ACTA No. GEE-837			
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: ASESORÍA EN LA FORMULACIÓN DE PLAN DE NEGOCIOS FONDO EMPRENDER.			
CIUDAD Y FECHA:	Riohacha, 1 de agosto de 2024	**HORA INICIO:** 2:00 pm	**HORA FIN:** 4:00 pm
LUGAR Y/O ENLACE:	Centro de Desarrollo Empresarial SBDC – SENA.	**DIRECCIÓN / REGIONAL / CENTRO:** Regional Guajira/Centro Industrial y de Energías Alternativas CIEA. -	

AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR:

1. Revisión del avance en el desarrollo del plan de negocio.

OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN:

Revisar los siguientes puntos:

- Tendencia de crecimiento del mercado en el que se encuentra el negocio.
- Análisis de la competencia, alrededor de los criterios más relevantes para su negocio.
- Alternativa o solución que propone para satisfacer las necesidades.
- ¿Cómo validó la aceptación en el mercado de su proyecto (metodología y resultados)?

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

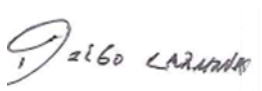
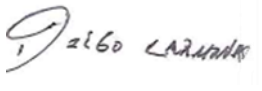
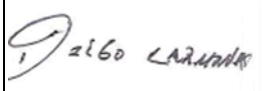
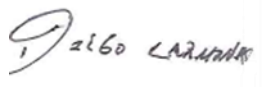
El emprendedor ha resuelto exitosamente los siguientes puntos del plan de negocio para el hotel etnoturístico:

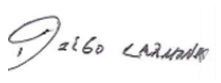
1. **Tendencia de crecimiento del mercado**: Se identificó y analizó el crecimiento del mercado en el que se encuentra el negocio, considerando factores clave como el aumento del interés en el turismo cultural y ecológico.
2. **Análisis de la competencia**: Se realizó un análisis exhaustivo de la competencia, evaluando los criterios más relevantes para el negocio, como la oferta de servicios, precios, ubicación y experiencias diferenciadoras que ofrecen otros actores en el sector.
3. **Propuesta de solución**: Se describió una alternativa innovadora para satisfacer las necesidades del mercado, enfocándose en la autenticidad de la experiencia cultural y la integración de prácticas sostenibles que distinguen al hotel en el entorno competitivo.
4. **Validación del mercado**: Se validó la aceptación del proyecto en el mercado mediante una metodología que incluyó encuestas a clientes potenciales, entrevistas con actores clave del sector turístico, y un análisis de tendencias de consumo. Los resultados demostraron un interés significativo y una demanda latente por el tipo de servicios que ofrecerá el hotel.

CONCLUSIONES

En la reunión, se lograron avances clave en el plan de negocio para el hotel etnoturístico. El emprendedor completó exitosamente el análisis del mercado y de la competencia, identificando una tendencia de crecimiento positiva y oportunidades para diferenciarse. Además, la propuesta de valor

del hotel fue validada en el mercado, demostrando un interés significativo. Estos logros permiten avanzar con confianza hacia las siguientes etapas del desarrollo del proyecto.

ESTABLECIMIENTO Y ACEPTACIÓN DE COMPROMISOS			
ACTIVIDAD /DECISIÓN	**FECHA**	**RESPONSABLE**	**FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL**
Elabore la ficha técnica para cada uno de los productos (Bienes o servicios) que componen su portafolio.	16/08/2024	Diego Armando Carmona	
Realice la proyección de cantidades y precios de venta (mensual). Justifique los resultados y señale la forma de pago.	16/08/2024	Diego Armando Carmona	
Defina los requerimientos en: Infraestructura - adecuaciones, maquinaria y equipos, muebles y enseres, y demás activos	16/08/2024	Diego Armando Carmona	
¿Cuál es el proceso que se debe seguir para la producción del bien o prestación del servicio?	16/08/2024	Diego Armando Carmona	

DE: ASISTENTES Y APROBACIÓN DECISIONES				
NOMBRE	**DEPENDENCIA/ EMPRESA**	**APRUEBA (SI/NO)**	**OBSERVACIÓN**	**FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL**
Diego Armando Carmona	**Emprendedor**	**SI**	**N/A**	

Jaider Curiel De Luque	**SBDC - SENA**	**SI**	**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.

ANEXOS



Fuente: Curiel Jaider (1 de agosto de 2024). Reunión de inicio de asesoría formulación plan de negocio Fondo Emprender.