REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No- 10 DEL DÍA 25 DEL MES DE ENERO DEL AÑO 2022

OBJETIVO (S)	Entrenamiento Plan de negocios Modulo "Desarrollo de mi Solución"

No.	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO /EXT.SENA	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
1	Yudy Faczully Cardenas Ibague	1.110.459.866	NA	X	NA	SBDC SENA	yfcardenasi@sena.edu.co	3164157304	SI	Firma Virtual
2	Mariana Andrea Castrillón	65773473	X	NA	NA	SBDC – SENA	mcastrillonm@sena.edu.co	3102244793	SI	**Firma Virtual**
3	Johanna Alexandra Sánchez Molina	65630812	X	NA	NA	SBDC SENA	jasanchez@sena.edu.co	3186446170	SI	**Firma Virtual**
4	July Catherine Benítez Triana	38210840	X	NA	NA	SBDC SENA	jbenitezt@sena.edu.co	3125626151	SI	**Firma Virtual**
5	Alexandra Mesa Rivera	65632171	NA	X	NA	SBDC SENA	alexandraemprendimiento2014@gmail.com	3144130392	SI	**Firma Virtual**
6	Gloria Johanna Marroquín Rodríguez	38210636	NA	X	NA	SBDC SENA	gjmarroquinr@sena.edu.co	3103196910	SI	**Firma Virtual**
7	Diana Paola Cifuentes Escobar	1104702375	NA	x	NA	SBDC SENA	dpcifuentes@sena.edu.co	3125367587	SI	**Firma Virtual**
8	Raúl Antonio Sánchez Alfonso	1022372403	NA	X	NA	SBDC SENA	rasanchezal@sene.edu.co	3175767133	SI	**Firma Virtual**
9	Héctor Hugo Arias Vásquez	386415	NA	x	NA	SBDC SENA	hhav.ambiental@gmail.com	3208788144	SI	**Firma Virtual**
10	Jorge Alberto Gómez	14.139.111	NA	X	NA	SBDC SENA	jagomezf@sena.edu.co	3183761477	SI	**Firma Virtual**

REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No-10 DEL DÍA 25 DEL MES DE ENERO DEL AÑO 2022

OBJETIVO (S)	Entrenamiento Plan de negocios Modulo "Desarrollo de mi Solución"

No.	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO /EXT.SENA	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
11	Ana Leibys Quijano Malambo	28874272	NA	x	NA	SBDC SENA	analeibysquijano@gmail.com	3204780610	SI	**Firma Virtual**
12	YOVANNA PAOLA RODRIGUEZ REINA	65784917	NA	x	NA	SBDC SENA	yovannar1@hotmail.com	3164735046	SI	**Firma Virtual**
13	MARCELINO SANDOVAL PRADA	1105672352	NA	x	NA	SBDC SENA	marcelinosandovalprada@yahoo.es	3134494466	SI	**Firma Virtual**
14	CRISTHIAN CAMILO DAZA BARRERO	1110521336	NA	x	NA	SBDC SENA	bluehead1992@hotmail.com	3138058714	SI	**Firma Virtual**
15	Diana Ivonne Tafur López	65.784.903	NA	X	NA	SBDC SENA	dtafur@sena.edu.co	3002061545	SI	**Firma 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. 10		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Entrenamiento Plan de negocios Modulo “Desarrollo de mi Solución”		
CIUDAD Y FECHA: Ibagué, 25 de enero del 2022.	**HORA INICIO:** 8:00 a.m.	**HORA FIN:** 9:30 a.m.
LUGAR Y/O ENLACE:	**DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO** Regional Tolima/ Centro de comercio y servicios	

AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR:

- Cómo obtengo ingresos (Estrategia de generación de ingresos)
- Condiciones comerciales del portafolio de productos
- Proyección de producción y ventas
- Normatividad que aplica
- Condiciones y requerimientos técnicos (inversiones en maquinaria, adecuaciones, entre otros)
- Proceso de producción
- Capacidad productiva de la empresa
- Equipo de trabajo – cargos requeridos
- Perfil del emprendedor

OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Entrenamiento Plan de negocios Modulo “Desarrollo de mi Solución”.

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

Siendo la hora programada se inicia el entrenamiento de modulo del plan de negocios Desarrollo de mi Solución, solicitando autorización para iniciar la grabación del proceso de inducción a desarrollar donde ninguno de los participantes tiene objeción alguna. Dentro del desarrollo del entrenamiento se desarrollaron los siguientes temas:

Antes de iniciar con los temas propuestos para la inducción se realizo un resumen de los módulos tratados en los entrenamiento anteriores, posteriormente se trataron las preguntas a resolver durante el entrenamiento:

- **Cómo obtengo ingresos (Estrategia de generación de ingresos):** Esta sección deberá incluir las estrategias de mercadeo y ventas, considerando los canales de comercialización. Esta sección se complementa con la pregunta número 18.

