ACTA No. GEE- 279			
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: ASESORÍA EN LA FORMULACIÓN DE PLAN DE NEGOCIOS FONDO EMPRENDER.			
CIUDAD Y FECHA:	Riohacha, 8 de abril de 2025.	**HORA INICIO:** 2:30 p.m.	**HORA FIN:** 3:30 p.m.
LUGAR Y/O ENLACE:	Centro de Desarrollo Empresarial – SBDC	**DIRECCIÓN / REGIONAL / CENTRO:** Regional Guajira/Centro Industrial y de Energías Alternativas CIEA.	

AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR:

1. Asesoría en la formulación de plan de negocios Fondo Emprender.

OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN:

1. Realizar asesoría en la formulación de plan de negocios para participar en convocatorias fondo emprender.

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

1. **Asesoría en la formulación de plan de negocios Fondo Emprender.**

Se realiza la reunión presencial en las instalaciones del centro de desarrollo empresarial, previa concertación con el emprendedor, iniciamos la asesoría haciendo una revisión del formato de plan de negocios en archivo de word en donde el emprendedor va a desarrollar la formulación del plan de negocios de acuerdo con las recomendaciones que se vayan dando en cada uno de los encuentros y observaciones que resulten de las revisiones que se hagan de los avances del documento, procedemos a explicar al emprendedor los puntos 1, 2 , 3 y 4 respectivamente del formato de plan de negocios, los cuales debieron ser desarrollados de acuerdo con las explicaciones y observaciones realizadas en el último encuentro, estos puntos son los siguientes:

- ¿Quién es el protagonista?
- Identificación de las necesidades del cliente.
- Oportunidad de mercados.
- Análisis de la competencia.

En el primer punto se realizan observaciones debido a que se logran evidenciar falencias en la segmentación del mercado, así mismo, la justificación no se encuentra bien descrita, por lo cual se realizan observaciones en este punto para que el emprendedor pueda corregir y ajustar de acuerdo con lo solicitado.

En el item de necesidades del mercado, se explica al emprendedor que en este debe estar descrito de forma clara y precisa las necesidades del cliente, que son aquellos identificados en el cuadro del protagonista, se le dieron ejemplos para una mayor comprensión de esto y pueda desarrollar de forma correcta este punto.

Se revisa el item de oportunidad de mercado, el cual es el que se debe desarrollar a mayor profundidad por la importancia que este tiene en la evaluación, ya que en este punto se debe explicar detalladamente el crecimiento del sector económico en el cual se encuentro el proyecto, la actividad económica, así mismo se explica al emprendedor que en este punto se debe dejar clara la innovación o factor diferencial, así como la identificación de la competencia y realizar un análisis de esta, las necesidades del cliente, que buscan y donde y con quien están resolviendo esa necesidad.

En este mismo item el emprendedor deberá identificar las barreras de entrada al mercado y las estrategias que implementará para mitigar estas, igualmente se deben registrar las diferentes estrategias a implementar para dar a conocer la empresa como las estrategias de comercialización, estrategias de distribución, estrategias de promoción, mencionar como se enmarca el proyecto en el plan de desarrollo municipal, y en el plan de desarrollo nacional.

En el punto de 4 de análisis de la competencia, el emprendedor debe identificar su competencia directa o indirecta, aquellos que venden productos iguales al suyo a que suplen la misma necesidad de sus clientes, así mismo debe detallar cuales son las debilidades y fortalezas de esa competencia, es importante hacer un buen análisis de la competencia lo cual va a permitir a la emprendedora conocer un poco más de lo que se ofrece actualmente en el mercado y la forma en que puede diferenciarse de esto que actualmente se ofrece.

Teniendo en cuenta las explicaciones dadas, se envía nuevamente el formato de plan de negocios con los apuntes correspondientes de trabajo al correo electrónico del emprendedor.

CONCLUSIONES
Se brindó asesoría en la formulación de plan de negocios Fondo Emprender, se realizó explicación al emprendedor de los puntos a trabajar y se hizo revisión de avance enviado por el emprendedor y se dan indicaciones claras y específicas para hacer las correcciones correspondientes al trabajo desarrollado.

ESTABLECIMIENTO Y ACEPTACIÓN DE COMPROMISOS			
ACTIVIDAD /DECISIÓN	**FECHA**	**RESPONSABLE**	**FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL**
Enviar avance del formato de plan de negocios correspondiente a los cuatro primeros puntos para entregar el día 21/04/2025.	**21/04/2025**	**Juan Carlos Pérez.**	Juan C. Pérez

DE: ASISTENTES Y APROBACIÓN DECISIONES				
NOMBRE	**DEPENDENCIA/ EMPRESA**	**APRUEBA (SI/NO)**	**OBSERVACIÓN**	**FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL**
Juan Carlos Pérez.	**Emprendedor**	**SI**	**Ninguna**	Juan C. Pérez
Jully López Romero.	**SBDC - SENA**	**SI**	**Ninguna**	Jully López

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.

Powered by CamScanner

ANEXOS

Evidencia reunión de asesoría



Fuente: López J. (8 de abril de 2025). Reunión de asesoría formulación plan de negocio Fondo Emprender, sala SBDC, Riohacha.