ACTA No. 75			
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Acta de **Cierre** al proceso de Asesoría Técnica, Comercial y **Asociatividad** del Proyecto con código ID Sofia Plus No. ---------- **" ASOCIATIVO MUREMBI COFFE, VEREDA EL VILAR;** Proceso Formativo que viene de la Ficha No. 2957055 Generación de Ideas para un Negocio Innovador en la vereda El Villar, Municipio de Ansermanuevo.			
CIUDAD Y FECHA:	Ansermanuevo, El Villar, Noviembre 27 de 2024	**HORA INICIO:** 08:00 am	**HORA FIN:** 5:00 pm
LUGAR Y/O ENLACE:	Vereda El Villar, Asomuremi	**DIRECCIÓN / REGIONAL / CENTRO:** Regional Valle / Centro de Tecnologías Agroindustriales de Cartago	

AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR:

1. Saludo y presentación del Equipo de Instructores (Técnicos, Comercial y Asociatividad)
2. Bienvenida a emprendedores Proyecto Up Código ID Sofia Plus No. _____ MUREMBI COFFE.
3. Introducción y generalidades de la asesoría técnica, comercial y asociatividad a iniciar.
4. Hallazgos del Diagnóstico Inicial de acuerdo con la ESI
5. Nombres de los instructores que realizan la asesoría
6. Horarios y fechas desarrolladas en el desarrollo de las asesorías
7. Integrantes de la Up que reciben la asesoría
8. Cierre y Clausura de las asesorías.

OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN:

1. Continuidad del desarrollo de la asesoría Técnica, Comercial y Asociatividad de acuerdo con los hallazgos del Diagnóstico Inicial ESI. (Técnicos, Comerciales y Asociatividad).
2. Desarrollar la segunda asesoría en asociatividad de acuerdo con la fecha, horario, lugar y acordado.
3. Aplicar la metodología a emplear para el desarrollo de las actividades establecidas en el plan de acción.

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

Dando alcance a los objetivos de la reunión así:

1. Se desarrollar las necesidades de asesoría de acuerdo con los hallazgos identificados en el diagnostico de entrada en la ESI: y se obtiene los siguientes resultados en el diagnóstico de salida

2.

ASPECTOS DE OPERACIÓN – TECNICOS

HERRAMIENTA DE DIAGNOSTICO			
AÑO	2024		
PROFESIONAL RESPONSABLE DE LA APLICACIÓN:	Mauricio Andrés Soto		
ROL DEL PROFESIONAL	Instructor Emprendimiento		
SECTOR	Rural		
PRODUCTO/SERVICIO:	Produccion de Café especial, borbon rosado.		
SUBPRODUCTOS	Café tostado		
FECHA DE APLICACIÓN DEL DIAGNOSTICO:	25-nov-24		
ASPECTOS DE OPERACIÓN	Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0	PUNTAJE TOTAL 25%	OBSERVACIONES CUALITATIVAS (HALLAZGOS)
Maneja los criterios técnicos y operativos requeridos para el desarrollo del producto/servicio	2	22,0%	
Cuenta con las licencias/permisos requeridos para el desarrollo del producto/servicio	1		
Cumple con los criterios mínimos de infraestructura requeridos para el desarrollo del producto/servicio	2		
Implementa y/o desarrolla buenas prácticas en el desarrollo del bien/servicio	2		

Página 1 Página 3 Página 5

Se desarrollaron las siguientes, actividades de acuerdo con los hallazgos identificados en el diagnóstico de salida en la ESI. Por parte de la Instructora técnica, **Viviana Torres.**

ASPECTOS DE OPERACIÓN
Maneja los criterios técnicos y operativos requeridos para el desarrollo del producto/servicio
Cuenta con las licencias/permisos requeridos para el desarrollo del producto/servicio
Cumple con los criterios mínimos de infraestructura requeridos para el desarrollo del producto/servicio
Implementa y/o desarrolla buenas prácticas en el desarrollo del bien/servicio

