SBDC - Centro de Desarrollo Empresarial

BUENAS PRACTICAS DE FORMULACIÓN
"NUEVA ESTRUCTURA PLAN DE NEGOCIOS FONDO EMPRENDER"

El diseño de esta guía tiene como objetivo facilitar el proceso de formulación de planes de negocio para el programa fondo emprender, el cual se encuentra dividido en los siguientes módulos:

- Datos generales
- ¿Quién es el protagonista?
- ¿Existe oportunidad en el mercado?
- ¿Cuál es mi solución?
- ¿Cómo desarrollo mi solución?
- ¿Cuál es el futuro de mi negocio?
- ¿Qué riesgos enfrento?
- Resumen ejecutivo

En cada uno de los módulos se proporcionarán las herramientas necesarias que le permitirán tanto al gestor como al emprendedor, desarrollar un plan de negocio coherente con la guía metodológica y los criterios de evaluación exigidos por la UNIVERSIDAD NACIONAL, como ente evaluador.

NOTAS GENERALES:

1. Recuerde que en aquellos casos en donde el emprendedor haya desarrollado con anterioridad la actividad económica de su negocio, deberá detallar su nivel de avance y desarrollo en el plan de negocios, en aquellas secciones donde aplique.
2. Recuerde que los nombres de los anexos no deben contener caracteres especiales y asegúrese que estos puedan visualizarse después de cargados.
3. Asegúrese que las cifras sean consistentes entre el modelo financiero, la literatura del plan de negocios y la plataforma.

DATOS GENERALES:

¿En dónde se localizará la empresa (Ciudad donde se ubicará la sede principal de la empresa)?

La sede principal se localizará en la ciudad de Cali

Se recomienda incluir una breve descripción del proyecto y sus objetivos (coherente con las metas establecidas).
En este módulo el emprendedor deberá indicar información general de la empresa: localización, ciudad donde se ubicará la sede principal y el sector económico según código CIIU.

Si su proyecto fue presentado en convocatorias anteriores, en el modelo anterior de la plataforma, por favor referenciar el número dela convocatoria, el código "ID"y nombre del plan de negocios.

¿En qué sector se encuentra clasificado el proyecto a desarrollar?

REALIZACÓN DE ACTIVIDADES ESPECIALIZADAS PARA LA CONSTRUCCIÓN DE EDIFICIOS Y OBRAS DE INGENIERÍA CIVIL

(Lista desplegable: Sectores según código CIIU – 4 dígitos)

Actividad principal Código CIIU: 4290
Actividad secundaria Código CIIU: 4390

Seleccionar opción de la lista desplegable.

I. ¿QUIÉN ES EL PROTAGONISTA?

1. Describa el perfil de su cliente, junto a su localización. Justifique las razones de su elección:

(*Tenga en cuenta la segmentación de clientes: ¿Quiénes son sus clientes? ¿Dónde encuentra los clientes? ¿Cuáles son las características de sus clientes y cuáles son sus segmentos de mercado?* ¿Cómo prioriza sus segmentos de mercado?)

Cliente
• Perfil: Personas mayores de 18 años • Localización: Urbano y Rural • Justificación: Personas mayores de 18 años que deseen construir en sus lotes o tengan proyectos para construcción.

Nota: Sí su proyecto tiene perfiles diferentes de clientes y consumidores, por favor complete la siguiente información:

(Si el mercado es consumidor y cliente diligencie ambas secciones. Si es solo cliente o solo consumidor, diligencie el que le corresponde.)
Esta sección está relacionada con la sección No. 4, pregunta No. 11

Consumidor
Perfil

Ejemplo: si su plan de negocio es producción de fresa, su cliente puede ser un supermercado, siendo al consumidor final la persona que consume fresa.

2. ¿Cuáles son las necesidades que usted espera satisfacer de sus potenciales clientes / consumidores?

