



PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Villavicencio, Enero de 2025

Señora

ANGELA MARCELA SUAREZ RAMIREZ

SUPERVISORA CONTRATO No. 7283435

Profesional de Emprendimiento

Centro de Desarrollo Empresarial SENA SBDC

Ciudad

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual Enero del año 2025

Referencia: No CO1.PCCNTR. 7283435 del año 2025

Amparo Shirley Blanco Zea, identificado con la cédula de ciudadanía No. 30.080.814 de Villavicencio-Meta, en mi calidad de Contratista del SENA, en el Área de Emprendimiento, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación, presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de Pago: Se fija como valor total del contrato la suma de Cincuenta y un millones doscientos noventa y dos mil quinientos pesos mcte (\$51.292.500). COP Amparados en el CDP No 2225 del 10 de enero de 2025 y RP 5625 de enero del 2025 dependencia 101039 DESPACHO REGIONAL - EMPRENDIMIENTO C-3602-1300-14-20305C-3602032-02 ADQUISICIÓN DE BIENES Y SERVICIOS - SERVICIO DE ASISTENCIA TÉCNICA PARA EL EMPRENDIMIENTO – SERVICIO DE APOYO INTEGRAL PARA EMPRENDEDORES: DESARROLLO, FORTALECIMIENTO Y FINANCIACIÓN EMPRESARIAL A NIVEL NACIONAL.

Esta suma será pagada por el SENA, un primer pago de once (11) días del mes de enero, desde el 20 de enero por valor de \$1.791.167 un millón setecientos noventa y un mil ciento sesenta y siete pesos m/cte, diez (10) pagos iguales por un valor de \$ 4.885.000 cuatro millones ochocientos ochenta y cinco mil pesos c/u. y cuatro (4) días del mes de diciembre de 2025, A partir del 20 de enero del 2025. **Plazo:** Hasta el 04 de diciembre de 2025.

OBJETO:
Prestar servicios profesionales para brindar acompañamiento a los usuarios de los centros de desarrollo empresarial del SENA y a la gestión de proyectos especiales de emprendimiento, de



acuerdo con los lineamientos de la Coordinación Nacional de Emprendimiento, e instrucciones de la Regional y/o el centro de formación, para el cumplimiento de las metas, objetivos e indicadores de la Regional.

Obligaciones Específicas:

N	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Cumplir con el plan de acción formulado con base en los Lineamientos entregados por la Coordinación Nacional de Emprendimiento.	Se brinda asesoría a los emprendedores en proceso de formulación de su proyecto, se atienden los eventos de orientación, entrenamientos, Bootcamp tanto de la ruta presencial como virtual, de acuerdo a la Planeación del Centro de Desarrollo Empresarial que la Líder Angela Suárez envió al correo y que me asigna cubrir los eventos de los indicadores de fomento como (Personas Orientadas, Entrenamientos y Personas Entrenadas) y los Indicadores de impacto de Fondo Emprender (Planes de negocio formulados, Proyectos viabilizados, Empresas F.E. creadas, Empleos directos F.E.). De igual forma se asiste a la reunión de equipo convocada por la líder, que se llevó a cabo el martes 21 de enero de 2025 en la oficina del SBDC Centro de Desarrollo Empresarial SENA.	Registro fotográfico, Mensaje Correo SENA, Listado de Asistencia
2	Realizar las orientaciones a usuarios de su propia gestión y las que le sean asignadas por el Centro de Desarrollo Empresarial y la Regional	Se tiene en asesoría a los emprendedores para Convocatoria Economía Campesina: 1. Álvaro Mendoza Rodas ID 98458 Productos Mendoza de Fuente de Oro Para otras Convocatorias Nacionales: 2. Nicolas Chacón Sáenz de Ganadería Tecno Sáenz ID 96455 - La Macarena 3. Jhon Esneider Bejarano de Juanchos Arepas ID 88849 de Villavicencio. 4. Jedixon Hernández de La Paletteria Samship ID 94555 de Granada. 5. María Camila Sánchez Vélez proyecto Estudio de Comunicación Audiovisual de la Orinoquia – ID 97900 de Cumaral. Emprendedores en Asesoría que ya iniciaron proceso de formulación del proyecto Fondo Emprender:	Formatos establecidos por el Sena SBDC, SIGE, Drive, Plataforma Fondo Emprender



