

PROPUESTA APROBADA PARA LA EJECUCIÓN DE LOS RECURSOS DEL FONDO PARA EL DESARROLLO EMPRESARIAL –FODES FBC

PRESENTACIÓN



- Justificación y objetivo general

- Marco Legal.

- Modelo Canvas.

- Modelo de Emprendimiento.

*Construimos realidades
con sentido humano*

JUSTIFICACIÓN



- Los Fondos de empleados de nuestro país tienen a partir de la expedición de la ley 1391 de 2010, un gran reto, convertir los sueños en realidad, las ideas de negocios en proyectos rentables y sostenibles beneficiando a los asociados y sus familias.

ALINEACIÓN CON LA MISIÓN Y LA VISIÓN



Misión y Visión

Construimos realidades con sentido humano

Misión

El FBC contribuye con el bienestar del Asociado, ofreciéndole servicios integrales mediante el trabajo en equipo de colaboradores, directivos y el uso de tecnologías eficientes.

Visión

En el 2025, el F.B.C. continuará siendo la organización solidaria de mayor preferencia para el Asociado, al diferenciarse por su solidez financiera y brindar la mejor alternativa de servicios que contribuyan a sus expectativas económicas y de bienestar.

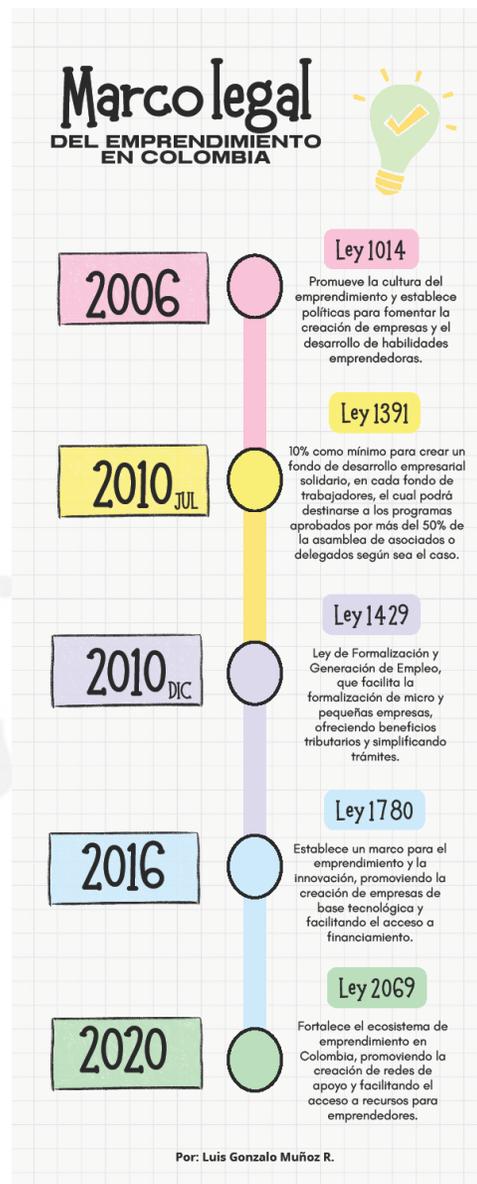
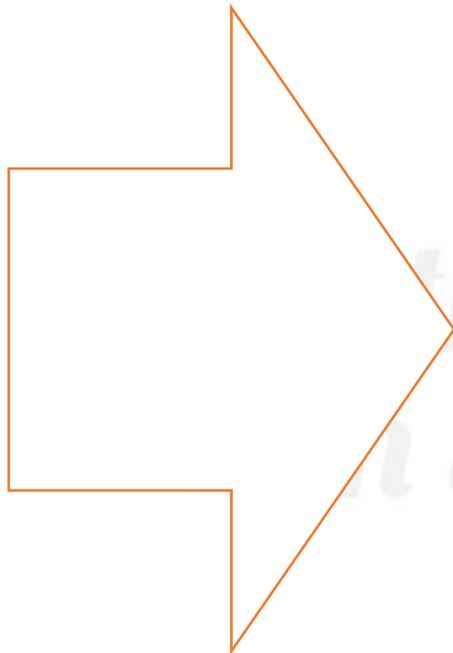