Clientes: Brindar todo tipo de soluciones para la construcción de viviendas o proyectos de viviendas
Consumidores

En esta sección describa las necesidades y/o problemas que intenta resolver con el producto y/o servicio que va a ofrecer. Esta sección debe estar sustentada y soportada con las herramientas de ideación y validación temprana (Lean canvas, tarjeta persona, Jobs to be done, entre otras).

II. ¿EXISTE OPORTUNIDAD EN EL MERCADO?

3. ¿Describa la tendencia de crecimiento del mercado en el que se encuentra su negocio?

Construcción modular y prefabricada. Las soluciones modulares y prefabricadas no son nada nuevo para la industria de la construcción. Por ejemplo, el final de la Segunda Guerra Mundial el diseño prefabricado permitió reconstruir ciudades devastadas por la guerra en todo el Reino Unido. Tras unas décadas de olvido, los prefabricados han regresado en los últimos años. Un ensamblaje in situ más rápido y construcciones estandarizadas de mayor calidad es para algunos la solución para abordar las crisis de vivienda en todo el mundo. Los avances en el diseño y la edificación de alta tecnología significan que se puede fabricar un número cada vez mayor de componentes fuera del sitio. Eso significa que los edificios pueden construirse de manera más rápida y silenciosa, con menos desperdicio de materiales, una perspectiva atractiva.

Es esta sección debe detallar la fuente de la información donde identificó la tendencia de crecimiento de este mercado, resultados en términos cualitativos y cuantitativos de la misma.

Se puede Incluir: análisis del estudio de mercado, de tendencia, validaciones del producto o servicio en el mercado, análisis de oferta y demanda basados en la metodología de ideación y validación temprana (Lean canvas, tarjeta persona, Jobs to be done, entre otras).

4. Realice un análisis de la competencia, alrededor de los criterios* más relevantes para su negocio:

Nota: * Seleccione de las siguientes opciones de criterios, aquellos para los cuales se identifica como alto nivel de criticidad para la validación de la competencia.

Competencia				
Descripción	**Competidor 1**	**Competidor 2**	**Competidor 3**	**Competidor n**
Localización	Casas Prefabricadas JB	Casas cypres	Jaramillo Mora	Constructora Bolivar
Productos y servicios (atributos)	Venta de Casas Prefabricadas	Venta de Casas prefabricadas en todo el valle	Construye proyectos de vivienda	Construye proyectos de vivienda
Precios	Casas desde 7 millones en adelante	Casas desde 10 millones en adelnate	Precios de los proyectos varias, desde 80-85 millones en adelante	Precios de los proyectos varias, desde 80-85 millones en adelante
Logística de distribución	Se realizan por pedido del cliente	Tienen en venta o se realizan por pedido	Proyectos en venta	Proyectos en venta
Otros, ¿cuál?_____				

Identificar claramente el competidor a través de los criterios e información solicitada en la tabla. Con esta información podrá realizar la comparación y análisis de la competencia.

En la casilla otros, podrá incluir: segmento, estrategias comerciales

III. ¿CUÁL ES MI SOLUCIÓN?

5. Describa la alternativa o solución que usted propone para satisfacer las necesidades señaladas en la pregunta 2:

Nota: La alternativa o solución debe ser descrita dando respuesta a los siguientes interrogantes: ¿qué se ofrece (concepto del negocio) y qué lo hace diferente (propuesta de valor)?

Concepto del negocio

Satisfacer una necesidad que se tiene como problemática en la sociedad actual, e incluye a todas las personas, pero principalmente a las personas de estratos bajos, los cuales buscan una vivienda digna; pero con los precios que ofrece el mercado actual y la poca aprobación por los bancos para un crédito de vivienda, se hace casi imposible acceder a una vivienda para los estratos bajos. Es en ese entonces que nace la idea de REVO-CONSTRUCTORA una empresa que construye casas prefabricadas, una alternativa viable al momento de hablar de viviendas, porque sus precios resultan ser muy económicos, se construyen en muy poco tiempo y son casas que le brinda la seguridad a las personas, pero no es solo la construcción de la vivienda, sino todo el proceso, desde la planificación, hasta la construcción de la misma, con el fin de que los clientes consigan todo en el mismo lugar, brindando una gran satisfacción en el servicios al cliente.

