

Informe consolidado de seguimiento

1 Gestión Estratégica Comercial

Fecha Programada: 30/06/2025 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 30/06/2025 12:00:00 a. m.

Descripción:

Actividades a realizar: 1. Apoyo en la identificación de posibles alianzas comerciales. 2. Identificación de los clientes potenciales del servicio de PodCast y Video Podcast - Comportamiento del mercado actual (Streaming - Vivo y en directo).

Avance:

01/03/2025

No se han realizado avances en esta actividad.

21/03/2025

Se presento la convocatoria 122 de fortalecimiento empresarial que tiene como objetivo continuar y potenciar los proyectos o iniciativas empresariales de establecimientos de comercio, micro y PYMES, sociedades y cualquier forma asociativa debidamente registrada que cumpla con las condiciones establecidas la normatividad del Fondo Emprender, creada por el Acuerdo 003 de 2024. Se rige bajo la normatividad del Fondo Emprender.

Dentro de la revisión se incluyeron los siguientes puntos:

- Cronograma.
- **Topes y montos máximos para asignar:** Si la empresa de máximo dos (2) socios o asociados, genera o retiene un (1) empleo el monto a solicitar es de entre cinco (5) smmlv hasta cuarenta y dos (42) smmlv es decir entre SIETE MILLONES CIENTO DIECISIETE MIL QUINIENTOS PESOS M/CTE (\$7.117.500) y CINCUENTA Y NUEVE MILLONES SETECIENTOS OCHENTA Y SIETE MIL PESOS M/CTE (\$59.787.000).
- Rubros financiables.
- Requisitos para los postulantes – Empresas constituidas.

Entre otros puntos de la convocatoria. De la revisión se identificó que posiblemente la empresa puede presentarse, en la siguiente reunión se revisara a mayor profundidad y se iniciara con el desarrollo del plan de inversión.

Finalmente se plantea que se debe desarrollar la ruta emprendedora para acceder a este servicio razón por la cual se les compartirá la orientación y posible ruta a desarrollar para poder presentar el proyecto de manera adecuada a esta convocatoria.

14/04/2025

Siendo la hora programada, se inicia la reunión de asesoría, con presencia del emprendedor y el orientador del SBDC.

1. Estrategias Comerciales: StartUp Comedy es una empresa dedicada a acompañar, visibilizar y acelerar a empresarios con alto potencial de crecimiento, ofreciendo herramientas que combinan contenido multimedia, análisis de mercado y espacios de interacción estratégica. A partir del análisis de mercado, se identificaron tres segmentos clave: creadores visionarios, transformadores industriales y empresas fortalecidas. Cada uno representa necesidades específicas en su camino hacia la innovación y el crecimiento. A continuación, y en compañía con el emprendedor se identificaron algunas estrategias de comercialización diseñadas para atender a cada segmento, apoyadas en acciones transversales que consolidan el impacto de oferta de valor de la empresa.

Creadores Visionarios: StartUp Comedy puede captar a jóvenes emprendedores (25-35 años) mediante podcasts y video podcasts enfocados en historias de éxito y estrategias prácticas para escalar startups. Plataformas como Instagram, TikTok, LinkedIn y YouTube serán clave, junto con

bootcamps y talleres específicos. Estrategias como marketing de influencers, contenido Freemium y campañas de email marketing ayudarán a fortalecer su impacto.

Transformadores Industriales: Este segmento (35-50 años) busca modernizar negocios tradicionales mediante digitalización. Webinars, videos prácticos y asesorías personalizadas son esenciales, junto con alianzas con gremios empresariales. LinkedIn y YouTube servirán como canales principales, complementados por email marketing y la participación en eventos empresariales.

Empresas Fortalecidas: Empresas consolidadas (30-45 años) en sostenibilidad, agroindustria y tecnología pueden beneficiarse de series premium de podcasts, eventos exclusivos y reportes personalizados. Además, los programas de mentorías y las conexiones estratégicas serán clave. LinkedIn, eventos especializados y newsletters exclusivas consolidarán la relación con este segmento.

Estrategias Transversales: El uso de redes sociales segmentadas, marketing de influencers, un modelo Freemium, email marketing personalizado y participación en eventos clave fortalecerá el posicionamiento en todos los segmentos, permitiendo una conexión más efectiva y resultados medibles.

Finalmente, se propone una reunión con el director de Tics de la gobernación del Tolima para identificar la participación en la Fintech de este año por parte de la empresa StartUp Comedy.

