ACTA No. GEE-776			
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Asesorías formulación plan de negocio metodología fondo emprender. – Ardis Hidalgo Hinojosa Larrada			
CIUDAD Y FECHA:	Riohacha, 22 de agosto de 2025	**HORA INICIO:** 11:00 a.m.	**HORA FIN:** 12:00 a.m.
LUGAR Y/O ENLACE:	Oficinas del SBDC/SENA	**DIRECCIÓN / REGIONAL / CENTRO:** Regional Guajira, Centro Industrial y Energías Alternativas-CIEA.	

AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR:

1. Participantes
2. Desarrollo de la agenda
3. Asesoría formulación plan de negocios

OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Asesorías formulación plan de negocio metodología fondo emprender.

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

1. Participantes

En la reunión participó el emprendedor Ardis Hidalgo Hinojosa Larrada del proyecto Altamar Pesca Marítima y el gestor Albani Coronado Felizzola, por parte del Centro de Desarrollo Empresarial SBDC del SENA.

2. Desarrollo de la Agenda

Se valida el avance del plan de negocio en mención, teniendo en cuenta cada uno de los siguientes aspectos:

Datos generales del plan de negocio

Plan de Negocio : Altamar Pesca Marítima.
Emprendedor : Ardis Hinojosa Larrada
Cédula de ciudadanía : 84086387
Teléfono 3113689537
Email : callaospino1113@hotmail.com

Concepto del negocio.

El presente proyecto tiene como objetivo el fortalecimiento de una unidad productiva pesquera artesanal mediante la adquisición e implementación de una embarcación equipada con tecnología de video sonda, con el fin de incrementar la capacidad de captura, mejorar la eficiencia operativa y garantizar una pesca más sostenible y rentable .

3. Asesoría formulación plan de negocios

Se inició la etapa de la formulación de su plan de negocio, primeramente, se realizó la presentación del orientador precisándole la metodología a utilizar en esta etapa, las responsabilidades que asume el emprendedor, seguidamente se efectuó la presentación del emprendedor y su idea de negocio. Una vez terminado las presentaciones, se inició el proceso de las asesorías en la formulación del plan de negocio metodología fondo emprender.

Inicialmente se le solicitó a la emprendedora las herramientas de validación, el formato modelo de negocios y las certificaciones de procuraduría, contraloría, policía nacional, medidas correctivas y REDAM. También se le pidió copia de la cedula de ciudadanía, certificado de estudios realizado, debe enviarlo al correo del orien tador

Posteriormente se le explicó como estructurar los diferentes ítems del plan. El primer ítem Quien es el cliente de su proyecto. En este espacio debe identificar "El cliente" ese que le va a comprar sus productos o servicios, lo más detallado posible, como se conoce a un hijo o a un familiar muy cercano. Precisando las características del cliente o consumidor. Además, debe definir las Cualidades del cliente o consumidor, por favor indicar gustos, preferencias, que le da miedo, que le hace feliz, cuáles son sus valores, que le gusta comer, si le gusta viajar, entre otros.

El segundo ítem, es el Planteamiento del problema o necesidad que se pretende solucionar , debe identificar cuáles las necesidades que usted espera satisfacer de sus potenciales clientes / consumidores.

El tercer ítem es el análisis de la competencia, los proyectos siempre hay competencia, hay que reconocerlo y son esos que hacen lo mismo que queremos hacer, o los que con su producto o servicio reemplazan lo que queremos hacer, describa tres (3) competidores y en qué se diferencia de ellos.

Se le continúo explicando el cuarto ítems, que es la Descripción del proyecto (¿Qué es lo que voy a ofrecer?). Debe explicar En qué consiste su proyecto, qué lo hace diferente a los demás. ¿Cuál es esa ventaja, que hace mejor a su producto o servicio a lo que ya existe, cual es ese toque especial, único que le va agregar?