		3 Emprendedores en asesoría: José Viloría de Hidromiel Mel – OH en proceso de asesoría. Marlon Barros Rincón – Cúrcuma y Especies del Llano Wilder Vargas Sáenz – Ganadería Vargas	
3	Realizar los entrenamientos y bootcamps a usuarios de su propia gestión y los que le sean asignadas por el Centro de Desarrollo Empresarial y la Regional	De acuerdo a la Planeación del Centro de Desarrollo Empresarial para los indicadores tanto de Fomento como de Fondo Emprender y los Indicadores de impacto de Fondo Emprender (Planes de negocio formulados, Proyectos viabilizados, Empresas F.E. creadas, Empleos directos F.E.). compartidas por la Líder de Emprendimiento, se inicia con orientación para el 6 del próximo mes, entrenamiento de Ideación y Bootcamp de Validación en el Auditorio SENA .	listas de Asistencia GOR-F-085 y registro fotográfico, SIGE, Drive, Formato F-10 Orientaciones
4	Formular los planes de negocio de los usuarios de su propia gestión y los que le sean asignadas por el Centro de Desarrollo Empresarial y la Regional	Se tiene en asesoría a los emprendedores para Convocatoria Economía Campesina: 1. Álvaro Mendoza Rodas ID 98458 Productos Mendoza de Fuente de Oro Para otras Convocatorias Nacionales: 2. Nicolas Chacón Sáenz de Ganadería Tecno Sáenz ID 96455 - La Macarena 3. Jhon Esneider Bejarano de Juanchos Arepas ID 88849 de Villavicencio. 4. Jedixon Hernández de La Paletteria Samship ID 94555 de Granada. 5. María Camila Sánchez Vélez proyecto Estudio de Comunicación Audiovisual de la Orinoquia – ID 97900 de Cumaral. Emprendedores en Asesoría que ya iniciaron proceso de formulación del proyecto Fondo Emprender: 3 Emprendedores en asesoría: José Viloría de Hidromiel Mel – OH en proceso de asesoría. Marlon Barros Rincón – Cúrcuma y Especies del Llano Wilder Vargas Sáenz – Ganadería Vargas	Formatos establecidos por el Sena SBDC, Inventario de Proyectos, SIGE, Drive, Plataforma Fondo Emprender
5	Acompañar y orientar a los emprendedores de	Se tiene en asesoría a los emprendedores para Convocatoria Economía Campesina:	N.A.



	su propia gestión y los que le sean asignadas por el Centro de Desarrollo Empresarial y la Regional en la fase de creación de empresa	1. Álvaro Mendoza Rodas ID 98458 Productos Mendoza de Fuente de Oro Para otras Convocatorias Nacionales: 2. Nicolas Chacón Sáenz de Ganadería Tecno Sáenz ID 96455 - La Macarena 3. Jhon Esneider Bejarano de Juanchos Arepas ID 88849 de Villavicencio. 4. Jedixon Hernández de La Paletteria Samship ID 94555 de Granada. 5. María Camila Sánchez Vélez proyecto Estudio de Comunicación Audiovisual de la Orinoquia – ID 97900 de Cumaral. Emprendedores en Asesoría que ya iniciaron proceso de formulación del proyecto Fondo Emprender: 3 Emprendedores en asesoría: José Viloria de Hidromiel Mel – OH en proceso de asesoría. Marlon Barros Rincón – Cúrcuma y Especies del Llano Wilder Vargas Sáenz – Ganadería Vargas	
6	Acompañar y orientar a las empresas que le sean entregadas en la fase de puesta en marcha.	Durante este mes no se realizaron actividades, ya que la puesta en marcha la realiza exclusivamente un profesional asignado para esta actividad.	N.A.
7	Acompañar y orientar a los empresarios de su propia gestión y los que le sean dadas por el Centro de Desarrollo Empresarial y la Regional en la fase de fortalecimiento empresarial	Para este mes no se realizó actividad.	N.A.
8	Acompañar a los emprendedores que le sean asignados por el Centro de Desarrollo Empresarial producto de la articulación con los Tecnoparques.	Para este mes no se realizó actividad.	N.A.
9	Programar y participar en eventos de	De acuerdo a la programación de las actividades de Fomento compartidas por la	listas de Registro de



	divulgación o actividades de fomento del Centro de Desarrollo Empresarial o la regional de acuerdo con los Lineamientos de la Coordinación Nacional de Emprendimiento	Líder de Emprendimiento, se inicia orientación el 6 del mes próximo a las 2:00 p.m. en el Auditorio SENA a mi cargo. Así mismo los indicadores de impacto de Fondo Emprender como: (Planes de negocio formulados, Proyectos viabilizados, Empresas F.E. creadas, Empleos directos F.E.), a fin de cumplir los lineamientos y lograr los resultados de la Coordinación Nacional de Emprendimiento.	Asistencia GOR-F-085 y registro fotográfico, SIGE, Drive, Formato F-10 para Orientaciones
10	Participar en las transferencias, foros, seminarios, reuniones y cualquier otro tipo de evento en cumplimiento del objeto contractual	Cuando sean programados eventos de interés para los emprendedores en asesoría y como profesional para fortalecer conocimientos en temas relacionados con las unidades productivas/emprendedores que se asesoran en la formulación de sus proyectos F.E.	Drive, correo electrónico y SIGE
11	Promover el diligenciamiento de la Encuesta de satisfacción por cada uno de los usuarios atendidos.	Cuando se avance en la asesoría a los emprendedores para la formulación de los proyectos y se termine este ciclo, se enviará el link de encuesta al correo del emprendedor para que califique el servicio recibido.	Formatos SENA SBDC-Drive, Link de encuesta, correo Sena
12	Registrar la información confiable, oportuna y con calidad de los servicios gestionados en la plataforma tecnológica establecida por la Entidad	Se descargan los formatos de Acta y F-010 para la asesoría virtual y presencial de los emprendedores en asesoría, como: Jhon Bejarano de Juanchos Arepas, Nicolás Chacón Sáenz de Ganadería Tecno Sáenz, Jedixon Hernández de La Paletteria Samship y se enviaron también correos a María Camila Sánchez Vélez y a Álvaro Mendoza Rodas de Productos Mendoza.	Formatos SENA SBDC-Drive, SIGE, plataforma Fondo Emprender
13	Cumplir con lo establecido y las evidencias dispuestas en los procesos y procedimientos del Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol (SIGA)	cargue en SIGE, Drive, plataforma Fondo Emprender de asesorías de: Jhon Bejarano de Juanchos Arepas, Nicolás Chacón Sáenz de Ganadería Tecno Sáenz, Jedixon Hernández de La Paletteria Samship y se enviaron también correos a María Camila Sánchez Vélez, a Álvaro Mendoza Rodas de Productos Mendoza y a Nicolas Chacón Sáenz	Formatos SENA SBDC – Drive, SIGE, Plataforma Fondo Emprender



