BUENAS PRÁCTICAS 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 FONADE, 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)?

¿En qué sector se encuentra clasificado el proyecto a desarrollar? (Lista desplegable: Sectores según código CIIU – 4 dígitos)

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:

Cliente
• Perfil: Mis clientes son las distintas familias de todos los estratos que estén interesadas en la compra de carne de cerdo, ubicadas en el municipio de canalete –córdoba y empresas o micro empresas interesadas. • Localización: Municipio de SAN JOSE DE CANALETE en el departamento de CORDOBA. • Justificación: Son escogidos este tipo de cliente debido a sus avitos por el con sumo de la carne de cerdo casi diaria.

Consumidor
Perfil: Son aquellas familias que están dentro del rango de edad de 1 a 100 años, las cuales pueden vivir en pareja, con hijos de todas las edades, que se encuentran viviendo en CANALETE de estratos socioeconómicos de 1 a 6, sin importar la condición en la que se encuentren sus viviendas.

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

Clientes/consumidor: Cumplir con los requerimientos del comprador y pueda llevar a casa carne saludable de buena crianza de cerdos para su posterior consumo.
Consumidores: Ayudar en la creación de nuevos empleos para los distintos sectores de la población, la canasta familiar al proporcionar un alimento con un precio económico al alcance de las familias.

II. ¿EXISTE OPORTUNIDAD EN EL MERCADO?

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

Según PorkColombia, estos resultados son posibles por el trabajo enfocado siete pilares estratégicos establecidos con el apoyo y el aporte de toda la cadena cárnica porcina: Crecimiento ordenado de la producción, internacionalización, promoción al consumo, productividad e inocuidad, sanidad, sostenibilidad y formalización; y lucha contra la ilegalidad.

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

Competencia				
Descripción	**Competidor 1**	**Competidor 2**	**Competidor 3**	**Competidor n**
Localización	CANALETE-CORDOBA			
Productos y servicios (atributos)	Cría y venta de cerdo			
Precios	130.000 pie /12.000 Kg			
Logística de distribución	Vendedor/Repartidor y WhatsApp			
Otros, ¿cuál?_____				

III. ¿CUÁL ES MI SOLUCIÓN?

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

Componente innovador o factor diferencial:

Variable	Descripción de la innovación
Concepto del negocio	Carne de cerdo libre de químicos que puedan afectar la calidad de la carne y afecte la salud de las personas
Producto o servicio	Crianza y venta de cerdos (en pie) y su derivado procesado (carne de cerdo) para el mejoramiento de la economía y la alimentación de los hogares al producir fuentes de empleo y carne porcina a buen precio
Proceso	Para obtener carne porcina, se compran los cerdos desde pequeños, se ponen en corrales con agua, cuido, desperdicio (suero que es el residuo que queda de hacer queso)

6. ¿Cómo validó la aceptación en el mercado de su proyecto (metodología y resultados)?

Se realiza encuesta para saber que personas estan interesadas en la compra de cane de cerdo para sus casas, el resultados es que una alta aceptacion por que es nutritiva para todos los miembros de la familia y mas economica para los hogares lo que indica que el proyecto es posible su realización para el municpio de Canalete y sus alrededores.

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

Aspecto	Avance
Técnico–productivo	
Comercial	
Legal	

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

Ítem		Descripción
Producto específico:	Denominación común del bien o servicio	Cría y venta de cerdos
Ítem		**Descripción**
Nombre comercial:	Denominación comercial que se propone	Comercialización y venta de crías y carne de cerdo.
Unidad de medida:	Unidad de medida a través de la cual se comercializará el bien o servicio a ofrecer (Ej.: kilogramo, toneladas, Paquete de 12 unidades, horas de consultoría, etc.)	Se contara con el peso y vacunas antes de la venta del cerdo, se entregara en un saco o caja de cartón según requiera el cliente.

