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

Asesoria formulación plan de negocios F.E - GRANJA PORCICOLA LA PAZ : Guardado

Tarea · Tarea

Jully Johana Lopez Romero
Propietario

REGISTRO DE ACTIVIDADES | Relacionados

Asistencia de formulario

Tipo de reporte de tiempo *	Asesoría	
Asunto *	Asesoria formulación plan de negocios F.E - GRANJA PORCICOLA LA PAZ	
Regional *	44 Guajira	
Centro *	44-Centro Industrial y de Energías Alternativas	
	9222	
Orientador *	jjlopez@sena.edu.co	
Nombres	Jully Johana	
Apellidos	López Romero	

Datos de asesoría

Cliente / UP *	Granja Porcícola La Paz	Contacto *	Edgar Eduardo Vásquez Jiménez
Tipo de contacto *	En el centro (cara a cara)	Tipo de sesión *	Seguimiento
Canal de atención *	Presencial	Programa *	Emprendimiento
Área de asesoría *	Plan de negocios	Asesoría para *	Creación de Empresa FE
Sociedades BIC *	No	Ayuda adicional *	Plan de negocio
Economía popular *	No	Economía campesina *	Sí

Fecha realización *	5/05/26
	8:00 AM
Tiempo	4 horas
	4,00

Notas

Antecedentes del cliente

Resumen de la sesión de asesoría *

1. Datos generales del plan de negocio
PLAN DE NEGOCIO: GRANJA PORCÍCOLA LA PAZ.
EMPRENDEDOR: Edgar Eduardo Vásquez Jiménez.
NUMERO CÉDULA: 19.283.938
TELÉFONO: 3206821518
EMAIL: alianzaagricoladelcaribe@gmail.com

Concepto del Negocio: GRANJA PORCÍCOLA LA PAZ.

2. Asesoría y Revisión del Plan de Negocio: Se realiza la reunión presencial en el centro de desarrollo empresarial, previa concertación con la emprendedora, para brindar asesoría y hacer revisión del plan de negocios especial que se encuentra formulando la emprendedora.
Participantes: En la reunión participó el emprendedor Edgar Vásquez Jiménez y la orientadora Jully López Romero, por parte del Centro de Desarrollo Empresarial SBDC del SENA.

Desarrollo de la agenda.
El plan de negocios será presentado bajo la modalidad individual por ende el representante legal será el señor Edgar Vásquez, luego de definir y tener clara la modalidad bajo la cual se presentara en la convocatoria fondo emprender, procedemos a revisar los avances enviados por el emprendedor y cada uno de los puntos desarrollados y diligenciados en el formato, se revisa que el sector y la actividad estén bien relacionados, ya que esta será la actividad con la que deberá registrarse en cámara de comercio en el caso que el plan de negocios sea viabilizado, procedemos a revisar el ítem de clientes, el cual ya se encuentra mejor estructurado sin embargo, se debe adicionar información relacionada con la frecuencia de compra, cantidades de compra del cliente y las preferencias al momento de elegir el producto o servicio, en cuanto al ítem del planteamiento del problema se recomienda fortalecerlo, ya que al momento de leerlo no queda muy clara cuál es la necesidad o problema identificado en el mercado, la emprendedora a medida que se van realizando las observaciones va trabajando sobre el archivo para ir avanzando en el proceso.
En el cuadro de competencia se recomienda identificar por lo menos entre 3 y 5 ventajas y desventajas de los competidores relacionados en el cuadro, en cuanto al punto de descripción del proyecto se identificó claramente de que trata el proyecto, así mismo, al leer el documento queda clara la propuesta de valor frente a la competencia. En el cuadro de descripción del producto se mejoró la descripción de acuerdo a recomendaciones dadas, en la anterior asesoría, sin embargo, se debe realizar la descripción de cada actividad plasmada en los diferentes cuadros del proceso técnico de los productos, ya que sólo se está mencionando la actividad sin realizar la descripción de la misma o en que consiste esa actividad.
En cuanto a los trámites legales se define que para la ejecución del proyecto se constituirá como persona natural ante Cámara de Comercio, igualmente para el desarrollo de la actividad se tramitará el rut y el permiso de usos de suelos del sitio en donde se ubicará la granja. Se describe de manera clara las diferentes estrategias por medio de las cuales se dará a conocer el negocio, las estrategias de comunicación, de promoción y de distribución. En cuanto a las proyecciones de venta se recomienda ajustar el número de animales que se proyectan vender mes a mes, ya que se reflejan cifras demasiado elevadas y para este formato hay que ser muy aterrizados a la realidad, por lo cual se sugiere que, de acuerdo con su experiencia, así como con las máquinas que se están solicitando a fondo emprender tenga en cuenta la capacidad instalada para proyectar cifras más reales de acuerdo con el mercado, así mismo, se deben revisar los costos de producción para no afectar el valor de la TIR, por lo que procedemos a trabajar durante la asesoría las cifras y a realizar cálculos relacionados con las proyecciones de ventas y costos de producción por unidad de producto lo que va a reflejar en el modelo financiero del formato la viabilidad financiera del proyecto, esto se trabaja directamente en el formato durante la asesoría, lo cual requiere un tiempo considerable de trabajo
En cuanto al equipo de trabajo, se proyecta la creación de 1 empleo, para el cual se debe realizar una descripción clara de sus funciones, así como el pago salarial, teniendo en cuenta a la normatividad vigente de fondo emprender. En lo relacionado con los gastos administrativos se registran igualmente, los pagos de los servicios públicos y el servicio de internet, teniendo en cuenta que la emprendedora por su tipo de negocio debe tener un local para la