		de Ganadería Tecno Sáenz. Así como los demás emprendedores en asesoría.	
1 4	Verificar y analizar con el apoyo operativo, que la información ingresada en los sistemas de información por el orientador coincida con las evidencias reportadas en el informe mensual de actividades.	La profesional de apoyo Administrativo Lina Marcela Martínez verifica en Drive y en SIGE que la información reportada coincida con la que se sube al drive, y descarga el reporte de SIGE para comparar lo reportado.	listas de Registro de Asistencia GOR-F-085 y registro fotográfico, SIGE, Drive, Formato F-10 para Entrenamiento
1 5	Gestionar alianzas con actores territoriales, nacionales e internacionales que permitan el logro de los objetivos de Emprendimiento de la Regional.	NOTA: La labor de gestionar alianzas con actores o aliados es una labor estratégica que está en cabeza de la Líder Angela Suarez y que ella desempeña para el cumplimiento de las metas del SBDC Centro de Desarrollo Empresarial del SENA.	Formatos SENA SBDC, actas y listados de asistencias
1 6	Contribuir en el cumplimiento de los indicadores de manera mensual de acuerdo con la colorimetría propuesta, la planeación, la estrategia regional y el plan de acción individual concertado	Las acciones que se realizan están encaminadas al cumplimiento de los lineamientos solicitados por el SENA SBDC según corresponde para la asesoría y acompañamiento de los emprendedores en la formulación de planes de negocio Fondo Emprender para convocatorias nacionales. Se presenta el Reporte de SIGE que son las horas de asesoría registradas este mes de Enero.	Formatos SENA SBDC, GTH-F-062 Formato Informe Mensual de Ejecución Contractual, plan de acción, actas y formatos
1 7	Realizar el entregable con sus evidencias de acuerdo con el plan de acción individual concertado y la colorimetría acordada para tramitar la cuenta de cobro mes a mes	Se ha realizado contacto vía telefónica y por correo electrónico con los emprendedores para continuar proceso de formulación del plan de negocios a fin de presentar a próximas convocatorias nacionales de Fondo Emprender.	Correo electrónico personal e institucional, Formatos SENA SBDC, SIGE y Drive.

A continuación, relaciono los desplazamientos que realicé previo a la presentación de este informe. Una vez finalizado cada desplazamiento presenté al ordenador del gasto el informe en el Formato



Informe Legalización Desplazamiento Contratista GTH-F-087, en el que se describieron las actividades desarrolladas y los resultados de cada desplazamiento.

Cada informe cuenta con el visto bueno del Supervisor. Se lista a continuación el soporte de la legalización de los desplazamientos realizados, los cuales forman parte integral del presente informe de ejecución contractual.

ITEM	No DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHA DE DESPLAZAMIENTO INICIAL	FECHA DE DESPLAZAMIENTO FINAL
-				

Nota 1: Por cada desplazamiento que haya realizado el contratista, adjuntará el respectivo informe que la soporte. En caso de haber realizado el desplazamiento en fecha posterior a la presentación del informe de ejecución contractual, deberá reportarlo en el siguiente informe de ejecución contractual.

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el No. **9477486788** de la planilla, Aportes en Línea y periodo comprendido para el mes de Diciembre de 2024 (Decreto Ley 2106 de 2019 – “Decreto Ley Antitrámites”)

Evidencias en (8) folios.

AMPARO SHIRLEY BLANCO ZEA
Contratista
C.C. No. 30.080.814

Recibí a satisfacción:

ANGELA MARCELA SUAREZ RAMIREZ
Supervisor(a) Contrato 7283435 de 2025
Profesional de Emprendimiento G-02
Centro de Desarrollo Empresarial SENA SBDC

FOTOS EVIDENCIAS ENERO 2025
CONTRATISTA AMPARO SHIRLEY BLANCO ZEA

1. Cumplir con el plan de acción formulado con base en los Lineamientos entregados por la Coordinación Nacional de Emprendimiento.

