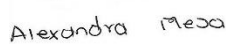
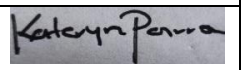
REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No- 06 DEL DÍA 07 DEL MES DE NOVIEMBRE DEL AÑO 2021

OBJETIVO (S)	Asesor el plan de negocio en los procesos de formulación del plan de negocio para convocatoria Fondo Emprender

No.	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.SENA	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
1	Alexandra Mesa Rivera	65632171		X		SBDC - SENA	amesar@sena.edu.co	3144130392	X	
2	Kateryn Camila Parra Restrepo	1110566683			x	COLFIT COLOMBIA	colfitibague@gmail.com	3173834525	X	

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. 06		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Acompañamiento Asesoría para la formulación del plan de negocio COLFIT COLOMBIA		
CIUDAD Y FECHA: Ibagué, 07 de noviembre de 2021	**HORA INICIO:** 8.00 a.m.	**HORA FIN:** 6.00 p.m.
LUGAR Y/O ENLACE: VIRTUAL	**LUGAR Y/O ENLACE**: VIRTUAL	
AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR: Revisión de la tareas y avance en formulación		
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Realizar el proceso de asesoría para la formulación del plan de negocio Fondo Emprender COLFIT COLOMBIA		

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

Duración: 8 HORAS

1. Compromiso del acta anterior

Se hace la respectiva revisión y ajustes pertinentes sobre los ítems del cuarto módulo del plan de negocios denominado DESARROLLO DE LA SOLUCION y los cuales fueron socializados en la sesión anterior.

2. Aspectos desarrollados durante el proceso de asesoría

Durante el desarrollo de la asesoría se hace explicación al emprendedor de los siguientes componentes que comprenden en módulo de FUTURO DEL NEGOCIO:

- Estrategias de ventas y presupuesto: En este ítem es necesario cuantificar las estrategias de venta, de comercialización y distribución, las estrategias de promoción y servicios planteadas en el módulo 4, es necesario realizar proyección de inversión para el primer año de ejecución del proyecto.

- Periodo de arranque y periodo improductivo: El periodo de arranque se define como el tiempo necesario para llevar a cabo todo el proceso de instalaciones y adecuaciones de la planta como tal, el periodo improductivo se define como el tiempo que transcurre desde el momento de inicio del proyecto hasta el momento en que se efectúan las primeras ventas. Es importante que estos periodos sean periodos reales ya que de esto depende las proyecciones de producción y ventas del proyecto para el primer año de ejecución.

- Proyecciones de ingresos: Es necesario cuantificar en pesos ($) las unidades de producto proyectadas a 5 años, es necesario en este sentido definir unidades a vender y precios de venta fijados para cada uno de los años. Estas proyecciones deben estar acorde a los parámetros técnicos del proyecto y a la capacidad instalada de la empresa, es

importante que sean ventas reales y alcanzables, pues de esto depende el cumplimiento del indicador de ventas en ejecución en caso de que el proyecto sea aprobado.

3. Aplicación de los conceptos al plan de negocios

Una vez se socializan los conceptos con el emprendedor, se procede a realizar la respectiva aplicación en el plan de negocios COLFIT, es así como para la presente asesoría se brindan las herramientas para todo el proceso de construcción de este quinto módulo del plan de negocios.

CONCLUSIONES

Se realizó asesoría para la formulación del Plan de Negocio Fondo Emprender: COLFIT SAS

COMPROMISOS

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA
Realizar Tareas de formulación para el proceso Fondo Emprender	Emprendedor	08/11/2021

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.