ACTA No. GEE-294			
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Asesorías formulación plan de negocio metodología fondo emprender. – Angie Solano Arregocés			
CIUDAD Y FECHA:	Riohacha, 13 de marzo de 2026	**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

1. Verificar los avances del plan de negocios asegurando que la información registrada cumpla con los lineamientos técnicos y las orientaciones proporcionadas por el SBDC SENA.
2. Identificar oportunidades de mejora en los diferentes ítems del plan de negocios, incluyendo análisis de competencia, solución propuesta, productos, costos, proyecciones de ventas y requerimientos legales.
3. Orientar y guiar a la emprendedora en el diligenciamiento adecuado de cada sección del plan de negocios, garantizando claridad, coherencia y cumplimiento de los criterios establecidos por el Fondo Emprender.

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

1. Participantes

En la reunión participó la emprendedora Angie Solano Arregocés del proyecto de Miguel Ángel Restaurante 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 : Miguel Ángel Restaurante.
Emprendedor : Angie Solano A.
Cédula de ciudadanía : 1121301543
Teléfono 3005795263
Email : asolano9215@gmail.com

Concepto del negocio.

Miguel Ángel Restaurante la empresa ofrece comidas a la mesa y línea de postres.

3. Asesoría formulación plan de negocios

Se revisaron los avances realizados hasta la fecha. A continuación, se presentan las observaciones realizadas:

Se realizó una revisión detallada ítem por ítem de la estructuración del plan de negocios, con el fin de verificar que toda la información esté correctamente elaborada.

- **Análisis de la competencia:** Debe profundizare el análisis comparativo de la competencia relacionada, relacionando claramente el proyecto con los tres competidores identificados, destacando fortalezas y oportunidades frente a cada uno.

- **Solución propuesta:** Se le recomienda organizar de manera clara la solución que se plantea para satisfacer las necesidades identificadas en el ítem 2 del planteamiento del problema. La descripción debe responder a los siguientes interrogantes: ¿qué se ofrece (concepto del negocio) y qué lo ha ce diferente (componente innovador)?

- **Factor diferencial e innovación:** Nuevamente se le recomienda Definir el factor diferencial y el componente de innovación del proyecto, proponiendo elementos que generen valor agregado y fortalezcan la competitividad de la iniciativa.

- **Descripción de productos:** Debe Detallar cada producto referenciado en el plan de negocios, de forma que cualquier lector pueda comprender claramente cuáles son los productos que la empresa proyecta ofrecer.

- **Proyecciones de ventas:** Las proyecciones debe estructurarla teniendo en cuenta las ventas actuales y las estimaciones futuras del proyecto con el apoyo del Fondo Emprender, asegurando coherencia con la capacidad productiva y metas del negocio.

- **Presupuesto de promoción y publicidad:** Nuevamente se le recomienda Revisar y ajustar el presupuesto destinado a la implementación de las estrategias de promoción y publicidad, garantizando su coherencia con los objetivos del plan de negocios. Debe detallar cada estrategia referenciada

- **Costos y gastos:**
  Costos fijos: Definir los costos que se presentan de manera constante para producir o prestar el servicio, excluyendo la mano de obra, la cual se contabiliza en el ítem de equipo de trabajo.

  Costos variables: Se explicó que los costos variables están asociados a actividades que cambian según el nivel de producción o prestación del servicio; es decir, si la producción aumenta, los costos suben, y si disminuye, los costos bajan. Ejemplos incluyen materia prima o insumos necesarios para elaborar los productos o prestar los servicios. Se realizó un ejercicio de cálculo con el primer producto para que la emprendedora pueda replicarlo con los demás.

- **Gastos de administración:** Se orientó sobre los rubros que deben incluirse en este ítem, asegurando claridad y precisión en el registro.

- **Equipo de trabajo:** Debe diligenciar cada uno de los cargos (autoempleo, puestos de trabajo, empleo directo) que integrarán el equipo, describiendo detalladamente las principales funciones y actividades de cada posición. Se indicó que deben registrarse mínimo 7 empleos, considerando que el proyecto cuenta con 5 socios, y que el diligenciamiento reflejará cómo se implementará el proyecto.

- **Necesidades y requerimientos:** Se le revisó los rubros en Inversiones Fijas y gastos preoperativos, los cuales se encuentran detallados en la misma herramienta

- **Avances del proyecto:** Se recomendó nuevamente estructurar el plan operativo una vez se definan los recursos que se solicitarán al Fondo Emprender. Además, el ítem de asociatividad debe ser diligenciado, registrando todos los miembros de la asociación en la Hoja Grupo Asociativo.

- **Servicios SBDC SENA:** Se precisó que todos los servicios proporcionados por el SBDC SENA son totalmente gratuitos y no generan ningún costo para la emprendedora.

CONCLUSIONES

En la revisión de la información, se acuerda que la emprendedora deberá continuar realizando los avances correspondientes, teniendo en cuenta las orientaciones brindadas durante la reunión. Además, se enfatiza la importancia de efectuar las tareas asignadas para agilizar el progreso en la formulación del plan de negocios.

Se reitera que el cumplimiento de estas recomendaciones permitirá fortalecer la estructura del proyecto, garantizar la coherencia en los registros y facilitar la presentación ante el Fondo Emprender, asegurando que todos los componentes del plan estén completos y correctamente documentados.

ESTABLECIMIENTO Y ACEPTACIÓN DE COMPROMISOS

ACTIVIDAD /DECISIÓN	FECHA	RESPONSABLE	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
Realizar los avances teniendo en cuenta las orientaciones realizadas	20/02/2026	Emprendedora	Angie Solano A

DE: ASISTENTES Y APROBACIÓN DECISIONES

NOMBRE	DEPENDENCIA / EMPRESA	APRUEBA (SI/NO)	OBSERVACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
Angie Solano Arregocés	Emprendedora	SI	N/A	Angie Solano A
Albani Cornado Felizzola	Orientador SBDC-SENA	SI	N/A	A.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, Angie Solano Arregocés – 13 de marzo 2026.

