Bogotá

Señores
TRÓPICOS DE ACACIAS
Acacias, Meta

ASUNTO: Informe Evaluación Plan de Negocio "78257". a convocatoria 191

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: 191
- ID plan de negocios: 78257
- Nombre del plan de negocio: TRÓPICOS DE ACACIAS
- Recursos solicitados (COP): 80,000,000
- Valor recomendado (COP): 0
- Actividad Económica: SECCIÓN A (4AC 2020)-Agricultura, Ganadería, Caza, Silvicultura Y Pesca
- Ubicación: Municipio/Depto: Acacias, Meta

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).

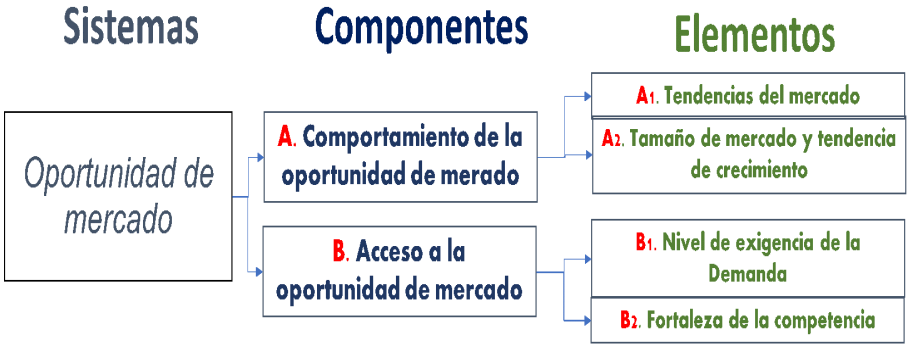
Se define que un emprendimiento exitoso será aquel en el que el emprendimiento (sistema 2), logra aprovechar de la oportunidad de mercado (sistema 1) alcanzando los resultados planteados frente a la generación empleo, rentabilidad y sostenibilidad.

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:

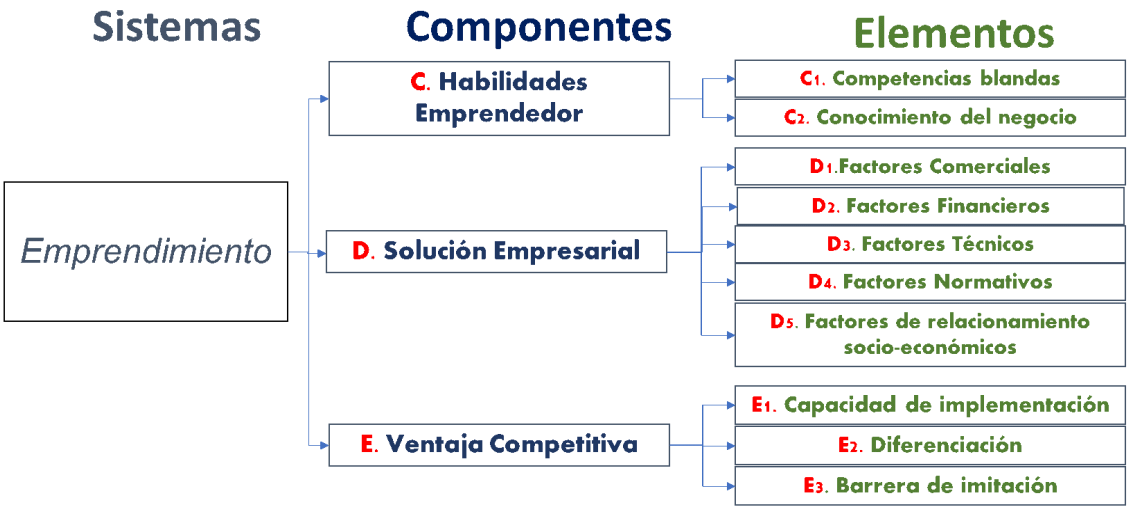
2.1. A. Comportamiento de la oportunidad de mercado:

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 78257 obtuvo una calificación de 64.04 puntos se considera que dicho plan es NO 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

