MAPA DE ROLES EN CADA ACTIVIDAD	
Caracterización Emprendedor y Unidad Productiva	
Formación (Fase I)	
Proyecto Productivo	
Diagnostico (fase1)	
Modelo Canvas	
Información - Est Org - Admin.	
Requerimientos de inversión	
Analisis financiero	
Ficha Técnica de Servicio	
Registro_Fotografico_Servicio	
Ficha Técnica de Producto	
Registro_Fotografico_Producto	
Formación en Fortalecimiento (Fase II)	
Diagnostico Fort (fase 2)	
Relacion Emprendedores UP	
Modelo Canvas	
Requerimientos de inversión	
Analisis financiero	
Ficha Técnica de Servicio	
Registro_Fotografico_Servicio	
Ficha Técnica de Producto	
Registro_Fotografico_Producto	
Fortalecimiento - Dinamizador de Emprendimiento Rural (Fase III)	
Plan de acción - Seguimiento	
Relacion Emprendedores UP	
Modelo Canvas	
Información - Est Org - Admin.	
Seguimiento Ind Gestión	
Ficha de Trabajo Rural	
Analisis financiero	
Evaluación UP	
Tabla Evaluacion	
Balance Final UP (Informativo)	
Control de Evidencias	

Nota: Si la Unidad Productiva cumple con las condiciones para pasar de fase I a fase III (Dinamizador de Emprendimiento Rural), por favor diligenciar el Diagnostico Fase II / Si se toma una Unidad Productiva externa para atender en el proceso Fase III (Asesoria), el Dinamizador de Emprendimiento Rural debe diligenciar la Caracterización y el Diagnostico Fase II

Instrucciones:

1. El siguiente formulario debe ser diligenciado con el líder de la Unidad Productiva durante la primera sesión de asesoría.
2. La información será diligenciada en primer lugar en este formato, posteriormente en el link enviado por correo para ser reportada a Dirección General.

Nota:

El diligenciamiento en el link es obligatorio y se estará realizando control de la información registrada online.

CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si se presentó el formulario de Caracterización de Emprendedores	X

CARACTERIZACIÓN GENERAL DE EMPRENDEDORES Y UNIDADES PRODUCTIVAS

Regional:	BOYACÁ	**Centro de formación:**	ION ADMINISTRATIVA Y FORTALECIMIEN
Nombre del Dinamizador de Emprendimiento Rural:		OBDULIO CUADROS BARERA	

Información del Emprendedor

Nombre Líder Unidad Productiva:			RUTH SMITH PRECIADO HERNANDEZ		
Cédula:	46384841	**Teléfono movil:**	3132659569	**Correo electrónico:**	smithpreciado84@gmail.com

Marque con una X en las siguientes opciones:

Género:	Femenino	**Edad**	
Tipo de población:	Ninguna	**Nivel de estudios:**	Secundaria
Si seleccionó "Otro" ¿Cúal?		**Si seleccionó "Otro" ¿Cúal?**	

Revisar la definición de "Nivel de emprendedor" en los comentarios de cada celda, a continuación:

Nivel de emprendedor:	Emprendedor de pequeña escala	X
	Emprendedor a mediana escala	
	Emprendedor comercial	
	Emprendedor de cooperativa	

En "Motivación para emprender" si seleccionan "Otra" se sugiera especificar entre las siguientes opciones: Satisfacción personal, independencia, ganancias económicas, etc.)

Motivación para emprender:	Oportunidad	X
	Necesidad	
	Otro	

Información de la Unidad Productiva

Nombre de la Unidad Productiva:			TEJIENDO HISTORIAS		
Código Unidad Productiva (Sofia Plus):					
Nombre de formación:			EMPRENDIMIENTO EN ELABORACIÓN DE ACCESORIOS ARTESANALES		
Dirección:	CALLE 4 # 3 - 26			**Municipio:**	IZA
Tipo de emprendimiento:	En sociedad		**Actividad económica:**	Secundaria (transformador)	
Formalizada:					
Total de socios	5	**Sector**	ARTESANIAS	**Producto**	ACCESORIOS Y PRENDAS
Número de socias mujeres	5				
Número de socios hombres	0				

Instrucciones:
1. El siguiente formulario debe ser diligenciado por el instructor, incluyendo la información completa del proyecto productivo.
2. Este formulario aplica para la Fase 1 del Programa.

Nota:
El diligenciamiento es obligatorio y se estará realizando control de la información.

CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si se presentó el Proyecto Formativo-Productivo.	X

PROYECTO PRODUCTIVO PROGRAMA SER

Regional:	BOYACÁ	**Centro de formación:**	ITION ADMINISTRATIVA Y FORTALECIMIENT
Nombre del Proyecto:		UNIDAD PRODUCTIVA TEJIENDO HISTORIA	
Programa de Formación al que da respuesta:		EMPRENDIMIENTO EN ELABORACIÓN DE ACCESORIOS ARTESANALES	
Tiempo estimado de ejecución del proyecto (meses):		3 MESES	
Nombre del Instructor técnico:		MARIA CRISTINA MARTINEZ	
Nombre del Instructor de emprendimiento (Negocios rurales):		NANCY LILIANA BECERRA GALÁN	
Numero de horas Técnicas:		192	
Numero de horas Emprendimiento:		96	
Proyecto local/municipal/regional al cual da respuesta el proyecto productivo:			

Planteamiento del problema o necesidad que se pretende solucionar

El mercado artesanal del Municipio de Iza está determinado por productos elaborados industrialmente y traidos de otros Municipios, incluso extranjeros.

Justificación del proyecto

A través del presente proyecto se pretende que un grupo de artesanas del Municipio de Iza, rescate el oficio de tejeduría e hilanderia artesanal, la vida cotidiana de los Izanos tiempos atrás; elaborando productos que identifiquen al Municipio con técnicas y materias primas propias.

Beneficiarios del proyecto

Artesanos del Municipio de Iza (tejenderos, hilanderos); campesinos

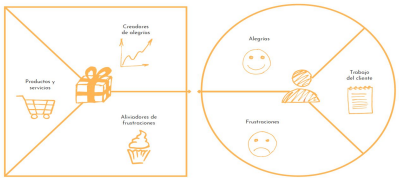
Impacto del proyecto

Social:	Reconocimiento de los oficios tradicionales, integración de la comunidad
Económico:	Ingreso adicional para los artesanos y la comunidad del Municipio de Iza
Ambiental:	Utilización de materia prima natural
Tecnológico:	Comercialización virtual.

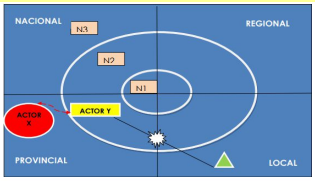
Analisis del Contexto

Tendencias:	Las personas buscan retornar a las raices, utilizando productos tradicionales y naturales.
Factores políticos:	políticas naionales que apoyan y fortalecen el sector artesanal, versus falta de socialización de políticas locales.
Factores Económicos:	Demanda de productos artesanales
Factores sociales:	Falta de sentido de pertenencia e identidad del campesino y del artesano.
Factores técnologicos:	Buenas vias de acceso
Incertidumbres:	Competencia productos industriales y falta de valoración del trabajo manual.

Lienzo de propuesta de valor



Mapa de Actores



REFERENCIAS		
SECTORES	Público	
	Privado	
	Académico	
	Social	
	Medios	
PODER	**N1**: Actores con capacidad de decisión.	Ubicados en el primer circulo concéntrico del gráfico
	N2: Actores con influencia pero sin capacidad de decisión.	Ubicados en el segundo anillo concéntrico del gráfico
	N3: Actores con poder de veto.	Ubicados en el tercer circulo concéntrico del gráfico
RELACIONES	Colaboración/alianza	
	Tensión/conflicto	
	Intermitencia	
	Ausencia de relación	(Sin flechas)
	Influencia sobre	

Instrucciones:

1.Diligenciar todos los campos de la información de la Unidad Productiva.

2. En la primera columna encontrará el diagnóstico presentado por los instructores durante la formación (fas

3. Calificar cada uno de los criterios que se encuentran a continuación de acuerdo al desempeño de la Unidad P

3. Si hay observaciones sobre alguno de los criterios, escribir en la columna "Observaciones cualitativas'

Nota:

Esta parte debe ser diligenciada por el instructor de fortalecimiento o en caso de que pase directamente a la fase 3, debe ser diligenciada por el dinar asesoría.

