REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No- GEE -1831 DEL DÍA 04 DEL MES DE OCTUBRE DEL AÑO 2021

OBJETIVO (S)	Asesorar la formulación del Plan de negocio FE

No.	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.SENA	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
1	Alexander Rafael Ávila Guerra	84.082.416	X		NA	Apalaanchi_Pescados&Mariscos	aaguerra54@hotmail.com	3225401745	SI	PARTICIPACIÓN VIRTUAL
2	Nick Joan Ramírez Bolívar	84.085.768		X	NA	SENA / SBDC	ramirezb@sena.edu.co	3105944923	SI	PARTICIPACIÓN VIRTUAL

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.

ACTA No. GEE – 1831		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Asesoría Plan de negocio FE – Apalaanchi_Pescados&Mariscos		
CIUDAD Y FECHA: Riohacha, 04 de octubre de 2021	**HORA INICIO:** 3 p.m.	**HORA FIN:** 7 p.m.
LUGAR Y/O ENLACE: https://drive.google.com/file/d/1IJUvLJ4BvzxqPVhDW474whS37y7bBNo9/view	**DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO** Regional Guajira, Centro Agroempresarial y Acuícola - CAA	
AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR: Tendencia de crecimiento del mercado, Proyecciones de venta, avance técnico productivo, condiciones comerciales de los productos, estrategias para lograr las ventas, periodo de arranque e improductivo, actores externos críticos para la ejecución del negocio, plan de acción para mitigar los factores externos, resumen ejecutivo,		
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Asesorar la formulación del Plan de negocio FE		

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

Se valida el avance del plan de negocio en mención, teniendo en cuenta cada uno de los siguientes aspectos:

1. Datos generales del plan de negocio

Plan de Negocio : Apalaanchi Pescados&Mariscos
Emprendedor : Alexander Rafael Ávila Guerra
Cédula de ciudadanía : 84.082.416
Teléfono : 3225401745
Email : aaguerra54@hotmail.com

2. Concepto del negocio. Apalaanchi_Pescados&Mariscos, se dedicará a la comercialización física y/o en línea de una amplia variedad de pescados y mariscos frescos de buena calidad, en múltiples presentaciones y empacados al vacío según los requerimientos del cliente.

Asesorías plan de negocio.

En el desarrollo de la asesoría se orientó al emprendedor en el desarrollo de los siguientes ítems del plan de negocio:

✓ **Tendencia de crecimiento del mercado.** Se aplicaron las encuestas a los clientes empresariales con lo cual se ajustaron las tendencias del crecimiento del proyecto teniendo en cuenta los resultados de las encuestas.

✓ **Proyecciones de ventas.** Se ajustaron las proyecciones de ventas del proyecto teniendo en cuenta los resultados obtenidos en las encuestas aplicadas a los clientes empresariales.

✓ **Avance técnico productivo.** Se estimaron los activos con lo cual cuenta actualmente el proyecto, los cuales forman parte del aporte del emprendedor a la ejecución del proyecto.

✓ **Condiciones comerciales de los productos.** Teniendo en cuenta los cálculos realizados se definen las condiciones comerciales de la venta de los productos de Apalaanchi, determinando la frecuencia de compra, cantidad, sitio de compra, precio de venta promedio, garantías, requisitos postventa así como el margen de comercialización de cada producto.

✓ **Estrategias para lograr las ventas.** Se definen y cuantifican cada una de las estrategias de promoción, comunicación y distribución que se ejecutarán en la empresa para lograr las ventas esperadas en la implementación del proyecto.

✓ **Capacidad productiva.** Se determino cual es la capacidad productiva de la empresa en comparación a la capacidad máxima instalada posible, determinando que para el primer año iniciara con una producción del 71% de su capacidad máxima disponible.

