ACTA No. GEE - 227			
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Asesoría para la formulación del Plan de negocios Fondo Emprender Coworking Impulso.			
CIUDAD Y FECHA:	27 de marzo de 2025	**HORA INICIO:** 80:0: a. m.	**HORA FIN:** 11:00 a. m.
LUGAR Y/O ENLACE:	Maicao, calle 16 # 44 - 46 Salida a Riohacha	**DIRECCIÓN / REGIONAL / CENTRO:** Regional Guajira – Centro Industrial y de energías alternativas	

AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR:

1- Revisión de datos generales del plan de negocio
2- Concepto del negocio.
3- Asesoría en la Formulación del Plan de Negocios Fondo Emprender Coworking Impulso

OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN:

1. Brindar asesoría en la formulación del Plan de negocios Fondo Emprender Coworking Impulso.

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

Participantes:

En la reunión participaron el emprendedor WILMAN ALEXANDER CORCHO ARTEAGA y SELENE ROMERO ZUÑIGA, Orientadora del Centro de Desarrollo Empresarial SBDC del SENA

1. Datos generales del plan de negocio.
Plan de Negocio: COWORKING IMPULSO
ID: 116199
Emprendedor: WILMAN ALEXANDER CORCHO ARTEAGA
Cédula de ciudadanía: 1124034422
Teléfono: 3188914236
E-mail: wilman_corcho@hotmail.com
Dirección: Calle 9 # 1 C - 27

2. Concepto del negocio:
Coworking Impulso es un espacio colaborativo para el desarrollo de actividades empresariales y desarrollo personal, con servicios de zona flexible, oficinas privadas por tamaño, sala de junta y espacio para el café.

3- Asesoría en la Formulación del Plan de Negocios Fondo Emprender Coworking Impulso.
En reunión de asesoría para formulación del plan de negocios Fondo Emprender, entre el emprendedor WILMAN ALEXANDER CORCHO ARTEAGA, y SELENE ROMERO ZUÑIGA, orientadora de emprendimiento del Centro de Desarrollo Empresarial SBDC -SENA, se hizo la revisión del Proyecto Línea Crear Especial con la intensión de postularlo a convocatoria nacional multisectorial.

Al a luz de la revisión del proyecto “Coworking Impulso”, se considera que presenta una idea pertinente y bien orientada al contexto territorial de Maicao. Se destaca su enfoque en problemáticas reales como el desempleo, la informalidad, la falta de infraestructura y las fallas en el suministro de energía. La principal diferenciación radica en la implementación de energía solar, lo que garantiza continuidad operativa y responde a una necesidad crítica del territorio, siendo altamente defendible en proceso de evaluación. También presenta coherencia en la dinámica territorial como son Zona de frontera, comercio y la marcada informalidad en el municipio. Sin embargo, se identifican aspectos que afectan la viabilidad del proyecto al enfrentarse a una evaluación:

El ítem 1, Características del cliente: presenta debilidad en la segmentación de clientes. Se evidencia falta de enfoque al incluir múltiples tipos de clientes sin priorización, lo que impide definir estrategia comercial y proyección de ventas. Así mismo, presenta mezcla entre cliente, consumidor y competencia, afectando la claridad del análisis de mercado. Con relación al ítem 4, descripción del proyecto, la propuesta de valor está deficiente, la redacción está extensa y poco clara, sin un mensaje directo ni diferencial contundente. Con respecto a los servicios (ítem 5), no están bien estructurados y se percibe una mezcla de mezcla de actividades ajenas al enfoque principal. Y en lo que tiene que ver con el ítem 6, Proceso técnico, está sobredimensionad, presenta una complejidad innecesaria para el tipo de negocio y la capacidad instalada es inconsistente, puesto que, si ofrece los espacios por hora, cómo se justifica que en este aparte del ítem 5 preste 2 servicios por hora, incidiendo en que las cifras no estén relacionadas con la operación real del negocio.