2 Gestión de la Productividad Administrativa y laboral

Fecha Programada: 30/06/2025 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 30/06/2025 12:00:00 a. m.

Descripción:

Actividades a realizar: 1. Formalización laboral (4 personas) - como independiente.

Avance:

01/03/2025

No se han realizado avances en esta actividad.

15/05/2025

Siendo la hora programada, se inicia la reunión de asesoría, con presencia del emprendedor y el orientador del SBDC.

Formalización empleo: Se le explico a la emprendedora cuales son los beneficios y los potenciales riesgos de no contar con empleos formales, por otro lado, lo importante de capacitar a los empleados para que conozcan todo lo relacionado con la seguridad social (Afiliación a salud, pensiones y riesgos laborales). El emprendedor al ser un proyecto condonado de Fondo emprender es consciente de los riesgos asociados con la no contratación formal del personal, igualmente durante la reunión se explicaron los tipos de contrato, con el propósito de revisar si el emprendedor esta dispuesto a formalizar un nuevo empleo, igualmente se entiendo en el caso de no realizar el proceso.

- **Contrato laboral a termino fijo:** una persona contrata a otra para que ponga sus capacidades o habilidades al servicio de aquella para el desarrollo de alguna tarea o trabajo a cambio de un salario mensual. Este contrato es por término fijo, es decir, que tiene un plazo de duración determinado y una vez transcurrido el contrato termina y el trabajador deja de ser empleado. Dentro de este tipo de contrato también se puede firmar un **Contrato a término indefinido**, sólo que, como su nombre lo indica, no tiene una fecha de terminación establecida y el trabajador continuará empleado hasta que sea despedido o renuncie.
- **Contrato de prestación de servicios:** este no es un contrato laboral, pues la persona que se contrata presta un servicio de manera independiente, sin estar bajo las constantes órdenes y dirección de un jefe.
- **Contrato de aprendizaje y practicas laborales:** son contratos no laborales que permiten contratar estudiantes ya sea para que presten sus servicios a cambio de un salario mínimo (Aprendisaje) o para que realicen sus prácticas con o sin remuneración (practicas).

Piso de protección social: Es una alternativa de protección para la vejez y de Seguridad Social creada por el Gobierno Nacional y administrada por Colpensiones, dirigida a todos los

trabajadores que tengan ingresos inferiores a un salario mínimo mensual, la cual busca que se encuentren afiliados a salud subsidiada, estén vinculados al programa BEPS y reciban un seguro para riesgos.

3 Gestión de la Productividad Operacional

Fecha Programada: 30/06/2025 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 30/08/2025 12:00:00 a. m.

Descripción:

Actividades a realizar: 1. Análisis de los servicio en relación a las tendencias actuales. 2. Revisión términos de referencia convocatoria 122 - Fortalecimiento empresarial.

Avance:

01/03/2025

No se han realizado avances en esta actividad.

21/03/2025

Se presento la convocatoria 122 de fortalecimiento empresarial que tiene como objetivo continuar y potenciar los proyectos o iniciativas empresariales de establecimientos de comercio, micro y PYMES, sociedades y cualquier forma asociativa debidamente registrada que cumpla con las condiciones establecidas la normatividad del Fondo Emprender, creada por el Acuerdo 003 de 2024. Se rige bajo la normatividad del Fondo Emprender.

Dentro de la revisión se incluyeron los siguientes puntos:

- **Cronograma.**
- **Topes y montos máximos para asignar:** Si la empresa de máximo dos (2) socios o asociados, genera o retiene un (1) empleo el monto a solicitar es de entre cinco (5) smmlv hasta cuarenta y dos (42) smmlv es decir entre SIETE MILLONES CIENTO DIECISIETE MIL QUINIENTOS PESOS M/CTE (\$7.117.500) y CINCUENTA Y NUEVE MILLONES SETECIENTOS OCHENTA Y SIETE MIL PESOS M/CTE (\$59.787.000).
- Rubros financiables.
- Requisitos para los postulantes – Empresas constituidas.

Entre otros puntos de la convocatoria. De la revisión se identificó que posiblemente la empresa puede presentarse, en la siguiente reunión se revisara a mayor profundidad y se iniciara con el desarrollo del plan de inversión.

Finalmente se plantea que se debe desarrollar la ruta emprendedora para acceder a este servicio razón por la cual se les compartirá la orientación y posible ruta a desarrollar para poder presentar el proyecto de manera adecuada a esta convocatoria.

