REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No-08 DEL DÍA 24 DEL MES DE ENERO DEL AÑO 2022

OBJETIVO (S)	**Inducción SBDC Localización del plan de negocio, QUIÉN ES EL PROTAGONISTA, Perfil del cliente, Necesidades o problemas a satisfacer, EXISTE OPORTUNIDAD EN EL MERCADO, Comportamiento de los segmentos del mercado, Tendencia del crecimiento del mercado, Análisis de la competencia.**

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-08 DEL DÍA 24 DEL MES DE ENERO DEL AÑO 2022

OBJETIVO (S)	Inducción SBDC Localización del plan de negocio, QUIÉN ES EL PROTAGONISTA, Perfil del cliente, Necesidades o problemas a satisfacer, EXISTE OPORTUNIDAD EN EL MERCADO, Comportamiento de los segmentos del mercado, Tendencia del crecimiento del mercado, Análisis de la competencia.

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.		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Inducción SBDC Proceso Fondo Emprender		
CIUDAD Y FECHA: Ibagué, 24 de enero de 2022.	**HORA INICIO:** 8:00 a.m.	**HORA FIN:** 12:00 m.
LUGAR Y/O ENLACE: https://teams.microsoft.com/l/meetup-join/19%3Ameeting_YTQ3YWU4NjQtN2FkOC00ZDgxLTgwOTAtODhmZjFkMTAzZGE0%40thread.v2/0?context=%7B%22Tid%22%3A%22cbc2c381-2f2e-4d93-91d1-506c9316ace7%22%2C%22Oid%22%3A%2294e3e744-b965-497a-8fba-8ac2ad7d17cc%22%2C%22MessageId%22%3A%220%22%7D	**DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO** Regional Tolima/ Centro de Industria y Construcción	

AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR:

1. Presentación Proceso Fondo Emprender
2. Generalidades Proceso Fondo Emprender
3. Beneficiarios Fondo Emprender
4. Topes y Montos Fondo Emprender
5. Rubros Financiables Fondo Emprender
6. Rubros No Financiables Fondo Emprender
7. Obligaciones de Beneficiarios
8. Requisitos Enmarcados en el ACUERDO 0010 DE 2019
9. Proceso Documental Fondo Emprender
10. Proceso de Ideación y Estructuración de la Idea de Negocio
11. Preparación Pitch
12. Formulación Plan de Negocios Fondo Emprender Word y Financiero

12.1 Datos Generales
12.2 Localización Del Plan De Negocio
12.3 Quién Es El Protagonista
12.4 Perfil Del Cliente
12.5 Necesidades O Problemas A Satisfacer
12.6 Existe Oportunidad En El Mercado
12.7 Comportamiento De Los Segmentos Del Mercado
12.8 Tendencia Del Crecimiento Del mercado
12.9 Análisis de la competencia

OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN Realizar proceso de inducción SBDC para el Proceso Fondo Emprender

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

Se inicia Inducción SBDC Proceso Fondo Emprender con un saludo a los asistentes, solicitando autorización para iniciar la grabación del proceso de inducción a desarrollar donde ninguno de los participantes tiene objeción alguna.

inicia la reunión, con la presentación de la Orientadora del SBDC Diana Paola Cifuentes Escobar, desarrollando la siguiente agenda:

1. **Presentación Proceso Fondo Emprender**

Fondo creado por el Gobierno Nacional a través de la Ley 789 del 27 de diciembre de 2002 para financiar iniciativas empresariales a través de capital semilla.

El objetivo del Fondo Emprender es **apoyar proyectos productivos que integren los conocimientos adquiridos por los emprendedores en sus procesos de formación con el desarrollo de nuevas empresas.**

El Fondo Emprender **facilita el acceso a capital semilla** al poner a disposición de los beneficiarios los recursos necesarios en la puesta en marcha de las nuevas unidades productivas.

2. **Generalidades Proceso Fondo Emprender**

La gestora brinda información detallada sobre las generalidades del proceso y las formas como pueden ser asignadas las empresas para el proceso Fondo Emprender ya que algunas pueden ser empresas asignadas por el canal virtual, otras pueden llegar de forma presencial al SBDC y otras pueden venir de procesos de OFF.

3. **Beneficiarios Fondo Emprender**

Se brinda una explicación detallada de las condiciones educativas que deben tener los empresarios para hacer parte de Fondo Emprender.