Página 1

ASPECTOS DE MERCADEO – COMERCIALES

ASPECTOS DE MERCADO	Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0	PUNTAJE TOTAL 30%	OBSERVACIONES CUALITATIVAS (HALLAZGOS)
[illegible]	2	24,0%	
Los ventas mensuales actuales por integrante son iguales o mayores a 1SMLMV	1		
[illegible]	2		
conoce sus competidores donde estan ubicados que productos venden que los diferencia de ustes que prodes manejan			
Tiene establecida una proyección de ventas con respecto a cada producto/servicio, tiene definido un portafolio claro de productos o servicios,	2		
Cuenta con elementos de publicidad y acorde a lo vendido			
[illegible]	1		
Tiene estrategias de mercadeo que pone en práctica en su empresa y Utiliza algun canal de distribución para su negocio			

Se obtuvo los siguientes resultados de acuerdo en el diagnóstico de Salida en la ESI. Realizado por el instructor empresarial, **Mauricio Andrés Soto.**

ASPECTOS DE ASOCIATIVIDAD Y COPERATIVISMO -ASOCIATIVIDAD

MY COOP		
Tiene identificada cuál es la oferta de servicios que ofrece nuestra cooperativa para satisfacer las necesidades de los socios y la demanda del mercado	2	9,0%
Conoce cuáles son los objetivos, propósito y estrategias de la cooperativa	2	
Conoce los principios cooperativos de nuestra organización	2	
La cooperativa usa herramientas para evaluar y analizar si la satisfacción de las necesidades priorizadas está alineada con el propósito definido para la cooperativa	2	
La cooperativa tiene definidas acciones para que los productos o servicios generados cumplan con los estándares requeridos por el mercado	1	

Página 2 Página 4

El lugar para el desarrollo de las actividades se acuerda con el líder de la Up, grupo de emprendedores y el instructor encargado del proceso de asesoría.

3. La metodología utilizada en la asesoría es en el saber hacer, Las **escuelas de campo** para agricultores (ECA) aplican un enfoque que se basa en el aprendizaje centrado en las personas.

Los instructores evidencian el proceso de acuerdo con:

- **Registro Fotográfico:**



CONCLUSIONES

1. Se concluye la asesoría técnico comercial y asociatividad obteniendo el resultado en el diagnóstico de salida de la ESI.
2. Se concluye la actividad con agradecimiento a los aprendices que culminaron con la formación, con el objetivo que puedan fortalecer la unidad productiva, con el kit y que para el 2025, crezcan en la dinámica productiva y comercial.

3. Con esta acta se da por cerrada toda la actividad de asesoría Técnica, comercial y asociativa.

Con esta acta se da la justificación de 8 horas asesoría asociatividad.

ESTABLECIMIENTO Y ACEPTACIÓN DE COMPROMISOS

ACTIVIDAD /DECISIÓN	FECHA	RESPONSABLE	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL

DE: ASISTENTES Y APROBACIÓN DECISIONES

NOMBRE	DEPENDENCIA/ EMPRESA	APRUEBA (SI/NO)	OBSERVACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
MAURICIO ANDRÉS SOTO	INSTRUCTOR EMPRESARIAL PROGRAMA SER	SI		Mauricio Andres Soto
VIVIANA TORRES	INSTRUCTOR TECNICA PROGRAMA SER	SI		Viviana Torres D

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

- Registro de Asistencia

SENA

REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 27 DEL MES DE Noviembre DEL AÑO 2024

OBJETIVO (S) 9508010

No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
	Diazdary Gonsales	29158707					mariahz26@gmail.com	311 343 9265	Si	
	Yahira Ramirez	1194463033					[illegible]	312 834 6938	Si	
	Ivan Dario G.	94350824							Si	
	Carmen Zuluaga	43457168						312 732 9031	Si	
	Jina Marleny	1114088156					[illegible]	3135710246	Si	
	Zina Montoya	1114036896					[illegible]	3007717509	Si	
	Maria Lucelly Soto	29158466						310 8398015	Si	
	Yuli Salgado	36286698						3108375599	Si	
	TANIA ROJAS	1116448938						3145110012	Si	
	Viviana Garcia	1007577582						3207842429	Si	

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