ACTA No. GEE-1444			
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Asesorías formulación plan de negocio metodología fondo emprender. – Sara Elena Carrera Mola			
CIUDAD Y FECHA:	Riohacha, 24 de noviembre de 2025	**HORA INICIO:** 9:00 a.m.	**HORA FIN:** 10:00 a.m.
LUGAR Y/O ENLACE:	https://teams.microsoft.com/l/meetup-join/19%3ameeting	**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 Sara Elena Carrera Mola del proyecto de Porcicola Doña Mary 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 : Porcicola Doña Mary
Emprendedor : Sara Carrera Mola
Cédula de ciudadanía : 26.976.934
Teléfono : 3106525103
Email : sarcamol67@hotmail.com

Concepto del negocio.

Porcicola Doña Mary. la empresa ofrece cría y comercialización de lechones

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 al emprendedor 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 orientador
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.
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.
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.
El séptimo ítem hace referencia a los Trámites legales (Permisos y Licencias) relacionado con 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?
Se le explicó los ítems siguientes explicándole como estructurar cada ítem paso por paso.
Se le precisa al emprendedor que todos los servicios que brinda el SBDC SENA son totalmente gratuitos, que no tienen ningún costo.

CONCLUSIONES

Continuar con el proceso de formulación del plan de negocios enviando avances para su revisión.

ESTABLECIMIENTO Y ACEPTACIÓN DE COMPROMISOS

ACTIVIDAD /DECISIÓN	FECHA	RESPONSABLE	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
Continuar con el proceso de formulación del plan de negocios enviando avances para su revisión.	02/12/2025	Emprendedor	PARTICIPACIÓN VIRTUAL

DE: ASISTENTES Y APROBACIÓN DECISIONES

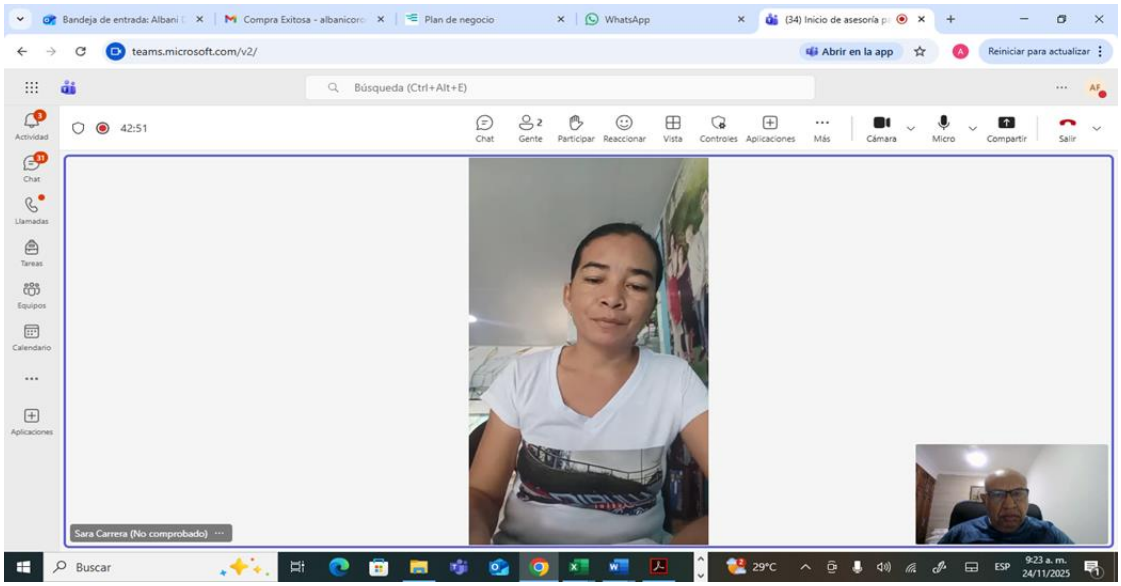
NOMBRE	DEPENDENCIA / EMPRESA	APRUEBA (SI/NO)	OBSERVACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL

Sara Elena Carrera Mola	Emprendedor	SI	N/A	PARTICIPACIÓN VIRTUAL
Albani Cornado Felizzola	Orientador SBDC-SENA	SI	N/A	PARTICIPACIÓN VIRTUAL

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 plataforma teams – Riohacha, Sara Carrera Mola – 24 de noviembre 2025.

Link de grabación: https://sena4-my.sharepoint.com/:v:/g/personal/acoronado_sena_edu_co/IQBWG7ruf31MT7kAYXE57IldAQodc_pUK6cuwdaRbuyvh8k