1. Ser colombiano.
2. Ser mayor de edad y contar con plenas facultades legales para suscribir contratos.
3. No encontrarse sujeto a un conflicto de intereses, inhabilidades e incompatibilidades.
4. No tener nexo de parentesco hasta el cuarto grado de consanguinidad, segundo de afinidad, y primero civil con funcionarios o contratistas del SENA en el nivel Directivo del orden Nacional o del orden Regional en donde se presenta el plan de negocio. Esta restricción aplica de igual manera a los funcionarios o contratistas pertenecientes a los Centros de Desarrollo Empresarial y Unidades Externas de Emprendimiento vinculadas al programa de Fondo Emprender, Evaluadores, Operadores y demás personas que tengan injerencia en el proceso.

Aprendiz SENA	•Que haya finalizado la etapa lectiva de un programa de formación titulada, dentro de los veinticuatro (24) meses, así como egresados de estos programas, que hayan culminado y obtenido el título.
Estudiante Universitario	•Que se encuentre cursando los dos (2) últimos semestres de su formación profesional o el ochenta por ciento (80%) de los créditos académicos de un programa de educación superior de pregrado, reconocido por el Estado de conformidad con las Leyes 30 de 1992 y 115 de 1994 demás que las complementen, modifiquen o adicionen
Estudiante	•Estudiante que haya concluido materias, dentro de los últimos veinticuatro (24) meses, de un programa de educación superior de pregrado, reconocido por el Estado de conformidad con las Leyes 30 de 1992 y 115 de 1994 y demás que las complementen, modifiquen o adicionen
Técnico, tecnólogo o profesional universitario	•pregrado, posgrado, maestría y/o doctorado de instituciones nacionales o extranjeras, que haya culminado y obtenido el título de un programa de educación superior reconocido por el Estado de conformidad con la legislación colombiana.
Aprendiz SER	•activo del Programa SENA Emprende Rural (SER), que certifique el cumplimiento de doscientas (200) horas del programa de formación o egresados de este programa
Población Vulnerable	•Ciudadanos colombianos caracterizados como población vulnerable y acreditada esta condición por autoridad competente, que hayan completado por lo menos noventa (90) horas de formación en el SENA afines al área del proyecto
Connacionales	•certificados por la Cancillería, como retornados con retorno productivo, que hayan completado por lo menos noventa (90) horas de formación SENA en cursos afines al área del proyecto.

4. Topes y Montos Fondo Emprender

Se brinda información sobre los topes y montos a los cuales se pueden acceder de capital semilla y las prioridades en la inversión, así mismo se especifica claramente que el emprendedor debe aportar el 10% del valor total del proyecto, se dan ejemplos reales de cómo puede el emprendedor este aporte.



5. Rubros Financiables Fondo Emprender

Se brinda información precisa de los 8 puntos que componen los Rubros Financiables, siempre dando ejemplos claros y reales sobre los mismos, con el fin de plantear diversos escenarios que sea precisos en cada caso.

RUBROS FINANCIABLES

1. Pago de salarios u honorarios
2. Insumos para el ciclo productivo que contribuyan de manera directa o que forman parte del proceso de producción.
3. Adquisición de maquinaria, equipos y software.
4. Costos que se generen por permisos, licencias y registros , requeridos por la ley para el normal funcionamiento del proyecto.
5. Adquisición e implementación de franquicias, siempre y cuando este modelo de negocio represente una alternativa de impacto en la región y genere valor agregado.
6. Adquisición o arriendo de bienes muebles y vehículos automotores , que tengan relación y sean indispensable para el desarrollo del objeto del plan de negocios, cuyos montos no podrán ser superiores al 15% del valor total de los recursos asignados por el Fondo Emprender.
7. Las adecuaciones o remodelaciones estructurales y locativas del inmueble, siempre y cuando no supere el 20% del valor total del proyecto.
8. Financiar las adecuaciones técnicas necesarias para el proceso productivo o montaje industrial, siempre y cuando no supere el 50% del valor total del proyecto.

6. Rubros No Financiables Fondo Emprender

Se brinda información precisa de los puntos que componen los Rubros No Financiables, siempre dando ejemplos claros y reales sobre los mismos dando explicación por qué no son financiables.

RUBROS NO FINANCIABLES

- ✔ Compra de bienes muebles que no estén relacionados con el objeto del plan de negocio.
- ✔ Compra de bienes inmuebles.
- ✔ Adecuaciones o remodelaciones de cualquier tipo de bienes inmuebles, que no conformen el proceso de dotación técnica y que no sean indispensables para el desarrollo del plan de negocios.
- ✔ Estudios de factibilidad de proyectos (consultorías, asesoría jurídica, financiera, etc.).
- ✔ Adquisición de vehículos que no estén relacionados con el objeto del plan de negocio.
- ✔ Pagos de pasivos, deudas o de dividendos.
- ✔ Recuperaciones de capital.
- ✔ Compra de acciones, derechos de empresas, bonos y otros valores mobiliarios.
- ✔ Pago de regalías, impuestos causados, aportes parafiscales.
- ✔ Formación académica.
- ✔ Pago de derechos o inscripciones para participar en eventos comerciales nacionales o internacionales.
- ✔ Gastos de viaje y desplazamiento.
- ✔ Pago de inscripción y registro mercantil

