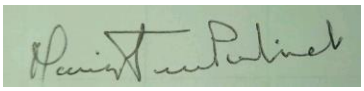
CUNDINAMARCA ¡REGIÓN Que Progresa! EN MUJER Y EQUIDAD DE GENERO	**SECRETARÍA DE LA MUJER Y EQUIDAD DE GÈNERO**
	FORMATO – GUÍA PARA LA ELABORACIÓN DEL MECANISMO GENERADOR DE INGRESOS – MGI V2

A. IDENTIFICACION DEL MECANISMO GENERADOR DE INGRESO (MGI)									
Tipo de beneficiaria: (Articulo 5 resolución No 014 de 2021 – Modificado por resoución No xx de 2022)									
Mujer con proyecto individual	x	Grupo de mujeres no formalizadas		Organizaciones		ESAL Mixta		Sociedades	
Provincia: Magdalena centro				Municipio: Chaguaní Cundinamarca					
Identificación Personas Jurídicas o Grupos de Mujeres									
Razón social:						NIT:			
Representante Legal.						C.C.			
Teléfonos de contacto:				Correo electrónico:					
Barrió o Vereda:				Dirección:					
Identificación Personas Naturales									
Denominación del MGI:									
Nombre beneficiaria: MARISOL TORRES PULIDO						C.C 51.784.502			
Teléfonos de contacto: 3144601239				Correo electrónico:					
Barrió o Vereda: EL CARMEN				Dirección: EL CARMEN					
Persona de contacto en el Desarrollo del Mecanismo Generador de Ingresos – MGI									
Teléfonos:									

B. INFORMACIÓN DEL SECTOR ECONOMICO			
Agropecuario		Artesanías, Joyería y Bisutería	
Agroindustrial		Gastronomía	
Manufactura Textil		Negocios Sociales y/o ambientales	
Otro ¿cuál? ALMACEN DE ROPA Y LENCERIA			

C. SELECCIONE EL RUBRO(S) CORRESPONDIENTE A LA SOLICITUD					
Mejoramiento de la capacidad operativa		Reconversión tecnológica		Apoyo al desarrollo de procesos de innovación	
Promoción y mercadeo	**X**	Adquisición de Maquinaria, equipos o software		Compra de insumos para el ciclo productivo	

C. INDIQUE QUIEN LO ASESORÓ EN LA FORMULACIÓN DEL MGI
Nombre del Profesional: Yeni Marcela Ortiz Chávez



Firma del Representante Legal o Beneficiaria CC

Introducción

En el marco de la estrategia de autonomía económica ICPES, se desarrolla el presente formato – guía que tiene como objetivo orientar a las mujeres que deseen vincularse a la estrategia con el objetivo de fortalecer sus procesos de generación de ingresos procurando siempre la consolidación de la autonomía económica de las mujeres del departamento. El formato para la presentación del Mecanismos Generador de Ingresos (MGI) está compuesto por seis componentes a saber:

- Potenciación. Este componente permite conocer cómo se desea invertir el apoyo dado desde la Secretaría.
- Técnico – productivo. En este componente se detallan los datos productivos del MGI y responde a preguntas tales como: ¿Qué piensa hacer? ¿Cuáles son los pasos de su proceso productivo? ¿Quiénes son sus clientes? ¿Qué insumos y equipos necesita para producir?
- Comercial. En este componente se hace foco en los canales de venta, imagen del producto y actividades para dar a conocer lo que produce el MGI.
- Innovación. En este componente se hacen preguntas relacionadas con proceso de innovación en el MGI.
- Financiero. En este componente se comparan gastos con proyecciones de ingreso y se construye un flujo de caja sencillo con el objetivo de evaluar la viabilidad financiera del MGI presentado.
- Social. En este componente se detalla el impacto social de su MGI y como este puede contribuir a mejorar la situación de las mujeres en el departamento.

La metodología de desarrollo se sustenta en la respuesta a preguntas orientadoras propuestas en el documento que permiten realizar un análisis técnico del MGI de manera sencilla y dinámica.

Si necesita ayuda para desarrollar los componentes del presente formato, recuerde que desde la Secretaría estamos atentos a brindarte toda la asistencia técnica necesaria, porque para nosotros lo más importante es que su MGI sea una realidad.

¡Empecemos!