Por lo anterior, se hace necesario, primeramente, redefinir el cliente objetivo un (1) cliente principal y dos (2) secundarios. Segundo, corregir el análisis de competencia con la identificación de actores reales del mercado. Reestructurar la propuesta de valor que sea clara, breve y diferenciada. Tercero, organizar el portafolio de servicios con claridad. Cuarto. ajustar la capacidad instalada acorde a la operación real. Cinco, mejorar el proceso técnico. En este orden de ideas, se trabajó: el cliente recomendando al Emprendedor Wilman Corcho, realizar lo siguiente:

1. Cliente Emprendedores y trabajadores independientes (freelancers).
Este cliente se caracteriza por ser personas entre 22 y 45 años ubicadas en el municipio de Maicao, pertenecientes a estratos 1, 2 y 3, con formación técnica, tecnológica o profesional, que desarrollan actividades económicas independientes (servicios digitales, asesorías, comercio, diseño, contabilidad, entre otros). Cuentan con ingresos mensuales entre $2.000.000 y $6.000.000 COP y requieren espacios de trabajo flexibles, con acceso a internet estable, energía continua y condiciones adecuadas para reuniones laborales, atención a clientes y ejecución de actividades productivas.

Dentro de las principales necesidades de este segmento de clientes están la de disponer de un espacio profesional, accesible y sin interrupciones operativas que les permita mejorar su productividad y proyectar una imagen empresarial formal.

2. Cliente Pequeñas empresas (Pymes en etapa temprana)
El cliente Empresas están caracterizados por tener de 1 a 10 empleados, ubicadas en zona urbana de Maicao, pertenecientes a sectores de servicios, comercio y actividades profesionales, con ingresos entre $10.000.000 y $50.000.000 COP mensuales.

Requieren espacios físicos temporales o permanentes para operación administrativa, reuniones con clientes y fortalecimiento de su imagen corporativa, evitando altos costos de arrendamiento y servicios públicos.

3. Cliente Organizaciones e instituciones (eventos y formación)
En este segmento de clientes están las Entidades públicas, privadas o educativas que demandan espacios para capacitaciones, talleres, reuniones y eventos empresariales, con uso esporádico por horas o días.

Con base en estas características, el emprendedor debe realizar las cualidades acordes a la investigación de mercado desarrollada en la fase de validación comercial. Así como los consumidores que serían entre otros, los empleados del cliente empresa y los usuarios de las organizaciones e instituciones, como padres de familia, estudiantes, docentes entre otros. Con respecto al problema o necesidad, se recomendó al emprendedor mejorarlo de la siguiente manera:

El municipio de Maicao presenta limitaciones estructurales que afectan el desarrollo de actividades productivas formales, especialmente para emprendedores, trabajadores independientes y pequeñas empresas que requieren espacios adecuados para operar.

De acuerdo con información del DANE, el departamento de La Guajira registra altos niveles de desempleo e informalidad, lo que evidencia la necesidad de fortalecer entornos que faciliten la generación de ingresos sostenibles y la consolidación empresarial.

En este contexto, una gran proporción de emprendedores y profesionales desarrolla sus actividades desde espacios no adecuados como viviendas, cafeterías o entornos informales, los cuales presentan limitaciones en infraestructura, conectividad y condiciones laborales, afectando directamente su productividad, capacidad de atención al cliente y proyección empresarial.

Adicionalmente, el municipio enfrenta fallas recurrentes en el servicio de energía eléctrica y conectividad a internet, generando interrupciones constantes que afectan la continuidad operativa de las actividades económicas, incrementan los costos indirectos y limitan la competitividad de las unidades productivas locales. A esto se suma la ausencia de espacios especializados de trabajo colaborativo (coworking) que integren infraestructura adecuada, conectividad confiable y servicios empresariales complementarios, lo que impide la generación de redes de colaboración, innovación y fortalecimiento del tejido empresarial en el territorio.

Por ello, desde Coworking Impulso, brindaremos acceso a espacios de trabajo adecuados, con conectividad y continuidad operativa, para emprendedores y pequeñas empresas en el municipio de Maicao, contribuyendo a fortalecer la productividad, formalización y crecimiento empresarial del entorno.

Se debe mejorar las fortalezas y debilidades de la competencia, y luego de ello realizar una mejor conclusión. Y en lo que concierne a ítem 4, se recomendó al emprendedor Wilman Corcho, hacer el siguiente ajuste:

El Proyecto consiste en: La creación y puesta en marcha de un centro de coworking denominado Coworking Impulso, ubicado en el municipio de Maicao, orientado a ofrecer soluciones integrales de espacios de trabajo flexibles para emprendedores, trabajadores independientes y pequeñas empresas.

La iniciativa contempla la prestación de servicios de puestos de trabajo compartidos, oficinas privadas y salas de reuniones, complementados con conectividad de alta velocidad, ambientes adecuados para la productividad y servicios de apoyo empresarial como mentoría, acompañamiento y generación de redes de contacto (networking).