Para que la Unidad Productiva puede continuar con la fase de fortalecimiento el puntaje total debe estar por encir

HERRAMIENTA DE DIAGNOSTICO EMPRESARIAL Y CARACTERIZACION DE UNIDADES PRODUCTIVAS	
AÑO	2022
CICLO	CICLO I
REGIONAL:	BOYACÁ
CENTRO DE FORMACION:	CENTRO DE GESTION
NOMBRE DE LA UNIDAD PRODUCTIVA:	TEJIENDO HISTORIAS
CODIGO UNIDAD PRODUCTIVA (Sofia Plus):	0
NOMBRE INSTRUCTOR TÉCNICO	MARIA CRISTINA MARTINEZ
NOMBRE INSTRUCTOR EMPRENDIMIENTO	NANCY LILIANA BECERRA GALÁN
NOMBRE FORMACIÓN	EMPRENDIMIENTO EN
SECTOR	ARTESANIAS
PRODUCTO/SERVICIO:	ACCESORIOS Y PRENDAS DE
SUBPRODUCTOS	RUANAS, ACCESORIOS Y
DIRECCION:	CALLE 4 # 3 - 26
MUNICIPIO	IZA
LIDER DE LA UNIDAD PRODUCTIVA:	RUTH SMITH PRECIADO
CEDULA	46384841
TELEFONO:	3132659569
CORREO ELECTRONICO	smithpreciado84@gmail.com
FECHA DE APLICACIÓN DEL DIAGNOSTICO:	4/20/2022
PROFESIONAL RESPONSABLE DE LA APLICACIÓN:	NANCY LILIANA BECERRA GALÁN

CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si se diligenció el diagnóstico (Fase 1):	**X**

INDICADORES	
	FORTALECIMIENTO (Fase 2)
ASPECTOS DE OPERACIÓN	**Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0**
Posee_conocimientos_técnicos_del_proceso_de_producción_del_bien_o_prestación_del_servicio y conocimiento_de_los_proveedores	0
Cuenta_con_Instalaciones_locativas_o_terreno, cuenta_con_un_montaje_para_el_desarrollo_idoneo_de_la_actividad y Cuenta_con_servicios_de_maquinaria_y/o_equipos_para_el_desarrollo_idoneo_de_la_actividad	2
Cuenta_con_diagrama_flujos_de_procesos, con_un_proceso_que_permite_la_estandarización_del_Producto_o_Servicio, con_fichas_técnicas e implementa_normas_de_higiene_y_seguridad_industrial	2
ASPECTOS_ADMINISTRATIVOS	**Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0**
Cuenta_con_la_ficha_de_estructura_organizacional_y_administrativa_completa	0
Cuenta_con_el_lienzo_CANVAS_estructurado	1
La UP se_encuentra_formalizada_ante_camara_de_comercio	1
Genera_empleos_o_trabajo_rural_formal y/o Genera_empleos_o_trabajo_rural_a_terceros	1
ASPECTOS_DE_MERCADO	**Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0**
Tiene_el producto_minimo_validado_en_el mercado	1
Las_ventas mensuales_actuales_por_integrante_son_iguales_o_mayores_a_1SMLMV	1
Tiene_identificado_sus_clientes_actuales_y_potenciales, conoce_sus_competidores_donde_están_ubicados_que_productos_venden_que_los_diferencia_de_usted_que_precios_manejan	1
Tiene_establecida_una_proyección_de_ventas_con_respecto_a_cada_producto/servicio, tiene_definido_un_portafolio_claro_de_productos_o_servicios, Cuenta_con_elementos_de_publicidad_, pagina web y redes sociales	1
Existe_algún_tipo_de_encadenamiento_productivo_o_existe_la_posibilidad_de_desarrollar_alianzas_o_acuerdos_comerciales, Tiene_estrategias_de_mercadeo_que_pone_en_práctica_en_su_empresa y Utiliza_algun_canal_de_distribución_para_su_negocio_	1
ASPECTOS_CONTABLES_Y_FINANCIEROS	**Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0**
Cuenta_con_registros_contables, tiene_definido_los_costos_y_gastos_de_la_empresa y tiene_definido_el_punto_de_equilibrio	1
FUENTES_DE_FINANCIACION / ASOCIATIVIDAD / INNOVACIÓN	**Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0**
Cuenta_con_capacidad_de_endeudamiento_para_acceder_a_productos_financieros (Validar en el modelo financiero)	1
Existe_conformación_de_un grupo asociativo o afiliación a uno ya existente para mejorar la productividad a traves del encadenaimento productivo.	1
Cuenta_con_algún_tipo_de_innovación_o_componente_de_base_tecnológica	1
TOTAL GENERAL	**50%**

RESULTADO	
EN PELIGRO	
BÁSICA	**BÁSICA**
AVANZADA	

se 1).
roductiva.
.

mizador de emprendimiento rural al inicio de la

na de **50%.**

OBSERVACIONES CUALITATIVAS (HALLAZGOS)
OBSERVACIONES CUALITATIVAS (HALLAZGOS)
OBSERVACIONES CUALITATIVAS (HALLAZGOS)
OBSERVACIONES CUALITATIVAS (HALLAZGOS)
OBSERVACIONES CUALITATIVAS (HALLAZGOS)

Instrucciones:

1.Diligenciar todos los campos de la información de la Unidad Productiva.
2. En la primera columna encontrará el diagnóstico presentado por los instructores durante la formación (fase 1).
3. Calificar cada uno de los criterios que se encuentran a continuación de acuerdo al desempeño de la Unidad Productiva.
3. Si hay observaciones sobre alguno de los criterios, escribir en la columna "Observaciones cualitativas".

Nota:

Esta parte debe ser diligenciada por el instructor de fortalecimiento o en caso de que pase directamente a la fase 3, debe ser diligenciada por el dinamizador de emprendimiento rural al inicio de la asesoría.

Para que la Unidad Productiva puede continuar con la fase de fortalecimiento el puntaje total debe estar por encima de **50% y su caracterización debe ser básica o avanzada.**

HERRAMIENTA DE DIAGNOSTICO EMPRESARIAL Y CARACTERIZACION DE UNIDADES PRODUCTIVAS	
AÑO	
CICLO	
REGIONAL:	BOYACÁ
CENTRO DE FORMACION:	CENTRO DE GESTION
NOMBRE DE LA UNIDAD PRODUCTIVA:	TEJIENDO HISTORIAS
CODIGO UNIDAD PRODUCTIVA (Sofia Plus):	0
NOMBRE INSTRUCTOR O DINAMIZADOR RURAL DE EMPRENDIMIENTO	
NOMBRE FORMACIÓN EN FORTALECIMIENTO	
SECTOR	ARTESANIAS
PRODUCTO/SERVICIO:	ACCESORIOS Y PRENDAS DE VESTIR
SUBPRODUCTOS	
FECHA DE APLICACIÓN DEL DIAGNOSTICO:	
PROFESIONAL RESPONSABLE DE LA APLICACIÓN:	

Nota: Si la Unidad Productiva cumple con las condiciones para pasar de fase I a fase III (Dinamizador de Emprendimiento Rural), por favor diligenciar el Diagnostico Fase II

CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si se diligenció el diagnóstico (Fase 2):

INDICADORES

	FORTALECIMIENTO (Fase 2)	
ASPECTOS DE OPERACIÓN	**Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0**	**OBSERVACIONES CUALITATIVAS (HALLAZGOS)**
Posee_conocimientos_técnicos_del_proceso_de_producción_del_bien_o_prestación_del_servicio y conocimiento_de_los_proveedores	2	
Cuenta_con_Instalaciones_locativas_o_terreno, cuenta_con_un_montaje_para_el_desarrollo_idoneo_de_la_actividad y Cuenta_con_servicios_de_maquinaria_y/o_equipos_para_el_desarrollo_idoneo_de_la_actividad	2	
Cuenta_con_diagrama_flujos_de_procesos, con_un_proceso_que_permite_la_estandarización_del_Producto_o_Servicio, con_fichas_técnicas e implementa_normas_de_higiene_y_seguridad_industrial	1	
ASPECTOS_ADMINISTRATIVOS	**Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0**	**OBSERVACIONES CUALITATIVAS (HALLAZGOS)**
Cuenta_con_la_ficha_de_estructura_organizacional_y_administrativa_completa	2	
Cuenta_con_el_lienzo_CANVAS_estructurado	2	
La UP se_encuentra_formalizada_ante_camara_de_comercio	0	
Genera_empleos_o_trabajo_rural_formal y/o Genera_empleos_o_trabajo_rural_a_terceros	0	
ASPECTOS_DE_MERCADO	**Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0**	**OBSERVACIONES CUALITATIVAS (HALLAZGOS)**
Tiene_el producto_minimo_validado_en_el mercado	2	
Las_ventas mensuales_actuales_por_integrante_son_iguales_o_mayores_a_1SMLMV	2	
Tiene_identificado_sus_clientes_actuales_y_potenciales, conoce_sus_competidores_donde_están_ubicados_que_productos_venden_que_los_diferencia_de_usted_que_precios_manejan	0	
Tiene_establecida_una_proyección_de_ventas_con_respecto_a_cada_producto/servicio, tiene_definido_un_portafolio_claro_de_productos_o_servicios, Cuenta_con_elementos_de_publicidad_, pagina web y redes sociales	0	
Existe_algún_tipo_de_encadenamiento_productivo_o_existe_la_posibilidad_de_desarrollar_alianzas_o_acuerdos_comerciales, Tiene_estrategias_de_mercadeo_que_pone_en_práctica_en_su_empresa y Utiliza_algun_canal_de_distribución_para_su_negocio_	2	
ASPECTOS_CONTABLES_Y_FINANCIEROS	**Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0**	**OBSERVACIONES CUALITATIVAS (HALLAZGOS)**
Cuenta_con_registros_contables, tiene_definido_los_costos_y_gastos_de_la_empresa y tiene_definido_el_punto_de_equilibrio	0	
FUENTES_DE_FINANCIACION / ASOCIATIVIDAD / INNOVACIÓN	**Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0**	**OBSERVACIONES CUALITATIVAS (HALLAZGOS)**
Cuenta_con_capacidad_de_endeudamiento_para_acceder_a_productos_financieros (Validar en el modelo financiero)	2	
Existe_conformación_de_un grupo asociativo o afiliación a uno ya existente para mejorar la productividad a traves del encadenaimento productivo.	2	
Cuenta_con_algún_tipo_de_innovación_o_componente_de_base_tecnológica	2	
TOTAL GENERAL	**78%**	

RESULTADO	
EN PELIGRO	
BÁSICA	
AVANZADA	AVANZADA

Instrucciones:

1.Diligenciar todos los campos de la información de la Unidad Productiva.

