PROYECTO ECONOMÍA CAMPESINA (LÍNEA CREAR)

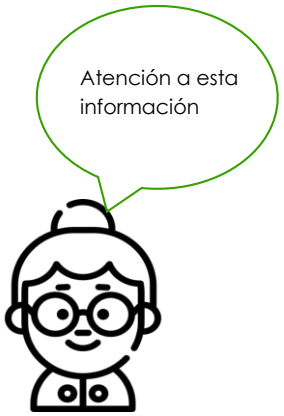
NOMBRES Y APELLIDOS DEL LÍDER DEL PROYECTO	TIPO DE DOCUMENTO	NÚMERO
YENIFER RODRIGUEZ CARDENAS	CC	1.114.814.636

NOMBRE DEL PROYECTO	DEPARTAMENTO	MUNICIPIO
HUEVOS FRESCOS YENI	Valle_Del_Cauca	Florida

SECTOR	ACTIVIDAD ECONÓMICA

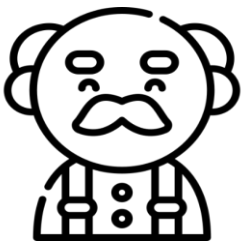
¿Es un proyecto asociativo?		¿Cuántas personas hacen parte del equipo asociativo?	

¿Cuenta con un lugar de operaciones?	



Para desarrollar su proyecto debe contar con un lugar de operaciones. Si llega a ser benficiario de los recursos del Fondo Emprender, en el momento de la suscripción del contrato de cooperación empresarial, se debe evidenciar la gestión del sitio de operaciones; para este caso, se solicita que, se presente uso de suelos donde se tiene planeado realizar la actividad económica y el certificado de tradición donde se demuestre la sana posesión del inmueble o certificación de la sana posesión(Alcaldía). Si el precio esta en sucesión se recomienda haber iniciado el proceso o iniciarlo y que se cuente con la autorización de todos los involucrados.
El plazo máximo será no mayor a un mes de la suscripción del acta de inicio del contrato de cooperación empresarial para estos documentos. En caso de superar este plazo, el contrato de cooperación empresarial se terminará unilateralmente, por lo que es fundamental prever el lugar de operaciones de su proyecto desde este momento, la formulación de su proyecto.

Al tomar la decisión de desarrollar un proyecto es importante tener clara la información de ¿Qué queremos hacer? ¿Cómo lo vamos a hacer? ¿Que vamos a vender? ¿Quien nos va a comprar? entre otros. Con el acompañamiento del SENA, vamos a orientarlo para que construya su iniciativa empresarial.



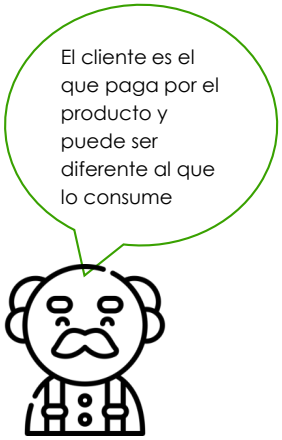
Usted podrá exponer acá su proyecto
Siga atentamente las indicaciones en cada elemento.
DILIGENCIE ÚNICAMENTE LAS CELDAS SOMBREADAS EN GRIS
Al finalizar, guarde este archivo en formato PDF nombrando el archivo: ID_NOMBRE INICIATIVA EMPRESARIAL Ejemplo: 45987_ASOCIACIÓNCAMPESINAXYZ

INSTRUCCIONES GENERALES:
Para el diligenciamiento de esta herramienta, se debe tener el acompañamiento del Centro de Desarrollo Empresarial del SENA más cercano, donde el equipo de profesionales realizará al menos cinco (5) entrenamientos para guiarlo en la construcción del proyecto y el diligenciamiento de esta herramienta. **Diligenciar solamente las celdas sombreadas en gris**

construcción del proyecto y el diligenciamiento de esta herramienta. **Diligenciar solamente las celdas sombreadas en gris. Se solicita mantener la estructura original de la herramienta, sin realizar cambios en las columnas, pestañas, fórmulas, formatos de celdas o cualquier otro elemento que afecte su integridad. Solo se considerará la información que se pueda visualizar en cada celda, POR FAVOR, no agregar información que no se pueda visualizar, dado que no será tenida en cuenta en el proceso de evaluación.**

1.¿QUIEN ES EL CLIENTE DE SU PROYECTO?