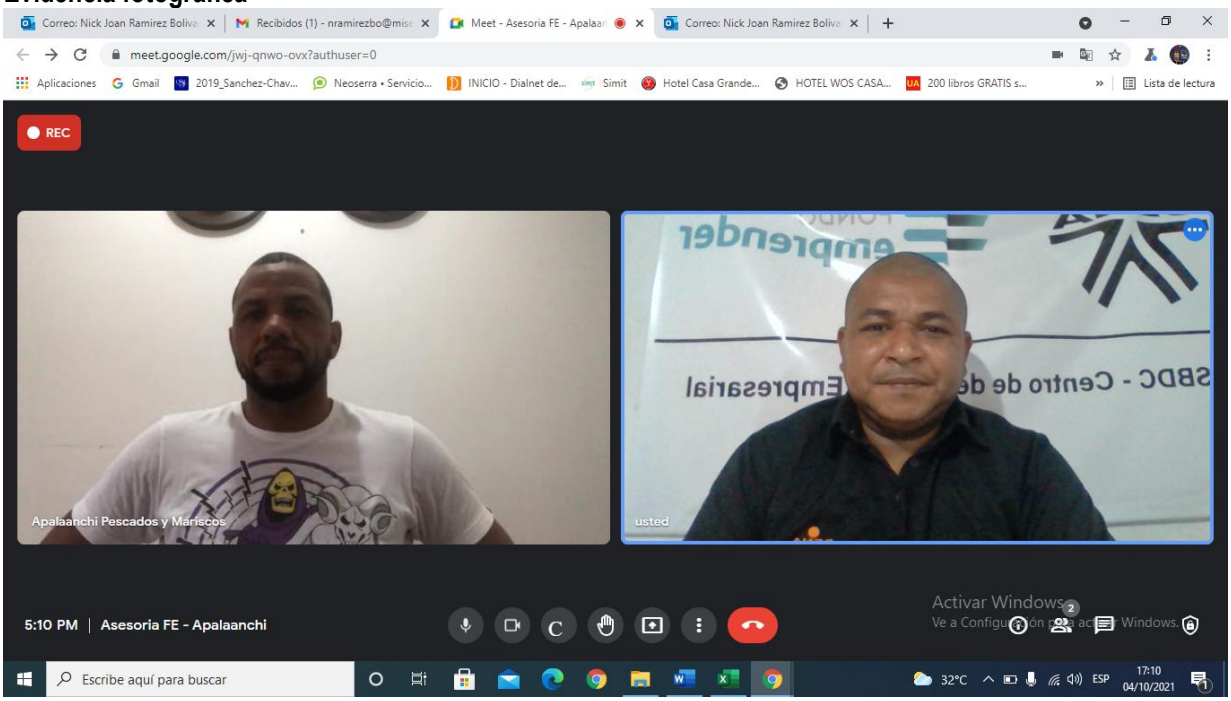
✓ **Periodo de arranque e improductivo.** Se especifican los tiempos o periodos de arranque e improductivo que requiere el proyecto especificando los tiempos necesarios para la puesta en marcha, así como las actividades previas que justifican el periodo improductivo.

✓ **Actores externos críticos para la ejecución del negocio.** Se especificaron los nombres y los roles que cumplen cada uno de los actores críticos que pueden afectar la debida ejecución del modelo de negocio.

✓ **Plan de acción para mitigar los factores externos.** Se identificaron los diferentes factores externos que pueden afectar la operatividad del negocio, y posteriormente, se definieron los planes de acción necesarios para contrarrestar los efectos de estos factores externos.

✓ **Resumen ejecutivo.** En el resumen ejecutivo se definió de forma concreta el concepto del negocio, su componente innovador y los indicadores de gestión del proyecto, de igual manera se indicó al emprendedor el compromiso de entregar el video del proyecto solicitado en la plataforma fondo emprender.

Evidencia fotográfica



Fuente propia SENA SBDC – Riohacha, P.N. FE - Apalaanchi Pescados & Mariscos – 04 de octubre de 2021

Link : https://drive.google.com/file/d/1IJUvLJ4BvzxqPVhDW474whS37y7bBNo9/view

CONCLUSIONES

Se evidencian avances significativos en el proceso de formulación del plan de negocio, gracias a los aportes del emprendedor, los cuales son registrados en el formato plan de negocio.

Finalmente, se especificaron los compromisos que debe cumplir el emprendedor para continuar con el proceso de redacción del plan y la posterior creación de este en la plataforma fondo emprender.		
COMPROMISOS		
ACTIVIDAD	**RESPONSABLE**	**FECHA**
Normatividad que exige el registro sanitario	Emprendedor	08 de octubre de 2021
Entregar las áreas, medidas y condiciones técnicas de cada área requerida en el lugar de operaciones.		
Enviar el video emprendedor solicitado en la convocatoria fondo emprender		
ASISTENTES: (Incorporar registro de asistencia) **Nota:** Puede incluirse imagen o captura de pantalla de los asistentes, si se trata de una reunión virtual o, de los asistentes que participan a través de una plataforma virtual.		