2. En la primera columna encontrará el diagnóstico presentado en la fase 2 durante la formación de fortalecimiento. En caso de que la UP haya pasado de la Fase 1 a la 3 directamente, se solicita al Dinamizador de Emprendimiento Rural diligenciar el "Diagnostico Fase 2" al inició de la asesoría.

3. Calificar cada uno de los criterios que se encuentran a continuación de acuerdo al desempeño de la Unidad Productiva.

3. Si tienen alguna observación sobre alguno de los criterios, escribir en la columna "Observaciones cualitativas".

Nota:

Este Diagnóstico Fase 3 debe ser diligenciada por el Dinamizador de emprendimiento Rural al finalizar las asesorías.

Para que la Unidad Productiva sea considerada como fortalecida debe tener cumplido el plan de acción y sus actividades de acuerdo a su categorización.

HERRAMIENTA DE DIAGNOSTICO EMPRESARIAL Y CARACTERIZACION DE UNIDADES PRODUCTIVAS	
AÑO	
CICLO	
REGIONAL:	BOYACÁ
CENTRO DE FORMACION:	CENTRO DE GESTION
NOMBRE DE LA UNIDAD PRODUCTIVA:	TEJIENDO HISTORIAS
CODIGO UNIDAD PRODUCTIVA (Sofia Plus):	0
NOMBRE DINAMIZADOR RURAL DE EMPRENDIMIENTO	
NOMBRE FORMACION EN FORTALECIMIENTO	
SECTOR	ARTESANIAS
PRODUCTO/SERVICIO:	ACCESORIOS Y PRENDAS DE VESTIR
SUBPRODUCTOS	
FECHA DE APLICACIÓN DEL DIAGNOSTICO:	
PROFESIONAL RESPONSABLE DE LA APLICACIÓN:	

CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si se diligenció el diagnóstico (Fase 3):

INDICADORES

	DINAMIZADOR DE EMPRENDIMIENTO RURAL	
ASPECTOS DE OPERACIÓN	**Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0**	**OBSERVACIONES CUALITATIVAS (HALLAZGOS)**
Posee_conocimientos_técnicos_del_proceso_de_producción_del_bien_o_prestación_del_servicio y conocimiento_de_los_proveedores	2	
Cuenta_con_Instalaciones_locativas_o_terreno, cuenta_con_un_montaje_para_el_desarrollo_idoneo_de_la_actividad y Cuenta_con_servicios_de_maquinaria_y/o_equipos_para_el_desarrollo_idoneo_de_la_actividad	2	
Cuenta_con_diagrama_flujos_de_procesos, con_un_proceso_que_permite_la_estandarización_del_Producto_o_Servicio, con_fichas_técnicas e implementa_normas_de_higiene_y_seguridad_industrial	2	
ASPECTOS_ADMINISTRATIVOS	**Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0**	**OBSERVACIONES CUALITATIVAS (HALLAZGOS)**
Cuenta_con_la_ficha_de_estructura_organizacional_y_administrativa_completa	2	
Cuenta_con_el_lienzo_CANVAS_estructurado	2	
La UP se_encuentra_formalizada_ante_camara_de_comercio	0	
Genera_empleos_o_trabajo_rural_formal y/o Genera_empleos_o_trabajo_rural_a_terceros	0	
ASPECTOS_DE_MERCADO	**Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0**	**OBSERVACIONES CUALITATIVAS (HALLAZGOS)**
Tiene_el producto_minimo_validado_en_el mercado	2	
Las_ventas mensuales_actuales_por_integrante_son_iguales_o_mayores_a_1SMLMV	2	
Tiene_identificado_sus_clientes_actuales_y_potenciales, conoce_sus_competidores_donde_están_ubicados_que_productos_venden_que_los_diferencia_de_usted_que_precios_manejan	0	
Tiene_establecida_una_proyección_de_ventas_con_respecto_a_cada_producto/servicio, tiene_definido_un_portafolio_claro_de_productos_o_servicios, Cuenta_con_elementos_de_publicidad_, pagina web y redes sociales	2	
Existe_algún_tipo_de_encadenamiento_productivo_o_existe_la_posibilidad_de_desarrollar_alianzas_o_acuerdos_comerciales, Tiene_estrategias_de_mercadeo_que_pone_en_práctica_en_su_empresa y Utiliza_algun_canal_de_distribución_para_su_negocio_	2	
ASPECTOS_CONTABLES_Y_FINANCIEROS	**Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0**	**OBSERVACIONES CUALITATIVAS (HALLAZGOS)**
Cuenta_con_registros_contables, tiene_definido_los_costos_y_gastos_de_la_empresa y tiene_definido_el_punto_de_equilibrio	2	
FUENTES_DE_FINANCIACION / ASOCIATIVIDAD / INNOVACIÓN	**Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0**	**OBSERVACIONES CUALITATIVAS (HALLAZGOS)**
Cuenta_con_capacidad_de_endeudamiento_para_acceder_a_productos_financieros (Validar en el modelo financiero)	2	
Existe_conformación_de_un grupo asociativo o afiliación a uno ya existente para mejorar la productividad a traves del encadenaimento productivo.	2	
Cuenta_con_algún_tipo_de_innovación_o_componente_de_base_tecnológica	0	
TOTAL GENERAL	**91%**	

RESULTADO	
EN PELIGRO	
BÁSICA	
AVANZADA	AVANZADA

UP AVANZADA

1. En las primeras sesiones de asesorías el Dinamizador de Emprendimiento Rural debe
diagnósti
2. Posteriormente, a medida que las asesorías se llevan a cabo, el Dinamizador de Empre

La sección de Plan de acción debe estar diligencia

NOMBRE DINAMIZADOR DE EMPRENDIMIENTO RURAL:
INSTRUCTOR TECNICO ASIGNADO A LA UP:
FECHA DE ELABORACION:
AVANZADA

CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si se diligenció el pl

ASPECTOS A TRABAJAR	QUE (ACTIVIDADES ESTRATEGICAS)
	Actividades que propone para fortalecer este aspecto
GESTIÓN DE RECURSOS CONDONABLES	

FORTALECIMIENTO MODELO ASOCIATIVIDAD (MYCOOP – MANAGECOOP)	
GESTIÓN ECOSISTEMA LOCAL DE EMPRENDIMIENTO	
FORTALECIMIENTO COMERCIAL	
ACCESO A RECURSOS FINANCIEROS	
PLAN DE NEGOCIOS FORMULADO Y PRESENTADO MÍNIMO A UNA FUENTE DE FINANCIACIÓN	
INCREMENTO EN VENTAS	

EMPLEOS O TRABAJOS RURALES GENERADOS	
ASPECTOS DEL DIAGNÓSTICO A TRABAJAR (SELECCIONE 3 ASPECTOS DE DIAGNOSTICO LOS CUALES VA A PRIORIZAR EN EL FORTALECIMIENTO DE LA UP)	
Existe_algún_tipo_de_encadenamiento_productivo_o_existe_la_posibilidad_de_desarrollar_alianzas_o_acuerdos_comerciales, Tiene_estrategias_de_mercadeo_que_pone_en_práctica_en_su_empresa y Utiliza_algun_canal_de_distribución_para_su_negocio_	
Cuenta_con_registros_contables, tiene_definido_los_costos_y_gastos_de_la_empresa y tiene_definido_el_punto_de_equilibrio	

Cuenta_con_capacidad_de_endeudamiento_para_acceder_a_productos_financieros (Validar en el modelo financiero)	
	TOTAL HORAS

PLAN DE ACCION - SEGUIMIENTO

Instrucciones:

e concertar con el emprendedor las horas de asesoría que serán dadas y en los temas que re
ico de la fase 2. Esto se diligenciará en la sección "Plan de acción".
endimiento Rural irá diligenciando la segunda parte "Seguimiento al proceso" en donde se reg

Nota:

ada desde el inicio del ciclo. Las sumatoria de horas de asesoría debe estar en un rango entr

lan de acción y el seguimiento durante el ciclo

PLAN DE ACCIÓN

QUIEN		CUANDO			
DINAMIZADOR DE EMPRENDIMIENTO RURAL	INSTRUCTOR TECNICO ASIGNADO	FECHA PROPUESTA	CANTIDAD HORAS	1	2
< Marque con X el responsable para la asesoria de cada actividad >		*< Fecha estimada para el desarrollo de cada actividad estrategica - ingresar con formato dd/mm/aaaa >*	*<Horas propuestas destinadas para cada actividad>*		

			0		

equieren mayor atención a partir de los resultados del

gistrará efectivamente lo que se trabajó cada sesiones.

e 40 y 80 horas.