Una cuestión muy importante es el medio ambiente y el impacto de las construcciones de las viviendas y es ahí donde las viviendas prefabricadas tienen un punto a favor muy fuerte porque al construir casas en fábricas, podemos evitar la contaminación acústica y reducir el impacto circundante en el medio ambiente.

Por la misma razón, los procesos de fábrica controlados generan menos residuos y minimizan el consumo de energía y materias primas. En la fábrica, los residuos se procesan mediante el reciclaje de materiales de construcción y el control de inventarios.

Componente innovador o factor diferencial:

Variable	Descripción de la innovación
Concepto del negocio	Implementar procesos de arquitectura en la venta de las Casas Prefabricadas, reducción de la contaminación del medio-ambiente al ser casas prefabricadas.
Producto o servicio	Planos, Asesorías, Venta de Casas Prefabricadas, Venta de Materiales, Diseños exteriores e interiores
Proceso	Asesoría desde la planificación hasta la construcción de la vivienda

En esta sección relacione aquellas características que lo hacen diferente a las demás soluciones que ofrecidas en el mercado.

6. ¿Cómo validó la aceptación en el mercado de su proyecto (metodología y resultados)?
   Nota: Dentro de los resultados, destaque la identificación de las motivaciones que tienen los clientes para adquirir su producto.

   A través de encuestas y participación en redes sociales

Esta sección debe estar sustentada y soportada con las herramientas de ideación y validación temprana (Lean canvas, tarjeta persona, Jobs to be done, entre otras).

7. Describa el avance logrado a la fecha para la puesta en marcha de su proyecto, en los aspectos: técnico - productivo, comercial y legal.

Nota: En caso de haber realizado ventas, relacione las cantidades e ingresos generados. Si cuenta actualmente con un producto mínimo viable o infraestructura, realice una descripción de los mismos.

Aspecto	Avance
Técnico–productivo	Implementación de plaquetas en concreto simple, con refuerzos en acero de ¼", que no deja muchos residuos y son eco-amigables al no dejar mucha contaminación.
Comercial	Publicidades en redes y a través de volantes
Legal	Constitución de la empresa en cámara y comercio

Esta sección aplica para unidades productivas, negocios informales, o con un producto mínimo viable. Soporte la información descrita. Por ejemplo: informe de ventas, certificación de ingresos relacionado con la venta del producto o servicio por contado, facturas, comprobante de ingreso, recibo de caja.

8. Elabore la ficha técnica para cada uno de los productos (bienes o servicios) que componen su portafolio:

Ítem		Descripción
Producto específico: **ventas de Casas Prefabricadas**	Denominación común del bien o servicio: **Casas prefabricadas**	Casas Prefabricadas con plaquetas en concreto simple y reforzadas con acero de ¼" unidas por perfiles metálicos, que a su vez representan el elemento estructural que le da estabilidad a la vivienda.
Ítem		**Descripción**
Nombre comercial: **Dibujo y modelado arquitectónico y de ingeniería**.	Denominación comercial: **Arquitectura e Ingeniería.**	Asesorías para la construcción de la vivienda o el proyecto, implementando modelos arquitectónicos y de ingeniería.
Unidad de medida:		Las casas se miden por M2, los planos y demás servicios son por unidad y/o cantidad

Descripción general:	Descripción de las características técnicas del bien o servicio:	Las plaquetas tienen: **1. Resistencia a la compresión:** 210 Kilogramos/Cm2. **2. Resistencia a la Flexión:** 60 Kilogramos/Cm2. Equivalentes a una carga de 240 kilogramos concentrada en el centro de un panel de 1x1m. **3. Coeficiente global de transferencia de calor:** 1.93 Kilo Calor/M2-H-C.
Condiciones especiales	Describa las advertencias o condiciones especiales de almacenamiento o uso delproducto /servicio	Para su construcción debe ser un terreno nivelado y compactado.
Otros	¿Cuál?	

