ACTA No. GEE- 105			
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Asesoría para la formulación del Plan de negocios Fondo Emprender Las Delicias de Michel			
CIUDAD Y FECHA:	04 de marzo de 2026	**HORA INICIO:** 1O:00: a. m.	**HORA FIN:** 12:00 p. m.
LUGAR Y/O ENLACE:	SENA Maicao, calle 16 # 44 - 46 salida a Riohacha.	**DIRECCIÓN / REGIONAL / CENTRO:** Regional Guajira – Centro Industrial y de energías alternativas	

AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR:

1- Revisión de datos generales del plan de negocio
2- Concepto del negocio.
3- Asesoría en la Formulación del Plan de Negocios Fondo Emprender Delicias de Michel

OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN:

1. Brindar asesoría en la formulación del Plan de negocios Emprender Las Delicias de Michel

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

Participantes:

En la reunión participaron el emprendedor MICHEL KATERINE IGUARAN BARROS y SELENE ROMERO ZUÑIGA, Orientadora del Centro de Desarrollo Empresarial SBDC del SENA.

1. Datos generales del plan de negocio.
Plan de Negocio: LAS DELICIAS DE MICHEL
Emprendedora: MICHEL KATERINE IGUARAN BARROS
Cédula de ciudadanía: 1124502395
Teléfono: 3250822949
E-mail: micheliguaran@hotmail.com
Dirección: Carrera 24 # 20 - 23.

2. Concepto del negocio:
Las delicias de Michel es una empresa dedicada a la elaboración y comercialización de arepas a base de frutos y tubérculos, rellenas de queso y proteínas, pre-listas, para el consumo familiar y opciones en forma de bocados para reuniones y eventos.

3- Asesoría en la Formulación del Plan de Negocios Fondo Emprender Las Delicias de Michel
En reunión desarrollada en el Centro de Desarrollo Empresarial SBDC – Maicao, con la emprendedora MICHEL KATERINE IGUARAN BARROS y SELENE ROMERO ZUÑIGA, orientadora de emprendimiento. Se retomó el proceso de asesoría, teniendo presente que la emprendedora manifestó su intención de continuar formulando el “Proyecto Línea crear Especial”, con la intención de postularse en convocatorias 2026 y se hizo revisión de avances.

En ¿Quién es el cliente de su proyecto?, el ítem 1, la emprendedora tiene definidas las características y cualidades de los diferentes segmentos de clientes, sin embargo, se sugirió ampliar la información con

datos sociodemográficos y realizar una mejor organización, para que se identifique a cuál de los segmentos se está haciendo referencia. Así mismo, se le recomendó incluir los consumidores, toda vez que entre los clientes tiene personas en edad escolar, quienes serían los consumidores y los padres de familias se constituirían en los clientes. en referencia al ítem 2. Planteamiento del problema o necesidad que se pretende solucionar, la emprendedora tiene claridad en la información, sin embargo, se recomendó fortalecerla.

Con respecto al ítems 3, tiene identificado los competidores, con claridad en qué los hace diferente al proyecto, fortalezas y debilidades puesto que la emprendedora conoce bien el mercado donde opera en la informalidad y se sugirió mejorar la conclusión. Para el ítem 4, Descripción del proyecto, hay claridad en los productos que se ofrece, las necesidades que va a satisfacer a los diferentes segmentos de clientes y qué lo hace ser diferente con la competencia, el valor agregado que aporta, entre otros aspectos. Y tiene diligenciada la información en la casilla que corresponde del formato. Así mismo, los ítems 5. Productos o servicios, 6. Proceso técnico, se encuentran debidamente diligenciados. Se le hicieron correcciones y recomendaciones en cuanto a los trámites legales que se requieren para la ejecución del proyecto o ítem 7, puesto que la emprendedora deberá incluir, permisos de uso de suelo, certificado bomberil y facturación electrónica, para mayor confianza con los clientes, todo ello, acorde con el tipo de empresa que desea constituir. En lo que concierne a los canales para dar a conocer el negocio (ítem 8), la emprendedora tiene claridad con la utilización de canales convencionales y digitales, para dar a conocer el negocio y llegar a más personas y que estas a su vez multipliquen la información. De igual manera, se recomendó a Michel Iguarán, ajustar el gasto en publicidad para que sea proporcional al público objetivo y al alcance esperado, optimizando así el uso de los recursos con que contará el proyecto.