1. COMPONENTE POTENCIACIÓN

Objetivo. Detallar la solicitud de apoyo elevada desde la(s) beneficiaria(s) hacia la Secretaría con su respectiva justificación técnica.

1.1 Breve descripción de la actividad económica. Describa brevemente de que se trata la actividad generadora de ingresos para usted.

VENTA DE LENCERIA Y ROPA

1.2 ¿En qué quiero invertir el apoyo económico? Esta fase consiste en detallar la solicitud realizada a la Secretaría respecto del apoyo económico necesario para potenciar el MGI presentado. Rellene por favor la siguiente tabla en orden de prioridad a la necesidad de su MGI.

Ítem	Descripción técnica del requerimiento.	Cantidad
1	**VITRINAS DE EXHIBICION EN VIDRIO**	**1**

Nota: Conforme lo establecido en la normatividad vigente y en el pronunciamiento del Consejo de Estado. Sección Tercera. Subsección C. Sentencia del 24 de marzo de 2011, Rad. 1998- 00752 (18.118) **Las entidades estatales no pueden solicitar marcas en sus procesos de selección**, porque restringe la posibilidad de que otros potenciales proponentes, que son fabricantes o comercializadores de otras marcas, con **similares características técnicas a las requeridas por la Administración**, puedan concurrir a ofertar los mismos bienes o productos. En consecuencia la entidad no puede comprometerse a entregar las marcas requeridas por la interesada, pues se garantizará el cumplimiento de las especificaciones técnicas establecidas en el numeral 1.2 del presente documento.

1.3 ¿Por qué es importante el requerimiento para el desarrollo de mi actividad productiva? Describa brevemente la justificación de la inversión solicitada.

PARA MEJORAR LA IMAGEN DE MI NEGOCIO Y PODER EXHIBIRLOS AL PUBLICO.

1.4 ¿Cómo el requerimiento me puede ayudar a generar más ingresos? Describa brevemente la forma en la que la solicitud realizada contribuye, fortalece o consolida la propuesta de valor o el factor diferenciador de su MGI.

PORQUE PUEDO EXHIBIR MIS ARTICULOS Y PRENDAS A LA VEZ PROTEGERLOS PARA QUE ESTEN EN BUEN ESTADO Y EN BUENA CALIDAD.

2. COMPONENTE TECNICO – PRODUCTIVO

Objetivo: El presente componente tiene como objetivo identificar claramente las actividades productivas que sustentan el MGI.

2.1 Identificación técnica. Las mejores actividades productivas tienen como origen el deseo de **resolver un problema** o **satisfacer una necesidad** identificada; Reflexione en esta pregunta: ¿Qué fue lo que la(s) llevo a pensar en que sus ideas pueden convertirse en su sustento económico? Conteste las siguientes preguntas luego de la reflexión:

Aspecto Técnico	**Preguntas para orientar**		**Mi mecanismo generador de ingreso**
Problema o necesidad	¿Qué necesidad vamos a satisfacer o que problema vamos a resolver?		LA EXHIBICION DE LOS ARTICULOS Y PRENDAS
Producto	¿Cuál es nuestra propuesta para resolver el problema o satisfacer la necesidad? Puede mencionar más de una.		PROTEGER LA MERCANCIA
Ventaja Competitiva	¿Qué es lo que las hace que su propuesta sea diferente?		MEJORAR LA PRESENTACION DEL NEGOCIO
Caracterización del cliente	¿A quién está dirigida la propuesta realizada?	Género	Femenino
		Edad	58 AÑOS
		Localización	Chaguaní-centro
		Estrato Socioeconómico	1
		Nivel de Ingresos	Menos del mínima

		¿Es usuario de redes sociales? ¿Cuáles?	SI, whatsapp
		Frecuencia de compra del producto o servicio	Teléfono moviL

Tabla 1. Identificación técnica del MGI

2.2 Proceso productivo. Una vez terminada la fase inicial de identificación, en donde detallamos lo ***que*** vamos a hacer, es necesario pasar a la acción, es decir, ¿***Cómo*** lo vamos a hacer? Este apartado vamos a describir el paso a paso y los recursos necesarios para hacerla realidad la actividad productiva. No tenga prisa, analice con detenimiento cada paso y contemple todas las posibles necesidades de espacios, maquinaria, equipos, insumos y talento humano de su proceso productivo. Imagina que escribe con detalle una receta de su actividad productiva.