CRONOGRAMA DE VISITA PROYECTADO														
3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	#		FECHA DE LA ACTIVIDAD
<Indicar con una X el cronograma propuesto de visitas>														*<Reportar la fecha en la cual esta realizando la visita en formato dd/mm/aaaa>*

														0%

REPORTE DE FECHA Y HORAS DE VISITA
No HORAS TOTALES
<Registrar el No de Horas para esta actividad>


0

SEGUIMIENTO A

ACCION REALIZADA
<Registrar la accion (es) realizadas durante la visita para el fortalecimiento de esta actividad especifica>



AL PROCESO

COMPROMISOS	TAREAS
<Se cumplieron las tareas a realizar por parte del emprendedor como trabajo autonomo colocadas en la visita anterior>	*<Registrar las tareas a realizar por el (los) emprendedores durante visita y visita (trabajo autonomo), para esta actividad>*

FECHA PROXIMA VISITA	OBSERVACIONES
<Registrar la fecha programada para proxima visita> dd/mm/aaaa	

1. Ingre

Las personas registradas en la siguiente tabla deben corresponder al mis
Unid

CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si se diligenció

Total de socios reportados en
Número de socias reportadas en
Número de socios reportados en

No	NOMBRE DE LA UNIDAD PRODUCTIVA	CODIGO SOFIA PLUS
1	TEJIENDO HISTORIAS	0
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		
11		
12		
13		
14		
15		
16		
17		
18		
19		
20		
21		
22		
23		
24		
25		
26		
27		
28		
29		
30		
31		
32		
33		
34		
35		

Instrucciones:

sar la información de los integrantes de la unidad productiva.

2. Diligenciar toda la información solicitada

Nota:

mo número de socios relacionados en la hoja de "Caracterización". Las personas que acceden a recursos de financiación de la
d Productiva también deben estar relacionadas en la tabla.

la Relación de Emprendedores pertenecientes a la Unidad Productiva

la Caracterización	5
la Caracterización	5
la Caracterización	0

Relacion de Emprendedores pertenencientes a la Unidad Productiva

NOMBRE Y APELLIDOS COMPLETOS	GENERO	TIPO ID	No DE IDENTIFICACION	NUMERO DE CONTACTO	EDAD	TIPO DE POBLACION
RUTH SMITH PRECIADO HERNANDEZ			46384841	3132659569		

1. Diligenciar los campos d
2. Todos los camp
3. Por si se presenta alguna inquietud con la información que debería ir en cada
diligenciadas pero

El modelo debe ser construido desde la Formación por parte del instructor con e
emprendimiento rural deber

CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar

SENA Emprende Rural

MODELO D

"Asociaciones Clave (Red de Partners)"	"Actividades Clave"
1. Hilanderas : Ana Gomez, Mireya Riveros, Luz Dary Ridiguez, Claudina Chaparro; Berta Chaparro. 2.Campesinos. 3. almacen Sogatex. 4. Cama ra de Comercio Sogamoso. 5.Alcaldía Municipal de Iza. 6. Holcim - Colombia. 7. SENA 8. Puntos artesanales (Lanosso, De Boyacá pa´ sumerce.	1. Planear diseños y estilos, mediante la elaboración de fichas técnicas. 2. Elaborar cronograma de actividades mensuales. 3. Elaborar los productos para la unidad productiva, de acuerdo con la ficha técnica. 4. Comercializar los productos de la Unidad productiva en los dos puntos artesanales del Municipio de Iza y a través de redes sociales. 5. Verificar rotación del producto, evaluando la calidad y aplicando encuestas de satisfacción.
	"Recursos Clave"
	RECURSOS FISICOS Agujas, señaladores, ganchillos, telares, bodega para almacenamiento. RECURSOS HUMANOS Hilanderas, tejenderos, ceramista, ebanista y comercializadores.

"Estructura de Costos"	
COSTOS FIJOS	106,000
Costos de funcionamiento	70,000
Costos de Comercialización	36,000
COSTOS VARIABLES	348,348
Materia Prima	165,000
Mano de Obra Directa	183,348
INVERSION ACTIVOS FIJOS	4,765,000
Maquinaria y Equipo	4,765,000
Muebles y Enseres	0
Obras Físicas y Adecuaciones locativas	0

Instrucciones:

e acuerdo con el "Lienzo de Modelo de Negocios" (Business Model Canvas)
pos deben estar diligenciado para completar el modelo de negocios.
parte, en las celdas de los títulos hay comentarios de aclaración. Cada una esta enumerac
es discreción del instructor de acuerdo con su proceso de formación.

Nota:

el apoyo de los aprendices que conforman la Unidad Productiva. Posteriormente, el instruct
n hacer las modificaciones o agregar la información que consideren necesaria.

con una X solo si se diligenció el Modelo de Negocios Canvas de la Unidad Productiva

E NEGOCIOS CANVAS

Diseñado por:

"Propuesta de Valor"



Tejiendo historias elabora y comercializa productos artesanales, combinando técnicas inspiradas en Iza y su historia.

Rescatar la simbología Muisca relacionada con los tejidos y apoyar el oficio tradicional del hilado.

Plasmar en los productos el reconocimiento que tiene el Municipio de Iza como nido verde de Boyacá.

"Relaciones con los Clientes"



Relación directa e indirecta, enmarcada en la confianza, el cumplimiento, calidad, respeto, responsabilidad y cordialidad.

"Canales, Distribución y Comunicación"



CANALES DE DISTRIBUCIÓN

A traves de los dos puntos artesanales existentes en el Municipio: Lanosso y De Boyacá pa´sumerce.

CANALES DE COMUNICACIÓN

Voz a voz
Redes sociales

	Volantes
	**"Fuentes de Ingreso"**
	Ventas Totales

la de acuerdo al orden que deberían ser

tor de forlecimiento y el dinamizador de

X

NANCY LILIANA BECERRA GALÁN
MARIA CRISTINA MARTINEZ

"Segmentos de Mercado"



Propios, visitantes y turistas, que valoren lel significado de piezas artesanales unicas y que gusten de los tejidos que marcan una diferencia relevante para la región donde son adquiridos.



2,200,000

Instrucciones:

1. Diligenciar el siguiente formato relacionado a la Unidad productiva como información general de la organización.
2. Por favor diligenciar todos los campos, en algunos celdas de titulo hay comentarios en los que se pueden aclarar las inquietudes.

Nota:

Esta información será diligenciada desde la Fase 1 en Formación en un trabajo conjunto entre los instructores y los aprendices integrantes de la Unidad Productiva

CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si se diligenció el formato de Información general de la UP	X

INFORMACION GENERAL

PRESENTACION DE LA ORGANIZACIÓN: Haga una breve presentación de la organización, su historia e integrantes:

Este proyecto nace en el encuentro de mujeres Izanas aprendiendo el arte de tejer en la formación " Emprendimiento en la elaboración de accesorios artesana con el interes comun de resacatar las actividades del tejido, utilizando lana natural en diferentes técnicas. La elaboración de cada uno de estos productos está impregnada de la historia de nuestros antepasados, que surge cuando sentadas, tejiendo, cada una de las emprendedoras trae a colación las histias contadas sus abuelos, historias de antaño que exaltan la identidad de estos productos. Este proyecto integra a los campecinos del Municipio (cuidadores de ovejas), las hilanderas y las tejenderas.

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO(S) O SERVICIO(S)

1. RUANA VIEJO ATARDECER: Ruana elaborada en lana natural, técnica telar, croché y dos agujas, inspirada en los atardeceres Izanos y sus sauces.

2. ACCESORIOS INSPIRACIÓN COSMICA: Cinturon y gorro elaborados en lana natural, técnica croché y dos agujas, con accesorios elaborados en madera, representan torteros y los usos muiscas, acompañado de la descripción de la historia de estos simbolos, impresos.

3. MOCHILA IPQUA (gracias): Mochila elaborada en lana natural, técnica croché con alma, producto inspirado en los paramos y frailejones, cerro de Vita, cultivo de Nopal sauces.

MISIÓN EMPRESARIAL

La Unidad Productiva Tejiendo historias rescata el oficio tradicional del tejido en el Municipio de Iza, utilizando lana natural y otros materiales en diferentes técnicas, innova para responder a las nuevas tendencias y a la demanda de los turistas y los visitantes.

VISIÓN

Para elaño 2025 la Unidad productiva Tejiendo historias será una empresa consolidada que contará con su propio punto de venta ubicado en el centro del Municipio de Iz donde se ofrecerá una amplia variedad de tejidos con diseños exclusivosy calidad; además ampliará sus canales de venta virtuales.

ALCANCE (valores, principios, normatividad marco)

Tejiendo historias se distingue por valores como responsabilidad, cumplimiento, calidad, excelente servicio y creatividad en sus productos, dandole importancia a nuestros clientes, empleados y proveedores.