Descripción general:	Descripción de las características técnicas del bien o servicio:	Carne de cerdo y crías de cerdo para crianza.
Condiciones especiales	Describa las advertencias o condiciones especiales de almacenamiento o uso del producto /servicio	La carne debe conservarse bajo congelación entre -20 y -18 C y su fecha de vencimiento será no mayo de 35 días.
Composición (si aplica)	Descripción de la composición del producto	
Otros	¿Cuál?	

IV. ¿CÓMO DESARROLLO MI SOLUCIÓN?

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

Para su comercialización de la carne y crías de cerdo se utilizarán redes sociales, voz a voz, tienda a tienda, local de venta y vía telefónica.

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

Cliente	
¿Cuáles son los volúmenes y su frecuencia de compra?	Media/Alta
¿Qué características se exigen para la compra (Ej.: ¿calidades, presentación - empaque)?	Calidad , precio y servicio.
Sitio de compra	Local
Forma de pago	Efectivo

Precio	130.000 la cría y 12.000 Kg
Requisitos post-venta	Llamar al cliente y ofrecerle una breve encuesta de satisfacción, acerca del producto y la atención recibida.
Garantías	Se le garantiza al cliente la calidad y procedencia de la carne, las crías de cerdo se entregan con todas las vacunas y en buen estado físico. Rembolso del producto siempre que no tenga ninguna irregularidad al momento del rembolso o cambio .
Margen de comercialización	

Se realiza encuesta, estas fueron realizadas alrededor de la comunidad indicando favorabilidad en el consumo del servicio de "que hemos elegido"

A continuación, se muestran los resultados, teniendo en cuenta las peguntas de la encuesta realizada.

1. ¿consume usted carne de cerdo?

- SI
- NO

El 80% de las personas encuestadas indicaron que comen carne porcina por su alto nivel nutricional… y el otro 20% de los encuestados indicaron que no comen carne porcina por su religión.

2. ¿Crees que la carne de cerdo en un buen alimento?

- SI
- NO

El 10% de las personas encuestadas indicaron que no es un buen alimento ya que se rigen por un rumor de que el cerdo es dañino.

3. ¿Cree usted que se puede preparar carne de cerdo en ocasiones especiales?

- SI
- NO

El 80% de los encuestados indicaron que la carne porcina, ya que es muy sabrosa y versátil.

4. ¿Consideras que la carne de cerdo es nutritiva?

- SI
- NO

El 70% de los encuestados dicen que es muy nutritiva… el otro 30% no lo considera nutritivo por rumores que se cuentan.

5. ¿Cómo prefieren preparar la carne de cerdo?

- Asado
- Guisado
- Frito (Chicharon)
- Todas las anteriores

El 90% de los encuestados comen carne porcina en cualquier presentación.

Consumidor	
¿Dónde compra?	El consumidor puede adquirir la carne de cerdo desde la propia fuente del producto (el criadero de cerdos) o pueden adquirirla desde los negocios que la revenden (las tiendas locales)
¿Qué características se exigen para la compra (Ej.: calidades, presentación - empaque)?	El consumidor exige que la carne esté en buen estado, lo que quiere decir que no esté estropeada (con moretones, con burbujas por químicos, etc.), además de estar bien aseada.
¿Cuál es la frecuencia de compra?	(Por llenar)

Precio	Los precios establecidos son de 130.000 la cría y 12.000 Kg

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

Proyección cantidades:

- **Proyección precios de venta:**

- **Forma de pago (contado / crédito)*:**

La forma de pago para clientes será de contado y a crédito con un plazo no mayor a 15 días.

Justificación: Para el primer año no abra utilidades de la venta de carne de cerdo, ya para el segundo año empiezan las utilidades, para poder entrar al mercado tenemos que dar un poco de tiempo a recibir utilidades, para una mejor inclusión del mercado se podría bajar el precio y recibir utilidades en mucho más tiempo, pero la idea fundamental del producto es poder entrar en el mercado con un gran impacto publicitario y poner así justificar la producción en venta de unidades de la carne de pollo.

