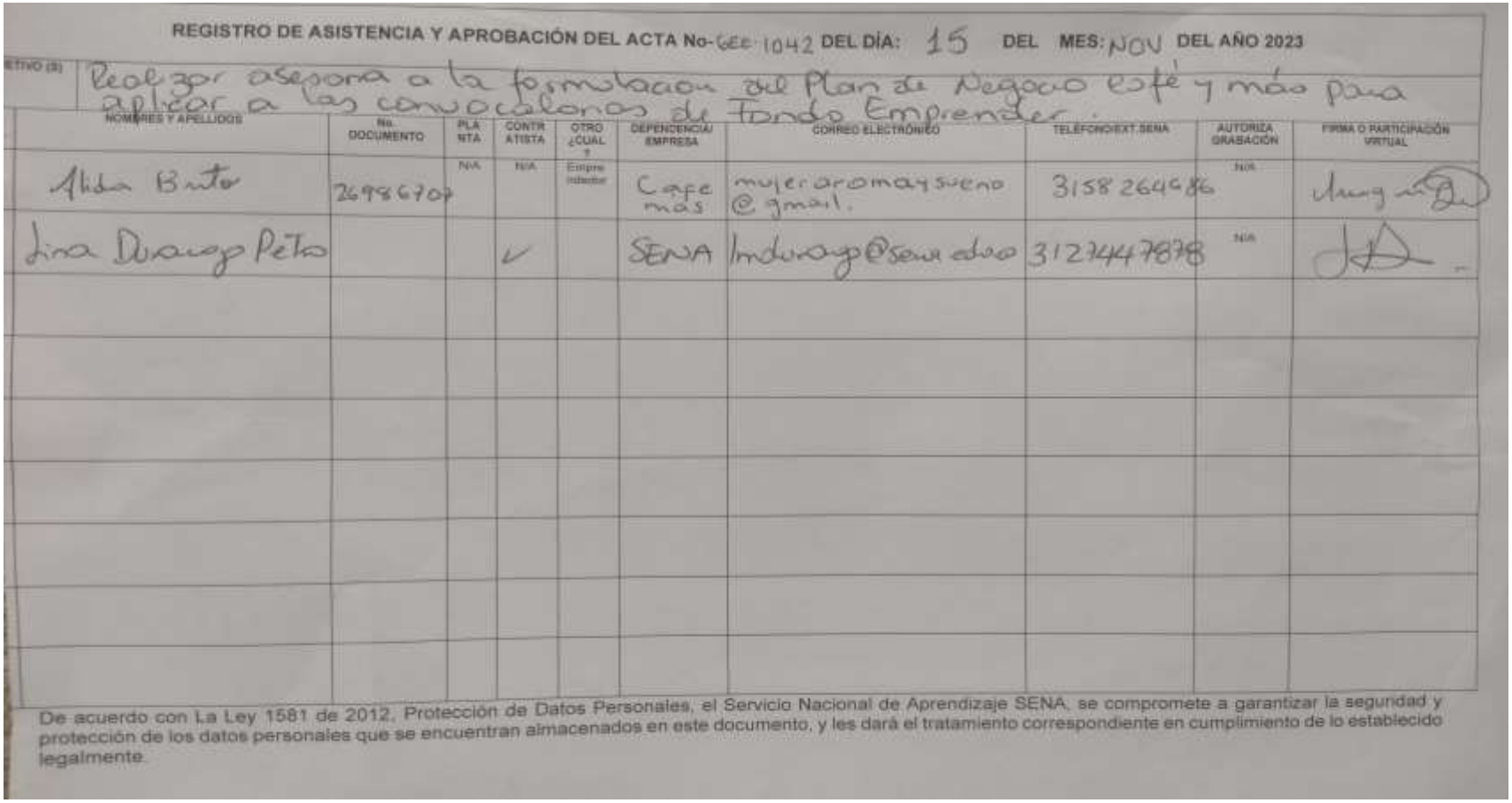


REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No- GEE 1042 DEL DÍA: 15 DEL MES: NOV DEL AÑO 2023

OBJETIVO (S): Realizar asesoría a la formulación del Plan de Negocio Café y más para aplicar a las convocatorias de Fondo Emprender.

NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT SENA	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
Alida Brito	26986707	N/A	N/A	Empresario	Cafemas	mujeraromaysueno@gmail.	3158264986	N/A	
Lina Durango Peña			✓		SENA	lmdurango@sena.edu.co	3127447878	N/A	

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. GEE - 1042		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: ASESORIA DE FORMULACIÓN PLAN DE NEGOCIO FONDO EMPRENDER		
CIUDAD Y FECHA: Fonseca, 15 de noviembre 2023	**HORA INICIO:** 3:00 p.m	**HORA FIN:** 5:00 p.m
LUGAR Y/O ENLACE: SBDC FONSECA	**DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO** Regional Guajira, Centro agroindustrial y acuícola	

AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR:

1. Inicio de la reunión
2. Desarrollo de la reunión
3. Conclusiones y cierre

OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN:
Realizar asesoría a la formulación del Plan de Negocio Café y Más para aplicar a las convocatorias de Fondo Emprender.

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

1. **Inicio de la reunión**

   El día 15 de noviembre, siendo las 3:00 pm, en la oficina SBDC FONSECA, se lleva a cabo reunión con la emprendedora Alida Josefa Brito, en la asesoría para la formulación de su Plan de Negocio Café y Más.

2. **Desarrollo de la reunión**

   Como primer momento se realizó una revisión de la información que se debía diligenciar en el Formato Word que llevan los emprendedores antes de subir la información en la plataforma y que quedó pendiente en el encuentro anterior.