						Versión: 06
						Código: GEE-F-007
PROCESO GESTIÓN DE EMPRENDIMIENTO Y EMPRESARISMO						
FORMATO DE PLAN DE ACCIÓN Y SEGUIMIENTO						
SECCION	META	INSALABLE DE DILIGE	AMPARO SHIRLEY BLANCO ZEA	ROL:	ORIENTADOR	FECHA DE ACTUALIZACIÓN ene-2025
PROMOVER LOS SERVICIOS DEL SENA SBDG CENTRO DE DESARROLLO EMPRESARIAL EN LA COMUNIDAD EMPRENDEDORA Y EMPRESARIA DE TODO EL DEPARTAMENTO DEL META.						
Nº	NOMBRE DEL INDICADOR	PRINCIPALES ESTRATEGIAS A REALIZAR PARA EL LOGRO DEL INDICADOR	RECURSOS A UTILIZAR	RESPONSABLE(S)	META	OBSERVACIONES
1	PLANES DE NEGOCIO FORMULADOS FONDO EMPRENDE	1. Identificar en las orientaciones perfiles de clientes que reúnan las condiciones para formular proyectos. 2. Promoción de los servicios del Fondo Emprender-SBDG. 3. Evaluación de Pre-Pitch de los emprendedores asignados por el Apoyo Administrativo. 4. Los que pasa Pre-pitch y cumplen requisitos para F.E. 5. Pasan a la Ruta de 3 Entrenamientos (Ideación y validación, Estructura su plan de negocios) y (B.G. D) emprendedor elabora el avance de su proyecto y envía el word a la oficina para que le asignen un Profesional Orientador que le asesore y termine el proyecto para 7. Formalizar el proyecto en Convocatoria Nacional a la cumple requisitos y perfil	Recurso humano, equipo de computo, internet, vehículo personal, celular, audiculares.	AMPARO SHIRLEY BLANCO ZEA	10	PLANES DE NEGOCIOS FORMULADOS F.E. Se están abajando en la actualización de los 4 planes de negocio presentados en la Convocatoria de Victorias # 102. 4 proyectos: Ganadería a Campo Alegre BYN ID88023 - Maquim ID88045 - Juanchos Arepas ID88843 y Ganadería Buena Vista ID 89460. Se está trabajando con la emprendedora Sandra Rangel en la actualización del proyecto Transformando Talento - Plataforma Liderate ID 98253 para convocatoria de Mujer Emprendedora.

2. Envío correo emprendedor para iniciar asesoría Jedixon Hernández de La Paletteria Samship

RETOMANDO ASESORIA PROYECTO FONDO EMPRENDE



amparo shirley blanco zea <shirleydf21@gmail.com>

para jedixon120213, Angela

Cordial saludo, Estimado

de: amparo shirley blanco zea <shirleydf21@gmail.com>

para: jedixon120213@gmail.com

Cc: Angela Marcela Suarez Ramirez <asuarezr@sena.edu.co>

fecha: 22 ene 2025, 17:36

asunto: RETOMANDO ASESORIA PROYECTO FONDO EMPRENDE

enviado por: gmail.com

mié, 22 ene, 17:36 (hace 6 días)

☆ 😊 ↩ ⋮

tomamos el proceso de asesoría para la Fundación Emprender en donde su perfil como emprendedor aplique.

recomiendo tener en cuenta lo siguiente:

como cliente, detallando la frecuencia de reuniones, Lleno Canvas, Tarjeta Persona, Jobs

El numeral 3 Tendencia de crecimiento del sector en el que se encuentra su emprendimiento, detallar como se articula con los planes de desarrollo nacional, departamental y municipal con el proyecto. Así mismo, mostrar cifras de crecimiento del sector a nivel mundial, nacional, departamental y municipal, el consumo per cápita en Colombia, cifras de crecimiento, el aporte al PIB producto interno bruto, tamaño del mercado, entre otros.

El numeral 4 En este numeral es importante describir bien los competidores con Nombre, Localización, Productos, Precios, Logística de Distribución y Otros (Fortalezas, Debilidades, Oportunidades y Amenazas)

El numeral 5 Concepto de Negocio de acuerdo con los productos que LA PALETTERIA SAMSHIP ofrece, aquí dejo un ejemplo:

La Paletteria Samship es una Unidad Productiva que se va a dedicar a la producción, comercialización y venta de Paletas artesanales con materias primas 100% naturales que cuenta con una amplia variedad de sabores dependiendo de ocasiones, edades, gustos y demás factores que hagan

El numeral 3 Tendencia de crecimiento del sector en el que se encuentra su emprendimiento, detallar como se articula con los planes de desarrollo nacional, departamental y municipal con el proyecto. Así mismo, mostrar cifras de crecimiento del sector a nivel mundial, nacional, departamental y municipal, el consumo per cápita en Colombia, cifras de crecimiento, el aporte al PIB producto interno bruto, tamaño del mercado, entre otros.

El numeral 4 En este numeral es importante describir bien los competidores con Nombre, Localización, Productos, Precios, Logística de Distribución y Otros (Fortalezas, Debilidades, Oportunidades y Amenazas)

El numeral 5 Concepto de Negocio de acuerdo con los productos que LA PALETTERIA SAMSHIP ofrece, aquí dejo un ejemplo:

La Paletteria Samship es una Unidad Productiva que se va a dedicar a la producción, comercialización y venta de Paletas artesanales con materias primas 100% naturales que cuenta con una amplia variedad de sabores dependiendo de ocasiones, edades, gustos y demás factores que hagan parte de las expectativas de los clientes, las cuales van en una presentación innovadora, de varias formas que las hacen más atractivas al consumidor. También se busca en esta empresa obtener rentabilidad generando gran impacto en el mercado no solamente en lo social si no también en lo económico y ambiental; todo esto basándonos en un proceso de alta calidad que posibilite una más fácil incursión en el mercado. A la vez queremos presentar un producto innovador, creativo, saludable brindado a nuestros clientes unas paletas bajas en azúcar y sobre todo ofreciendo precios competitivos a nuestros puntos de venta aliados, garantizando calidad de nuestros productos. Nuestro modelo de negocio es principalmente la distribución de congeladores a clientes potenciales los cuales se encuentran en el municipio de Granada y sus alrededores.

