REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No-11 DEL DÍA 25 DEL MES DE ENERO DEL AÑO 2022

OBJETIVO (S)	Realizar el proceso de inducción en plan de negocios metodología fondo emprender enfocado en el modulo futuro de negocio, riegos y resumen ejecutivo en el marco de los lineamientos establecidos por el SBDC SENA.

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 Cárdenas Ibagué	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**
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. 11		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: REUNION DE INDUCCION EN FORMULACIÓN FONDO EMPRENDER		
CIUDAD Y FECHA: IBAGUÉ**,** 25 DE ENERO 2022	**HORA INICIO:** 9: 00 AM	**HORA FIN:** 10:00 AM
LUGAR Y/O ENLACE: Virtual: https://bit.ly/3IpdHC8	**DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS**	

AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR:

1. Futuro de negocio
2. Riesgos
3. Resumen ejecutivo

OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Realizar el proceso de inducción en plan de negocios metodología fondo emprender enfocado en el modulo futuro de negocio, riegos y resumen ejecutivo en el marco de los lineamientos establecidos por el SBDC SENA..

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

Siendo las 2 pm se da inicio a la reunión virtual con el equipo del SBDC SENA Tolima, llevando a cabo la siguiente agenda:

1. <u>Futuro de negocio</u>

- ESTRATEGIAS

18. ¿Qué estrategias utilizará para lograr la meta de ventas y cuál es su presupuesto?
    - Estrategia de promoción
    - Estrategia de Comunicación
    - Estrategia de Distribución

- PERIODO DE ARRANQUE E IMPRODUCTIVO

19. ¿Cuál es el período de arranque del proyecto (meses)?
20. ¿Cuál es el período improductivo (meses) que exige el primer ciclo de producción?

PERIODO DE ARRANQUE E IMPRODUCTIVO

19. ¿Cuál es el período de arranque del proyecto (meses)?

Este tiempo corresponde al período estimado entre la fecha de firma del acta de inicio del contrato y la aprobación del lugar de operaciones.

20. ¿Cuál es el período improductivo (meses) que exige el primer ciclo de producción?

Este tiempo corresponde al período estimado entre la fecha de firma del acta de inicio del contrato y la producción del primer lote de bienes o servicios.



2. <u>Riesgos</u>

- MERCADO
- OPERATIVOS
- ADMINISTRATIVOS Y LABORALES
- FINANCIEROS
- SISTEMICOS O DE PAÍS

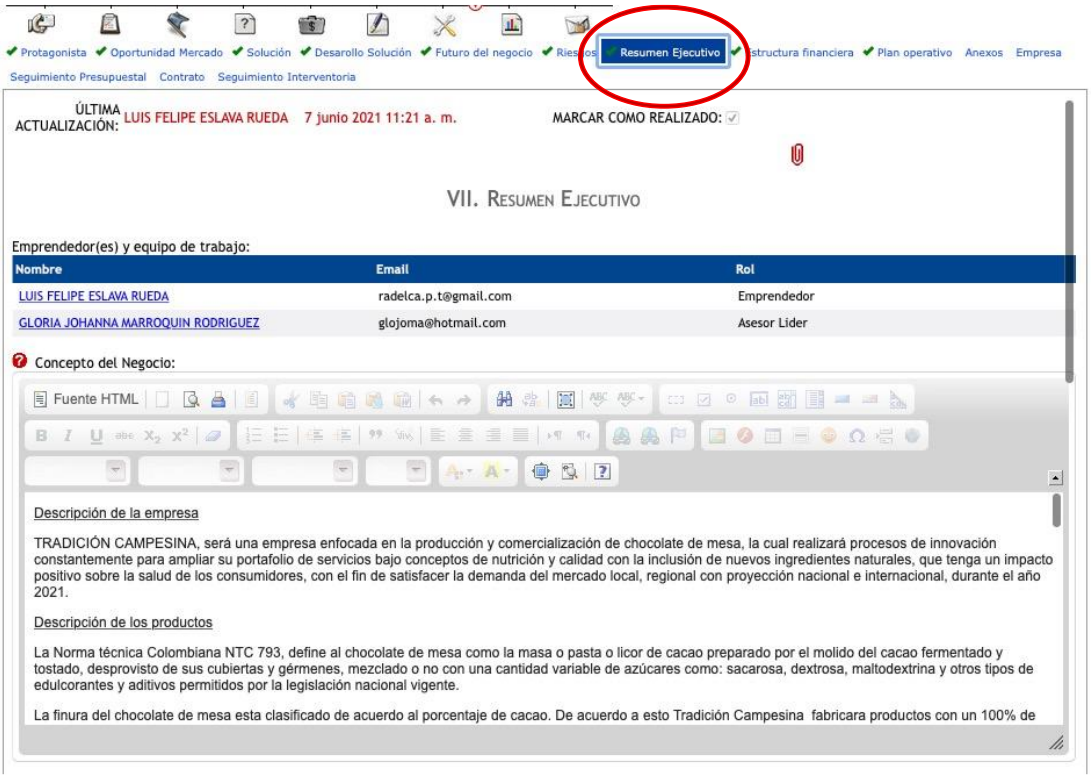
1. Descripción del riesgo
2. Probabilidad de ocurrencia: bajo, medio o alta
3. Impacto: bajo, medio y alta
4. Control y vigilancia
5. Estrategia de mitigación

RIESGO DE MERCADO

Nuevos productos de la competencia con ingredientes similares a la oferta de Tradición Campesina. Probabilidad e Impacto bajo. Control y vigilancia: Se realizará trimestralmente un análisis de productos nuevos en el mercado por parte de la gerencia de la empresa. El asesor comercial se mantendrá informado de la nueva oferta de chocolates de mesa por medio de las visitas semanales a los puntos de venta. Estrategias de mitigación: Estrategias de fidelización de clientes identificando los beneficios del producto, teniendo en cuenta que Tradición Campesina venderá chocolate fino con un alto % de cacao, lo cual lo hace rendidor.

1. Descripción del riesgo
2. Probabilidad de ocurrencia: bajo, medio o alta
3. Impacto: bajo, medio y alta
4. Control y vigilancia
5. Estrategia de mitigación

3. Resumen ejecutivo



Máximo 8000 caracteres

VIDEO

En 30 segundos: presentación del emprendedor – persona
En 30 segundos: presentación del emprendimiento
En 30, segundos: Cómo se ven usted y su emprendimiento en los próximos 3 años
En 30 segundos: Describa un momento de logro-éxito en su vida
En Un minuto: Describa un momento difícil de su vida y, ¿cómo lo afrontó?
En Un minuto: Presente a un cliente potencial el producto o servicio del emprendimiento.
En 30 segundos: Hable de su competencia.
En 30 segundos: Hable del impacto del emprendimiento en la(s) localidad(es) en que se llevara a cabo el emprendimiento
En un minuto: Describa el proceso de producción o prestación del servicio
El video en youtube

No habiendo otros temas por tratar se da por terminada la reunión.

Link de Grabación del Entrenamiento:
https://sena4-my.sharepoint.com/:v:/g/personal/emprendimientotolima_sena_edu_co/EZqpqhF_EzFCsWPfPVoLNgYBVHYGPaxVoY5K2OR6IwCN8Q?e=d0uOYc

CONCLUSIONES		
Se realizó el proceso de inducción en plan de negocios metodología fondo emprender enfocado en el modulo futuro de negocio, riegos y resumen ejecutivo en el marco de los lineamientos establecidos por el SBDC SENA.		
COMPROMISOS		
ACTIVIDAD	**RESPONSABLE**	**FECHA**
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.