Nota: La información consignada en la ficha técnica dependerá del tipo de bien o servicio a ofrecer, y el emprendedor podrá ampliar esta información a su consideración.

IV. ¿CÓMO DESARROLLO MISOLUCIÓN?

9. ¿Cómo obtendrá ingresos? Describa la estrategia de generación de ingresos para su proyecto.

Las casas prefabricadas ofrecen una solución alternativa y sobre todo llamativa cuando hablamos de dinero, su principal fuerte es que son viviendas que se hacen a medida que el cliente la necesita con su gran ventaja competitiva, la cual es el tiempo y dinero. Eso acompañado de una estrategia publicitaria nos ocupará como líder en el valle como objetivo a corto plazo, implementando proyectos de vivienda en la región.

Esta sección deberá incluir las estrategias de mercadeo y ventas, considerando los canales de comercialización. Esta sección se complementa con la pregunta número 18.

10. Describa las condiciones comerciales que aplican para el portafolio de sus productos:

Cliente	
¿Cuáles son los volúmenes y su frecuencia de compra?	Venta de una casa prefabricada, Min:1 al mes o cada 2 meses Servicios de arquitectura, asesorías, Min: 1 mes
¿Qué características se exigen para la compra (Ej: ¿calidades, presentación - empaque)?	Contratos autenticados en notaria que al momento de la firma represente al menos el 50% del valor total del inmueble, para poder iniciar su construcción Servicios de arquitectura a especificación del cliente.
Sitio de compra	Oficina y virtual
Forma de pago	En efectivo, transferencias bancarias.

Precio	Casas prefabricadas: desde $8`000.000 de pesos en adelante Servicios de Arquitectura desde $150.000 en adelante
Requisitos post-venta	Mantenimientos adecuados, servicios de mantenimiento.
Garantías	De 15 años, si y solo si el cliente cumple adecuadamente con las condiciones y mantenimientos de las viviendas Para las asesorías, Garantías de servicio que cumplan con altos estándares de calidad y satisfagan la necesidad del cliente.
Margen de comercialización	En la venta de casas prefabricadas mínimo 3 millones

Esta sección se sustenta con las herramientas que defina el emprendedor para el estudio de mercado que le ayude a validar la aceptación de su producto en el mismo. Ejemplos: cartas de intención,resultados de degustación, aceptación de muestras, entrevistas, encuestas, focus group, entre otras.

Consumidor	
¿Dónde compra?	A través de página web, redes sociales, establecimiento comercial.
¿Qué características se exigen para la compra (Ej. calidades, presentación - empaque)?	Ser persona mayor de edad que demuestre su capacidad de pago
¿Cuál es la frecuencia de compra?	En el valle se compran mínimo 5 viviendas cada mes
Precio	Viviendas de 50 millones en adelante y si son de interés social desde 80 y 90 millones en adelante

Esta sección se sustenta con las herramientas que defina el emprendedor para el estudio de mercado que le ayude a validar la aceptación de su producto en el mismo. Ejemplos: cartas de intención,resultados de degustación, aceptación de muestras, entrevistas, encuestas, focus group, entre otras.

11. Realice la proyección de cantidades y precios de venta (mensual). Justifique los resultados y señale la forma de pago:

• Proyección cantidades:1 • Proyección precios de venta:8`000.000 • Forma de pago (contado / crédito) *: Contado
Justificación: Venta de mínimo 1 casa al mes, contando con una venta de una casa de mínimo 8`000.000 y de contado porque como microempresa no es viable dar crédito.

Nota: *Sí la forma de pago es crédito, por favor señale los días de plazo.

Para la justificación de los resultados puede usar los siguientes soportes: informe de ventas, certificación de ingresos relacionado con la venta del producto o servicio por contado, facturas, comprobante de ingreso, recibo de caja.