Se recomendó que se desarrollaran los siguientes temas en esta pregunta:

- Estrategias de promoción: Tienen que ver con las estrategias para generar una recordación del producto o servicio entregado por el emprendimiento.
- Estrategia comunicación: Se dividen en dos tipos estrategias de comunicación digital y tradicional, para el primer caso se recomienda incluir marketing digital y pagina web, para el segundo todas las estrategias de publicidad tradicional como tarjetas de presentación, pendones y demás.
- Estrategias de distribución: El emprendedor debe definir como entregará su propuesta de valor con los canales definidos en el concepto de negocio.
- Estrategia de aprovisionamiento: Es importante incluir que estrategia de aprovisionamiento de materias primas se va a implementar en el plan de negocios.
- Proyección de ventas: Se realiza por medio de un análisis de estacionalidad y estudio de producción dependiendo del sector del proyecto. Es importante aclarar que esta parte el emprendedor debe tener claro técnicamente el proceso de producción del producto.

- Análisis de precio: se desarrollo la formula de precio de venta del producto, teniendo en cuenta el % de margen de estos.

- **Condiciones comerciales del portafolio de productos:** Se debe desarrollar la siguiente tabla.

Condiciones Comerciales	
¿Cuáles son los volúmenes y su frecuencia de compra?	Caracteres: 250 Max
¿Qué características se exigen para la compra (Ej: ¿calidades, presentación - empaque)?	Caracteres: 250 Max
Sitio de compra	Caracteres: 250 Max
Forma de pago	Caracteres: 250 Max
Precio	Caracteres: 250 Max
Requisitos post-venta	Caracteres: 250 Max
Garantías	Caracteres: 250 Max
Margen de comercialización	Caracteres: 250 max

- **Proyección de producción y ventas:** Se incluye el desarrollo realizado en la base financiera y en la pregunta numero 9, como obtengo ingresos. Importante incluir la siguiente información:

  - Proyección de Cantidades
  - Proyección precios de venta
  - Forma de Pago (Contado/Crédito)
  - Justificación de las proyecciones de venta

- **Describa la normatividad que debe cumplirse para el portafolio definido anteriormente: Identificación de la norma, procesos, costos y tiempos asociados al cumplimiento de la normatividad:** Se trataron los siguientes temas.

  - Normatividad empresarial (constitución de la empresa)
  - Normatividad Tributaria
  - Normatividad técnica (permisos, licencias de funcionamiento, registros, reglamentos)
  - Normatividad Ambiental
  - Registro de marca – propiedad intelectual

- **Describa las condiciones técnicas más importantes que se requieren para la operación del negocio:** Para los proyectos agropecuarios, debe identificarse las condiciones ambientales como: clima, temperatura, altitud, topografía, pluviosidad, y demás requisitos de alimentación (pecuario) o fertilización (agrícola) etc. Tenga en cuenta los parámetros técnicos para cada tipo de proyecto. Las condiciones técnicas son completamente tareas del emprendedor, en caso de requerir apoyo se pedirá a instructores que conozcan del proyecto y brinden una asesoría al mismo.

- **Defina los requerimientos en: Infraestructura - adecuaciones, maquinaria y equipos, muebles y enseres, y demás activos.** Se realiza un análisis de la localización del emprendimiento, aclarando si se requiere un punto físico. Es necesario también realizar una descripción de las áreas de la empresa detalladamente.

- **Proceso de producción: Describa el proceso a través del siguiente esquema*. Elabore un cuadro para cada producto.** El esquema solicitado requiere al menos los siguientes aspectos: Actividad del proceso, tiempo estimado de realización, cargos que participan en la actividad, número de personas que intervienen por cargo, y equipos y máquinas que se utilizan (Capacidad de producción por máquina - Cantidad de producto/ unidad de tiempo). Sin embargo, sí usted dispone de un análisis alternativo con la misma información, puede anexarlo como respuesta a esta pregunta. Se sugiere especificar el tiempo utilizado por cada cargo para cada actividad.

- **¿Cuál es la capacidad productiva de la empresa? (cantidad de bien o servicio por unidad de tiempo)** Se sugiere detallar por unidad de tiempo (diaria, mensual, anual). Se sugiere explicar el cálculo de capacidad instalada versus la utilizada, según lo proyectado en el modelo financiero.

CONCLUSIONES

Se desarrollo el módulo Desarrollo de mi solución y se aclararon dudas al respecto.