OBJETIVO GENERAL



- Presentar a la Asamblea General de Delegados, una propuesta que permita visibilizar, los procesos y procedimientos, que se deberán tener en cuenta para la ejecución de los recursos del Fondo para el Desarrollo Empresarial –FODES-

Marco Legal



Modelo Canvas FBC

<https://view.genially.com/67cfa543dd198df392c38d71/interactive-content-lean-canvas>

Socios Clave



- ✓ SENA
- ✓ CENTROS DE DESARROLLO EMPRESARIAL A NIVEL NACIONAL
- ✓ SOY SOLIDARIO
- ✓ UNIVERSIDADES
- ✓ ALCALDIAS
- ✓ GOBERNACIONES
- ✓ PROGRAMAS DE FOMENTO AL EMPRENDIMIENTO A NIVEL NACIONAL.
- ✓ ANALFE
- ✓ FONDOS DE EMPLEADOS

Actividades clave



1. Promoción: Transmitir a los Asociados los principios, características y fines de la creación de proyectos de emprendimiento.
2. Formación y capacitación: Proporcionar los elementos básicos para participar activamente, en la creación de proyectos de emprendimiento.
3. Apoyo Económico: A aquellos programas de emprendimiento que el FBC pueda fortalecer con recursos económicos o de otra índole. Se acompañará con créditos a los asociados y sus familias que ya tengan un emprendimiento.
4. Apoyo a Actividades de Emprendimiento: ofrecer espacios sin costo para comercializar sus productos y servicios en las Ferias de Emprendimiento
5. Modelo de emprendimiento y cadena de valor emprendimiento FBC
6. Convocatoria a emprendedores FBC
7. Proceso de selección y formación.
8. Creación de la unidad de emprendimiento FBC con el talento humano y capacidad requerida.

Recursos clave



Financieros
Dispuestos por asamblea general delegados.

Con los recursos mantener el fondo rotativo en el FODES

Propuesta de valor



- promover el emprendimiento a partir de programas de desarrollo empresarial, con los cuales asociados y beneficiarios participan en actividades formativas y comerciales, con recursos de este fondo, formándoles sobre planes de negocio y creación de empresas para aquellos emprendedores que cuentan con una oportunidad de negocio y aquellos que ya tienen una unidad productiva.
- actividades de fortalecimiento, capacitación y creación de proyectos de emprendimiento entre los asociados y su grupo familiar (Cónyuge o compañero permanente y familiares dentro del segundo grado de consanguinidad)

Relaciones con clientes



- ✓ Página web
- ✓ Redes sociales
- ✓ Landing page
- ✓ Participación en eventos y ferias
- ✓ Voz a voz
- ✓ Material publicitario

Canales



- ❖ Área de comunicaciones del FBC
- ❖ Correos electrónicos
- ❖ Whats App
- ❖ Redes Sociales
- ❖ Ferias de emprendimiento
- ❖ Apoyo de asesoras comerciales.

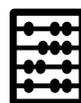
Segmentos de cliente



fondo
de Beneficio Común de
los Empleados del SENA

- los asociados
- grupo familiar
- empleados del F.B.C
- beneficiarios

Estructura de costes



- Fase de establecimiento (actividades 1 y 2)
- Fase de fortalecimiento (actividades 3 y 4)
- Fase de consolidación (actividades 6, 7 y 8)

Fuentes de Ingresos



SALDOS EN EL FODES PARA EJECUTAR 2024

\$879.183.983

LINEA DE CRÉDITO PARA EMPRENDIMIENTO A UNA TASA DIFERENCIAL

Modelo de Emprendimiento Propuesta para FBC

<https://view.genially.com/6758fadafe51d87847015a39/interactive-content-modelo-de-emprendimiento-fbc>