7. Obligaciones de Beneficiarios

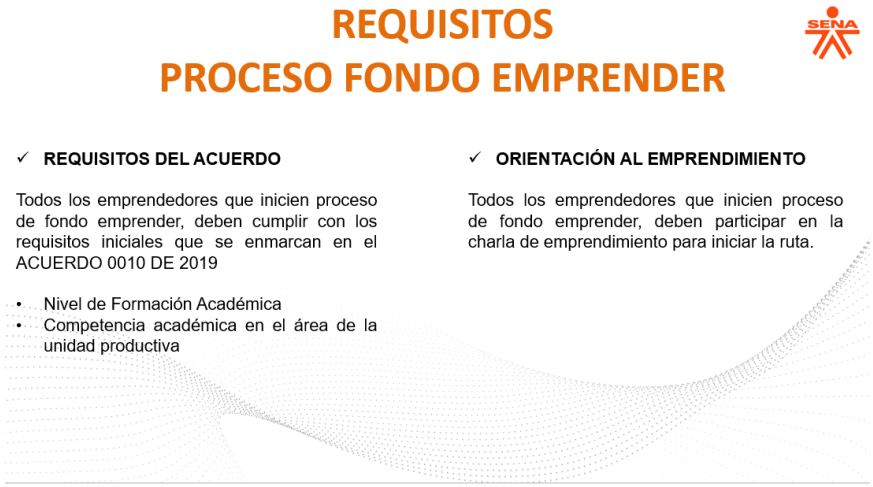
1. Destinar los recursos **ÚNICA Y EXCLUSIVAMENTE** a la financiación del proyecto productivo y en los rubros financiables ya establecidos
2. Acompañar al menos a un grupo de emprendedores que comiencen el proceso de formulación de plan de negocios.
3. Participar en las reuniones de interventoría
4. Recibir las asesorías de las Unidades de Emprendimiento.
5. Cumplir con los indicadores de gestión acordados con el Fondo Emprender
6. Gestionar toda la información por medio de la Plataforma
7. Especificar las contrapartidas en especie, que harán los beneficiarios, garantizando un aporte al SENA en cumplimiento de su misión
8. Presentar oportunamente declaraciones tributarias antes la DIAN y cumplir con pagos oportunos a los empleados

Adicional a lo anterior se les indica puntualmente las obligaciones a cumplir las cuales deben ser muy tenidas en cuenta al momento de formular el plan de negocios.

a) Ventas
b) Producción
c) Gestión de Mercadeo
d) Ejecución Presupuestal
e) Generación de Empleo
f) Contrapartidas

8. Requisitos Enmarcados en el ACUERDO 0010 DE 2019

Se recalca uno de los puntos más importantes respecto a los requisitos educativos para lograr ser parte de Fondo emprender.



9. Proceso Documental Fondo Emprender

Se brinda información clara y precisa sobre los documentos iniciales que hacen parte de la gestión documental en el proceso Fondo Emprender, se hace precisión sobre la calidad de la información que se plasma en las catas, se hace énfasis en la validación de las versiones de los formatos donde es importante

corroborar que sean las correctas, así como la importancia de siempre mantener un orden adecuado en el desarrollo de las actividades diarias.

Diligenciar formatos

- ✓ Clasificación del cliente
- ✓ Test del Perfil Emprendedor
- ✓ Remitir a los servicios del SBDC según necesidades identificadas

SESIONES DE ENTRENAMIENTOS

Todos los emprendedores que inicien proceso de fondo emprender, deben participar en las sesiones de entrenamiento como sugerencia y recomendación con el fin de que apropien conocimientos administrativos

- ✓ Registro en el sistema SIGE
- ✓ Formalizar la inscripción al servicio de asesoría
- ✓ Programar el desarrollo del servicio de asesoría

10. Proceso de Ideación y Estructuración de la Idea de Negocio

Ideación y estructuración de la idea de negocios

Asesorar el proceso de ideación y estructuración de la idea de negocios para identificar si el emprendedor puede continuar con el proceso

- ✓ Herramientas de Identificando el problema
- ✓ Tarjeta Persona
- ✓ Jobs to be Done
- ✓ Canvas

11. Preparación Pitch

Preparación PITCH

Se brinda asesoría para preparación del PITCH, solo a aquellos emprendedores que tengan clara la idea de negocios.

El enlace Regional envía el Link para inscripción al Pitch, después de tener la inscripción se remite el cronograma de presentación al mismo.