Link de grabación del entrenamiento

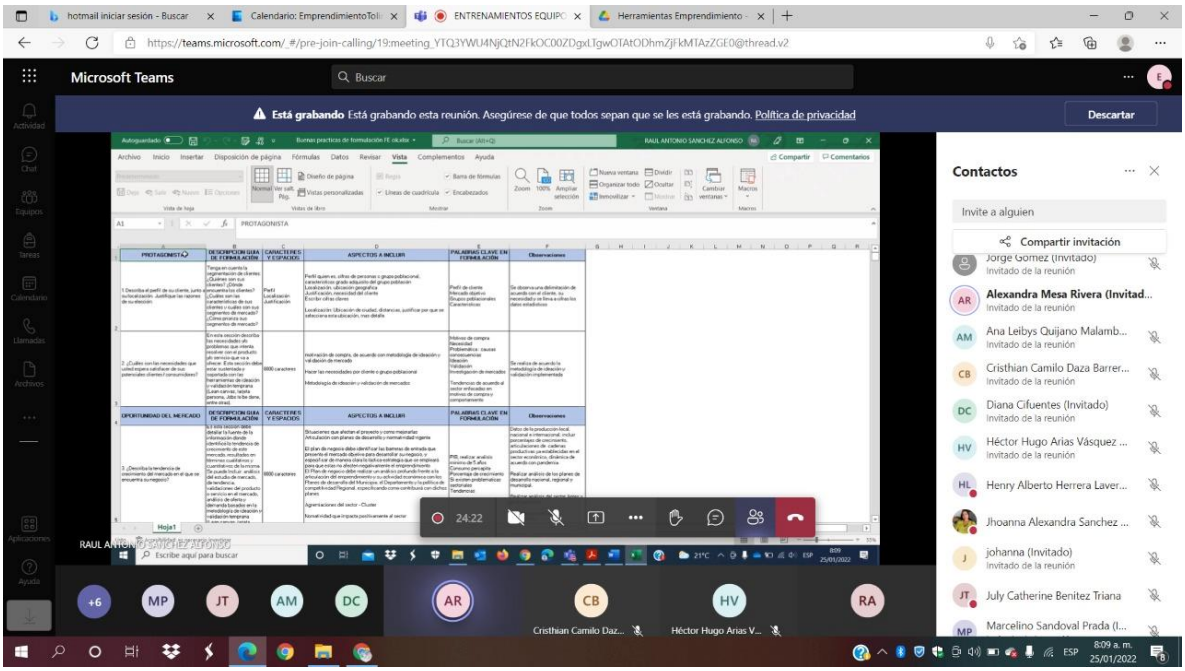
https://sena4-my.sharepoint.com/:v:/g/personal/emprendimientotolima_sena_edu_co/EZqpqhF_EzFCsWPfPVoLNgYBVHYGPaxVoY5K2OR6IwCN8Q?e=YaC7VT