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

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

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

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

   5. Describa la alternativa o solución que usted propone para satisfacer las necesidades señaladas en la pregunta Concepto del negocio Componente Innovador: Componente Innovador o Factor Diferencial. Concepto del negocio Producto o servicio Proceso.

   Se realiza nuevamente la explicación de cada una de las preguntas para organizar mejor la idea, ya que no estaba claro para la emprendedora.

Explicación detallada:

1. En la primera pregunta se deben relacionar los posibles clientes de forma general (instituciones, supermercados, hoteles, restaurantes), definiendo perfil, localización y justificación.
2. La segunda pregunta hace referencia a la descripción de las necesidades que se esperan satisfacer de esos clientes que fueron relacionados en la primera pregunta.
3. En la tercera pregunta vamos a irnos a las estadísticas, a las cifras que encontramos en fuentes confiables en internet, donde hablen del café, consumo, hectáreas sembradas, su crecimiento o decrecimiento a través del tiempo, oferta y demanda. Todo esto lo vamos a investigar en el mercado internacional, nacional y local. Se recomienda investigar bastante para tener información confiable y verificable.
4. En la cuarta pregunta vamos a relacionar a la competencia, se recomienda escoger a las empresas de café de la región, las que se encuentran en Urumita, San Juan del Cesar, Fonseca. A ellas vamos a estudiar muy bien, sus ventajas y desventajas frente a Café y más.
5. Por último, en la pregunta número 5 vamos a describir el concepto del Negocio, favor a identificar muy bien el factor innovador, eso que lo hace diferente a los demás. Atendiendo lo conversado va enfocado al Ecoturismo.

3. **Conclusiones y cierre**

Se debe reforzar toda la información que se está trabajando, vamos nuevamente a investigar en los puntos anteriormente relacionados, y nos programamos para nueva visita el jueves 7 diciembre.

No se continuará con los siguientes temas, hasta no dejar todo subsanado.

Se realizó el cierre siendo las 5:00 p.m.

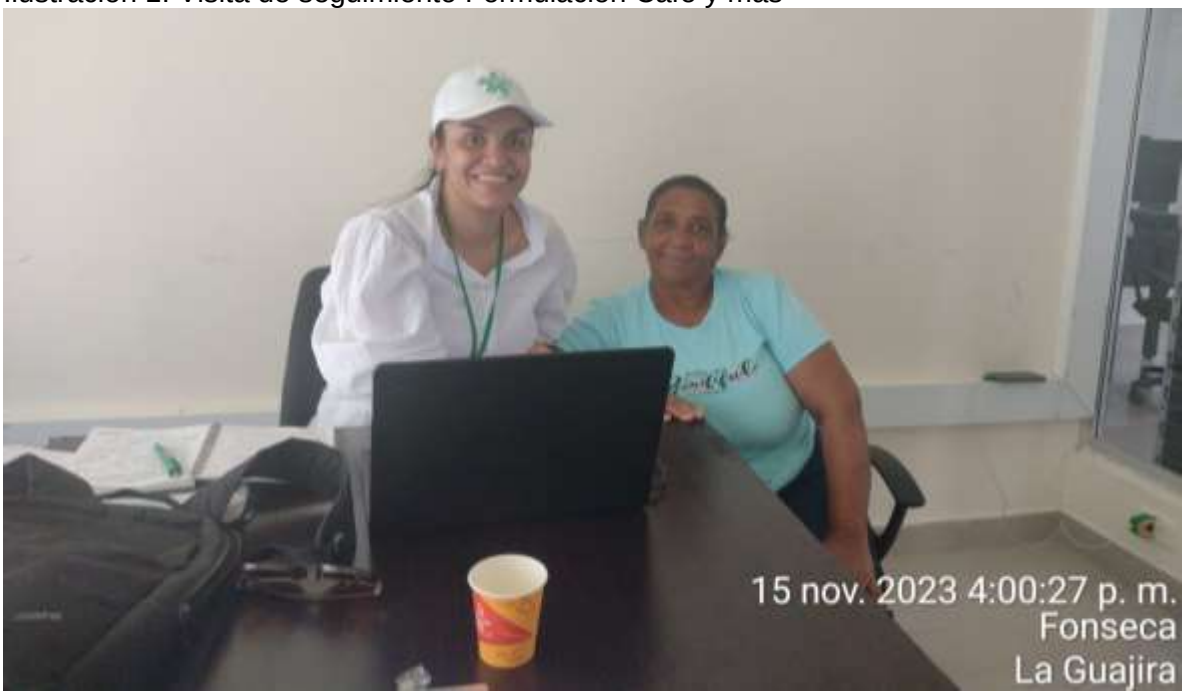
CONCLUSIONES
Toda la información que se relacionará en la formulación y estructuración del plan de negocio, debe ser real y confiable. Se define próxima reunión para el mes de diciembre, o en su defecto una vez la emprendedora termine con las tareas pendientes en la presente acta. El Plan de Negocio aún no se encuentra listo para aplicar a ninguna convocatoria de las que se encuentran abiertas a la fecha.

COMPROMISOS		
ACTIVIDAD	**RESPONSABLE**	**FECHA**

Próxima reunión de formulación del Plan de negocio, según cronograma. Trabajar en los temas pendiente en la presente acta	Lina Durango Petro Orientadora Alida Brito Emprendedora	7 diciembre 2023 7 diciembre 2023

ASISTENTES: (Incorporar registro de asistencia)

Ilustración 1. Visita de seguimiento Formulación Café y más



FUENTE: Durango, L. (15 noviembre 2023). SBDC Fonseca. SENA Regional Guajira

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.