El Enlace Regional remite a cada Orientador y Emprendedores los resultados del PITCH con la respectiva acta que deberá ser archivada en la carpeta de cada emprendedor

Nota: Si la idea de negocio no está clara, se debe remitir al emprendedor a jornadas de entrenamiento.

12. Formulación Plan de Negocios Fondo Emprender Word y Financiero

Se inicia la asesoría para la formulación del plan de negocios solo de aquellos emprendedores que en el PITCH obtuvieron puntaje igual o superior a 2.7

- ✓ Word - Formulación
- ✓ Excel - Modelo Financiero

SBDC - Centro de Desarrollo Empresarial

DATOS GENERALES:

¿En dónde se localizará la empresa (Ciudad donde se ubicará la sede principal de la empresa)?

Se recomienda incluir una breve descripción del proyecto y sus objetivos (coherente con las metas establecidas). En este módulo el emprendedor deberá indicar información general de la empresa: localización, ciudad donde se ubicará la sede principal y el sector económico según código CIIU.

Si su proyecto fue presentado en convocatorias anteriores, en el modelo anterior de la plataforma, por favor referenciar el número de la convocatoria, el código "ID" y nombre del plan de negocios.

¿En qué sector se encuentra clasificado el proyecto a desarrollar? (Lista desplegable: Sectores según código CIIU – 4 dígitos)

Seleccionar opción de la lista desplegable.

SBDC - Centro de Desarrollo Empresarial

I. ¿QUIÉN ES EL PROTAGONISTA?

1. Describa el perfil de su cliente, junto a su localización. Justifique las razones de su elección:

(Tenga en cuenta la segmentación de clientes: ¿Quiénes son sus clientes? ¿Dónde encuentra los clientes? ¿Cuáles son las características de sus clientes y cuáles son sus segmentos de mercado? ¿Cómo prioriza sus segmentos de mercado?)

Cliente			
Perfil	**Caracterización**	**Localización**	**Justificación**
Empresas	*Máximo 1000 caracteres por campo*	*Máximo 1000 caracteres por campo*	*Máximo 1000 caracteres por campo*
Agencias de Viaje	*Máximo 1000 caracteres por campo*	*Máximo 1000 caracteres por campo*	*Máximo 1000 caracteres por campo*
Restaurantes	*Máximo 1000 caracteres por campo*	*Máximo 1000 caracteres por campo*	*Máximo 1000 caracteres por campo*

Nota: Sí su proyecto tiene perfiles diferentes de clientes y consumidores, por favor complete la siguiente información:

(Si el mercado es consumidor y cliente diligencie ambas secciones. Si es solo cliente o solo consumidor, diligencie el que le corresponde.) Esta sección está relacionada con la sección No. 4, pregunta No. 11

Consumidor			
Perfil	**Caracterización**	**Localización**	**Justificación**
Turista Nacional	*Máximo 1000 caracteres por campo*	*Máximo 1000 caracteres por campo*	*Máximo 1000 caracteres por campo*
Turista Internacional	*Máximo 1000 caracteres por campo*	*Máximo 1000 caracteres por campo*	*Máximo 1000 caracteres por campo*
	Máximo 1000 caracteres por campo	*Máximo 1000 caracteres por campo*	*Máximo 1000 caracteres por campo*

Ejemplo: si su plan de negocio es producción de fresa, su cliente puede ser un supermercado, siendo al consumidor final la persona que consume fresa.

2. ¿Cuáles son las necesidades que usted espera satisfacer de sus potenciales clientes / consumidores?

Máximo 8000 caracteres

Necesidades de los Clientes:

Necesidades de los Consumidores:

En esta sección describa las necesidades y/o problemas que intenta resolver con el producto y/o servicio que va a ofrecer. Esta sección debe estar sustentada y soportada con las herramientas de ideación y validación temprana (Lean Canvas, tarjeta persona, Jobs to be done, entre otras).

SBDC - Centro de Desarrollo Empresarial

II. ¿EXISTE OPORTUNIDAD EN EL MERCADO?

3. ¿Describa la tendencia de crecimiento del mercado en el que se encuentra su negocio?

Máximo 8000 caracteres

En esta sección debe detallar la fuente de la información donde identificó la tendencia de crecimiento de este mercado, resultados en términos cualitativos y cuantitativos de la misma. Se puede Incluir: análisis del estudio de mercado, de tendencia, validaciones del producto o servicio en el mercado, análisis de oferta y demanda basados en la metodología de ideación y validación temprana (Lean Canvas, tarjeta persona, Jobs to be done, entre otras).