En este espacio debe identificar "El cliente" ese que le va a comprar sus productos o servicios, lo más detallado posible, como se conoce a un hijo o a un familiar muy cercano. *(Puede diligenciar hasta 674 caracteres en cada espacio dispuesto)*



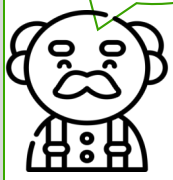
CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE O CONSUMIDOR (Por favor indicar frente al cliente, ubicación geográfica, estrato, edad, género, capacidad de compra, si trabaja, si tiene hijos, si vive en casa propia o arriendo)	CUALIDADES DEL CLIENTE O CONSUMIDOR (Por favor indicar gustos, preferencias, que le da miedo, que le hace feliz, cuales son sus valores, que le gusta comer, si le gusta viajar, entre otros)
CLIENTE	
mi cliente es una persona natural. es doña liliana una señora de 58 años de tes blanca, alta de contestura delgada, casada, con 3 hijos adultos ya. Vive con el esposo que se llama don ruben y tiene una tienda en arriendo en el barrio el rosario de miranda cauca estrato 3 que esta serca a uno de los colegios principales del municipio, me compra huevos para consumo personal y para vender en la tienda, tienda en la cual vende de todo un poquito y con horarios extendidos y precios accequibles a todo tipo de personas. doña liliana es una señora que le gusta cuidar de su salud y por ende es muy acertiva en su alimentacion, es por eso que revisa cada una de las verduras que compra para su consumo, luego le realiza un estricto lavado y desinfeccion para asegurar una alimentacion libre de bacterias y muy adecuada para ella y su esposo, aunque tambien esporadicamente la visitan los nietos y sobrinos para deleitarse con sus deliciosos platos	mi cliente es hombre, persona natural trabaja desde casa en un call center, tiene 32 años se llama oscar ruiz de estatura media, color de cabello negro, con capacidad de compra. vive en una casa en arrendo estrato 2 en el barrio la cristiana en miranda cauca uno de los barrios mas cercanos al centro, vive con su esposa de 31 años llamada nancy que trabaja como cajera en un supermercado de lunes a viernes. con la cual estan en busca de bebes, porque sienten que ya los necesitan para darle mas sentido a sus vidas y hacer abuelos a los papas y suegros que aun que viven en un pueblito de nariño, serian felices viajando para compartir en familia
CONSUMIDOR	
la señora liliana es una clienta y consumidora de huevos que yo le vendo, por ser una persona que le gusta un huevo fresco y especito y de yema color naranja. Ella se pone muy contenta cuando le entrego su pedido semanal a tiempo, es muy puntual y responsable con los pagos. es respetuosa, gentil, hogareña... le gusta visitar a la mama todas las tardes y escucharle las historias tambien le lleva huevos a la mama porque prefiere que se coma un huevo fresco y se alimente muy bien porque ya es una señora de la tercera edad y sube esaleras todos los dias, gracias a que doña liliana es una persona muy cuidadosa, amorosa, responsable su madre gosa de buena salud	oscar que es mi cliente y consumidor de huevos frescos yeni, se ah mantenido fiel al producto porque ah encontrado calidad y frescura del producto, aparte de eso le llevamos hastan la puerta de la casa. Paga con agrado sus huevos, dice que le gustan mucho comerlos en pericos. a oscar le gusta mucho ir a misa los domingos y viajar al cauca a visitar a los suegros, algunas veces van en carro particular entonces se les facilita llevarles huevos. oscar la esposa y sus familiares se an convertido en unos consumidores fieles gracias a la calidad de los huevos...

2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA O NECESIDAD QUE SE PRETENDE SOLUCIONAR

En este espacio se responde a la pregunta ¿Cuál es el problema o necesidad que se pretende solucionar? Ojo! No es su problema personal o del grupo asociativo, sino el problema o necesidad del posible cliente del punto anterior. *(Para este elemento dispone de 1.250 caracteres para su diligenciamiento)*

ofrecer huevos de calidad, variedad de precio para todo tipo de compradores y consumidores del mismo, exelente atencion respuesta rapida a los pedidos, buena presentacion del producto huevos y panales limpios bien amarrados evitando asi daños, soy conocedora de todo el proceso del ave desde que llega de 16 semanas de edad hasta que empieza su actividad de postura, garantizando asi un huevo con propiedades organoelectricas, producto fresco por ser recolectado diariamente y almacenandolo en un lugar seco y sombreado, puntualidad en la entrega hasta la puerta de su casa, peso del producto por lo que lo clasificamos segun su peso en gramos, informacion nutricional del producto podemos garantizar su exelente contenido nutricional porque brindamos a las aves una alimentacion alternativa rica en betacarotenos que brinda un color agradable a la vista y el sabor del consumidor, fechas de produccion y almacenamiento tenemos ventas diarias semanales lo que nos dice que no seria posible almacenar huevos por varias semanas seguidas. huevos devidamente limpios minuciosamente y clasificados segun norma tecnica colombiana NTC1240

¿Porqué y cómo seleccionó este proyecto?



