ACTA No. GEE- 107			
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Asesoría para la formulación del Plan de negocios Fondo Emprender Tortas Don Cebo			
CIUDAD Y FECHA:	11 de marzo de 2026	**HORA INICIO:** 8:00: AM	**HORA FIN:** 11:30 AM
LUGAR Y/O ENLACE:	SENA Maicao, 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 Tortas Don Cebo

OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN:

1. Brindar asesoría en la formulación del Plan de negocios Fondo Emprender Tortas Don Cebo

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

Participantes:

En la reunión participaron el emprendedor LUIS RAFAEL DIAZ OJEDA y SELENE ROMERO ZUÑIGA, Orientadora del Centro de Desarrollo Empresarial SBDC del SENA

1. Datos generales del plan de negocio.
Plan de Negocio: TORTAS DON CEBO
Emprendedor: LUIS RAFAEL DIAZ OJEDA
Cédula de ciudadanía: 84071502
Teléfono: 3012653016
E-mail: jacbuenosaires@gmail.com
Dirección: Carrera 28 # 16 B - 07

2. Concepto del negocio:
Tortas don Cebo se dedica a la elaboración y comercialización de tortas caceras, con opciones saludables y variedad en sabores y presentación, para disfrutar en sitio, donde se vive una experiencia en la combinación de sabores y topings, los clientes también pueden solicitarlas a domicilio para disfrutar en el lugar de su preferencia.

3- Asesoría en la Formulación del Plan de Negocios Fondo Emprender Tortas Don Cebo
En reunión desarrollada en el Centro de Desarrollo Empresarial SBDC – Maicao, con el emprendedor LUIS RAFAEL DIAZ OJEDA y SELENE ROMERO ZUÑIGA, orientadora de emprendimiento, Se retomó el proceso de asesoría, teniendo en cuenta que el emprendedor, manifestó su decisión de continuar con la formulación del “Proyecto Línea Crear Especial”, con el

propósito de presentarse a las convocatorias del año 2026. Durante la sesión se realizó la revisión de los avances obtenidos hasta el momento.

En relación con el ítem 1, ¿Quién es el cliente de su proyecto?, el emprendedor tiene identificadas las características y cualidades de los diferentes segmentos de clientes; no obstante, se sugirió organizar la información por segmentos e incorporando datos sociodemográficos, permitiendo que se pueda diferenciar a cuál segmento corresponde cada descripción. De igual forma, se recomendó incluir a los consumidores, teniendo en cuenta que dentro de los clientes se encuentran hijos pertenecientes a grupos familiares, entre otros, quienes serían consumidores finales, mientras que los padres de familia se constituyen como los clientes directos 8Quienes pagan por el producto). Con respecto al ítem 2, Planteamiento del problema o necesidad que se pretende solucionar, el emprendedor posee conocimiento del tema, aunque se recomendó reforzar la argumentación presentada.

En cuanto al ítem 3, el emprendedor tiene plenamente identificados a sus competidores, así como los elementos que diferencian su propuesta frente a ellos, incluyendo fortalezas y debilidades, lo cual se debe a su conocimiento del mercado en el que actualmente opera de manera informal. No obstante, se sugirió mejorar la redacción de la conclusión. Para el ítem 4, Descripción del proyecto, se evidenció claridad en los productos que se ofrece, las necesidades que se busca satisfacer en los distintos segmentos de clientes y los aspectos que permiten diferenciarse de la competencia, incluyendo el valor agregado del proyecto. La información ya se encuentra registrada en la casilla correspondiente del formato. Así mismo, los ítems 5. Productos o servicios y 6. Proceso técnico se encuentran debidamente diligenciados.

Posteriormente, se realizaron observaciones y recomendaciones relacionadas con los trámites legales requeridos para la ejecución del proyecto (ítem 7), indicando que el emprendedor deberá contemplar permisos como uso de suelo, certificado bomberil y facturación electrónica, permisos o registros sanitarios, Buenas Prácticas en Manipulación de alimentos, manejo adecuado de residuos, con el fin de cumplir con la normatividad del sector al que pertenece el Proyecto de productos panificable y generar mayor confianza en los clientes y acorde con el tipo de empresa que proyecta constituir. En cuanto al ítem 8, Canales para dar a conocer el negocio, el emprendedor tiene definido el uso de medios tradicionales y digitales para promocionar el negocio, llegar a un mayor número de personas y facilitar la difusión de la información. También se sugirió revisar el gasto destinado a publicidad, procurando que sea proporcional al público objetivo y al alcance esperado, con el fin de optimizar los recursos del proyecto, que para la nueva vigencia y con la generación del autoempleo son aproximadamente 73 millones de pesos.

De igual manera, se explicó al emprendedor que, conforme al formato 2026 “Proyecto Línea Crear Especial”, en el ítem 9, además de proyectar las ventas a cinco años, es necesario justificar dichas proyecciones con base en indicadores macroeconómicos como el IPC (Índice de Precios al Consumidor) y el IPP (Índice de Precios al Productor). También se recomendó prestar especial atención al componente financiero, considerando que las proyecciones de ventas del primer año deben guardar relación con la inversión inicial. Se reiteró que se trata de una iniciativa que

actualmente opera de manera informal y que el uso de canales digitales puede fortalecer la comercialización, ampliando el alcance del mercado que ya posee. Este aspecto debe fortalecerse en la explicación del ítem de avances del proyecto, particularmente en lo relacionado con avances comerciales.

Continuando con el orden del Formato del "Proyecto Línea Crear Especial", se recomendó al emprendedor ajustar los costos y gastos. En relación con el ítem 11, se evidenció claridad frente a las necesidades y requerimientos del proyecto; sin embargo, se recomendó revisar los valores establecidos en las convocatorias vigentes, de acuerdo con los términos de referencia. Respecto al ítem 14, ¿Qué avances se tienen hasta el momento?, se solicitó al emprendedor diligenciar la información teniendo en cuenta la experiencia comercial existente, considerando que se trata de una iniciativa que actualmente opera de manera informal y cuenta con una base de clientes fidelizados. En cuanto al Plan Operativo, se indicó que este deberá elaborarse una vez se haya completado el componente financiero del proyecto. De igual manera, se debe fortalecer el al Impacto o ítem 16, se debe expresar los aportes que desde el proyecto se hará al incremento económico de la región, la generación de empleos, el cuidado del medioambiente a su comunidad y en el uso de tecnologías entre otros aspectos.

Finalmente se creó usuario en plataforma Fondo Emprender y se orientó al emprendedor para el uso y cargue de documento para la futura postulación a convocatoria.

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

CONCLUSIONES

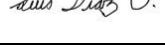
Se revisaron los avances del proyecto y se hicieron recomendaciones y sugerencias para fortalecer el Proyecto de Tortas Don Cebo.

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
Enviar ajustes y correcciones con avances del Proyecto.	17 de marzo de 2026	LUIS RAFAEL DIAZ OJEDA	

DE: ASISTENTES Y APROBACIÓN DECISIONES

NOMBRE	DEPENDENCIA/ EMPRESA	APRUEBA (SI/NO)	OBSERVACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
LUIS RAFAEL DIAZ OJEDA	TORTAS DON CEBO	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 –, TORTAS DON CEBO, 11 de marzo de 2026