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL Y DIRECCIÓN

ROL	PERFIL	ACTIVIDADES A REALIZAR	CANT
Lider	**Bachiller, con buena capacidad de**	**1. Dirijir a la unidad productiva al cumplimiento de sus objetivos. 2.**	**1**
Artesanas (tejenderas)	**conocimiento enel arte de la tejeduria**	**1. Diseñar los productos a elaborar (Ficha técnica).**	**5**
Control de calidad	Amplio conocimiento en el oficio de tejer y	Verificar la calidad de cada uno de los productos entregados.	1
comercializador	Persona dinamica, proactiva, con	Comercializar los productos de la unidad productiva con los puntos de	2
Tesorero	Persona con conocimientos básicos en el	Manejar las cuentas de la unidad poductiva.	1

DIAGRAMA PROCESO PRODUCTIVO (PLANEACIÓN -VENTA)

NOMBRE ACTIVIDAD	RESPONSABLE (ROL)	DESCRIPCIÓN ACTIVIDAD	DURA

SEGUIMIENTO A INDICADORES DE GESTIÓN

Instrucciones:

1. Describir el proceso prodcutivo del sector al que pertenece la UP para tener en cuenta la realcion en la gestión en ventas y generacion de trabajo y empleo.
2. Diligenciar la información de cumplimiento de indicadores:
- Las ventas que genera la UP durante el ciclo de asesoría Ciclo 1: Febrero a Junio Ciclo 2: Julio a Noviembre (Tiempos de referencia)
- Marcar si se realizó una gestión de formalización, financiación, comercialización o fortalecimiento de capacidades.

Nota:

Cada valor que se ingrese en esta parte debe estar soportado con las evidencias correspondientes en Drive. La información **NO** será válida si no cuenta con un soporte.

CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si se diligenció la sección de Seguimiento a Indicadores de Gestión	
CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si se diligenció el formato de Registro de Ventas	
CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si la UP se formalizó si se subió la Cámara de comercio en Drive	
CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si la UP se presento a fuentes y se subió las evidencias en Drive	
CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si la UP accedió a fuentes de financiación y se subió las evidencias en Drive	
CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si la UP asistió a Ruedas de negocios y se subieron las evidencias a Drive	
CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si la UP asistió a Mercados campesinos y se subieron las evidencias a Drive	
CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si la UP asistió a evento de fortalecimiento de capacidades y se subieron las evidencias a Drive	

DESCRIPCION CICLO PRODUCTIVO

CUMPLIMIENTO DE INDICADORES

INDICADOR	ESTADO INICIAL	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	TOTAL	% AVANCE FINAL
Gestión Ventas						$ -	0%
Formalización (Si se realiza durante el proceso)						0	0%
Presentación a Fuentes de Financiación						$ -	
Acceso a Fuentes de Financiación				$ -		$ -	
No de Ruedas de Negocio en las que participa						0	
No de Mercados campesinos - Ferias en las que participa						0	
No de Eventos de Fortalecimiento de Capacidades Tecnicas y Empresariales en los que participa (Asesorías Ica, Invima, Asohofrucol - Administrativas - Asociativas - Innovación - otras)						0	

NOMBRE DEL ENTE(S) FINANCIADOR

ESCRIBA AQUÍ

BALANCE GENERAL

	INICIAL	FINAL
Total Activo	$ -	$ -
Total Pasivo	$ -	$ -
PATRIMONIO (Activo - Pasivo)	$ -	$ -



ESTADO DE RESULTADOS

	INICIAL	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	FINAL
Ventas	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
(-) Costo de Ventas	$ -					$ -
= Utilidad Bruta	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
(-) Gastos	$ -					$ -
= Utilidad Operacional	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
(-) Gastos Financieros	$ -					$ -
= Utilidad Antes de Impuestos	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
(-) Impuestos	$ -					$ -
= Utilidad Neta	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -

FICHA DE SEGUIMIENTO A LA GENERACIÓN DE EMPLEO Y TRABAJO RURAL

Instrucciones:

1. Si la Unidad Productiva cuenta con alguna de las dos modalidades, diligenciar la Ficha de seguimiento de los trabajos rurales y los empleos formales:
- Para el caso de los Empleo Formales es necesario presentar como evidencia la planilla PILA correspondiente a la persona contratada.
- Para el caso de trabajos rurales, diligenciar el formato de *"Planilla de trabajo rural"* que se encuentra en la caja de herramientas.
2. Cuando corresponda, por favor diligenciar todos los espacios solicitados.

Nota:

Las planillas de trabajo deben estar firmadas por los trabajadores que certifican la labor realizada. Cada valor que se ingrese en esta parte debe estar soportado con las evidencias correspondientes en OneDrive. La información **NO** será válida si no cuenta con el soporte correspondiente.

CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si se diligenció la sección de Empleos Formales y se subieron las planillas PILA en Drive

CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si se diligenció la sección de Trabajos rurales

REGISTRO DE EMPLEOS FORMALES

Un empleo formal corresponde a una persona contratada laboralmente por la unidad productiva o empresa rural SER con prestaciones de ley: ≥ 1 smmlv más mínimo EPS, ARL, AFP / < 1 smmlv < 30 días, más ARL, AFP y CC (Decreto 2616 de 2013)

MES	Nombre Empleado:	Género:	Tipo Indentificación:	# Identificación:	Edad:	Teléfono:	Evidencia de la información:	Tipo de contrato:	Fecha inicio contrato:	Socio de la UP:	Nombre Fondo Pensiones:	Salario Último Mes:	Empleo gestionado por la APE?

REGISTRO DE HORAS DE TRABAJO RURAL

Un Trabajo rural corresponde a 160 Horas de trabajo/año generados por las unidades productivas o empresas rurales SER que hacen parte del proceso de fortalecimiento.

MES	Nombre Trabajador	Género:	Tipo de Indentificación:	# Identificación:	Edad trabajador:	El trabajador hace parte de la UP	Total cantidad de horas de Trabajo pagas en el ciclo	$$ Valor del pago por hora	Tipo de Contratación predominante en ciclo	Trabajos gestionados por la APE:	Evidencia de la información:	Teléfono Trabajador:	Observaciones

REQUERIMIENTOS DE INVERSIÓN

Instrucciones:

1. El siguiente formato de Requerimientos de inversión busca identificar el presupuesto que requiere la Unidad Productiva para desarrollar su actividad económica y presentarlo al momento de solicitar una fuente de financiación.
2. El formato esta dividido en 3 secciones que son las que conforman el presupuesto de inversión:
   - Inversión en activos fijos: requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres, semovientes. cultivos permanentes, obras físicas.
   - Capital de trabajo: materia prima, insumos, mano de obra.
   - Gastos preoperativos: gastos de comercialización, gastos administrativos, costos de servicios

Nota:

La información diligenciada en el siguiente formato servirá de insumo para el cálculo del Análisis financiero.
El formato servirá de herramienta para la Unidad Productiva al momento de hacer una solicitud de recursos a fuentes de financiación.

CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si se diligenció la sección de Seguimiento a Indicadores de Gestión | X

1. INVERSION EN ACTIVOS FIJOS

a. REQUERIMIENTO DE MAQUINARIA Y EQUIPOS (Listar todas las maquinas, equipos y herramientas que se requieran para la elaboración de los productos descritos anteriormente)

DESCRIPCION	REF.	CANTIDAD	VR. UNITARIO	VR. TOTAL
TELAR HORIZONTAL		1	$ 4.600,000	$ 4.600,000
JUEGO DE DOS AGUJAS	NÚMEROS DEL 2 AL 8	15	$ 4,000	$ 60,000
GANCHILLOS	NÚMEROS DEL 1 AL 10	15	$ 2,500	$ 37,500
SEPARADORES X PAQUETE		2	$ 3,000	$ 6,000
AGUJA CIRCULAR	NÚMEROS DEL 4 AL 10	7	$ 4,000	$ 28,000
GANCHO IMPERDIBLE PLASTICO	MEDIANO	5	$ 2,000	$ 10,000
METROS		5	$ 1,200	$ 6,000
CORTA HEBRAS		5	$ 3,000	$ 15,000
AGUJAS PARA LANA		5	$ 500	$ 2,500
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
TOTAL INVERSION MAQUINARIA Y EQUIPO				**$ 4.765,000**

b. REQUERIMIENTO DE MUEBLES Y ENSERES (Listar todos los muebles y enseres que se requieran para el montaje de la empresa, siempre y cuando sean parte de la operatividad del negocio ej: estantes, mesas, vitrinas, exhibidores)

DESCRIPCION	REF.	CANTIDAD	VR. UNITARIO	VR. TOTAL
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
TOTAL INVERSIÓN MUEBLES Y ENSERES				**$ 0**

c. SEMOVIENTES - CULTIVOS PERMANENTES (Listar todos semovientes o cultivos permanentes que son suketos a inversión inicial del negocio ej: gallinas ponedoras - ovinos caprinos - porcinos - bovinos - plantulas etc.)