3. LA COMPETENCIA

Siempre hay competencia, hay que reconocerlo y son esos que hacen lo mismo que queremos hacer, o los que con su producto o servicio reemplazan lo que queremos hacer, describa tres (3) competidores y en qué se diferencia de ellos.

Nombre del competidor	Localización geográfica (Departamento, Municipio)	Producto o Servicio	Precio (Solo colocar valor $)	Ventajas	Desventajas
melba nubia correa cortes	unidad productiva ubicada en la vereda la union corregimiento de florida valle del cauca, con mas de 4 años de experiencia en gallinas ponedoras y comercializacion	directamente del campo huevos de gallina ponedora	ferentes medios d	la unidad productiva de doña nubia tiene precios muy competitivos, maneja en su mayoria huevo tipo aa y aaa que es el de mas valor en el mercado	le falta mayor pocisionamiento de la marca en las redes sociales y le vende a intermediarios los cuales pagan mas economico por sus huevos
dora elena arias	esta unidad productiva tiene ya dos años de experiencia en produccion y comercializacion de huevos que cuenta con exelentes instalaciones, esta ubicada en la vereda santo	variedad en tamaños de huevos debidamente clasificados y limpios de desechos. A pesar de la distancia	huevos, buen siste	la unidad productiva de la señora dora elena tiene precios muy competitivos, maneja en su mayoria huevo tipo aa y aaa que es el de mas valor en el mercado, tiene amplias instalaciones y gracias a esto	su ubicación tan retirada de la zona urbana hace complejo las entregas por que debe de disponer de mas tiempo para empacar y amarrar los panales de huevos y si el clima lo permite hacer sus entregas oportunas
adelmo medez	el galpon de don adelmo esta ubicado en zona rural del municipio de miranda cauca al lado de un rio, don adelmo ya tiene mas de 6 años de experiecia empirica en	con una produccion estable y constante de huevos de gallinas coloradas, su debilidad es que no clasifica por su	don adelmo con	gracias a sus amplias instalaciones es una persona muy pruductiva, a su trabajo y dedicacion. Por ser un vecino de la zona con mas 30 años en la vereda es muy conocido y le hacen llegar el concentrado,	la mayor desventajas de don adelmo es que no maneja variedad de tamaños y tambien es de las personas que no an tenido acceso a redes sociales, por la misma razon se le complica darse a conocer de

4. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

En qué consiste su proyecto, qué lo hace diferente a los demás. ¿Cual es esa ventaja, que hace mejor a su producto o servicio a lo que ya existe, cual es ese toque especial, único que le va agregar?

Ejemplo: **Nuestro** local **ayuda** a los usuarios a crear una experiencia en torno al consumo de café, e integrarlo en la vida diaria de sus clientes, a través del control a la mayor parte de la cadena de suministro del café **que** comprende el cultivo, tostado y distribución, **mediante** un ambiente acogedor, tranquilo, con música suave y permitiendo un trato personalizado e intimidad con el cliente.



El proyecto consiste en: ofrecer huevos bajo un enfoque agroecologico de calidad variedad de precios para todo tip

Ahora, de acuerdo con la sesión de entrenamiento, describa la propuesta de valor:

Nuestro: huevos frescos yeni bajo un enfoque agroecologico

Ayuda: ofrece huevos frecos, nutritivos y de calidad para todo tipo de compradores y consumidores

Que: busca ofrecer un exelente huevos con propiedades nutricionales bajo un enfoque agroecologico

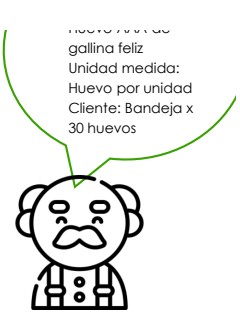
Mediante: mediante una serie de actividades de buenas practicas y bienestar animal

5. PRODUCTOS O SERVICIOS

Relacione los productos o servicios a ofrecer al cliente. Descríbalos, cual es la unidad de medida (Libras, Kilos...), presentación. Agrúpelos en únicamente tres (3) productos o servicios.