28/08/2025

Siendo la hora programada, se inicia la reunión de asesoría, con presencia del emprendedor y el orientador del SBDC.

Análisis de servicios actuales: se realizó un análisis detallado de la oferta de servicios en relación con las principales tendencias del sector cultural y de entretenimiento. Se identificaron oportunidades vinculadas al auge de los formatos híbridos (presenciales y virtuales), el consumo digital en plataformas de streaming y redes sociales, así como la creciente demanda de experiencias inmersivas y personalizadas. Asimismo, se revisaron las dinámicas actuales del mercado, resaltando la importancia de integrar elementos de humor contextualizado, inclusión y sostenibilidad como factores de diferenciación. Como resultado, se plantearon recomendaciones orientadas a diversificar los servicios mediante productos digitales (clips, stand up en línea, podcasts), fortalecer la estrategia de marketing de contenidos, y explorar alianzas con marcas y espacios alternativos. Este análisis permitió a la empresa reconocer las tendencias emergentes y definir rutas estratégicas para mantener vigencia y competitividad en un entorno altamente dinámico.

16/09/2025

Siendo la hora programada, se inicia la reunión de asesoría, con presencia del emprendedor y el orientador del SBDC.

1. Plan de inversión: Durante la asesoría se revisó la versión actual del formato de **plan de inversión** con el propósito de orientar al emprendedor en el desarrollo y presentación del documento para una de las convocatorias abiertas en la línea de fortalecimiento.

Se explicó la estructura del formato, destacando los apartados que deben ser diligenciados con mayor detalle, como la descripción del negocio, las necesidades y requerimientos, el propósito de la inversión, los resultados esperados y el presupuesto con su respectiva distribución. Asimismo, se hizo énfasis en la importancia de alinear la información consignada con los criterios de la convocatoria, especialmente en lo relacionado con el cumplimiento de los porcentajes de cofinanciación, el cronograma de ejecución y la coherencia entre las inversiones solicitadas y las metas del proyecto.

Adicionalmente, se orientó al emprendedor sobre cómo organizar los cuadros técnicos y financieros, ajustando valores unitarios, cantidades y fuentes de recursos (empresa y Fondo), de manera que se garantice la claridad y consistencia en la presentación. Finalmente, se recomendaron buenas prácticas para la redacción de los apartados narrativos, con un lenguaje claro, formal y orientado a evidenciar la viabilidad técnica, financiera y social de la propuesta.

07/10/2025

Siendo la hora programada, se inicia la reunión de asesoría, con presencia del emprendedor y el orientador del SBDC.

1. Inicio formulación plan de inversión: Durante esta primera asesoría se confirmó que la empresa Agencia de Emprendimiento SC Punto Digital S.A.S., conocida comercialmente como StartUp Comedy, se encuentra formalmente constituida desde el año 2022, con registro en Cámara de Comercio, RUT activo y actividad económica en creación audiovisual y consultoría empresarial. Por tratarse de una empresa ya operativa, se definió que el trabajo se desarrollaría bajo los lineamientos de la línea de fortalecimiento empresarial del Fondo Emprender, lo cual implica que el plan de inversión no busca crear la unidad productiva, sino fortalecerla y potenciar su capacidad actual de funcionamiento, producción y posicionamiento nacional.

En esta sesión se socializó el formato oficial del Plan de Inversión, explicando cada uno de los apartados exigidos por el Fondo Emprender. Se aclaró la estructura del documento y la información requerida para diligenciar los primeros puntos, como el resumen ejecutivo, la descripción del negocio, el análisis del mercado y la competencia, el plan de marketing, el flujo de producción y los requisitos de personal. Se hizo énfasis en que toda la información debe estar basada en la realidad de la empresa, en su funcionamiento actual y en la coherencia entre las necesidades de fortalecimiento, los resultados esperados y los recursos solicitados.

Posteriormente, se realizó un diagnóstico sobre la situación actual de StartUp Comedy y se identificaron los aspectos que requieren fortalecimiento para mejorar su competitividad. Entre los principales requerimientos se mencionaron la necesidad de adquirir equipos audiovisuales profesionales (cámara, luces, micrófonos, estabilizadores, dispositivos móviles de alta gama), software de edición y herramientas de inteligencia artificial para mejorar la calidad de los contenidos, además de adecuar un estudio creativo para grabación, edición y reuniones con clientes. También se identificó como necesidad estratégica financiar la realización de eventos Startup Comedy Show Central, fortalecer la presencia digital mediante pauta en redes sociales, y garantizar el talento humano esencial para ejecutar la operación, incluyendo los cargos de CEO, ghostwriter, community manager, productor audiovisual y contador.