DESCRIPCION	REF.	CANTIDAD	VR. UNITARIO	VR. TOTAL
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
TOTAL INVERSIÓN SEMOVIENTES - CULTIVOS TRANSITORIOS				**$ 0**

d. INVERSION EN OBRAS FISICAS DE ADECUACION (INCLUYE MANO DE OBRA Y MATERIALES)

DESCRIPCION	Unidad	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
TOTAL				**$ 0**

2. CAPITAL DE TRABAJO

2. CAPITAL DE TRABAJO - PRODUCTO 1 | RUANA VIEJO ATARDECER

a. MATERIAS PRIMAS E INSUMOS PRODUCTO 1

Producto	Unidad de medida	Cantidades	Valor Unitario	Valor Total
LANA DE OVEJA	GR	1200	$ 60	$ 72,000
LANA ACRILICA	GR	300	$ 120	$ 36,000
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
TOTAL				**$ 108,000**

b. MANO DE OBRA PRODUCTO 1(Definir el número de personas que intervienen directamente con el proceso productivo)

CARGO	Cantidad	Salario Básico Mensual y/o jornales	Obligaciones Laborales (si las hay)	Total
ARTESANO (TEJEDOR) X HORAS)	24	$ 4,167		$ 100,008
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
TOTAL MANO DE OBRA				$ 100,008

2. CAPITAL DE TRABAJO - PRODUCTO 2 — ACCESORIOS INSPIRACIÓN COSMICA

a. MATERIAS PRIMAS E INSUMOS PRODUCTO 2

Producto	Unidad de medida	Cantidades	Valor Unitario	Valor Total
LANA NATURAL	GR			$ 0
TORTERO EN MADERA	UNIDAD	1	$ 3,000	$ 3,000
USO EN MADERA	UNIDAD	1	$ 9,000	$ 9,000
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
TOTAL				$ 12,000

b. MANO DE OBRA PRODUCTO 2 (Definir el número de personas que intervienen directamente con el proceso productivo)

CARGO	Cantidad	Salario Básico Mensual y/o jornales	Obligaciones Laborales (si las hay)	Total
ARTESANO TEJEDOR (HORAS)				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
TOTAL MANO DE OBRA				$ 0

2. CAPITAL DE TRABAJO - PRODUCTO 3 — MOCHILAS IPOQUA

a. MATERIAS PRIMAS E INSUMOS PRODUCTO 3

Producto	Unidad de medida	Cantidades	Valor Unitario	Valor Total
LANA NATURAL	GR	750	$ 60	$ 45,000
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
TOTAL				$ 45,000

b. MANO DE OBRA PRODUCTO 3 (Definir el número de personas que intervienen directamente con el proceso productivo)

CARGO	Cantidad	Salario Básico Mensual y/o jornales	Obligaciones Laborales (si las hay)	Total
ARTESANO TEJEDOR X HORAS	20	$ 4,167		$ 83,340
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
TOTAL MANO DE OBRA				$ 83,340

3. GASTOS PREOPERATIVOS

a. REQUERIMIENTOS TOTALES EN ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACION Y VENTAS

Material Promocional	Cantidad	Costo de elaboración
Afiches		
Volantes	100	$ 6,000
Plendones		
Etiquetas del producto		
Folletos		
Portafolios de Servicios		
Catálogos		
Tarjetas de Presentación		
Papelería membreteada		
Pieles	15	$ 30,000
bolsas		
TOTAL COSTOS MATERIAL PUBLICITARIO		$ 36,000

b. GASTOS DE ADMINISTRACION (Salarios)

DETALLE	Cantidad	Valor aportado	Obligaciones Laborales (si las hay)	Total aportado al proyecto
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
TOTAL SUELDOS				$ 0

c. COSTOS DE SERVICIOS

SERVICIO	Unidad	Vr APORTADO
Agua Potable	Mts³	$ 20,000
Energía Eléctrica	Kw	$ 20,000
Teléfono	Gl	$ 30,000
TOTAL		$ 70,000

4. PRESUPUESTO DE INVERSION

PROYECTO DE INVERSION	*VALOR TOTAL DEL PROYECTO
1. INVERSION ACTIVOS FIJOS	**$ 4,765,000**
a. Maquinaria y Equipo	$ 4,765,000
b. Muebles y Enseres	$ 0
c. Semovientes - cultivos permanentes	$ 0
d. Obras Físicas y Adecuaciones locativas	$ 0
2. CAPITAL DE TRABAJO	**$ 454,348**
a. Costo de Materias primas e Insumos	$ 165,000
b. Costo de mano de obra	$ 183,348
c. Gastos en Ventas (Material promocional y plan de mercadeo)	$ 36,000
d. Gastos de Administración	$ 0
e. Costo de servicios	$ 70,000
3. GASTOS PREOPERATIVOS	**$ 0**
a. Costos de Legalización	
b. Arrendamiento	
c. Otros	
TOTAL PROYECTO DE INVERSIÓN	**$ 5,219,348**

→ COLOCAR GASTO DE LEGALIZACIÓN CUANDO CORRESPONDA

→ COLOCAR GASTO DE ARRENDAMIENTO CUANDO CORRESPONDA

→ COLOCAR OTRO GASTO OPERATIVO CUANDO CORRESPONDA

ANÁLISIS FINANCIERO

Instrucciones:

1. La mayoría de los datos que se encuentra en esta sección "Análisis Financiero" hace parte de la información diligenciada en la sección de "Requerimiento de inversión".
2. Diligenciar las celdas que están en verde, de acuerdo a las indicaciones dadas en los cuadrados rojos.

Nota:

El formato evidenciará la viabilidad del modelo de negocio desde un punto de equilibrio proyectado.

CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si se diligenció la sección de Seguimiento a Indicadores de Gestión — X

CUADRO DE DATOS		
Costo Mano de Obra	$ 183,348	
Costos de funcionamiento	$ 70,000	
Costos de Comercialización	$ 36,000	
Total costos fijos	$ 106,000	
Factor de Costo fijo	$ 2	CF/CV

CALCULO PUNTO DE EQUILIBRIO

PRODUCTO / SERVICIO	UNIDADES CICLO PRODUCTIVO	PROPORCION PARTICIPACION VENTAS	COSTO DE PRODUCCIÓN (C.V)			COSTOS FIJOS TOTALES	COSTOS TOTALES	PUNTO DE EQUILIBRIO EN UNIDADES			
			MATERIAS PRIMAS E INSUMOS	MANO DE OBRA	COSTO VARIABLE T.			COSTO VARIABLE UNITARIO (P.E.)	MARGEN DE UTILIDAD	PRECIO UNITARIO DE VENTA	PUNTO DE EQUILIBRIO
RUANA VIEJO ATARDECER	5	61%	$ 108,000	$ 100,008	$ 208,008	$ 65,045	$ 273,053	$ 41,602	85%	$ 270,000	0
ACCESORIOS INSPIRACION COSMICA	5	0%	$ 12,000	$ -	$ 12,000	$ -	$ 12,000	$ 2,400	0		0
MOCHILAS IPQUA	5	39%	$ 45,000	$ 83,340	$ 128,340	$ 40,955	$ 169,295	$ 25,668	85%	$ 170,000	0
TOTAL		100%	$ 165,000	$ 183,348	$ 348,348	$ 106,000	$ 454,348	$ 69,670			

COLOCAR EL NUMERO DE UNIDADES A PRODUCIR

El precio fijado se ajusta a valores competitivos en el mercado

COLOCAR EL VALOR UNITARIO DE VENTA

Ingresos operacionales

PROYECCION DE LAS VENTAS (INGRESOS POR CONCEPTO DE LA ACTIVIDAD DEL NEGOCIO)

PRODUCTO/SERVICIO	Ciclo productivo	Precio unitario de venta	Venta Total
RUANA VIEJO ATARDECER	5	$ 270,000	$ 1,350,000
ACCESORIOS INSPIRACION COSMICA	5	$ 0	$ 0
MOCHILAS IPQUA	5	$ 170,000	$ 850,000
TOTAL VENTAS $			$ 2,200,000

Costos Operacionales

PROYECCION DE LOS COSTOS DE VENTAS

PRODUCTO/SERVICIO	Ciclo Productivo	Costo variable unitario	Total Costo de produccion	Costo Fijo Unitario	Total Costo (variable + unitario)
RUANA VIEJO ATARDECER	5	$ 41,602	$ 208,008	$ 13,009	$ 273,053
ACCESORIOS INSPIRACIÓN COSMICA	5	$ 2,400	$ 12,000	0	$ 12,000
MOCHILAS IPQUA	5	$ 25,668	$ 128,340	$ 8,191	$ 169,295
TOTAL COSTO DE PRODUCCION			$ 348,348		$ 454,348

Indicadores Financieros	
Utilidad Bruta	$ 1,851,652
% Margen de utilidad Bruta	84%

Indicadores Financieros	
Utilidad Neta	$ 1,745,652
% Margen de utilidad Neta	79%

PUNTOS DE EQUILIBRIO		RUANA VIEJO ATARDECER	ACCESORIOS INSPIRACIÓN COSMICA	MOCHILAS IPQUA	
punto de equilibrio en cantidad	CF / PRECIO DE VENTA UNITARIO - COSTO VARIABLE UNITARIO	0	0	0	1
punto de equilibrio en pesos	CF / 1 - (COSTOS VARIABLES TOTALES - VENTAS TOTALES)	$ 76,893	$ 0	$ 48,238	$ 125,131

Formato Ficha
Favor dil
Código UNSPSC
Georreferenciación (latitud/longitud)
Servicio Especifico
Descripción del Servicio
Nombre comercial
Horario de atención
Unidad de medida
Presentación comercial
Logo
Nombre del representante
Dirección
Telefono
Correo electronico
Redes sociales
Codigo QR
Componentes del servicio

Caracteristicas del servicio prestado
Condiciones de prestación del servicio
Costo del servicio prestado
Recomendaciones para la prestación del servicio
Decreto XXX
Resolución XXX
Norma técnica colombiana
Resolución 5109 de 2005: Requisitos de rotulado
Concepto sanitario de establecimientos: emitido por la secretaría de salud del municipio correspondiente, con frecuencia anual.