12. Describa la normatividad que debe cumplirse para el portafolio definido anteriormente: Identificación de la norma, procesos, costos y tiempos asociados al cumplimiento de la normatividad.

- Normatividad empresarial (constitución empresa) *:
  "Brindar a nuestros clientes servicios de arquitectura, ingeniería y construcción cumpliendo con nuestros compromisos legales y contractuales para cumplir con sus requisitos de costos,
  Plazo, seguridad y medio ambiente".

  Para asegurar que a nuestros clientes se le brinden servicios de calidad:

  • Adoptamos las mejores prácticas en nuestras operaciones y procesos de gestión. Formas de mejorar la confiabilidad de los servicios prestados.
  • Hemos integrado un equipo profesional dedicado a cumplir o superar los estándares. Expectativas del contrato.
  • Promovemos una actitud permanente de innovación entre nuestros empleados, con el objetivo de mejora continua del proceso.

- Normatividad tributaria: Constitución legal a través de cámara y comercio como persona natural

- Normatividad técnica (Permisos, licencias de funcionamiento, registros, reglamentos): Permisos ante los municipios para la construcción de cada vivienda (si es necesario)

- Normatividad laboral: Código sustantivo del trabajo

- Normatividad ambiental:
  LEY 23 DE 1973
  Expide el código de los recursos naturales y protección al medio ambiente para todo el territorio Colombiano.

- Registro de marca – Propiedad intelectual: REVO-CONSTRUCTORA está registrada como establecimiento comercial

*Nota: Sí a la fecha la empresa está constituida, por favor anexe el certificado de existencia y representación legal, y el documento privado de constitución.

Relacionar en esta sección específicamente para cada producto o servicio la normatividad que aplica, soportadacontrámites depermisos, licencias, registros, reglamentos, entreotras.Encasodetenerlo anexarlo.

13. Describa las condiciones técnicas más importantes que se requieren para la operación del negocio.

Nota: Para los proyectos agropecuarios, debe identificarse las condiciones ambientales como: clima, temperatura, altitud, topografía, pluviosidad, y demás requisitos de alimentación (pecuario) o fertilización (agrícola) etc.

Local comercial
Local para producción de materia prima

Tenga en cuenta los parámetros técnicos para cada tipo de proyecto.

14. Defina los requerimientos en: Infraestructura - adecuaciones, maquinaria y equipos, muebles y enseres, y demás activos.

Recuerde que todos los requerimientos descritos deben estar incluidos en los formatos financieros.

14.1 ¿Para el funcionamiento del negocio, es necesario un lugar físico de operación? (SI / NO, justificación)

Si, Primordialmente se necesita una oficina para atender a los clientes y ofrecer todos los servicios, en un objetivo a corto y media plazo está, crear la fabrica de las materias primas para la empresa

14.2 Identifique los requerimientos de inversión:

Nota: Se debe enlistar la totalidad de requerimientos en inversión, independiente de si se financiarán con recursos del Fondo Emprender, propios o de otras fuentes.

Tipo de Activo	Descripción	Cantidad	Valor Unitario*	Requisitos técnicos**
Infraestructura – Adecuaciones				
Maquinaria y Equipo				
Equipo de comunicación y computación				
Muebles y Enseres				

y otros				
Otros (incluido herramientas)				
Gastos pre-operativos				

*El valor debe incluir todos los impuestos y costos asociados a su compra y ubicación en el lugar donde operará el negocio.
** Indique la capacidad de producción de la maquinaria

Tenga en cuenta los porcentajes de financiación y rubros descritos en la normatividad Recuerde que todos los requerimientos descritos deben estar incluidos en los formatos financieros.

14.3 Detalle las condiciones técnicas de infraestructura: áreas requeridas y distribución de espacios. (Anexar mapa y /o plano)

Nota: Si ha seleccionado el sitio de operación, realizar la consulta del POT / EOT para validar que este lugar se encuentra habilitado para el uso del suelo que usted requiere y la demás normatividad que aplica para su negocio.

Tenga en cuenta el área total requerida y distribución.