La Paletteria Samship ofrece tres líneas (Especial, Frutal y Refrescante), sabores como: (Especial oreo, Especial vainilla chips, Especial chicle, Especial chocolatina, Frutal coco, Frutal guanábana, Frutal maracuyá, Frutal mora, Refrescante fresa fresh y Refrescante lulada, entre las presentaciones contamos con moldes para las paletas que van desde huellas de perro, corazón, caras o los bien denominados emoji's, pie de bebe, chocolatina en cubos, entre otros.

Cabe resaltar que usamos como insumos principales materias primas como el Coco, Guanábana, Maracuyá, Mora, Fresa y Lulo, así como otros insumos producidos en el departamento del Meta. Establece para el primer año proyectar una producción de 44.700 unidades de Paletas en las tres líneas y los 10 sabores en la cual se estima unas ventas para el primer año de \$156.450.000.

El numeral 6 Como validó el mercado, incluir en este numeral las herramientas de validación que aplico (Encuesta, Entrevista, Tarjeta Persona, Jobs Tobe Done, Lienzo Canvas, otros)

Envío correo emprendedora para iniciar asesoría María Camila Sánchez Vélez de Estudio de Comunicación Audiovisual y Multimedia de la Orinoquía

RETOMANDO ASESORIA PROYECTO FONDO EMPRENDER 2025

amparo shirley blanco zea <shirleydf21@gmail.com>
para asesoriascamilacta, Angela

jue, 23 ene, 17:50 (hace 5 días)

☆ 😊 ↩ ⋮

de: amparo shirley blanco zea <shirleydf21@gmail.com>

para: asesoriascamilacta@gmail.com

Cc: Angela Marcela Suarez Ramirez <asuarezr@sena.edu.co>

fecha: 23 ene 2025, 17:50

asunto: RETOMANDO ASESORIA PROYECTO FONDO EMPRENDER 2025

enviado por: gmail.com

Cordial saludo, Estimada Empr

Es un gusto comentarle que la formulación de su plan de ne convocatoria Fondo Empre

Quedo atenta a coordinar co realizar estos ajustes y los del convocatoria Fondo Empre

Observando el informe de eva ESTUDIO DE COMUNICACIÓN observan las siguientes recomendaciones a tener en cuenta para presentar el proyecto a una nueva convocatoria

amos el proceso de asesoría para la DE LA ORINOQUÍA presentarse a una

s del informe de evaluación a fin de volver a presentar el proyecto a una

se postuló con su proyecto ID 97900 cepto VIABLE y puntaje de 90,08, se

Comportamiento de la oportunidad de mercado
Tendencias del mercado

*El Plan de negocio debe realizar un análisis profundo frente a la articulación del emprendimiento y su actividad económica con los Planes de desarrollo del Municipio, el Departamento y la política de competitividad Regional, especificando como contribuirá con dichos planes.

*El plan de negocio debe profundizar el manejo que se dará a los canales de distribución, incluso a la venta directa, identificando elemento claves como: Comisiones comerciales, logística de la cadena de distribución, Condiciones de manejo, entrega y devolución de producto.

Tamaño de mercado y tendencia de crecimiento

*Profundice su análisis de las herramientas de la validación del mercado (Lean canvas, Jobs to be done, Grupo focal, etc.). Con la combinación de dos o más de estas herramientas, puede obtener información relevante para la estructuración de su plan de negocio.

*Amplíe y profundice la consulta de fuentes de información, secundaria (Dane, documentos y textos especializados), con el fin de identificar la tendencia de crecimiento del mercado en el ámbito regional.

*El plan de negocio debe identificar, detallar y especificar la consulta de fuentes de información, secundaria (Dane, documentos y textos especializados), y su posterior análisis con el fin de identificar el tamaño del mercado en el sector económico que va a operar su emprendimiento.

Acceso a la oportunidad de mercado

Nivel de exigencia de la Demanda

*Amplíe y profundice las características de los productos y/o servicios ofertados en el plan de negocio, tales como: Empaque, Etiqueta, Imagen gráfica en el producto, Condiciones de entrega, cuando se trate de productos; o Documento de recibo a satisfacción, Documento con descripción de actividades del servicio, Imagen gráfica en los documentos, Alcances del servicio, cuando se trate de servicios.

*Desarrolle de manera clara y detallada los siguientes aspectos relacionados con los requisitos posventa de los productos o servicio ofertados en el plan de negocio: Gestión de quejas y reclamos, Comunicación posventa, Manejo de devoluciones, Medición de satisfacción del cliente.

*Amplíe y profundice las políticas determinadas con respecto a las garantías de los productos o servicios ofertados en el Plan de negocio.

Fortaleza de la competencia

SISTEMA / COMPONENTE /ELEMENTO RECOMENDACIÓN

FORTALECIMIENTO DEL EMPRENDIMIENTO

Habilidades del Emprendedor

Competencias blandas

*Revise el contenido del video y verifique que ha incluido las situaciones difíciles (fracasos), que ha tenido en el ámbito laboral, profesional o personal. cómo los supero. que aprendizaje le dejan y como podría aprovechar dicho aprendizaje a futuro.