SBDC - Centro de Desarrollo Empresarial

Técnica de Servicio (Relación con estándares técnicos ICONTEC)
igenciar una ficha por cada servicio de la Unidad Productiva
PROPIEDADES GENERALES
Codigo UNSPSC a cuarto nivel (40151714)
Corresponde al nombre como aparece en el clasificador de bienes y servicios (Servicio de recuperación de tierras)
xxx
Denominación distintiva del servicio
Caracteristica que puede ser medida
Cantidad estandarizada de una determinada magnitud
DATOS DE CONTACTO
PROPIEDADES ESPECIFICAS

REQUISITOS NORMATIVOS CON LOS QUE CUENTA

Formato Ficha
Referencia 1: Reseña de la imagen (CORTA)
Referencia 2: Reseña de la imagen (CORTA)
Referencia 3: Reseña de la imagen (CORTA)
Referencia 4: Reseña de la imagen (CORTA)

SBDC - Centro de Desarrollo Empresarial

Técnica de Producto (Relación con estándares técnicos ICONTEC)
Por Favor registrar vistas del servicio prestado
Vista general
Insertar Foto
Insertar Foto
Insertar Foto
Insertar Foto

SENA Emprende Rural | SENA | FONDO emprender

SBDC - Centro de Desarrollo Empresarial

Formato Ficha Técnica de Producto (Relación con estándares técnicos ICONTEC)	
Favor diligenciar una ficha por cada producto de la Unidad Productiva	
PROPIEDADES GENERALES	
Código UNSPSC	Codigo UNSPSC a cuarto nivel (40151714)
Georreferenciación (latitud/longitud)	
Producto Especifico	Corresponde al nombre como aparece en el clasificador de bienes y servicios (Barriles para bombas)
Descripción del Producto	
Nombre comercial	Denominación distintiva del producto
Uso	Para que se emplea
Magnitud	Caracteristica que puede ser medida
Unidad de medida	Cantidad estandarizada de una determinada magnitud
Presentación comercial	Forma de ofrecer el producto en el mercado
DATOS DE CONTACTO	
Nombre del representante	
Dirección	
Telefono	
Correo electronico	
Redes sociales	
Codigo QR	
PROPIEDADES ESPECIFICAS	
Composición del poroducto	
Caracteristicas sensoriales	
Caracteristicas fisicas/quimicas	
Condiciones de conservación	
Vida util	
Precauciones	
REQUISITOS NORMATIVOS CON LOS QUE CUENTA	
Decreto XXX	
Resolución XXX	
Norma técnica colombiana	
Resolución 5109 de 2005: Requisitos de rotulado	
Concepto sanitario de establecimientos: emitido por la secretaría de salud del municipio correspondiente, con frecuencia anual.	

DOCUMENTO NO CONTROLADO

Formato Ficha
Referencia 1: Reseña de la imagen (CORTA)
Referencia 2: Reseña de la imagen (CORTA)
Referencia 3: Reseña de la imagen (CORTA)
Referencia 4: Reseña de la imagen (CORTA)

SBDC - Centro de Desarrollo Empresarial

Técnica de Producto (Relación con estándares técnicos ICONTEC)
Por Favor registrar vistas del producto
Vista general
Insertar Foto
Insertar Foto
Insertar Foto
Insertar Foto

Magnitud	Nombre	Símbolo	Magnitud	Nombre	Símbolo
Longitud	Metro	m	Concentración másica	Kilogramo por metro cúbico	kg/m^3
Masa	Kilogramo	kg	Luminancia	Candela por metro cuadrado.	cd/m^2
Tiempo	Segundo	s	Indice de refracción	Uno	1
Intensidad de corriente eléctrica	Amperio	A	Permeabilidad relativa	Uno	1
Temperatura termodinámica	Kelvin	K	Ángulo plano	Radián	rad
Cantidad de sustancia	Mol	mol	Ángulo sólido	Estereorradián	sr
Intensidad luminosa	Candela	cd	Frecuencia	Hercio	Hz
Area, superficie	Metro cuadrado	m^2	Fuerza	Newton	N
Volumen	Metro cúbico	m^3	Presión, tensión	Pascal	Pa
Velocidad	Metro por segundo	m/s	Energía, trabajo,	Julio	J
Aceleración	Metro por segundo cuadrado	m/s^2	cantidad de calor		
Número de ondas	Metro a la potencia menos uno	m^{-1}	Potencia, flujo energético	Vatio	W
Densidad, masa en volumen	Kilogramo por metro cúbico	kg/m^3	Carga eléctrica, cantidad de electricidad	Culombio	C
Densidad superficial	Kilogramo por metro cuadrado	kg/m^2	Diferencia de potencial eléctrico, fuerza electromotriz	Voltio	V
Volumen específico	Metro cúbico por kilogramo	m^3/kg	Resistencia eléctrica	Ohmio	W
Densidad de corriente	Amperio por metro cuadrado	A/m^2	Conductancia eléctrica	Siemens	S
Concentración de cantidad de sustancia, concentración	Mol por metro cúbico.	mol/m^3	Capacidad eléctrica	Faradio	F

Magnitud	Nombre	Símbolo	Magnitud	Nombre	Símbolo
Flujo magnético	Weber	Wb	Capacidad térmica másica, entropía másica	Julio por kilogramo y kelvin	J/(kg·K)
Densidad de flujo magnético	Tesla	T	Energía másica	Julio por kilogramo	J/kg
Inductancia	Henrio	H	Conductividad térmica	Vatio por metro y kelvin	W/(m·K)
Temperatura celsius	Grado celsius	ºC	Densidad de energía	Julio por metro cúbico	J/m^3
Flujo luminoso	Lumen	lm	Campo eléctrico	Voltio por metro	V/m
Iluminancia	Lux	lx	Densidad de carga eléctrica	Culombio por metro cúbico	C/m^3
Actividad de un radionucleido	Becquerel	Bq	Densidad superficial de carga eléctrica	Culombio por metro cuadrado	C/m^2
Dosis absorbida, energía másica (comunicada), kerma	Gray	Gy	Densidad de flujo eléctrico, desplazamiento eléctrico.	Culombio por metro cuadrado	C/m^2
Dosis equivalente, dosis equivalente ambiental, dosis equivalente direccional, dosis equivalente individual	Sievert	Sy	Permitividad.	Faradio por metro	F/m
Actividad catalítica	Katal	kat	Permeabilidad.	Henrio por metro	H/m
Viscosidad dinámica	Pascal segundo	Pa·s	Energía molar.	Julio por mol	J/mol
Momento de una fuerza	Newton metro	NÂ·m	Entropía molar, capacidad calorífica molar	Julio por mol y kelvin	J/(mol·K)
Tensión superficial.	Newton por metro.	N/m	Exposición (rayos x y γ)	Culombio por kilogramo	C/kg
Velocidad angular.	Radián por segundo	rad/s	Tasa de dosis absorbida	Gray por segundo	Gy/s
Aceleración angular	Radián por segundo cuadrado.	rad/s^2	Intensidad radiante	Vatio por estereorradián	W/sr
Densidad superficial de flujo térmico, irradiancia	Vatio por metro cuadrado	W/m^2	Radiancia.	Vatio por metro cuadrado y estereorradián	$W/(m^2·sr)$
Capacidad térmica, entropía	Julio por kelvin	J/K	Concentración de actividad catalítica	Katal por metro cúbico.	kat/m^3

LISTA DE CHEQUEO PARA EVALUACION PRESENCIAL DEL PROCESO FORTALECIMIENTO UP

Instrucciones:
1. Evaluar los indicadores de gestión a partir de la experiencia de la Unidad Productiva durante el proceso de Fortalecimiento.
2. Diligenciar el nombre de la persona que realizón la evaluación y el cargo.

Nota:
La evaluación de ser realizada por una persona externa al proceso de fortalecimiento, **no** puede ser diligenciada por el Dinamizador de Emprendimiento Rural.

CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si se diligenció el Modelo de Negocios Canvas de la Unidad Productiva	
AVANZADA	

INDICADORES DE GESTION	**Cumple = SI No cumple= NO**
GESTIÓN DE RECURSOS CONDONABLES	
FORTALECIMIENTO MODELO ASOCIATIVIDAD (MYCOOP – MANAGECOOP)	
GESTIÓN ECOSISTEMA LOCAL DE EMPRENDIMIENTO	
FORTALECIMIENTO COMERCIAL	
ACCESO A RECURSOS FINANCIEROS	
PLAN DE NEGOCIOS FORMULADO Y PRESENTADO MÍNIMO A UNA FUENTE DE FINANCIACIÓN	
INCREMENTO EN VENTAS	
EMPLEOS O TRABAJOS RURALES GENERADOS	
ASPECTOS PRIORIZADOS DEL DIAGNÓSTICO	
RESULTADO	**NO FORTALECIDA**