Se le explicó el quinto ítems donde debe relacionar los productos o servicios a ofrecer al cliente. Descríbalos, cual es la unidad de medida (Libras, Kilos…), presentación. Agrúpelos en únicamente tres (3) productos o servicios.

El sexto ítems el emprendedor debe describir el proceso de producción o prestación del servicio. Detallar paso a paso tal y como son cada una de las actividades de todo el proceso. No olvide incluir aquellos aspectos que sean diferenciadores.

El séptimo ítem hace referencia a los Trámites legales (Permisos y Licencias) relacionado co n el modelo de negocios. Es importante analizar de acuerdo con su actividad económica y lo planteado en el proyecto cual es la mejor forma de legalización si llega a ser beneficiario los recursos del Fondo Emprender .

El ítem octavo está relacionado con los canales (¿Cómo van a conocer mi negocio?). ¿De qué forma espera que los clientes sepan de sus productos o servicios? Indique los canales para comunicar su producto a la comunidad. Las estrategias que van a implementar para garantizar la sostenibilidad del modelo de negocios.

Por último, se le explicó el noveno ítems las proyecciones de ventas, en este ítem usted realizará la proyección de sus ventas a tres años.

El emprendedor formuló su plan de negocios teniendo en cuenta las explicaciones realizadas, se le realizaron varios ajustes al en la descripción de las características y cualidades de los clientes y consumidores. Ajustó la el planteamiento del problema identificando claramente las necesidades de su cliente. Con relación a la descripción del modelo del negocio, precisó en qué consiste el proyecto y su propuesta de valor, definiendo cual es la ventaja competitiva o la diferencia de su modelo de negocio frente a la competencia. Revisó las proyecciones de ventas realizadas ya que estaban muy altas, se le recomendó utilizar unos escenarios pesimistas para esta proyección.

En la parte financiera se le revisó los costos fijos y variables de la producción, recomendándole su ajuste. El emprendedor atendiendo la recomendación procedió a justarlo. Además, se le recalco que debe cumplir con el aporte de 10% del proyecto, en la revisión se apreció que efectivamente el proyecto cumplía con este requerimiento.

Conclusiones Financieras y Evaluación de Viabilidad del proyecto

La Tasa Interna de Retorno (TIR) es del 31 % Mayor que la tasa del interés de oportunidad, que no es más que la tasa de interés promedio que ofrece el mercado para invertir; por lo tanto, ofrece un rendimiento mayor para el dinero del inversionista.

El Valor Presente Neto (VPN) es >0 lo que indica que el inversionista recupera su costo de oportunidad y además obtiene unas ganancias adicionales igual al valor del VPN al realizar la inversión.

Se le orientó a la emprendedora de actualizar los certificados de procuraduría, contraloría, policía nacional, medidas correctivas y REDAM, atendiendo esta orientación procedió a actualizar dichos certificados.

Con la revisión realizada al plan de negocios y con la actualización de los certificados se procedió a la formalización del plan de negocios.

Se le precisa al emprendedor que todos los servicios que brinda el SBDC SENA son totalmente gratuitos, que no tienen ningún costo.

CONCLUSIONES

En la revisión de la información debe realizar los avances teniendo en cuenta las orientaciones realizadas y efectuar las tareas asignadas para agilizar el avance en la formulación del plan negocio.

ESTABLECIMIENTO Y ACEPTACIÓN DE COMPROMISOS

ACTIVIDAD /DECISIÓN	FECHA	RESPONSABLE	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
Realizar los avances teniendo en cuenta las orientaciones realizadas	25/08/2025	Emprendedor	

DE: ASISTENTES Y APROBACIÓN DECISIONES

NOMBRE	DEPENDENCIA / EMPRESA	APRUEBA (SI/NO)	OBSERVACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
Ardis Hidalgo Hinojosa Larrada	Emprendedor	SI	N/A	
Albani Cornado Felizzola	Orientador 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 asesoria formulacion plan de negocios FE



Fuente propia SBDC/SENA – Riohacha, Ardis Hidalgo Hinojosa Larrada– 22 de agosto 2025.