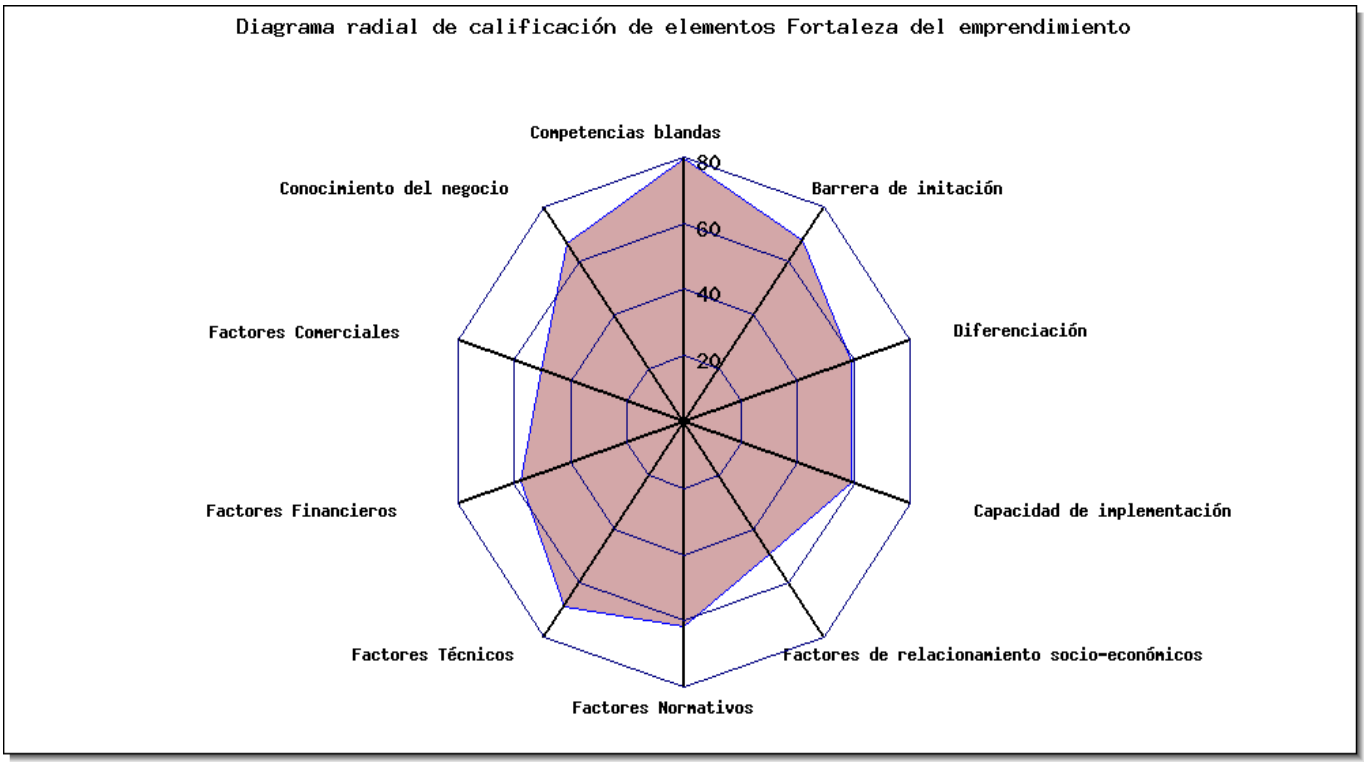
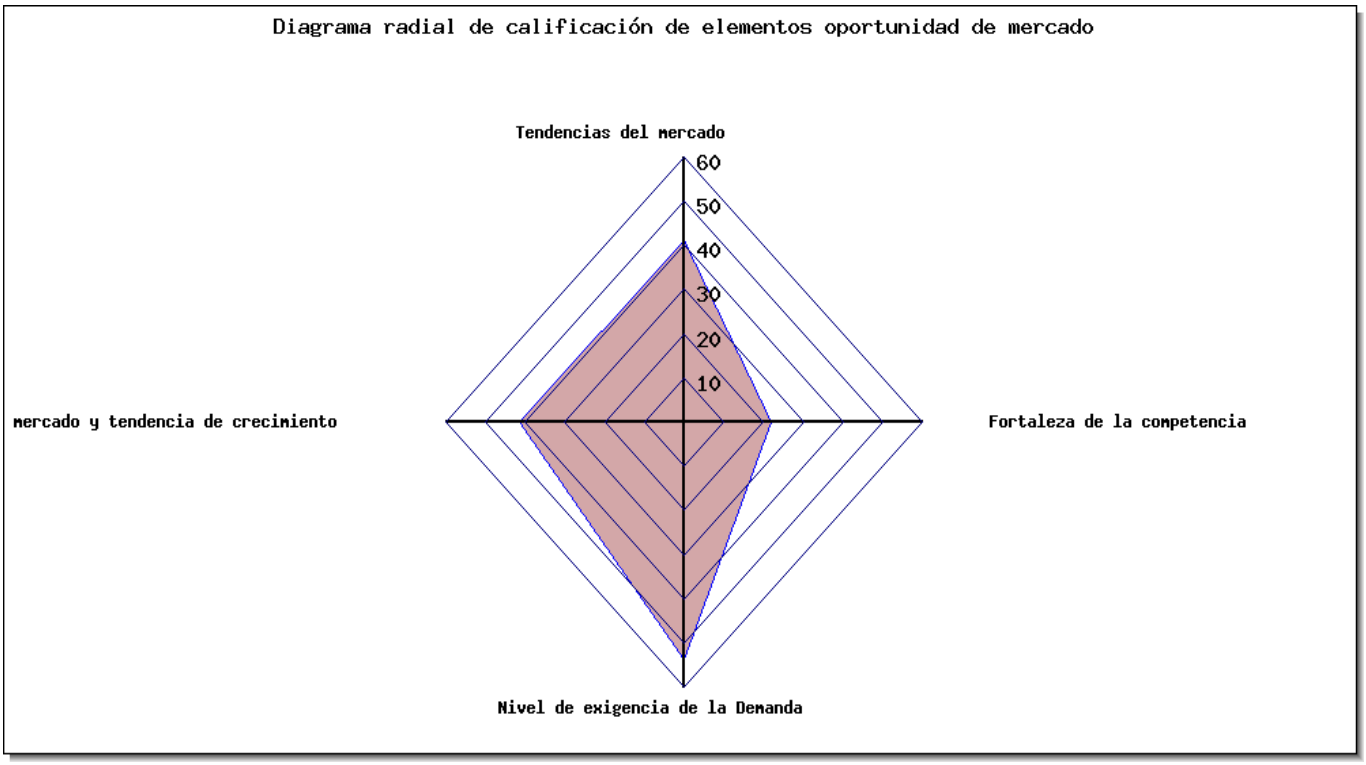