Envío correo emprendedor para iniciar asesoría Jhon Esneider Bejarano de Juanchos Arepas

RETOMANDOASESORIA PROYECTO FONDO EMPRENDER ➤

Recibidos x



amparo shirley blanco zea <shirleydf21@gmail.com>

mié, 22 ene, 17:45 (hace 6 días)



para juanchosarepas, Angela ▼

Cordial saludo, Estimado Emprendedor Jhon Esneider Bejarano

Es un gusto comentarle que estamos retomando labores para esta vigencia del 2025, por lo que retomamos el proceso de asesoría para la formulación de su plan de negocios JUANCHOS AREPAS para presentarse a una convocatoria Fondo Emprender en donde su perfil como emprendedor aplique.

De igual forma se recomienda continuar en el ajuste y desarrollo de su plan de negocios, en ese sentido le recomiendo tener en cuenta lo siguiente:

El numeral 1 Clientes, detallando Perfil, Localización y en Justificación las razones por las cuales lo elige como cliente, detallando la frecuencia de compra de los productos, el volumen y si existe algún contrato o acuerdo de adquisición del producto.

El numeral 2 Necesidades del cliente, con la aplicación de las herramientas de validación (Encuesta, Entrevista, Lienzo Canvas, Tarjeta Persona, Jobs Tobe Done, otras)

El numeral 3 Tendencia de crecimiento del sector en el que se encuentra su emprendimiento, detallar como se articula con los planes de desarrollo nacional, departamental y municipal con el proyecto. Así mismo, mostrar cifras de crecimiento del sector a nivel mundial, nacional, departamental y municipal, el consumo per cápita en Colombia, cifras de crecimiento, el aporte al PIB producto interno bruto, tamaño del mercado, entre otros.

El numeral 4 En este numeral es importante describir bien los competidores con Nombre, Localización, Productos, Precios, Logística de Distribución y Otros (Fortalezas, Debilidades, Oportunidades y Amenazas)

El numeral 5 Concepto de Negocio de acuerdo con los productos que LA PALETTERIA SAMSHIP ofrece, aquí dejo un ejemplo:

La Paletteria Samship es una Unidad Productiva que se va a dedicar a la producción, comercialización y venta de Paletas artesanales con materias primas 100% naturales que cuenta con una amplia variedad de sabores dependiendo de ocasiones, edades, gustos y demás factores que hagan parte de las expectativas de los clientes, las cuales van en una presentación innovadora, de varias formas que las hacen más atractivas al consumidor. También se busca en esta empresa obtener rentabilidad generando gran impacto en el mercado no solamente en lo social si no también en lo económico y ambiental; todo esto basándonos en un proceso de alta calidad que posibilite una más fácil incursión en el mercado. A la vez queremos presentar un producto innovador, creativo, saludable brindado a nuestros clientes unas paletas bajas en azúcar y sobre todo ofreciendo precios competitivos a nuestros puntos de venta aliados, garantizando calidad de nuestros productos. Nuestro modelo de negocio es principalmente la distribución de congeladores a clientes potenciales los cuales se encuentran en el municipio de Granada y sus alrededores.

La Paletteria Samship ofrece tres líneas (Especial, Frutal y Refrescante), sabores como: (Especial oreo, Especial vainilla chips, Especial chicle, Especial chocolatina, Frutal coco, Frutal guanábana, Frutal maracuyá, Frutal mora, Refrescante fresa fresh y Refrescante lulada, entre las presentaciones contamos con moldes para las paletas que van desde huellas de perro, corazón, caras o los bien denominados emoji's, pie de bebe, chocolatina en cubos, entre otros.

Cabe resaltar que usamos como insumos principales materias primas como el Coco, Guanábana, Maracuyá, Mora, Fresa y Lulo, así como otros insumos producidos en el departamento del Meta. Establece para el primer año proyectar una producción de 44.700 unidades de Paletas en las tres líneas y los 10 sabores en la cual se estima unas ventas para el primer año de \$156.450.000.

El numeral 6 Como validó el mercado, incluir en este numeral las herramientas de validación que aplico (Encuesta, Entrevista, Tarjeta Persona, Jobs Tobe Done, Lienzo Canvas, otros)

El numeral 7 Avance Técnico Productivo Es este avance se describe las maquinas, equipos, mobiliario, utensilios con los que en la actualidad se encuentra produciendo su producto, de igual forma, hace una descripción de su perfil como Emprendedor, su nivel de formación, habilidades y experiencia en el proceso de producción y como llegó a esta idea o a este proyecto que ya funciona como unidad productiva.

Avance Comercial en el avance comercial se describe las ventas mensuales que actualmente tiene, los clientes, su perfil, sus necesidades y su frecuencia y volumen de compra.

Si utiliza redes sociales, que redes, cuantos seguidores tiene en cada una, que comentarios hacen sus seguidores, y cuantos realmente son clientes.

Numeral 12 Cumplimiento legal numeral 12

Normatividad Técnica

Aquí debe mencionar la normatividad que le aplica para ofrecer al cliente un producto legal, es el cumplimiento que conlleva a la Formalización de Producto (Registro Invima, Registro de Marca, Normatividad de rotulado y etiquetado, normatividad de embasado y de empaque) De igual forma, le recomiendo que tenga en cuenta que para todos los procesos de puesta, es decir, cuando el proyecto es aprobado, se da la etapa de puesta en marcha o ejecución de los recursos de fondo emprender, va a requerir la aprobación del lugar de operación del emprendimiento, para el cual debe adjuntar documentos del predio como:

1. El uso de suelo que sea apto para producir alimentos
2. Certificado de Tradición y libertad del local, para identificar la propiedad del predio, tener en cuenta que este NO puede estar en juicio de sucesión o embargado, la persona que figure como dueño o propietario es la que firma el contrato de arrendamiento con el Emprendedor.
3. El predio o local debe cumplir con las condiciones de infraestructura de la normatividad sanitaria o debe hacer las adecuaciones requeridas para poder cumplir y funcionar con el cumplimiento del marco legal vigente para esta industria de productos fermentados a partir de una fruta. Es importante que usted como emprendedor conozca el marco legal que le aplica y visualice los recursos que requiere para poder funcionar de acuerdo a la Ley.