14.4 ¿Para la adquisición de algún activo, se tiene contemplado realizar importación? (SI / NO, justificación)

14.4.1 Detalle los activos, países proveedores y tiempos estimados:

14.4.2 En caso de presentarse incremento en el valor del activo por factores como: tasa de cambio, reformas tributarias etc., ¿cómo financiará éste mayor valor?

15. ¿Cuáles el proceso que se debe seguir para la producción del bien o prestación del servicio?
    Nota: Describa el proceso a través del siguiente esquema*. Elabore un cuadro para cada producto.

Bien / Servicio:				
Unidades a producir:				
Actividad del proceso	**Tiempo estimado de realización (minutos / horas)**	**Cargos que participan en la actividad**	**Número de personas que intervienen por cargo**	**Equiposy máquinas quese utilizan. Capacidad de producción por máquina (Cantidad de producto/ unidad detiempo)**
Actividad 1				
Actividad 2				
Actividad 3				
Actividad 4				
Actividad 5				
Actividad 6				
Total				

Nota: * El esquema solicitado requiere al menos los siguientes aspectos: Actividad del proceso, tiempo estimado de realización, cargos que participan en la actividad, número de personas que intervienen por cargo, y equipos y máquinas que se utilizan (Capacidad de producción por máquina - Cantidad de producto/ unidad de tiempo). Sin embargo, sí usted dispone de un análisis alternativo con la misma información, puede anexarlo como respuesta a esta pregunta.

Se sugiere especificar el tiempo utilizado por cada cargo para cada actividad.

16. ¿Cuál es la capacidad productiva de la empresa? (cantidad de bien o servicio por unidad de tiempo)

Se sugiere detallar por unidad de tiempo (diaria, mensual, anual).
Se sugiere explicar el cálculo de capacidad instalada versus la utilizada, según lo proyectado en el modelo financiero.

17. Equipo de trabajo

17.1 ¿Cuál es el perfil del emprendedor, el rol que tendría dentro de la empresa y su dedicación?

- Perfil (formación, experiencia general y experiencia relacionada con la idea de negocio): Tecnico en Asistencia Administrativa, Actualmente cursando 6º semestre de Administración de empresa, Actualmente estudiando un Tecnólogo en Dibujo y Modelado Arquitectónico y de Ingeniería. 3 años de experiencia trabajando en una empresa de Casas prefabricadas, 6 meses en Emcomunitel.
- Rol: Gerente, Representante legal, Realizar Contratos, Negociaciones, Tomar decisiones, Además de realizar, revisar planos, Administrar recursos, Visitar Terrenos, Obras y proyectos a construir, Dirigir y controlar la empresa y planes de negocio.
- Dedicación (Tiempo completo / tiempo parcial): Tiempo completo divido en: Tiempo en la empresa, visitar constantemente, Salir a negociaciones, Trabajo desde casa (Teletrabajo)

17.2 ¿Qué cargos requiere la empresa para su operación (primer año)?

Nombre del Cargo	Funciones principales	Perfil requerido			Tipo de contratación (jornal, prestación de servicios, nómina)	Dedicación de tiempo (tiempo completo / tiempo parcial)	Unidad	Valor remuneración*	Mes de vinculación
		Formación	Experiencia General (años)	Experiencia específica (años)					
Gerente	Representante Legal, Firma de Contratos, Dirigir la empresa	Tecnico, Tecnólogo o profesional en carrera afines a la administración	3 años	2 años	Termino indefinido	Tiempo Completo	Pesos Colombianos $	3´500.000	
Asesor Comercial	Asesor a los clientes en los diversos servicios ofrecidos, Conocimientos y Manejo de básico de arquitectura, excelente servicio al cliente	Tecnico, Tecnólogo o profesional en carrera afines a la administración	2 años	Min 6 meses		Tiempo Completo, también teletrabajo	Pesos Colombianos $		
Asistente Administrativa	Control de Archivo, Manejo de Papeleo Administrativo, Recepción de documentos, Aflicciones, Inducciones	Aprendiz del SENA	NA	NA		Tiempo Completo	Pesos Colombianos $		
Contador	Realizar el control y registros contables de la empresa	Tecnólogo o Profesional de la contaduría	3 años	3 años		Tiempo Parcial	Pesos Colombianos $		
Social Media Managger	Realizar campañas de publicidad de forma estratégica que impacten en la sociedad	Publicidad	3 años	2 años		Tiempo Parcial	Pesos Colombianos $		
Maestro de obra	Iniciar el proceso de construcción, contratar sus ayudantes	Profesional en construcción. Ingenieria o Arquitectura	5 años	3 años		Tiempo Completo	Pesos Colombianos $		

