ACTA No. GEE-1449			
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Asesorías formulación plan de negocio metodología fondo emprender. – Chicred Antonio Naged Prieto			
CIUDAD Y FECHA:	Riohacha, 09 de diciembre 2025	**HORA INICIO:** 3:00 p.m.	**HORA FIN:** 4:00 p.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 la emprendedora Chicred Antonio Naged Prieto de la Planta de Beneficio Daned Felipe SAS. 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 : Planta de Beneficio Daned Felipe SAS. Emprendedor : Chicred Antonio Naged Prieto
Cédula de ciudadanía : 93.181.300
Teléfono 3225171783
Email : antonionegocios56@yahoo.com

Concepto del negocio.

Planta de Beneficio Daned Felipe SAS. Beneficio de ganado bovino.

3. Asesoría formulación plan de negocios

Se le revisó los avances realizados hasta la fecha. A continuación, se relaciona las observaciones realizadas.
Identificó claramente al El cliente y consumidores que le va a comprar sus productos o servicios, detallado las características y cualidades de cada perfil definido.
En el Planteamiento del problema o la necesidad que se pretende solucionar, identificó cuáles las necesidades que espera satisfacer de sus potenciales clientes / consumidores. En este ítem relacionó la necesidad de crear una asociación familiar para dar respuesta a esta necesidad identificada.

En el análisis de la competencia describió a los tres competidores más relevantes relacionado con su modelo de negocios describiendo las fortalezas y debilidades de cada competidor, por último, realizó un resumen comparativo de su empresa con la competencia relacionada definiendo cual es la diferencia que tiene con ellos.

En la Descripción del proyecto, qué es lo que voy a ofrecer, explicó 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 exist e, cual es ese toque especial, único que le va agregar

Describió los tres servicios que el proyecto va a ofrecer, inicialmente no lo había hecho de la mejor forma y con las recomendaciones realizadas lo mejoró ostensiblemente.

Detalló el proceso de producción o prestación del servicio, detallando paso a paso t al y como son cada una de las actividades de todo el proceso.

Realizó las proyecciones de ventas a los cinco años que tiene el formato teniendo en cuenta el comportamiento del sector y las variables macro económicas.

Estructuró la información financiera del proyecto teniendo en cuenta los términos de referencia de la convocatoria, en cuanto a los socios, empleos que el proyecto va a generar y las restricciones en los rublos de adecuaciones, vehículos y muebles y enseres.

Conclusiones Financieras y Evaluación de Viabilidad del proyecto

La Tasa Interna de Retorno (TIR) es del 57 % 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 descargar los certificados de procuraduría, contraloría, policía nacional, medidas correctivas, REDAM, autorización de consulta de delitos sexuales con su respectiva certificación y el diligenciamiento de los anexos correspondiente a la convocatoria, que unificara estos documentos en un solo archivo PDF y lo subiera a la plataforma

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

CONCLUSIONES

Con la revisión realizada al plan de negocios y con la documentación adjuntada en la plataforma se procedió a la formalización del plan de negocios de forma individual en la convocatoria cerrada 308

ESTABLECIMIENTO Y ACEPTACIÓN DE COMPROMISOS

ACTIVIDAD /DECISIÓN	FECHA	RESPONSABLE	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
Realizar seguimiento a los resultados de la convocatoria.	15/12/2025	Emprendedor	

DE: ASISTENTES Y APROBACIÓN DECISIONES

NOMBRE	DEPENDENCIA/ EMPRESA	APRUEBA (SI/NO)	OBSERVACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
Chicred Antonio Naged Prieto	Emprendedor	SI	N/A	
Albani Cornado Felizzola	Orientador SBDC-SENA	SI	N/A	Albani Coronado F

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, Chicred Antonio Naged Prieto – 9 de diciembre 2025


SENA