Finalmente, se definió la ruta de trabajo para las siguientes asesorías. El emprendedor se comprometió a recopilar cotizaciones reales de los equipos y servicios necesarios, definir los valores salariales de los cargos a contratar y aportar la documentación legal de la empresa (Cámara de Comercio, RUT, documento de identidad y, si aplica, contrato de arrendamiento o autorización del espacio de trabajo). Se acordó que en la siguiente sesión se iniciará el diligenciamiento de los puntos 1 al 6 del formato, junto con la construcción de la tabla de necesidades y requerimientos y el presupuesto inicial del plan de inversión.

10/10/2025

Siendo la hora programada, se inicia la reunión de asesoría, con presencia del emprendedor y el orientador del SBDC.

1. **Desarrollo del Plan de Inversión de StartUp Comedy:** En la segunda asesoría se avanzó en el diligenciamiento estructurado del Plan de Inversión, abordando los componentes técnicos y financieros que sustentan la solicitud ante el Fondo Emprender. Se inició revisando la información recopilada por el emprendedor, la cual incluía cotizaciones de equipos audiovisuales, software especializado, costos de logística para eventos Startup Comedy Show Central y valores de nómina asociados a los cargos que se proyectan contratar o mantener dentro del fortalecimiento. Con esta información se confirmó la pertinencia de los recursos identificados previamente y se comenzó a consolidar el apartado de necesidades y requerimientos, asegurando que cada elemento estuviera directamente relacionado con el crecimiento, la operación sostenible y el impacto empresarial de la iniciativa.

Durante esta sesión se completaron los primeros puntos del formato del Plan de Inversión. Se redactaron el **Resumen Ejecutivo** y la **Descripción del Negocio**, incorporando la historia de la empresa, su actividad económica, propuesta de valor, experiencia, estructura del equipo de trabajo y alianzas estratégicas. También se desarrolló el **Análisis de Mercado y Competencia**, describiendo el sector creativo y digital donde opera la empresa, los perfiles de clientes, el comportamiento de compra y los principales competidores frente a los cuales StartUp Comedy se diferencia por su enfoque narrativo, humor inteligente y posicionamiento en LinkedIn B2B. Posteriormente, se trabajó el **Plan de Marketing y Ventas**, explicando claramente cómo se promocionan los servicios, el papel de los eventos presenciales, la estrategia digital y la forma de comercialización basada en contratos con empresas y emprendedores.

Con la información empresarial definida, se construyó la **tabla de Necesidades y Requerimientos**, en la cual se especificaron los recursos financiables y su justificación operativa. Se incluyeron la compra de cámara profesional, iPhone 17 Pro, micrófonos, iluminación, estabilizadores para grabación, software creativo (Adobe Creative Cloud, CapCut Pro, Canva Pro, IA para redacción y edición), así como la contratación de tres empleos directos (CEO, Ghostwriter, Community Manager B2B) y dos roles por servicios profesionales (Productor Audiovisual y Contador). También se incluyeron recursos para arriendo del espacio de trabajo, marketing digital y realización de cuatro ediciones de Startup Comedy Show Central. Una vez organizada esta información, se definió el valor total de la inversión, que asciende a **\$99.480.000**, monto solicitado al Fondo Emprender, dejando claro que la empresa aportará recursos propios y continuará con ventas activas durante la ejecución del proyecto.

Finalmente, durante esta asesoría se inició la elaboración del **Presupuesto y Cronograma de Ejecución por meses**, estableciendo el orden en que se invertirán los recursos. Se proyectó que en los primeros dos meses se adquirirán equipos, software y se realizará la vinculación del personal; entre el mes dos y cinco se desarrollarán las cuatro ediciones del evento Startup Comedy; y durante los meses siguientes se ejecutarán las campañas de marketing digital y procesos de producción audiovisual. Se dejó como tarea complementar la información financiera, proyectar ventas y costos para los próximos años, y preparar la documentación para la tercera asesoría, donde se trabajarán los resultados esperados, la estrategia de inversión, indicadores de cumplimiento y el mapa de actores institucionales.

14/10/2025

Siendo la hora programada, se inicia la reunión de asesoría, con presencia del emprendedor y el orientador del SBDC.

