

1) ¿Defina que es Fondo emprendedor y cuáles son sus objetivos?

R/ El Fondo emprendedor es un fondo de capital semilla creado por el gobierno nacional de Colombia y administrado por el Sena (servicio nacional de aprendizaje). Su finalidad es financiar iniciativas empresariales en todos los sectores económicos del país, que provengan o sean desarrollados por emprendedores colombianos.

2) ¿Qué es un Plan de negocio y describir cada una de las partes (estructura) que contiene?

R/ un Plan de negocio es un documento formal que detalla los objetivos de un negocio, las estrategias para alcanzarlos, la estructura de la organización, los recursos necesarios y los posibles obstáculos. Sirve como una hoja de ruta para el emprendedor y como una herramienta clave para atraer inversores o solicitar financiación.

3) cuáles son las 3 fases de presentación de planes de negocio al Fondo emprendedor del Sena. Explique en detalle en que consisten cada una de sus partes.

R/

- Fase de formación y postulación:

Consiste en: en esta etapa, el emprendedor desarrolla su idea de negocio y la estructura en un Plan de negocio formal siguiendo los lineamientos y el formato establecido por el Fondo emprendedor. Es crucial contar con la asesoría de un Centro de desarrollo empresarial (CDE) del Sena, donde gestores de emprendimiento brindan acompañamiento en la construcción del plan. Una vez el plan está formulado y certificado por el CDE, se procede a su postulación en la convocatoria abierta que es según el perfil del emprendedor y el tipo de proyecto.

- Fase de evaluación y asignación de recursos: una vez postulados, los planes de negocio son evaluados por expertos

externos al seno, quienes determinan su viabilidad técnica, financiera, de mercado y organizacional, los proyectos mejor calificados y que cumplen con los requisitos de la convocatoria son presentados para la asignación de recursos.

- Fase de ejecución y seguimiento:

Como en una vez legalizados los recursos, el emprendedor inicia la implementación de su Plan de negocio. Durante esta Fase, y sea a través de sus CDEs, realiza un seguimiento y acompañamiento continuo para asegurar la correcta ejecución del proyecto, el cumplimiento de los metas y la sostenibilidad de la empresa.

4) Buscar un caso de éxito del Huila de Fondo emprendedor e identificar en que consisten este emprendimiento

Un caso de éxito destacado del Huila apoyado por el Fondo emprendedor es Artesanios Pingvagua S.A.S.

Este emprendimiento fue creado por Lina Mercedes mandrila, una mujer víctima del conflicto armado en el municipio de Portico, Huila. Gracias al apoyo del Fondo emprendedor del seno, Lina se capacito y recibió el capital semilla para impulsar su negocio.

5) Explique y ponga ejemplo de cada una de los tipos de emprendimientos que existen

- emprendimiento por necesidad

Surge cuando una persona se ve obligada a iniciar un negocio debido a la falta de oportunidades laborales o la necesidad de generar ingresos para subsistir.

- emprendimiento por oportunidad

Nace de la identificación de una necesidad no satisfecha.

en el mercado, una nueva tendencia, un avance tecnológico o un brecha que se puede explotar con un producto o servicio innovador.

6) Explique y ponga ejemplo de cada una de las clases de emprendedores que existen

- innovador

se caracteriza por su creatividad y su capacidad para generar ideas nuevas y originales. busca crear productos servicios o modelos de negocio que no existían antes o que mejoran drásticamente lo existente

- Visionario

tiene una clara imagen del futuro y trabaja incansablemente para convertir esa visión en realidad. no se limita a lo que es posible hoy, sino que se atreve a soñar en grande y a tomar riesgos para alcanzar sus metas a largo plazo

- Oportunista

es habil para identificar y capitalizar rápidamente las oportunidades que surgen en el mercado. es flexible, adaptable y capaz de pivotar cuando detecta una nueva tendencia o necesidad

7) explique los tipos de innovación ponga un ejemplo de cada uno

- innovación de producto

consiste en la introducción de un bien o servicio nuevo, o la mejora significativa en las características o usos de un producto o servicio existente

- innovación de proceso

implica la implementación de un método de Producción o distribución nuevo o significativamente mejorado

- innovación de modelo de Negocio

se refiere a la creación de una forma fundamentalmente nueva de entregar valor a los Clientes, Capturar ingresos o estructurar las operaciones. No se trata solo del producto, sino de cómo se crea entrega y monetiza el valor

- innovación de marketing

es la aplicación de un nuevo método de marketing que implica cambios significativos en el diseño del producto o su empaque, posicionamiento, promoción o política de precios

8) ¿Qué es valor agregado y cómo se puede generar para productos y servicios?

El valor agregado se refiere al valor adicional que una empresa o persona le confiere a un producto o servicio para que tenga un mayor precio en el mercado o sea más atractivo para el cliente. No se trata simplemente del costo de producción sino todo aquello que hace que un cliente esté dispuesto a pagar más por él o lo prefiera sobre otras opciones

generar valor agregado implica mejorar productos o servicios para que los clientes los perciban como más valiosos, lo que puede lograrse a través de diversas estrategias como la mejora de la calidad, la innovación y diferenciación, un servicio al cliente excepcional, la personalización, la conveniencia, una marca sólida, y prácticas sostenibles. Estas acciones elevan la experiencia del cliente, aumentan la lealtad y permiten a las empresas destacarse en el mercado, incluso justificando precios más altos por su propuesta de valor