Por ejemplo: Producto: Huevo AAA Descripción: Huevo AAA de

Nombre del producto o servicio	Descripción	Unidad de medida	Unidad de presentación al cliente
meses de produccion de huevos bajo un enfoque agroecologicos presentado en tipo A, AA y AAA	dietas alrededor del mundo y su produccion bajo un enfoque agroecologico es muy interesante, los huevos agroecologicos provienen de gallinas	1	unidades y panal por 30 huevos



6. PROCESO TÉCNICO

En este punto debe describir el proceso de producción o prestación del servicio. Detalle paso a paso cada una de las actividades de todo el proceso. No olvide incluir aquellos aspectos que sean diferenciadores (Ej: Fungicidas amigables con el medio ambiente, controladores biológicos, temporalidades del cultivo, entre otras

En el siguiente cuadro colocar la información solicitada en las casillas en gris, del producto o servicio 1 descrito anteriormente

ad productiva tiene 18 meses de produccion de huevos bajo un enfoque agroecologicos presentado en tipo A, A			
Actividad a realizar	Tiempo para realizarla (Días, horas, minutos)	Equipo o Maquinaria requerida	Quién realiza la actividad (Ej: Administrador, operario, veterinario, agrónomo)
suministro de concentrado, y agua limpia y fresca	20 minutos	valdes y agua potable	emprendedor
recoleccion de huevos y posterior limpieza y clasificacion	2 horas	canastas, panales plasticos, gramera, esponjas y basija	emprendedor
desinfeccion y limpieza periodica de las instalaciones del galpon	1 dia a la semana	rastrillo, aspersor, pala, bugy,yodo 2 cm por litro de agua	emprendedor
puede ser(ramas de nacedero, papunga, boton de oro, hojas de platano o zapallo, zanahoria o cachacos maduros	4 veces a la semana	machete, lasos o rayador	emprendedor
traslado y almacenamiento de panales de huevos ya limpios y clasificados por peso en gramos	15min	panales, cabuya	emprendedor
desparacitacion y vitaminizacion periodica con productos naturales para evitar asi la residualidad en los huevos	1 vez al mes	ajos, cebolla cabezona, zumo de zanahoria,piña, paico...	emprendedor
remocion de pisos para evitar que se compacte por la humedad de los escrementos de las gallinas	1 vez al mes	pala, rastrillo bugy	emprendedor y familia
pesaje de las gallinas para verificar peso y salud optima	1 vez al mes	balanzon	emprendedor y familia
compra traslado y almacenamiento de concentrado por bultos de 40 kilos y calcio por bulto de 50kilos	1 vez a la semana	estivas, bugy, tinas	ayuda
compostera encalando el ave y enterrando en la compostera minimizando el impacto ambiental para evitar malos olores, aves de rapiña y posible	1 vez cada 3meses	bisturi, cal y pala	emprendedor

En el siguiente cuadro colocar la información del producto o servicio 2 descrito anteriormente

0			
Actividad a realizar	Tiempo para realizarla (Días, horas, minutos)	Equipo o Maquinaria requerida	Quién realiza la actividad (Ej: Administrador, operario, veterinario, agrónomo)

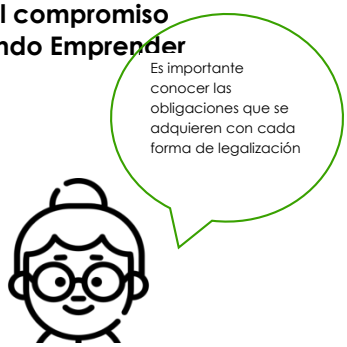
En el siguiente cuadro colocar la información del producto o servicio 3 descrito anteriormente

0			
Actividad a realizar	Tiempo para realizarla (Días, horas, minutos)	Equipo o Maquinaria requerida	Quién realiza la actividad (Ej: Administrador, operario, veterinario, agrónomo)

7. TRÁMITES LEGALES

¿Cuál es el tipo de constitución legal que tendrá el proyecto? **Recuerde que acá se adquiere el compromiso de la forma de legalización que tendrá su proyecto si llega a ser beneficiario los recursos del Fondo Emprender**

	Marque con X
Persona Natural	x
Persona Natural con Establecimiento de Comercio	
Empresa Jurídica SAS	
Asociación	



Cooperativa			
Otro		¿Cuál?	

¿Cuáles son las normas, permisos, registros, licencias, notificaciones, requeridos para funcionar? Es fundamental todo el proceso de investigación y conocimiento que se tenga de los requerimientos legales, normativos, permisos, licencias y demás que se requieran para poner en ejecución su proyecto.

Norma. Permiso, Licencia, Registro a cumplir	Descripción del trámite a realizar	Costo	Tiempo requerido
Constitución Legal (Para Línea CREAR)			
camara y comercio	registro de empresas	$ 350.000	

Norma. Permiso, Licencia, Registro a cumplir	Descripción del trámite a realizar	Costo	Tiempo requerido
uso de suelo	secretaria de planeacion	$ 200.000	1 a 2 meses
TOTAL		$ 550.000	

8. CANALES

¿De que forma espera que los clientes sepan de sus productos o servicios? Indique los canales para comunicar su producto a la comunidad.