4. Realice un análisis de la competencia, alrededor de los criterios* más relevantes para su negocio:

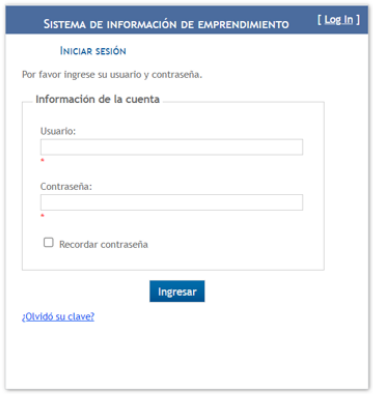
*Nota: * Seleccione de las siguientes opciones de criterios, aquellos para los cuales se identifica como alto nivel de criticidad para la validación de la competencia.*

Competidor 1	
Nombre Competidor	*Máximo 100 caracteres*
Localización	*Máximo 1000 caracteres*
Productos y Servicios	*Máximo 1000 caracteres*
Precio	*Máximo 1000 caracteres*
Logística de Distribución	*Máximo 1000 caracteres*
¿Otro, Cual?	*Máximo 1000 caracteres*

Competidor 3	
Nombre Competidor	*Máximo 100 caracteres*
Localización	*Máximo 1000 caracteres*
Productos y Servicios	*Máximo 1000 caracteres*
Precio	*Máximo 1000 caracteres*
Logística de Distribución	*Máximo 1000 caracteres*
¿Otro, Cual?	*Máximo 1000 caracteres*

FONDO EMPRENDER

- ✓ De cada una de las sesiones que realice con el empresario debo dejar soporte en el acta bien sea la reunión virtual o presencial, de acuerdo a los lineamientos dados y usando el formato de la versión correcta.
- ✓ Se debe realizar la creación del empresario y su unidad productiva en la plataforma Fondo Emprender para cargar toda la formulación del plan de negocios (Word y Financiero)



CONCLUSIONES

Se dio explicación de todas las generalidades y paso a paso para desarrollar la presión de servicio de Fondo Emprender desde el inicio del proceso, tocando a detalle cada una de los pasos establecidos en el procedimiento, con ejemplos claros y sencillos en cada paso y cada caso, así mismo se resolvieron todas las dudas planteadas, se escucharon aportes de los demás compañeros concluyendo que la información fue clara.

Se explicaron generalidades de la plataforma fondo emprender indicando que a medida que avanza el proceso se va ampliando el manejo de la misma.

Link de Grabación del Entrenamiento:
https://sena4-y.sharepoint.com/:v:/g/personal/emprendimientotolima_sena_edu_co/Edgkq4IhnGhBuXJAMa_EkSkBIk0cJc_mDwpvRSfJiiGEuA?e=qsdgwJ

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales se debe garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento. El Servicio Nacional de Aprendizaje SENA solicita la siguiente clasificación de la información:

La información de este documento se debe clasificar como:

PÚBLICA ☐ **PRIVADO** ☐ **SEMIPRIVADO** ☐ **SENSIBLE** ☐

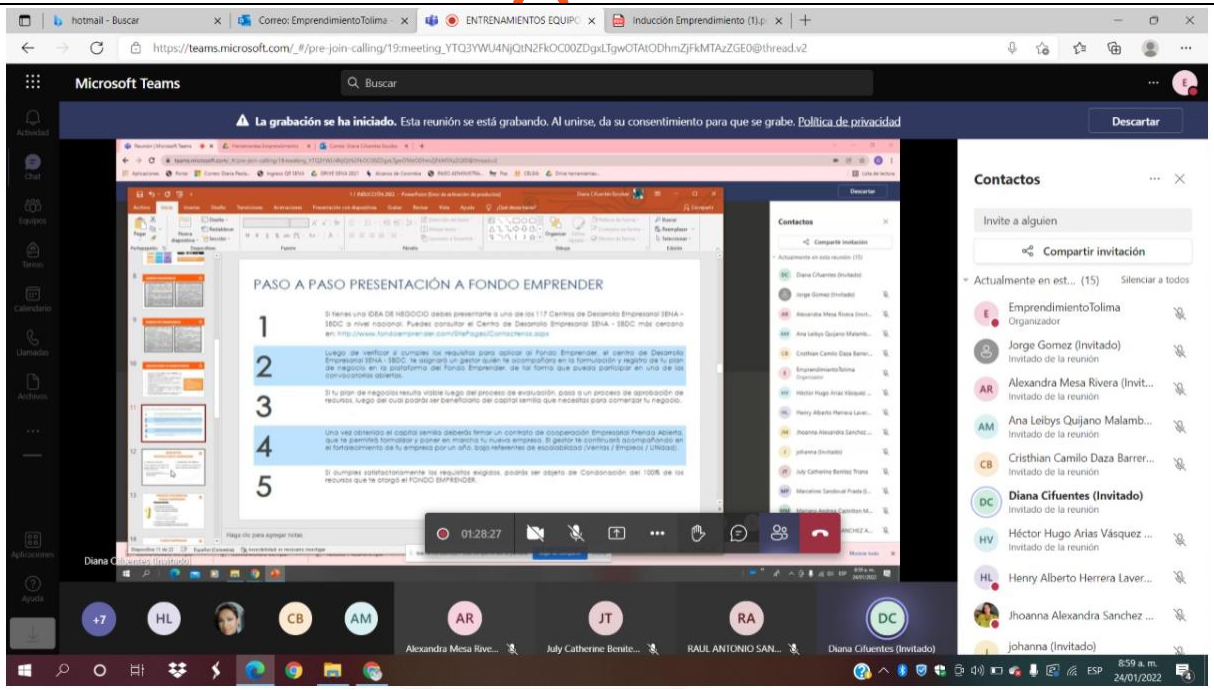
Nota: Antes de contestar esta información por favor remitirse al instructivo