Diagrama radial de calificación de elementos oportunidad de mercado



SISTEMA / COMPONENTE /ELEMENTO	PUNTAJE
FORTALEZA DEL EMPRENDIMIENTO	
Habilidades del Emprendedor	
Competencias blandas	79.43
Conocimiento del negocio	66.79
Solución Empresarial	
Factores Comerciales	50.45
Factores Financieros	57.74
Factores Técnicos	68.79

Factores Normativos	61.87
Factores de relacionamiento socio-económicos	49.31
Ventaja Competitiva	
Capacidad de implementación	59.16
Diferenciación	59.26
Barrera de imitación	67.98

SISTEMA / COMPONENTE /ELEMENTO	PUNTAJE
OPORTUNIDAD DE MERCADO	
Comportamiento de la oportunidad de mercado	
Tendencias del mercado	41.25
Tamaño de mercado y tendencia de crecimiento	41.61
Acceso a la oportunidad de mercado	
Nivel de exigencia de la Demanda	53.95
Fortaleza de la competencia	21.94

EVALUACIÓN FORTALEZA DEL EMPRENDIMIENTO	61.67
EVALUACIÓN FORTALEZA OPORTUNIDAD DE MERCADO	39.5
EVALUACIÓN AFINIDAD	40
PUNTUACIÓN TOTAL	**64.04**

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 análisis de las barreras de entrada que presenta el mercado objetivo para desarrollar su negocio, y especificar de manera clara la táctica-estrategia que se empleará para que estas no afecten negativamente el emprendimiento	

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.
*El plan de negocio debe identificar, detallar y especificar las fuentes de información, secundaria (Dane, documentos y textos especializados), y su posterior análisis, 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

*Amplíe y profundice 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.
*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.	
*Revise y profundice en el plan de negocio los aspectos relacionados con la ubicación de los competidores, tales como: País, Departamento, Municipio/ciudad, Vereda, Corregimiento, Barrio.	
*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	
*Revise el contenido del video y verifique que ha incluido las situaciones difíciles (fracasos), que ha tenido en el ámbito laboral, profesional o personal, cómo los supero, que aprendizaje le dejan y como podría aprovechar dicho aprendizaje a futuro.	
*Revise el contenido del video y Amplíe en detalle los pasos necesarios para ejecutar el proceso productivo, estableciendo los responsables, los recursos a usar y si contempla un momento de retroalimentación tendiente a mejora el proceso.	

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
*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.
*Es importante revisar en detalle los factores que impactan positiva o negativamente del valor tanto de las ventas del emprendimiento como el de los costos de los productos o servicios por el mismo, así como el de los gastos administrativos y de ventas necesarios para su operación.
*Es pertinente revisar en detalle la forma en que el emprendimiento planea generar ingresos y la estructura de costos, gastos administrativos, gastos de ventas y otros gastos necesarios para su operación, así como la forma en que éstos afectan su utilidad.

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 las siguientes normas: Establecimiento de Comercio, Seguridad Industrial y en el trabajo, Regulación particular de la actividad productiva, Sanitarios y Bioseguridad.

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 los siguientes elementos: alianza con uno o varios actores que hacen parte del entorno de su emprendimiento y el objeto de estas alianzas, identifique quién o quiénes podrían ser esos posibles aliados, la forma como formalizará esa alianza, y de qué manera la misma podrá impactar 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 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 técnicos, determine su probabilidad de ocurrencia e impacto y establezca medidas de mitigación en caso de materializarse el riesgo.
*Amplíe y profundice en su plan de negocio la identificación de los riesgos comerciales, 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 identificación de los riesgos normativos, determine su probabilidad de ocurrencia e impacto y establezca medidas de mitigación en caso de materializarse el riesgo.
*Amplíe y profundice 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 las condiciones de comercialización para cliente y consumidor, indicando la fuente de información, la necesidad del cliente y/o consumidor, y el modelo de negocio propuesto.
*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 participación en el mercado tomando como referencia los siguientes elementos: tamaño del mercado objetivo, segmentos o nichos del mercado objetivo y mecanismos de medición.
*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.