1. **Desarrollo del Plan de Inversión de StartUp Comedy:** En la tercera asesoría se desarrollaron los apartados finales del Plan de Inversión para la empresa StartUp Comedy – Agencia SC Punto Digital S.A.S., consolidando la estrategia de ejecución, los resultados esperados, los indicadores de cumplimiento y el mapa de actores institucionales. Para iniciar esta sesión, se revisó la información estructurada en la asesoría anterior, correspondiente a las necesidades de inversión, presupuesto solicitado al Fondo Emprender y cronograma financiero. A partir de esta base, se avanzó en la formulación del punto **7. Propósito de la Inversión**, enfatizando que los recursos se solicitan con el objetivo de fortalecer la línea SC Contenido Digital y ampliar su capacidad de producción audiovisual, posicionamiento comercial, realización de eventos StartUp Comedy y ejecución de estrategias de marketing digital con alcance regional y nacional.

Posteriormente, se desarrolló el apartado **8. Resultados Esperados**, estableciendo metas claras, medibles y coherentes con la naturaleza de la convocatoria. Se definió como principal resultado el incremento del 30 % en las ventas anuales, pasando a una facturación proyectada de \$205.200.000 en el primer año posterior a la inversión. También se estableció como resultado la generación de tres empleos directos permanentes, la contratación de dos perfiles por prestación de servicios, la realización de cuatro ediciones del evento Startup Comedy Show Central, la producción de más de 50 piezas audiovisuales empresariales y la administración de cuentas corporativas de LinkedIn para al menos 15 empresas. Asimismo, se definió que la inversión permitirá mejorar la productividad de la empresa mediante nuevas tecnologías, reducir los tiempos de producción y garantizar sostenibilidad financiera con un flujo de caja positivo después del mes siete de ejecución.

En esta misma sesión se trabajó el punto **9. Estrategia de la Inversión**, en el cual se describió de manera detallada cómo se ejecutarán los recursos, en qué tiempos y bajo qué criterios de selección de proveedores. Se acordó que la inversión se implementará en los primeros siete meses, iniciando con la compra de equipos, licencias y vinculación de personal en el mes uno, seguida de la primera edición de Startup Comedy, el lanzamiento de campañas de marketing digital y la puesta en marcha de la operación creativa. Se resaltó que los proveedores serán seleccionados mediante cotizaciones formales, experiencia comprobada, cumplimiento en tiempos de entrega y legalidad para facturar. También se identificaron posibles riesgos como retrasos en la entrega de equipos, baja asistencia a eventos o variaciones en costos, y se plantearon soluciones como contratos con cláusulas de cumplimiento y alianzas institucionales para garantizar asistencia y visibilidad.

Finalmente, se completó el punto **14. Mapa de Actores**, identificando instituciones clave del sector público, privado y académico que pueden fortalecer la implementación del proyecto. Entre ellos se incluyeron la Cámara de Comercio de Ibagué, la Alcaldía de Ibagué, Fenalco Tolima, SENA, universidades regionales, medios de comunicación y empresas privadas interesadas en contenido digital y eventos corporativos. Se describió qué se espera de cada actor, como acceso a redes empresariales, participación en ferias, difusión de eventos, apoyo logístico, espacios de formación y convenios estratégicos. Con esta tercera asesoría, el plan de inversión quedó completo, coherente y listo para su revisión final y cargue a la plataforma del Fondo Emprender

4 Gestión de calidad

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

5 Gestión de la innovación / Desarrollo y sofisticación de producto

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

6 Gestión Financiera y Contable

Fecha Programada: 30/06/2025 12:00:00 a. m. Fecha de ejecución: 30/06/2025 12:00:00 a. m.

Descripción:

Actividades a realizar: 1. Desarrollo de presupuestos y punto de equilibrio.

Avance:

01/03/2025

No se han realizado avances en esta actividad.

31/07/2025

Siendo la hora programada, se inicia la reunión de asesoría, con presencia del emprendedor y el orientador del SBDC.

1. Desarrollo de presupuestos y punto de equilibrio: La asesoría se centró en el desarrollo del presupuesto proyectado y el cálculo del punto de equilibrio para Start Up Comedy, empresa dedicada a acompañar, visibilizar y acelerar a empresarios con alto potencial de crecimiento. Durante la sesión se definieron los ingresos y gastos estimados para el periodo de proyección, clasificando los costos en fijos y variables, e identificando las principales fuentes de ingreso y rubros de inversión necesarios para la operación y expansión.