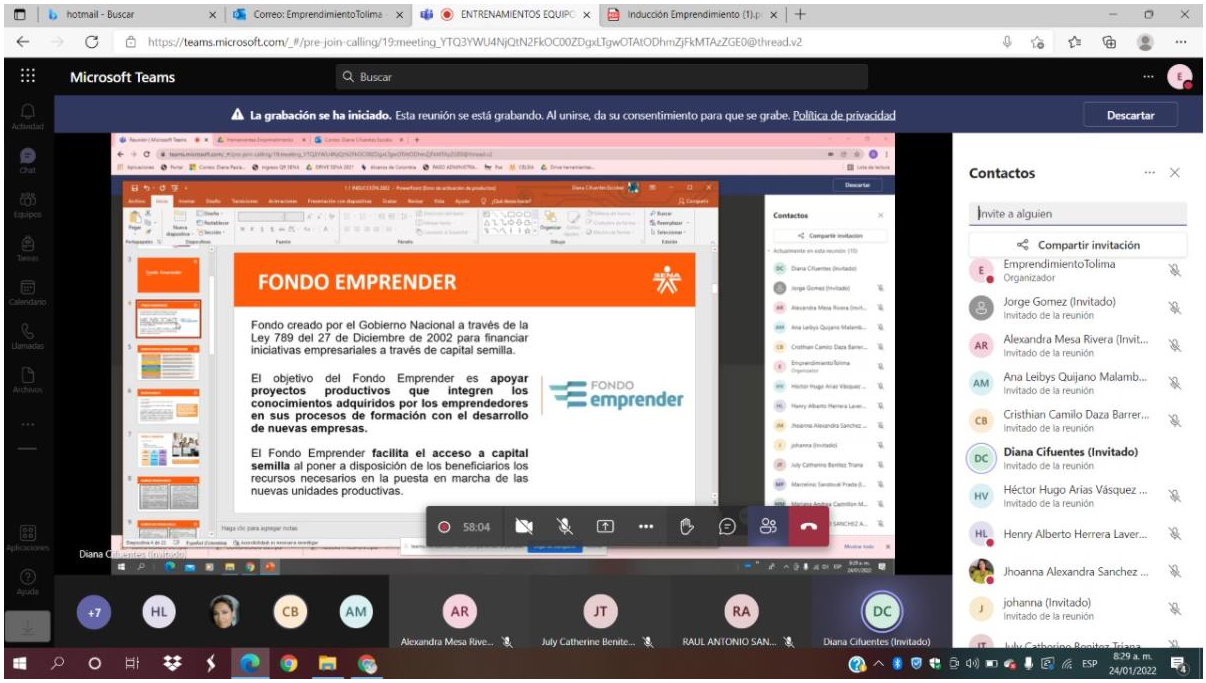
COMPROMISOS

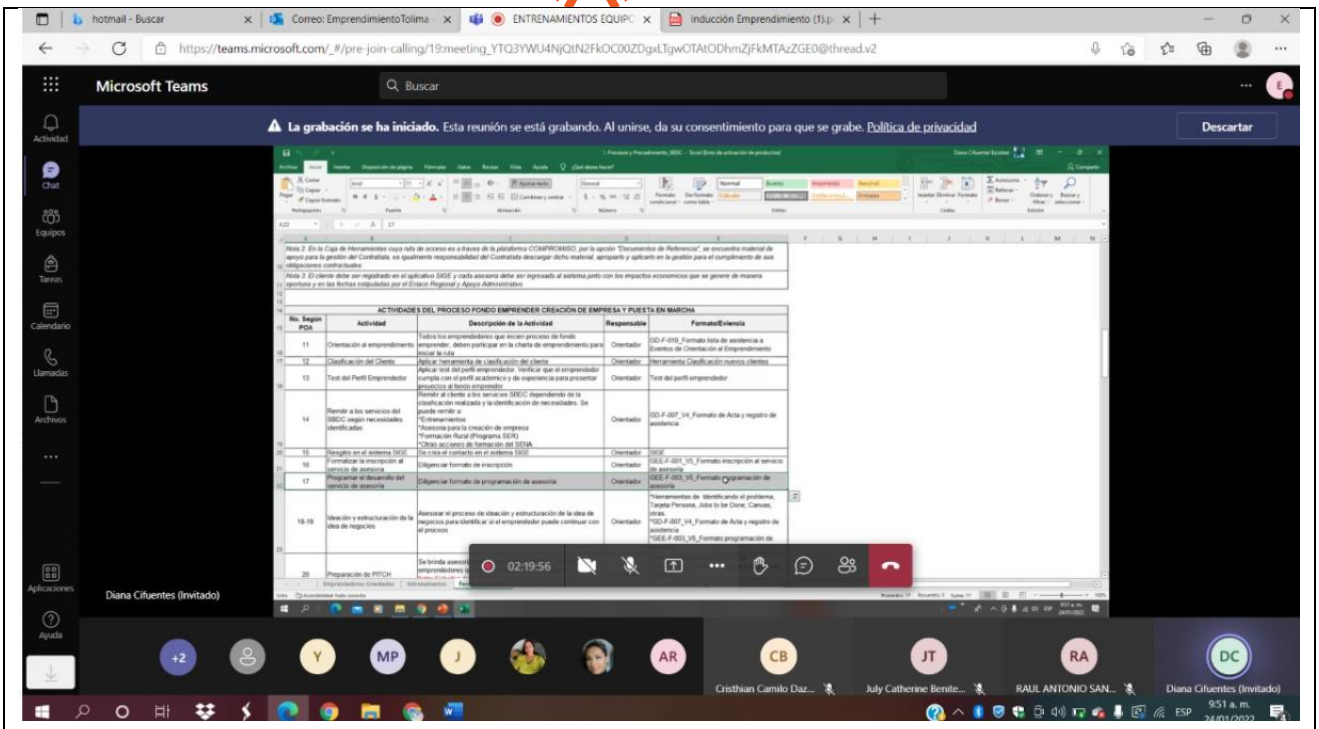
ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA
Entrega del Acta	DIANA PAOLA CIFUENTES ESCOBAR	24 enero 2021

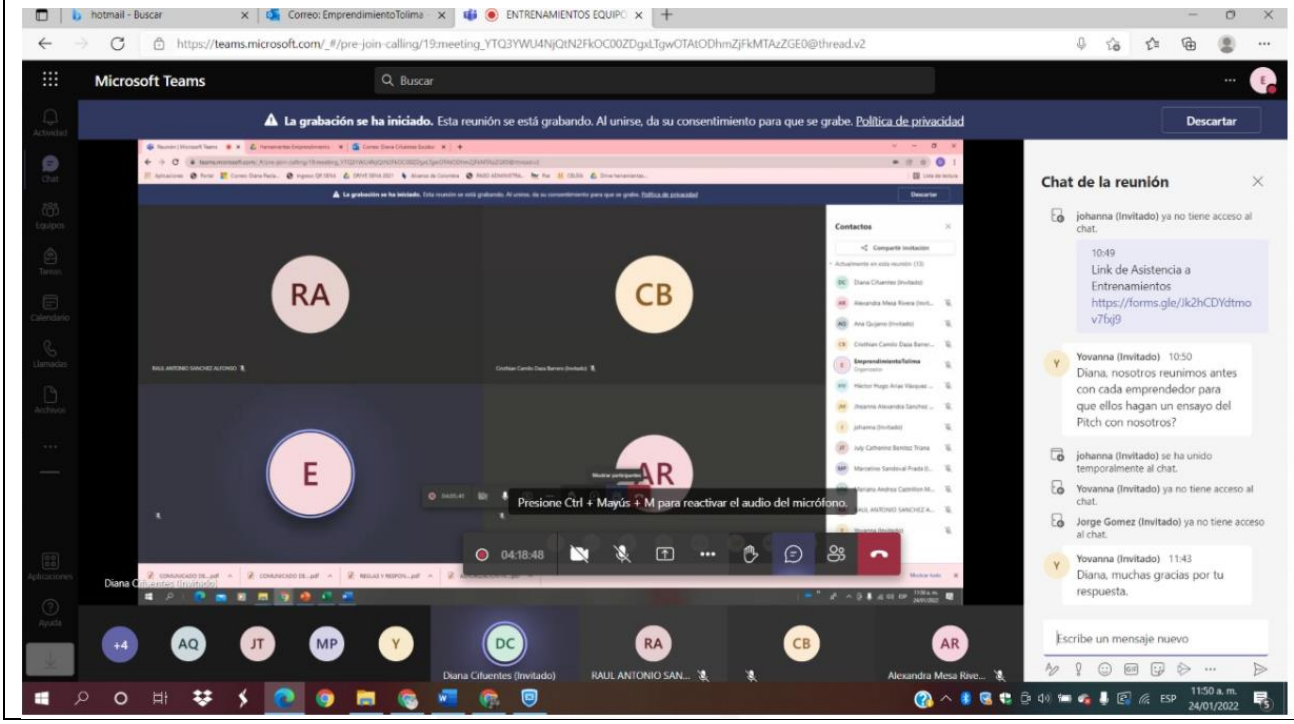
ASISTENTES: (Incorporar registro de asistencia)