Envío correo emprendedor para iniciar asesoría Nicolas Chacón Sáenz de Ganadería Tecno Sáenz

RETOMANDO ASESORIA PROYECTO FONDO EMPRENDER



amparo shirley blanco zea <shirleydf21@gmail.com>

vie, 24 ene, 14:54 (hace 4 días)



para nicolascheycon, Angela ▼

Cordial saludo, Estimado Emprendedor Nicolas Chacón Sáenz

Es un gusto comentarle que estamos retomando labores para esta vigencia, por lo que retomamos el proceso de asesoría para la formulación de su plan de negocios ID 96455 GANADERIA TECNO SÁENZ presentarse a una convocatoria Fondo Emprender 2025 de Jóvenes Emprendedores o Municipios PDET, a las cuales su perfil aplique.

Quedo atenta a coordinar con usted una asesoría presencial en la oficina o virtual para revisar las recomendaciones del informe de evaluación a fin de realizar estos ajustes y los del modelo financiero de acuerdo al salario mínimo vigente para este año 2025 y volver a presentar el proyecto a una convocatoria Fondo Emprender.

Observando el informe de evaluación de la convocatoria #113 PDET 2024 a la que usted se postuló con su proyecto ID 96455 GANADERIA TECNO SÁENZ ubicado en el Municipio de La Macarena – Meta en la que obtuvo un concepto VIABLE y puntaje de 76,54, se observan las siguientes recomendaciones a tener en cuenta para presentar el proyecto a una nueva convocatoria

Acceso a la oportunidad de mercado
Nivel de exigencia de la Demanda
*Amplíe y profundice las características de los productos y/o servicios ofertados en el plan de negocio, tales como: Empaque, Etiqueta, Imagen gráfica en el producto, Condiciones de entrega, cuando se trate de productos; o Documento de recibo a satisfacción, Documento con descripción de actividades del servicio, Imagen gráfica en los documentos, Alcances del servicio, cuando se trate de servicios. *Desarrolle de manera clara y detallada los siguientes aspectos relacionados con los requisitos posventa de los productos o servicio ofertados en el plan de negocio: Gestión de quejas y reclamos, Comunicación posventa, Manejo de devoluciones, Medición de satisfacción del cliente. *Amplíe y profundice las políticas determinadas con respecto a las garantías de los productos o servicios ofertados en el Plan de negocio.
Fortaleza de la competencia
*Amplíe y profundice en el plan de negocio aspectos tales como: posibles competidores para su emprendimiento, su ubicación, sus principales fortalezas, si alguno de ellos ejerce posición dominante en el mercado del que hará parte su emprendimiento y las acciones que realizará en caso que esto sea así. *Revise y profundice en el plan de negocio los aspectos relacionados con la ubicación de los competidores, tales como: País, Departamento, Municipio/ciudad, Vereda, Corregimiento, Barrio. *Desarrolle de manera clara y detallada en el plan de negocio los siguientes elementos de la estrategia de precios desarrollada por la competencia: Producto/servicio ofertado, Precio de venta del producto/servicio, Identificación Segmento atendido, Tipo de publicidad. *Revise y profundice en el plan de negocio los siguientes elementos relacionados con la segmentación del mercado de la competencia: grupo etario, nivel educativo, genero, profesión o actividad económica, Ubicación geográfica, Hábitos y preferencias de consumo.
SISTEMA / COMPONENTE /ELEMENTO RECOMENDACIÓN
FORTALECIMIENTO DEL EMPRENDIMIENTO
Habilidades del Emprendedor
Competencias blandas
Solución Empresarial

Factores Comerciales

- *Amplíe y profundice en el plan de negocio la estrategia de Marketing Mix, así como, los protocolos para: vender el producto, establecer precios, utilizar canales de distribución, realizar promoción comercial.
- *Amplíe y profundice en el plan de negocio el procedimiento de segmentación del mercado, dejando documentando el mismo y además plantee un esquema periódico de seguimiento y evaluación del plan de mercado, de acuerdo con los resultados de la segmentación.

Envío correo emprendedor para iniciar asesoría Álvaro Mendoza Rodas de Productos Mendoza – Proyecto de Economía Campesina

RETOMANDO ASESORIA PROYECTO FONDO EMPRENDER



amparo shirley blanco zea <shirleydf21@gmail.com>
para alvaromendoza1957, Angela ▼

vie, 24 ene, 15:28 (hace 4 días) ☆ 😊 ↩ ⋮

Cordial saludo, Estimado Emprendedor Álvaro Mendoza Rodas

Es un gusto comentarle que estamos retomando labores para esta vigencia, por lo que retomamos el proceso de asesoría para la formulación de su plan de negocios ID 98458 PRODUCTOS MENDOZA presentarse a una convocatoria Fondo Emprender 2025 de Economía Campesina # 112, a la cual aplica su perfil y el de su grupo familiar, para línea crear de forma asociada.

