Inicio
Recientes
Anclado
Mi trabajo
Actividades
Acelerador de ventas
Paneles
Clientes
Clientes
Contactos
Informes
Servicios
Cliente Potencial
Oportunidad
Documentación y material adjunto
Resultados
Documentación de v...
Actividades de clientes
Orientaciones y entr...
Ventas

Guardar | Marcar como complet... | Guardar y cerrar | Actualizar | Comprobar acceso | Cerrar Tarea | Compartir

ACTA No. GEE- 225 Asesoría para la formulación del Plan de negocios Fondo Emprender BORNACELLY WASHEIN : Guardado

Tarea · Tarea

Selene Karina Romero Zuñiga
Propietario

REGISTRO DE ACTIVIDADES | Relacionados | Asistencia de formulario

Fecha realización * 25/03/26

1:30 PM

Tiempo 2 horas

2,00

Notas

Antecedentes del cliente ---

Resumen de la sesión de asesoría *

3- Asesoría en la Formulación del Plan de Negocios Fondo Emprender Bornacelly Washein.
Con el fin de revisar la formulación del Plan de Negocios Fondo Emprender, nos reunimos en el Centro de Desarrollo Empresarial SBDC, OLIDA MARÍA BORNACELLY, Emprendedora y SELENE ROMERO ZUÑIGA, orientadora de emprendimiento.

Durante la sesión se realizó la revisión técnica, comercial y financiera del proyecto, identificando oportunidades de mejora y ajustando los componentes clave para fortalecer su viabilidad.

Se dejaron ajustados los trámites legales (ítem 7), necesarios para la puesta en marcha acorde al sector al que pertenece el proyecto.

En el componente técnico, se estructuró la capacidad instalada (ítem 9), para cada línea de producto (túnicas multiuso, Washein Midi y loungewear), con base en los tiempos reales de producción. Se definieron unidades mensuales coherentes con la jornada laboral y se dejó establecido que la producción se distribuye según la demanda, evitando la sobreestimación de la capacidad productiva.

En el componente de mercado, se ajustó la proyección de ventas, garantizando coherencia con los datos históricos, el estudio de mercado y la capacidad instalada. Se fortaleció la justificación de ventas, enfocándola en el comportamiento del consumidor, la demanda identificada y las estrategias de comercialización implementadas.

Adicionalmente, se validó la aplicación de un incremento anual del 6% en los precios, sustentado en indicadores macroeconómicos, asegurando la sostenibilidad del proyecto en el tiempo.

En el componente financiero, se realizaron ajustes orientados a mejorar la rentabilidad del proyecto, optimizando la estructura de costos y logrando un indicador de Tasa Interna de Retorno (TIR) del 35%, evidenciando viabilidad económica.

Finalmente, se fortalecieron los componentes ambiental, social y tecnológico, incorporando prácticas de sostenibilidad, promoción del patrimonio cultural Wayuu y uso de herramientas digitales y maquinaria para optimizar los procesos productivos y comerciales.

Se recomendó a la Emprendedora Olida Bornacelly, qué una vez