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.


Microsoft Teams
Buscar
La grabación se ha iniciado. Esta reunión se está grabando. Al unirse, da su consentimiento para que se grabe. Política de privacidad
Descartar
PASO A PASO PRESENTACIÓN A FONDO EMPRENDER
1
2
3
4
5
01:28:27
Contactos
Invite a alguien
Compartir invitación
Actualmente en est... (15)
Silenciar a todos
EmprendimientoTolima
Organizador
Jorge Gomez (Invitado)
Alexandra Mesa Rivera (Invit...
Ana Leibys Quijano Malamb...
Cristhian Camilo Daza Barrer...
Diana Cifuentes (Invitado)
Héctor Hugo Arias Vásquez ...
Henry Alberto Herrera Laver...
Jhoanna Alexandra Sanchez ...
johanna (Invitado)
Alexandra Mesa Rive...
July Catherine Benite...
RAUL ANTONIO SAN...
Diana Cifuentes (Invitado)
8:59 a. m.
24/01/2022


Microsoft Teams
Buscar
La grabación se ha iniciado. Esta reunión se está grabando. Al unirse, da su consentimiento para que se grabe. Política de privacidad
Descartar
FONDO EMPRENDER
Fondo creado por el Gobierno Nacional a través de la Ley 789 del 27 de Diciembre de 2002 para financiar iniciativas empresariales a través de capital semilla.
El objetivo del Fondo Emprender es apoyar proyectos productivos que integren los conocimientos adquiridos por los emprendedores en sus procesos de formación con el desarrollo de nuevas empresas.
El Fondo Emprender facilita el acceso a capital semilla al poner a disposición de los beneficiarios los recursos necesarios en la puesta en marcha de las nuevas unidades productivas.
FONDO emprender
58:04
Contactos
Invite a alguien
Compartir invitación
EmprendimientoTolima
Organizador
Jorge Gomez (Invitado)
Alexandra Mesa Rivera (Invit...
Ana Leibys Quijano Malamb...
Cristhian Camilo Daza Barrer...
Diana Cifuentes (Invitado)
Héctor Hugo Arias Vásquez ...
Henry Alberto Herrera Laver...
Jhoanna Alexandra Sanchez ...
johanna (Invitado)
Alexandra Mesa Rive...
July Catherine Benite...
RAUL ANTONIO SAN...
Diana Cifuentes (Invitado)
8:29 a. m.
24/01/2022


Microsoft Teams
Buscar
La grabación se ha iniciado. Esta reunión se está grabando. Al unirse, da su consentimiento para que se grabe. Política de privacidad
Descartar
Diana Cifuentes (Invitado)
02:19:56
Cristhian Camilo Daz...
July Catherine Benite...
RAUL ANTONIO SAN...
Diana Cifuentes (Invitado)


Microsoft Teams
Buscar
La grabación se ha iniciado. Esta reunión se está grabando. Al unirse, da su consentimiento para que se grabe. Política de privacidad
Descartar
Chat de la reunión
johanna (Invitado) ya no tiene acceso al chat.
10:49
Link de Asistencia a Entrenamientos
https://forms.gle/jk2hCDYdtmov7fxj9
Yovanna (Invitado) 10:50
Diana, nosotros reunimos antes con cada emprendedor para que ellos hagan un ensayo del Pitch con nosotros?
johanna (Invitado) se ha unido temporalmente al chat.
Yovanna (Invitado) ya no tiene acceso al chat.
Jorge Gomez (Invitado) ya no tiene acceso al chat.
Yovanna (Invitado) 11:43
Diana, muchas gracias por tu respuesta.
Escribe un mensaje nuevo
Presione Ctrl + Mayús + M para reactivar el audio del micrófono.
04:18:48
Diana Cifuentes (Invitado)
RAUL ANTONIO SAN...
Alexandra Mesa Rive...