Quedo atenta a coordinar con usted una asesoría presencial en la oficina o virtual para revisar las recomendaciones del informe de evaluación a fin de realizar estos ajustes y los del modelo financiero de acuerdo al salario mínimo vigente para este año 2025 y volver a presentar el proyecto a convocatoria Fondo Emprender.

Observando el informe de evaluación de la convocatoria #112 ECONOMÍA CAMPESINA 2024 a la que usted se postuló con su proyecto ID 98458 PRODUCTOS MENDOZA ubicado en el Municipio de FUENTE DE ORO – Meta en la que obtuvo un concepto VIABLE y puntaje de 68,7, se observan las siguientes recomendaciones a tener en cuenta para presentar el proyecto a convocatoria Fondo Emprender de esta vigencia.

ID: 98458

NOMBRE DEL PROYECTO: PRODUCTOS MENDOZA

NOMBRE DEL EMPRENDEDOR: ÁLVARO MENDOZA RODAS

CONVOCATORIA: ECONOMÍA CAMPESINA

CALIFICACIÓN: 68,7

RESULTADO DE LA EVALUACIÓN: VIABLE

INFORME DE EVALUACIÓN

Componente Comercial

Cliente del Proyecto: El cliente incluye fincas turísticas, operadores turísticos, tiendas de barrio, supermercados, licorerías, ferias comerciales, empresas privadas y públicas, centros comerciales y turistas. Los consumidores son mayores de 18 años que buscan productos naturales y artesanales

Planteamiento del Problema: El proyecto busca solucionar la caída de precios del plátano hartón en temporadas de cosecha, transformando estos insumos en vino de plátano, piña y mangostino

Competencia: Se identificaron tres competidores principales en la región, cada uno con sus ventajas y desventajas. El proyecto se diferencia por su enfoque en vinos artesanales de frutas locales

Canales: Se utilizarán redes sociales, pendones, logotipo y tarjetas de presentación para comunicar el producto. La distribución se realizará a domicilio y en puntos de venta

Componente Legal y tributario

Trámites Legales: Incluyen la constitución legal de la entidad, apertura de cuenta bancaria, uso de suelo, diseño e implementación del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST), y obtención de certificados y registros sanitarios del Invima

Componente Impacto

Avances del Proyecto: El proyecto cuenta con RUT como persona natural y busca formalizarse como entidad sin ánimo de lucro. Se han realizado ventas al público y se utilizan medios como WhatsApp y redes sociales para la comercialización

Impacto: El proyecto contribuye al crecimiento económico de la región, cuidado del medio ambiente, generación de empleo formal y uso de tecnologías sostenibles

Mapa de Actores: Incluye actores como la Alcaldía Municipal, Gobernación del Meta, SENA, proveedores de materia prima e insumos, y el Fondo Emprender SENA

Asociatividad: El proyecto es asociativo, con tres integrantes que buscan aumentar la producción, asegurar clientes y optimizar recursos

Componente Técnico

Descripción del Proyecto: Transformación del plátano, piña y mangostino en vino artesanal, con cultivos agroecológicos y una presentación atractiva

Productos o Servicios: Vino de plátano, vino de piña y vino de mangostino, todos en botellas de 750 ml.

Proceso Técnico: Detallado paso a paso, desde la recepción de materia prima hasta el emvasado

Plan Operativo: Incluye la ejecución de recursos solicitados al Fondo Emprender en un plazo de 9 meses

Conclusión

Se concluye que el plan de negocios "PRODUCTOS MENDOZA" liderado por Álvaro Mendoza Rodas es VIABLE con una calificación de 68.7. El proyecto presenta una propuesta sólida para transformar plátano, piña y mangostino en vinos artesanales, aprovechando los recursos locales y contribuyendo al desarrollo económico y social de la región. La implementación de estrategias de marketing, la formalización legal y el cumplimiento de normativas sanitarias son aspectos clave para el éxito del proyecto. Además, el proyecto tiene un impacto positivo en el medio ambiente y la comunidad, generando empleo formal y promoviendo prácticas agroecológicas.

3. Listado de Emprendedores en Asesoría

1. Álvaro Mendoza Rodas ID 98458 Productos Mendoza de Fuente de Oro

Para otras **Convocatorias Nacionales**:

2. Nicolas Chacón Sáenz de **Ganadería Tecno Sáenz ID 96455 - La Macarena**
3. Jhon Esneider Bejarano de **Juanchos Arepas ID 88849 de Villavicencio**.
4. Jedixon Hernández de **La Paletteria Samship ID 94555 de Granada**.
5. María Camila Sánchez Vélez proyecto **Estudio de Comunicación Audiovisual de la Orinoquia** – ID 97900 de Cumaral.

Emprendedores en Asesoría que ya iniciaron proceso de formulación del proyecto Fondo Emprender:

3 Emprendedores en asesoría: José Viloria de Hidromiel Mel – OH en proceso de asesoría.

Marlon Barros Rincón – Cúrcuma y Especies del Llano

Wilder Vargas Sáenz – Ganadería Vargas

-
- A group of people are seated around several tables in a bright, modern meeting room. They are engaged in a discussion, with some looking at laptops and others looking towards a large screen at the front of the room. The screen displays a presentation slide with a map and text. A banner for 'EMPOWER' is visible in the background. The room has large windows on the left side, letting in natural light. The overall atmosphere is professional and collaborative.

[illegible]