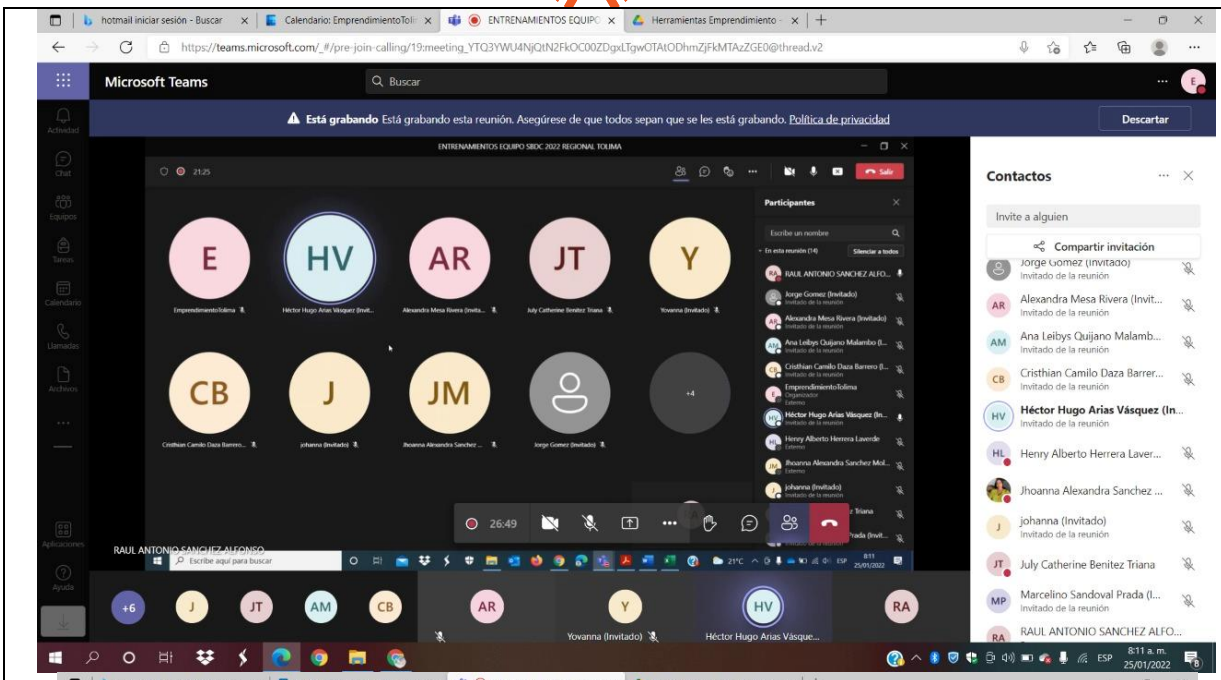
COMPROMISOS

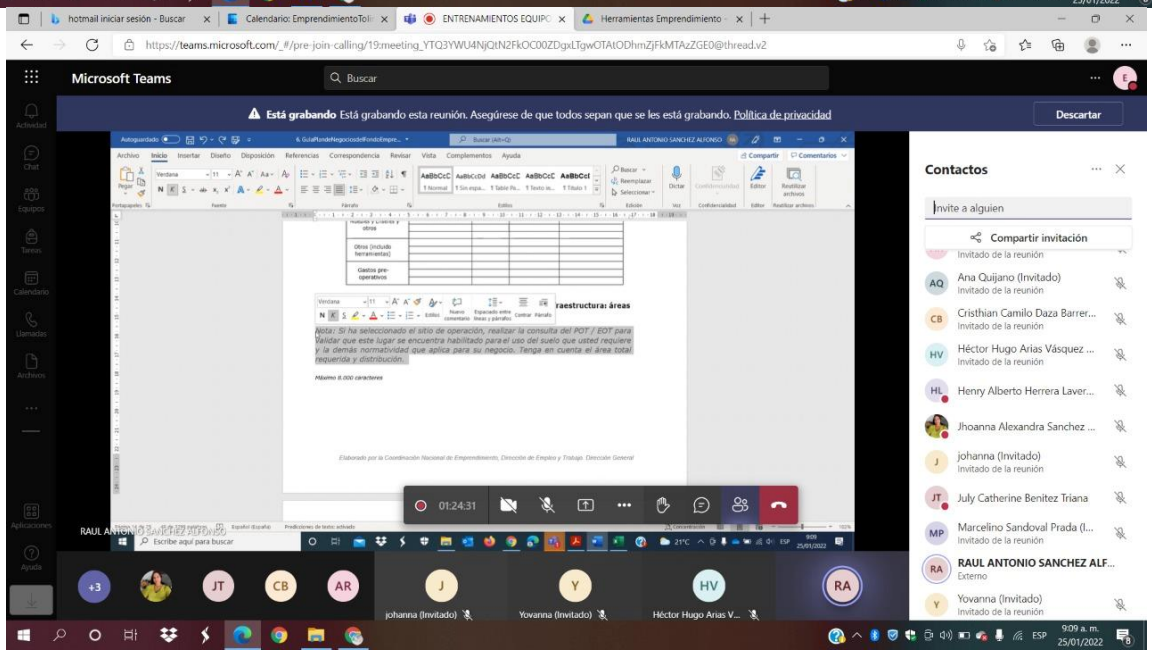
ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA

ASISTENTES:

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.




Microsoft Teams
Buscar
Está grabando Está grabando esta reunión. Asegúrese de que todos sepan que se les está grabando. Política de privacidad
Descartar
ENTRENAMIENTOS EQUIPO SRDC 2022 REGIONAL TOLIMA
Contactos
Invite a alguien
Compartir invitación
E
HV
AR
JT
Y
CB
J
JM
26:49
RAUL ANTONIO SANCHEZ ALFONSO
Yovanna (Invitado)
Héctor Hugo Arias Vásque...


Microsoft Teams
Buscar
Está grabando Está grabando esta reunión. Asegúrese de que todos sepan que se les está grabando. Política de privacidad
Descartar
Contactos
Invite a alguien
Compartir invitación
Nota: Si ha seleccionado el sitio de operación, realizar la consulta del POT / EOT para Validar que este lugar se encuentra habilitado para el uso del suelo que usted requiere y la demás normatividad que aplica para su negocio. Tenga en cuenta el área total requerida y distribución.
Máximo 8.000 caracteres
01:24:31
johanna (Invitado)
Yovanna (Invitado)
Héctor Hugo Arias V...
RAUL ANTONIO SANCHEZ ALF...