¿Cómo hacemos realidad nuestra solución propuesta?		**Requerimientos para lograr que cada paso termine de manera exitosa**			
Paso	**Descripción**	**Espacios Físicos**	**Maquinaria y equipos**	**Insumos**	**Talento Humano**
Alistamiento y/o Requerimientos previos	Breve descripción del objetivo del paso				
Paso 1					
Paso 2					
Paso 3					
Paso 4					

Paso 5					
Paso 6					
Paso 7					
(Las que sean necesarias)					

Tabla 2. Proceso productivo y sus requerimientos.

Nota. Es posible que su MGI tenga más de un producto y en consecuencia sea más fácil desarrollar la tabla 2 para cada uno de los productos de su MGI, ello te dará una idea mucho más clara de lo que puedes necesitar.

Al terminar este ejercicio tendrá como resultado un listado de necesidades claras de su MGI, quizás ya tenga algunas de ellas, quizás otras las puede gestionar de manera autónoma y en algunas necesitara de nuestro apoyo; detallemos que tiene, que puede gestionar y en que necesita nuestro apoyo. En la siguiente tabla, frente a cada necesidad identificada señale alguna de las tres opciones **Disponible**, cuando en el momento de presentar el MGI esa necesidad ya se encuentre cubierta; **Contrapartida**, cuando aún sin estar cubierta la necesidad identificada se compromete a cubrirla con sus recursos o su gestión, si su MGI es financiado por la Secretaría o **Apoyo**, para señalar aquellas necesidades que se planea puedan cubrirse con el apoyo brindado por la Secretaría en el marco de la estrategia:

Requerimientos para el éxito del MGI							
Espacios Físicos		**Maquinaria y equipos**		**Insumos**		**Talento Humano**	
Necesidad	Estado	Necesidad	Estado	Necesidad	Estado	Necesidad	Estado
EXHIBICION DE ARTICULOS Y PRENDAS	NO TIENE	VITRINAS DE EXHIBICION EN VIDRIO	excelente			Atención al cliente	Buena

Tabla 3. Estado actual de las necesidades identificadas

2.3 Trayectoria en el desarrollo del MGI. Ya sabemos ***que*** vamos a hacer y también hemos detallado ***como*** lo vamos a hacer; resta ahora saber un poco más de ***quienes*** están detrás de esta gran idea, cual ha sido su formación académica, formal e informal, su experiencia laboral, el tiempo que llevan trabajando en hacer la idea realidad, sus aciertos y por supuesto sus errores. (Añada tantas filas como sea necesario)

Nombre de las beneficiarias	Rol en el proyecto	Tiene Formación Académica	Tiene experiencia en el desarrollo
MARISOL TORRES PULIDO	**Propietaria**	**CAPACITACIONES EN VENTAS Y ATENCION AL CLIENTE**	**10 años**

2.4 Riesgos y Dificultades para el desarrollo del MGI. No todo es fácil cuando se emprende, por eso es importante pensar en los riesgos y dificultades, no para arrepentirnos de tomar la decisión sino para adelantarnos a ellos y saber cómo actuar en caso de que estos ocurran. Un riesgo es aquello que puede o no puede suceder, mientras una dificultad es algo que conocemos con detalle que ya sucedió y nos puede afectar el desarrollo exitoso del MGI. Diligencie por favor las siguientes tablas.

Riesgo	Fase	¿Qué piensa hacer?
ACCIDENTE LABORAL	**LOGRO EN VENTAS**	**MEJORAR LA CALIDAD DEL SERVICIO**

3. COMPONENTE COMERCIAL

Objetivo: En el presente componente desarrollaremos las ideas respecto de lo más importante de cualquier emprendimiento, como alcanzar las metas de ventas.

3.1 Identificación de atributos. En el proceso de venta lo más importante es saber qué es lo que me hace diferente de los demás, porque mis futuros clientes me van a preferir a mí respecto de mi competencia. La clave para ello está en las siguientes preguntas:

3.1.1 ¿Alguien más ofrece el mismo producto o servicio que usted ofrece en su zona geográfica?

SI : X NO: _____

3.1.2 ¿Cuál es su factor diferenciador?
LA BUENA EXHIBICION DE LOS ARTICULOS Y PRENDAS Y SU ATENCIÓN AL CLIENTE.