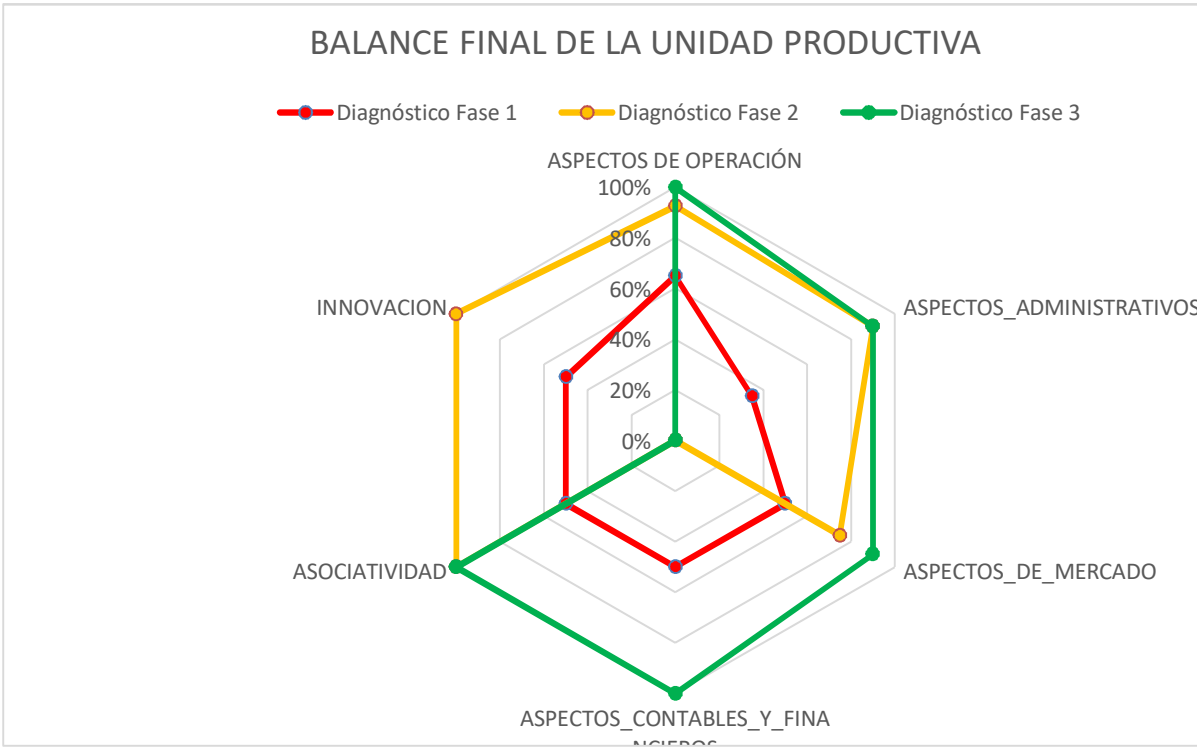
Relacione el nombre de la persona que aplica la evalución

Fecha y Cargo/Rol de la persona que aplica la evaluación

La gráfica muestra el avance de la Unidad Productiva durante las diferentes fases de Programa, y como se fortalecieron los aspectos evaluados del diagnóstico.
También sirve de herramienta para hacer recomendaciones a la Unidad Productiva de los aspectos a mejorar.

BALANCE FINAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

	Diagnóstico Fase 1	Diagnóstico Fase 2	Diagnóstico Fase 3
ASPECTOS DE OPERACIÓN	65%	93%	100%
ASPECTOS_ADMINISTRATIVOS	35%	90%	90%
ASPECTOS_DE_MERCADO	50%	75%	90%
ASPECTOS_CONTABLES_Y_FINANCIEROS	50%	0%	100%
ASOCIATIVIDAD	50%	100%	100%
INNOVACION	50%	100%	0%
TOTAL GENERAL UNIDAD PRODUCTIVA	**50%**	**78%**	**91%**


BALANCE FINAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA
Diagnóstico Fase 1
Diagnóstico Fase 2
Diagnóstico Fase 3
ASPECTOS DE OPERACIÓN
100%
80%
60%
40%
20%
0%
ASPECTOS_ADMINISTRATIVOS
ASPECTOS_DE_MERCADO
ASPECTOS_CONTABLES_Y_FINA
INNOVACION
ASOCIATIVIDAD

EVALUACIÓN DE LA UNIDAD PR

REGIONAL:	**CENTRO DE FORMACION:**
BOYACÁ	A Y FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL

DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si se realizó el Inform
NTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si se realizó la

La Tabla de Evaluación debe ser presentado en el archivo del consolidado con el control de
finalizar el ciclo a la Dirección General.

NOMBRE UNIDAD PRODUCTIVA:	CODIGO SOFIA UP	MUNICIPIO
TEJIENDO HISTORIAS	0	IZA

ne Final de Gestión de la Unidad Productiva y se subi
Ficha Técnica del producto o servicio y se subió en D

evidencias de las UP que se entrega al

DIRECCION	NOMBRE LIDER UP
CALLE 4 # 3 - 26	RUTH SMITH PRECIADO HERNANDEZ

TELEFONO	CORREO ELECTRONICO	GÉNERO
3132659569	smithpreciado84@gmail.com	Femenino

INFORMACION UNIDAD PRODUCTIVA

EDAD	TIPO DE POBLACIÓN	NIVEL DE ESTUDIOS
0	Ninguna	Secundaria

NIVEL DE EMPREDEDOR	CANTIDAD DE EMPRENDEDORES	NÚMERO DE SOCIAS MUJERES	NÚMERO DE SOCIOS HOMRES
Emprendedor de pequeña escala	1	5	0

SECTOR	PRODUCTO PRINCIPAL	TIPO DE EMPRENDIMIENTO
ARTESANIAS	RENDAS DE VESTIR TEJIDOS	En sociedad

ACTIVIDAD ECONÓMICA	FORMALIZADA	NOMBRE DINAMIZADOR DE EMPRENDIMIENTO RURAL
Secundaria (transformador)	0	0

INSTRUCTOR TECNICO ASIGNADO A LA UP	**ESTADO INICIAL**	**MES 1**	**MES 2**
	$ -	$ -	$ -

GESTIÓN VENTAS

MES 3	MES 4	TOTAL PROMEDIO	% PROMEDIO AVANCE FINAL	MES 1
$ -	$ -	$ -	0%	0

GENERACION DE EMPLEO FORMAL				
MES 2	MES 3	MES 4	TOTAL	MES 1
0	0	0	0	0

GENERACIÓN TRABAJO				TOTAL TRABAJO
MES 2	MES 3	MES 4	TRABAJOS	TOTAL TRABAJO
0	0	0	0.0	0.0

FORMALIZACION				
ESTADO INICIAL	**MES 1**	**MES 2**	**MES 3**	**MES 4**
0	0	0	0	0

		PRESENTACION / ACCESO A	
TOTAL PROMEDIO	**% PROMEDIO AVANCE FINAL**	**TOTAL PRESENTACIÓN FF**	**NOMBRE(s) FF**
0	0	$ -	ESCRIBA AQUÍ

A FUENTES DE FINANCIACION		FORTALECIMIEN
TOTAL ACCESO FF	**NOMBRE (s) FF**	**No DE RUEDAS DE NEGOCIO - EN LAS QUE PARTICIPA**
$ -	0	0

TO COMERCIAL	FORTALECIMIENTO CAPACIDADES		RESULTADOS
No MERCADOS CAMPESINOS - FERIAS EN LAS QUE PARTICIPA	NO DE EVENTOS DE FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES TECNICAS Y EMPRESARIALES EN LOS QUE PARTICIPA (ASESORÍAS ICA, INVIMA, ASOHOFRUCOL - ADMINISTRATIVAS - ASOCIATIVAS - INNOVACIÓN - OTRAS)	HORAS DE ASESORIA	% DIAGNOSTICO INICIAL
0	0	0	78%

DIAGNOSTICO	RESULTADO FINAL
% DIAGNOSTICO FINAL	
91%	NO FORTALECIDA

CONTROL DE EVIDENCIAS

REGIONAL:	CENTRO DE FORMACION:	NOMBRE UNIDAD PRODUCTIVA:	CODIGO SOFIA UP
BOYACÁ	CENTRO DE GESTION ADM	TEJIENDO HISTORIAS	0

El control de evidencias debe ser presentado en el archivo del consol
de las UP que se entrega al finalizar el ciclo a la Dir
Este control debe estar validado por el Dinamizador de Centro SER c
todas las evidencias se encuentran en orden antes de e

% DIAGNOSTICO FINAL	TOTAL %	CARACTERIZACIÓN DE EMPRENDEDORES ONLINE	DIAGNÓSTICO (FASE 1)	DIAGNÓSTICO (FASE 2)	PLAN DE ACCIÓN - SEGUIMIENTO
91%	NO FORTALECIDA	X	X	0	0

lidado con la tabla de evuluación
ección General.
de forma que puede verificar que
nviar la información.

RELACIÓN EMPRENDEDORES UP	MODELO CANVAS	INFORMACIÓN-EST ORG-ADMIN	SEGUIMIENTO DE INDICADORES	REGISTRO DE VENTAS	CÁMARA DE COMERCIO	PRESENTACIÓN A FUENTES
0	X	X	0	0	0	0

ACCESO A FUENTES	RUEDAS DE NEGOCIOS	MERCADOS CAMPESINOS	FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES	EMPLEOS FORMALES	TRABAJOS RURALES	REQUERIMIENTOS DE INVERSIÓN	ANÁLISIS FINANCIERO
0	0	0	0	0	0	X	X

DIAGNÓSTICO FINAL	EVALUACIÓN UP	INFORME FINAL DE GESTIÓN	ESTRUCTURA SEGUIMIENTO INTEGRADA	SOPORTES EVIDENCIAS
0	0	0	NO	NO