Posteriormente, se aplicó la metodología para calcular el punto de equilibrio, determinando el nivel mínimo de ventas requerido para cubrir la totalidad de los costos y comenzar a generar utilidades. El ejercicio permitió a la empresa contar con una herramienta de planeación financiera que facilita la toma de decisiones estratégicas, el control de gastos y la evaluación de la viabilidad económica de sus actividades.

7 Gestión Logística

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

8 Gestión de la transformación digital

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

9 Gestión de la Sostenibilidad

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

10 Indicadores de Gestión

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

11 Gestión de la propiedad intelectual

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

12 Índice de productividad

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance:

13 Otro

Fecha Programada: Fecha de ejecución:

Descripción:

Otro seguimiento a indicadores propuestos

Avance:

14 Concepto final

Fecha Programada:

Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance: De acuerdo con el proceso de asesoría realizado en el fortalecimiento empresarial, a continuación, se presentan las actividades y acciones desarrolladas, algunas observaciones y recomendaciones derivadas del mismo proceso. Actividades desarrolladas • Identificación de segmentos de mercado: Durante el acompañamiento a StartUp Comedy, identificando tres perfiles principales que difieren de los inicialmente contemplados en el plan de negocios presentado a Fondo Emprender. Estos son: Creadores Visionarios, jóvenes emprendedores que utilizan podcasts y análisis de mercado para validar y escalar sus ideas; Transformadores Industriales, empresarios de negocios tradicionales en proceso de innovación digital interesados en contenidos audiovisuales educativos y estudios de tendencias; y Empresas Fortalecidas, organizaciones consolidadas en sostenibilidad, agroindustria o tecnología que requieren contenidos especializados y análisis de mercado para fortalecer su impacto y establecer alianzas estratégicas. • Estrategias de comercialización: Estrategias comerciales: Se analizaron los segmentos de clientes de StartUp Comedy y se definieron estrategias diferenciadas apoyadas en contenidos digitales, asesorías, eventos y acciones transversales como marketing de influencers, email marketing y participación en espacios estratégicos. Estas acciones buscan fortalecer el posicionamiento y la oferta de valor de la empresa. Finalmente, se había planteado una reunión con el director de TIC de la Gobernación del Tolima para explorar la participación en la Fintech; sin embargo, esta no se logró sostener. • Revisión convocatoria fortalecimiento: Se revisó la Convocatoria 122 – Fortalecimiento Empresarial, identificando condiciones de participación, montos financiables, cronograma, rubros y requisitos para empresas constituidas. Se concluyó que la empresa cumplía con los criterios para postularse, quedando pendiente profundizar en la siguiente reunión y dar inicio al plan de inversión, así como adelantar la ruta emprendedora requerida. Sin embargo, no fue posible participar debido a que no se envió la información necesaria para completar dicha ruta y formalizar la postulación a la convocatoria. • Formalización del empleo: Se socializaron con el emprendedor los beneficios y riesgos de no contar con empleos formales, resaltando la importancia de capacitar al personal en seguridad social (salud, pensiones y riesgos laborales). Se explicaron las modalidades de contratación (laboral, prestación de servicios, aprendizaje y prácticas), así como la alternativa del piso de protección social para ingresos inferiores a un salario mínimo. El emprendedor, al ser beneficiario de Fondo Emprender, reconoció los riesgos de la no formalización y quedó pendiente la decisión sobre la creación de un nuevo empleo formal. • Desarrollo de presupuestos y punto de equilibrio: Se construyó un presupuesto operativo proyectado, identificando costos fijos y variables asociados a la producción de espectáculos, así como las principales fuentes de ingreso y rubros de inversión. Con base en esta información, se aplicó la metodología de cálculo del punto de equilibrio, determinando el nivel mínimo de ventas requerido para cubrir los costos y generar utilidades. Este ejercicio permitió proyectar ingresos según boletería y aforo, facilitando al emprendedor herramientas de planeación financiera que fortalecen la toma de decisiones estratégicas, el control de gastos y la evaluación de la viabilidad económica de la empresa. • Análisis de servicios actuales: Se identificaron oportunidades en formatos híbridos, consumo digital y experiencias inmersivas, resaltando la importancia de integrar inclusión, sostenibilidad y humor contextualizado como diferenciadores. Se recomendó diversificar con productos digitales, fortalecer el marketing de contenidos y generar alianzas estratégicas para mantener la competitividad. Recomendaciones • Se recomienda fortalecer el análisis de costos de la empresa

15 Cierre de asesoría

Fecha Programada:

Fecha de ejecución:

Descripción:

Avance: Si, se da por cerrado el acompañamiento.