3.2 Identificación de Canales de comercialización. Los canales de comercialización pueden entenderse como aquel camino que escojo para alcanzar mi objetivo. Cuéntenos por favor como piensa comercializar su producto.

3.2.1 ¿Cómo piensa comercializar su producto?
CON BUENA EXHIBICION Y PUBLICIDAD

3.2.2 ¿Qué medios de pago utiliza o pretende utilizar para vender su producto y/o servicio?

EFECTIVO Y CUENTAS BANCARIAS

3.2.3 ¿Cuenta con aliados comerciales que le ayuden en el proceso de comercialización de los productos o servicios esperados del MGI?
SI _____ NO x

En caso de que su respuesta sea positiva, identifique al aliado comercial.

Nombre o razón social	Numero de contacto	Tiempo de relación comercial

3.3 Mercadeo. El mercadeo es el resultado de mezclar los atributos del producto con los canales de comercialización escogidos, a partir de allí se construyen símbolos, mensajes, afinidades y lealtades de cliente. Debe reflexionar en las respuestas dadas a los numerales anteriores para desarrollar este componente.

3.3.1 ¿Tengo una identidad grafica definida (logo y/o marca) para mi producto o servicio?
SI _____ NO X

3.3.2 Desde su experiencia, ¿Cuál es la mejor manera de darse a conocer?

VENDIENDO ARTICULOS DE BUENA CALIDAD Y PUBLICIDAD

3.3.3 ¿Qué medidos publicitarios aplica para sus productos y/o servicios?

AVISOS, REDES SOCIALES Y PROMOCIONES

4. COMPONENTE DE INNOVACIÓN

4.1 ¿El producto o servicio esperado del MGI es innovador en el mercado?

SI X NO _____

En caso de que su respuesta sea positiva, describa brevemente en que consiste la innovación desarrolla por el producto o servicio esperado del MGI.

MEJOR PRESENTACION Y UNA MEJOR CONDICION DEL PRODUCTO

4.2 En caso de que su respuesta sea negativa, describa brevemente **¿De qué forma podría vincular la innovación a su producto o servicio en el mediano plazo? Describa brevemente**.

LA BUENA EXHIBICION DE SUS PRODUCTOS

5. COMPONENTE FINANCIERO

Objetivo: En el presente componente se concretan los planteamientos técnicos y de mercadeo en cifras con el objetivo de evaluar la viabilidad financiera del MGI.

5.1 Gastos. La diferencia central entre gasto y costo reside en la naturaleza de cada uno, mientras el gasto es fijo sin importar la cantidad de productos o servicios que genere el MGI los costos están asociados directamente a la producción del bien o servicio. Es clave para un modelo financiero responsable estimar con detalle gastos y costos del proceso productivo. Realice un estudio detallado de los gastos mensuales de su MGI y diligencie la siguiente tabla:

Gastos Fijos		
Item	**Descripción**	**Valor**
1	Arrendamientos	$0
2	Servicios Públicos	$50.000
3	Gastos de nomina	$900.000
4	Mantenimientos	$10.000

5	Gastos de mercadeo	$5.000
6	Gastos administrativos y contables	$10.000
7	Otros	$20.000
Subtotal gastos fijos		**$995.000**

5.2 Costos. Estime los costos de la producción asociados a un número estimado de productos o servicios finales con base en los datos consignados en el componente No 1.

Costos de Producción		
Ítem	**Descripción**	**Valor**
1	Insumos de producción	$ 0
2	Consumibles asociados a la producción	$ 0
3	Costos de comercialización	$ 100.000
4	Costo variable de personal	$ 900.000
Subtotal costos de producción		**$ 1.000.000**
Número de productos		**20**
Costo variable unitario (Cv) (Dividir el subtotal de costos de producción entre el número de productos)		

5.3 Estimación del precio de venta. La estimación del precio de venta es un asunto clave en el modelo financiero, pues dicho dato condiciona la rentabilidad en el mediano y largo plazo del MGI. Existen dos caminos para establecer el precio unitario de venta de su producto o servicio; selecciona el camino adecuado para los productos o servicios derivados de su MGI y luego detalla el mecanismo por medio del cual logró su estimación.

5.3.1 ¿Qué mecanismo utilizó para determinar el precio unitario de venta de su producto?