MODELO DE EMPRENDIMIENTO FBC

FOMENTO CULTURA EMPRENDEDORA
SENSIBILIZACION
VINCULACION AL PLAN ESTRATEGICO

IDENTIFICACION FASE DE INGRESO AL MODELO
CRITERIOS DE INGRESO A FASES
CRITERIOS DE SALIDA POR FASE
REMISION CICLO DE ACOMPAÑAMIENTO

CICLO DE ACOMPAÑAMIENTO

FASE 3 FINANCIACION

PRESENTACIONES EFECTIVAS
Pitch
Fuentes de financiación
PUESTA EN MARCHA
Formalización
Productos y portafolio definido
Ventas recurrentes
Empleo formal grupo gestor
Estratégico comercial y financiero
Empleo formal empleados
Gestión humana
Proyección hacia otros mercados
Transformación Digital

FASE 2 FORTALECIMIENTO

PROPUESTA DE VALOR-PV
Modelo de negocio Lean Canvas
Producto Mínimo Viable-PMV
Validación comercial y técnica
PROYECTO EMPRENDEDOR
VIABILIDAD
Comercial
Operativa
Legal-organizacional
Financiera
Conocimiento fuentes de financiación (requisitos)
Conformación equipos de trabajo

FASE 1 FORTALECIMIENTO - FORMACION

INTRAEMPRENDIMIENTO
Proyecto de vida
Plan de fortalecimiento competencias emprendedoras

IDEACION
Oportunidad de negocio
Identificación, oportunidades
Evaluación
Selección

SATISFACCION CLIENTE

SATISFACCION CLIENTE

FBC CADENA DE VALOR MODELO DE EMPRENDIMIENTO



IDENTIFICACION FASE DE INGRESO AL MODELO
 CRITERIOS DE INGRESO A FASES
 CRITERIOS DE SALIDA POR FASE
 REMISION CICLO DE ACOMPAÑAMIENTO

CRITERIOS DE ENTRADA-SALIDA-AVANCE DEL EMPRENDEDOR

FASE 3 FINANCIACION

FASE 2 FORTALECIMIENTO

FASE 1 DIAGNOSTICO FORMACION

SALIDAS	EVIDENCIAS	ENTRADAS
<p>Formalización en la gestión empresarial y aspecto legal.* Lograr el crecimiento y transformación del negocio de manera Ágil, rentable y sostenible. Puesta en marcha mediante la ejecución de inversiones pre y Operativas.* Diseño plan estratégico comercial y financiero* Diseñar y comercializar nuevas productos e servicios.</p>	<p>Estructura organizacional I* Registro cámara die comercio y RUT* Plan operativo y comercial* Metas ventas y empleos Plan de expansión en líneas de producción</p>	<p>PROPUESTA DE VALOR-PV Modelo de negocio Lean Canvas Producto Mínimo Viable-PMV Validación comercial y técnica PROYECTO EMPRENDEDOR VIABILIDAD Comercial Operativa Legal-organizacional Financiera Conocimiento fuentes de financiación (requisitos) Conformación equipos de trabajo</p>

SALIDAS	EVIDENCIAS	ENTRADAS
<p>PROPUESTA DE VALOR-PV Modelo de negocio Lean Canvas Producto Mínimo Viable-PMV Validación comercial y técnica PROYECTO EMPRENDEDOR VIABILIDAD Comercial Operativa Legal-organizacional Financiera Conocimiento fuentes de financiación (requisitos) Conformación equipos de trabajo</p>	<p>Estructura modelo de negocio validada en el mercado técnico y comercial.* Equipo de trabajo con acuerdo privado. Viabilidad proyecto* Gestión Recursos necesarios para Iniciar puesta en mancha.</p>	<p>* Oportunidad de Negocio* Idea definida Prototipo Incipiente* Identificación Mercado* Identificación fuentes de financiación</p>

SALIDAS	EVIDENCIAS	ENTRADAS
<p>* Oportunidad de Negocio* Idea definida Prototipo Incipiente* Identificación Mercado* Identificación fuentes de financiación</p>	<p>* Plan mejora competencia Calificación Idea y su prototipo Conocimiento entorno</p>	<p>Inscripción Actitud Aptitud</p>