El proyecto se fundamenta en la implementación de infraestructura con respaldo energético mediante sistema solar, garantizando continuidad operativa en un entorno caracterizado por fallas recurrentes en el servicio eléctrico, lo cual permite a los usuarios desarrollar sus actividades sin interrupciones.

Propuesta de valor:
Nuestro: Centro de coworking con infraestructura moderna, conectividad estable y respaldo energético autónomo, diseñado para brindar espacios de trabajo flexibles y servicios empresariales integrados en el municipio de Maicao.

Ayuda: A emprendedores, trabajadores independientes y pequeñas empresas que requieren un entorno adecuado para desarrollar sus actividades productivas, mejorar su productividad, atender clientes de manera profesional y fortalecer su imagen empresarial, superando las limitaciones de operar desde espacios informales o con fallas constantes de energía y conectividad.

Qué: Ofrece espacios de trabajo colaborativo, oficinas privadas y salas de reuniones equipadas, con acceso a internet de alta velocidad, ambientes climatizados y servicios complementarios de apoyo empresarial, capacitación y generación de redes de negocio.

Mediante: La implementación de un modelo de coworking adaptado al contexto local, que integra infraestructura física adecuada, tecnología de conectividad confiable y un sistema de energía solar que garantiza continuidad operativa, diferenciándose de las alternativas existentes como cafeterías, hoteles o espacios públicos que no cuentan con condiciones especializadas para el desarrollo empresarial.

Se sugirió al emprendedor continuar con el fortalecimiento del proyecto acorde con la asesoría brindada. Se continúa con la asesoría para la formulación del plan d negocios FE.

CONCLUSIONES

Se hicieron recomendaciones y ajustes al proyecto. Se sugirió al emprendedor continuar con el fortalecimiento del proyecto acorde con la asesoría brindada,
Se continua con las asesorías para la formulación del Plan de Negocios FE.

ESTABLECIMIENTO Y ACEPTACIÓN DE COMPROMISOS

ACTIVIDAD /DECISIÓN	FECHA	RESPONSABLE	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
Realizar las correcciones al proyecto conforme a lo acordado.	03 de marzo de 2025	WILMAN CORCHO ARTEAGA	

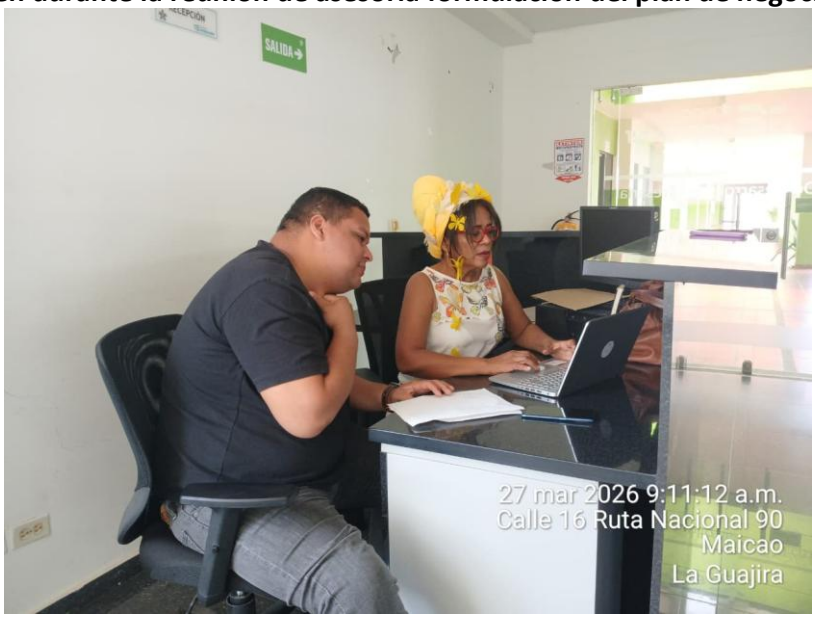
DE: ASISTENTES Y APROBACIÓN DECISIONES

NOMBRE	DEPENDENCIA/ EMPRESA	APRUEBA (SI/NO)	OBSERVACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
WILMAN CORCHO ARTEAGA	IMPULSO COWORKING	SI	N/A	
SELENE ROMERO ZÚÑIGA	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

Imagen durante la reunión de asesoría formulación del plan de negocio F E.



Fuente: S, Romero –, IMPULSO COWORKING, 27 de marzo de 2026