Estudio de mercado X Estimación de utilidad esperada _____

5.3.2 ¿Cuál es el precio unitario de venta para sus productos o servicios?

$ 70.000

5.4 Estimación del punto de equilibrio. Con base en los datos recolectados en las preguntas anteriores es necesario estimar el punto de equilibrio con el objetivo de

evaluar la coherencia entre las estimaciones de venta, los presupuestos de inversión y los gastos. Para tal efecto efectuamos la siguiente operación:

$$P_e = \frac{Gastos\ fijos}{1 - \frac{Costo\ variable\ unitario}{Precio\ Unitario\ de\ Venta}}$$

5.4.1 ¿Cuál es su punto de equilibrio?
$ 2.000.000

5.5 Proyección de ingresos. El punto de equilibrio es el mínimo de ventas mensuales de su emprendimiento; a partir de la capacidad operativa de su MGI y las expectativas de venta a partir de la experiencia en el negocio realice una breve proyección de ingresos en pesos de por lo menos tres (3) meses.

Proyección de ingresos		
Mes 1 (En pesos)	**Mes 2 (En pesos)**	**Mes 3 (En pesos)**
$2.000.000	$4.000.000	$ 8.000.000

5.6 Flujos de caja proyectado. Con base en los resultados obtenidos, construye el flujo de caja del MGI de por lo menos tres (3) meses.

Flujo de caja			
Operación	**Mes 1 (En pesos)**	**Mes 2 (En pesos)**	**Mes 3 (En pesos)**
Ingresos	$2.000.000	$4.000.000	$8.000.000
Gastos y Costos	$ 1.000.000	$2.000.000	$3.000.000
Resultado Neto (Resta entre ingresos y gastos y costos)	$1.000.000	$2.000.000	$5.000.000

6. COMPONENTE – SOCIO EMOCIONAL

Objetivo: En el marco de la estrategia ICPES, lo más importante es garantizar que el MGI contribuya de manera significativa al proceso de autonomía económica y reivindicación de derechos de las mujeres en el departamento.

6.1 ¿Cómo contribuye o se relaciona este MGI a su proyecto de vida?

ME AYUDA A PROGRESAR, CUBRIR GASTOS PERSONALES A INVERTIR Y AHORRAR

¿Contribuye su MGI a la reducción o eliminación de alguna de las formas de violencia?

Sí X No ____

¿Cuál?

Violencia física ____
Violencia sexual ____
Violencia Psicológica ____
Violencia Económica X

6.2 ¿En qué derecho se enmarca la ejecución de su MGI?

Derecho a la paz ____
Derecho a la cultura libre de sexismos ____
Derecho al trabajo en igualdad de condiciones X
Derecho a la tecnología de información y comunicación ____
Derecho a la salud plena ____
Derecho a educación con igualdad de oportunidades ____
Derecho a una vida libre de violencias ____
Derecho al territorio, hábitat y medio ambiente ____
Derecho a la participación en igualdad de condiciones X

6.3 ¿Especifique el número de personas que contribuirían en la ejecución del MGI, según el rango de edad y género al que corresponda?

RANGO DE EDAD	No. de Mujeres	No. Hombres	No. LGTBIQ+
Entre 18 y 28 años	1	1	
Entre 29 y 40 años			
Entre 41 y 50 años	1	1	
Entre 51 y 59 años			
60 años o más			
Total	2	2	

6.4 Enfoque diferencial del MGI. ¿La ejecución de su MGI vincula a personas pertenecientes a grupos poblacionales con enfoque diferencial? (Víctimas de violencia de género, víctimas del conflicto armado, personas en condición de discapacidad, mujeres en situación de Jefatura del hogar)

Sí X No

En caso de que su respuesta sea afirmativa, diligencie la cantidad de personas según su pertenencia al género y grupo poblacional con enfoque diferencial en el siguiente cuadro:

Género	Víctima por violencia de género	Víctima del Conflicto armado	Condición de discapacidad	Jefatura del hogar	Total por género
Mujeres				X	
Hombres					
LGTBIQ+					
Total por grupo poblacional				1	

6.5 Describa brevemente cómo reaccionaría frente a una crisis económica de su MGI.

BUSCANDO ESTRATEGIAS DE VENTA, HACIENDO PROMOCIONES ETC