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 técnica: (Permisos, licencias de funcionamiento, registros, reglamentos); tener certificaciones de las entidades gubernamentales que permitan obtener las licencias y permisos estipulados por la ley, para el buen funcionamiento.

- Normatividad ambiental: Ley 09 de 1979 - Código sanitario nacional

.

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

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

- Una cochera

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

No es necesario, ya que se estaría informando en los distintos puntos de venta, como lo son las tiendas, graneros y restaurantes del municipio, así como a las distintas familias interesadas en la compra de carne de cerdo.

14.1 Identifique los requerimientos de inversión:

Tipo de Activo	Descripción	Cantidad	Valor Unitario*	Requisitos técnicos**
Infraestructura – Adecuaciones	Chupo	20	100.000	
	Madera	150	600.000	
	Clavos	10cajas	45.000	
	Tubo de Pvc	15	45.000	
	Tejas de zinc	20	16.000	
	Cemento	12 bultos	360.000	
	Arena	8 carretas	80.000	
	Piedra china	5 carretas	50.000	
	Peso	1	180.000	

Maquinaria y Equipo	Cepillo grande	2	30.00	
	Balde	2	25.000	
	Tanque de 500ml	2	270.000	
	Pala	1	15.000	
Equipo comunicación	Celular	1	800. 000	

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

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

14.3.1 Detalle los activos, países proveedores y tiempos estimados:

14.3.2 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?

Bien / Servicio: CARNE DE CERDO				
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**	**Equipos y máquinas que se utilizan. Capacidad de producción por máquina (Cantidad de producto/ unidad de tiempo)**
1. Compra de cerdos				
2. Instalada en el				
Total				

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

La producción de carne de cerdo, tiene la capacidad de producir 5 cerdos cada 4 meses listos para procesarlos y venderlos al cliente

Equipo de trabajo

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

Perfil:
- Emprendedor,
- auxiliar ayudante
- vendedor
- Contador,

Rol:
- Emprendedor: Gerente emprendedor
- Auxiliar ayudante: Ayuda en las labores de producción.
- Vendedor: De medio tiempo con experiencia.
- Contador: Llevar los costos e ingresos de la producción.

Dedicación (Tiempo completo / tiempo parcial):
- Emprendedor: Tiempo completo
- Auxiliar ayudante: Medio tiempo
- Vendedor: Medio tiempo
- Contador: Por prestación de servicios.

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 EMPRENDEDOR									
CONTADOR									

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 MI NEGOCIO?

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

Estrategia de promoción (nombre): Conozcan el producto Carne de cerdo
Propósito: Dar a conocer el producto a través de todos los canales dispuestos para la comunicación.

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

Estrategia de comunicación (nombre): **Propósito:** Brindarle a nuestros clientes una atención post-venta para que ellos se sientan contentos con la atención que le estamos brindando				
Actividad	**Recursos requeridos**	**Mes de ejecución**	**Costo**	**Responsable (Nombre del cargo líder del proceso)**
Costo Total				

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

18. ¿Cuál es el período de arranque del proyecto (meses)?

19. ¿Cuál es el período improductivo (meses) que exige el primer ciclo de producción?

20. Proyección de ingresos

21. Proyección de costos

22. Proyección de gastos

23. Inversiones

24. Capital de trabajo

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

VI. ¿QUÉ RIESGOS ENFRENTO?

26. Riesgos

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

  El factor externo más crítico para la no ejecución del proyecto es la pandemia, debido al alto riesgo de contagio y propagación de este virus

- ¿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		
Comercial		
Talento humano		
Normativo		
Medio ambiente		
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

- AQUÍ VAN LOS NOMBRE

  DE CADA UNO DE LOS

  INTEGRANTES CON SU

  RESPECTIVO DOCUMENTO

  DE IDENTIDAD

- Perfil emprendedor

- Concepto del negocio

  - Metas

Indicador	Meta para el primer año
Empleos	
Ventas	
Mercadeo (eventos)	
Contrapartida SENA	
Empleos indirectos	

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