Nota: Este valor debe incluir los gastos de seguridad social y demás, exigidos por la normatividad vigente de empleo en el país.

Manual Operativo del Fondo Emprender: Para la contabilización del número de empleos en los casos de Jornales, maquilas, prestación de servicios y honorarios se tendrán en cuenta las siguientes homologaciones o

equivalencias:

Jornales:

a. Por cada jornalero que tenga más de quince jornales contratados se homologa a una solución de empleabilidad (un empleo)
b. Por una cantidad de jornales contratados en fechas pico, se debe considerar una solución de empleabilidad (un empleo), equivalente a 30 jornales contratados independiente del número de jornaleros

Maquilas:

Para todos los empleados con seguridad social que actúan en maquila para las empresas del FONDO EMPRENDER se puede homologar a una solución de empleo siempre y cuando se entregue para efectos del Fondo una declaración, en la cual se exprese que la remuneración por las labores contratadas para el maquilador asciende a por lo menos un 60% del SMLMV y se establezca una periodicidad superior al mes.

Prestación de Servicios y Honorarios:

Para todas las personas contratadas bajo la modalidad de honorarios o prestación de servicios por las empresas del FONDO EMPRENDER, se puede homologar a una solución de empleo siempre y cuando su remuneración sea proporcional en tiempo empleado al menos de dos y medio salarios mínimos legales mensuales vigentes para profesionales y tecnólogos y en al menos dos salarios mínimos legales para técnicos y técnicos profesionales. Para el resto de personas contratadas bajo esta modalidad en al menos de un salario y medio mínimo legal mensual vigente. La vinculación mediante estas modalidades no debe ser inferior a tres meses y debe respetar todas las condiciones establecidas por la ley como la vinculación como trabajador independiente a la seguridad social.

Temporalidad del indicador:

Los empleos formales superiores a tres meses (continuos o discontinuos) o que estén en vinculación por nómina con más de un pago efectuado, al momento del cumplimiento de los tiempos de duración de los contratos de cooperación se considerarán como un empleo cumplido para la medición del indicador.

V. ¿CUÁL ES EL FUTURO DE MINEGOCIO?

18. ¿Qué estrategias utilizará para lograr la meta de ventas, y cuál es su presupuesto?

Estrategia de promoción (nombre): **Propósito:**				
Actividad	**Recursos requeridos**	**Mes de ejecución**	**Costo**	**Responsable (Nombre del cargo líder del proceso)**
Costo Total				

Estrategia de comunicación (nombre): **Propósito:**

Actividad	Recursos requeridos	Mes de ejecución	Costo	Responsable (Nombre del cargo líder del proceso)
Costo Total				

Estrategia de distribución (nombre): **Propósito:**				
Actividad	**Recursos requeridos**	**Mes de ejecución**	**Costo**	**Responsable (Nombre del cargo líder del proceso)**
Costo Total				

Nota: Las actividades propuestas en la estrategia de comunicación y promoción serán incluidas como meta para la gestión de mercadeo, indicador requisito para la condonación de recursos.

Esta sección se complementa con la pregunta número 9.

19. ¿Cuál es el período de arranque del proyecto (meses)?
    Nota: Este tiempo corresponde al período estimado entre la fecha de firma del acta de inicio del contrato y laaprobación del lugar de operaciones.