También se explicó a la emprendedora que, acorde con el formato 2026 “Proyecto Línea Crear Especial”, en el ítem 9, además de la proyección de ventas a cinco años, se deben justificar dichas proyecciones las cuales, deben ser acorde con indicadores macroeconómicos como el IPC (Índice de precios al consumidor) y el IPP (Índice de precios al productor). También se recomendó a Michel Iguarán, ser cuidadosa con el componente financiero puesto que las proyecciones de ventas del primer año deben ser equiparables a la inversión inicial, tener presente que es un proyecto que está en ejecución de manera informal y la utilización de los canales digitales pueden fortalecer la comercialización ampliando el alcance del mercado que ya se posee y que se debe fortalecer en su explicación en el ítem de avances del proyecto, específicamente avances comerciales.

La emprendedora tiene pocos avances en la parte financiera, sin embargo, se le recomendó, actualizar los valores, teniendo presente que de ser beneficiaria con los recursos Fondo Emprender, en la categoría individual, se tiene un estimado de 73 millones de pesos y que debe ceñirse a lo que indiquen los términos de referencia de la “Convocatoria No 162_Indígenas”. En lo que tiene que ver con el ítem 11. Se tiene claridad con respecto a las necesidades y requerimientos, pero se reiteró, que debe ser acorde con los valores actuales de la convocatoria. Con respecto al ítems 14-. ¿Qué avances se tienen hasta el momento?, se le pidió a la emprendedora, que hiciese el diligenciamiento acorde con la experiencia comercial que poseen, al tratarse de una iniciativa que opera en medio de la informalidad y que cuenta con clientes fidelizados. En lo que tiene que ver con el Plan Operativo, se deberá realizar una vez haya diligenciado la parte financiera del proyecto.

Se continúa con la asesoría para la formulación del plan de negocios FE.

CONCLUSIONES

Se revisaron los avances del proyecto. Se hicieron recomendaciones y sugerencias para fortalecer la formulación del formato “Proyecto Línea crear Especial”.

Se continua con las asesorías para la formulación del Plan de Negocios FE.

ESTABLECIMIENTO Y ACEPTACIÓN DE COMPROMISOS

ACTIVIDAD /DECISIÓN	FECHA	RESPONSABLE	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
Realizar correcciones, completar la información del Proyecto.	17 de marzo de 2026	MICHEL KATERINE IGUARAN BARROS	

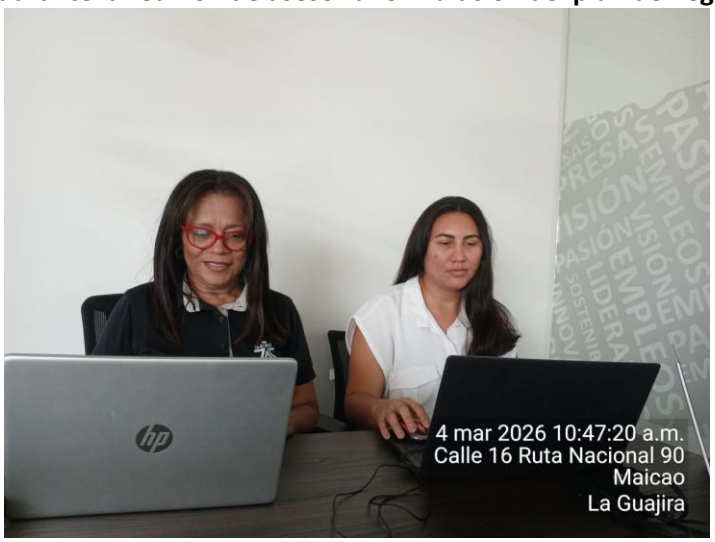
DE: ASISTENTES Y APROBACIÓN DECISIONES

NOMBRE	DEPENDENCIA/ EMPRESA	APRUEBA (SI/NO)	OBSERVACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
MICHEL KATERINE IGUARAN BARROS	LAS DELICIAS DE MICHEL	SI	N/A	
SELENE ROMERO ZÚÑIGA	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 durante la reunión de asesoría formulación del plan de negocio F E.



Fuente: S, Romero –, Las Delicias de Michel. 04 de marzo de 2026