1 mes

Tenga en cuenta el cronograma de la convocatoria a la que se está presentando.

20. ¿Cuál es el período improductivo (meses) que exige el primer ciclo de producción?
    Nota: Este tiempo corresponde al período estimado entre la fecha de firma del acta de inicio del contrato y laproducción del primer lote de bienes o servicios.

1 mes en papeleo y contratación

Tenga en cuenta el tiempo necesario para el montaje de la empresa y el primer lote de producción.

21. Proyección de ingresos
22. Proyección de costos
23. Proyección de gastos
24. Inversiones
25. Capital de trabajo

26. Resumen fuentes de financiación *(Soporte las fuentes de financiación diferentes al Fondo Emprender)*

Para la sección 21-26, desarróllelo en el Modelo financiero
Si es necesario adicionar hojas de cálculo para el modelo financiero, cárguelo en anexos.

VI. ¿QUÉ RIESGOS ENFRENTO?

27. Riesgos

- ¿Qué actores externos e internos son críticos para la ejecución del negocio? Indique el nombre y su rol en la ejecución.

- ¿Qué factores externos e internos pueden afectar la operación del negocio, y cuál es el plan de acción para mitigar estos riesgos? Ejemplo:

Variable*	Riesgo	Plan de mitigación
Técnico	Materiales	Innovar constantemente en los materiales para avanzar y adaptarnos a los tiempos y clientes puedan encontrar lo que buscan
Comercial	Competencias	Brindar la mejor calidad- precio y hacer campañas de publicidad fuertes
Talento humano	Personas que al momento de ejercer no logren demostrar sus habilidades	Capacitar constantemente al personal
Normativo	Nuevas leyes que busquen restringir a la empresa colocando más condiciones para el funcionamiento	Investigar constantemente para tener la normativa de la empresa al día
Medio ambiente	Lluvias	Construir en periodos con pocas lluvias
Otros, ¿cuál?		

Nota: De acuerdo a los tipos de riesgos asociados en la formulación del plan de negocio, implementación y puesta en marcha de la empresa, defina los factores que pueden afectar la operación en relación con:

Factores externos: Entorno comercial, Entorno económico, Entorno legal, Entorno social, Entorno tecnológico o Fuerza mayor.

Factores Internos: Jurídico, Financiero, Legal, Financiero, Operación, Producción.

De acuerdo a los factores externos e internos defina el plan de acción para mitigar los riesgos definidos.

Se proporciona un modelo de matriz de riesgos internos y externos, en la cual, el emprendedor se podrá basar para realizar un estudio apropiado y detallado.

VII. RESUMEN EJECUTIVO

- Nombre emprendedor: Carlos Fernando Bonilla Romero

- **Perfil emprendedor:** Persona con capacidad de liderazgo, innovación y proactividad, creatividad, Inteligencia.
  Estudiante actualmente de administración de empresas de 6º semestre en la Universidad del valle, Estudiante actualmente del tecnólogo de Dibujo y Modelado Arquitectónico y de Ingeniería.

- **Concepto del negocio:** Lograr un impacto a nivel nacional e internacional, al intentar mejorar las condiciones de vida de las personas, brindando opciones asequibles para la compra de las viviendas.

- **Metas:** En el primer año lograr un reconocimiento a Nivel del Valle y construir mínimo 8 viviendas, Para el segundo año Lograr un reconocimiento nacional y construir proyectos de vivienda, Para el 3 año, ser reconocido como la empresa líder en el Sector de la construcción en la categoría de prefabricados.

Indicador	Meta para el primer año
Empleos	3
Ventas	8-10 en casas y de más de 10 en otros servicios.
Mercadeo (eventos)	Inauguración y Ofertas de fin de año, Publicidad que aumente la cantidad de los clientes por mes al menos en un 30%
Contrapartida SENA	
Empleos indirectos	3

(Consistentes con la normatividad, los objetivos de la empresa y la actividad económica)