Estrategia de comunicación Indique la acción a realizar (Ejemplo: Página Web, Tarjetas, Pendones, entre otros)	Cuánto vale para el primer año
aviso de 1metro de ancho por 1.20 metro de largo	$ 57.000
pendon 1metro de ancho por 2 metros de largo	$ 75.000

targetas de presentacion x 1.000 unidades	$ 60.000
TOTAL	**$ 192.000**

Marque con X únicamente las actividades que realizará para dar a conocer su proyecto

Estrategia de promoción	Marque X	Describa la actividad a realizar	Cuánto vale para el primer año
Entrega puerta a puerta	x	servicio de domicilio hasta la puerta de la casa del cliente y consumidor final	
Muestra del producto			
Otra			
Ninguna			
Total			**$ 0**

Canales de distribución	Marque X	Describa la actividad a realizar	Cuánto vale para el primer año
Punto de venta	x	ventas desde la vivienda	
A domicilio	x	entrega a la puerta de la casa	
Con distribuidores			
Otro			
Total			**$ 0**

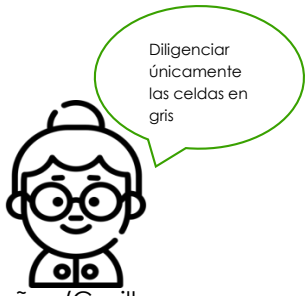
9. PROYECCIÓN DE VENTAS

En este espacio usted realizará la proyección de sus ventas a tres años. Para los productos o servicios indique el incremento que este precio tendrá año a año teniendo en cuenta indicadores macroeconómicos como el IPC (Indice de precios al consumidor) y el IPP (Indice de precios al productor)

Incremento	
Año 2	Año 3
3,3%	3,1%

Indique el precio del producto o servicio para el primer año (Casillas sombreadas en gris)

Producto	Año 1	Año 2	Año 3
mi unidad productiva tiene 18 meses de producci	$ 22.000	$ 22.726	$ 23.431
0		$ 0	$ 0
0		$ 0	$ 0



Indique las unidades (Cantidades) que tiene planeado vender mes a mes y para los próximos 3 años (Casillas sombreadas en gris)

PRODUCTO 1	mi unidad productiva tiene 18 meses de produccion de huevos bajo un enfoque ag

	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos
Mes 1		$ 0	362,88	$ 8.246.811	399,168	$ 9.352.708
Mes 2		$ 0	362,88	$ 8.246.811	399,168	$ 9.352.708
Mes 3	336	$ 7.392.000	362,88	$ 8.246.811	399,168	$ 9.352.708

Mes 4	336	$ 7.392.000	362,88	$ 8.246.811	399,168	$ 9.352.708
Mes 5	336	$ 7.392.000	362,88	$ 8.246.811	399,168	$ 9.352.708
Mes 6	336	$ 7.392.000	362,88	$ 8.246.811	399,168	$ 9.352.708
Mes 7	336	$ 7.392.000	362,88	$ 8.246.811	399,168	$ 9.352.708
Mes 8	336	$ 7.392.000	362,88	$ 8.246.811	399,168	$ 9.352.708
Mes 9	336	$ 7.392.000	362,88	$ 8.246.811	399,168	$ 9.352.708
Mes 10	336	$ 7.392.000	362,88	$ 8.246.811	399,168	$ 9.352.708
Mes 11	336	$ 7.392.000	362,88	$ 8.246.811	399,168	$ 9.352.708
Mes 12	336	$ 7.392.000	362,88	$ 8.246.811	399,168	$ 9.352.708
TOTAL	**3360**	**$ 73.920.000**	**4354,56**	**$ 98.961.731**	**4790,016**	**$ 112.232.499**

PRODUCTO 2	0

	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos
Mes 1		$ 0		$ 0		$ 0
Mes 2		$ 0		$ 0		$ 0
Mes 3		$ 0		$ 0		$ 0
Mes 4		$ 0		$ 0		$ 0
Mes 5		$ 0		$ 0		$ 0
Mes 6		$ 0		$ 0		$ 0
Mes 7		$ 0		$ 0		$ 0
Mes 8		$ 0		$ 0		$ 0
Mes 9		$ 0		$ 0		$ 0
Mes 10		$ 0		$ 0		$ 0
Mes 11		$ 0		$ 0		$ 0
Mes 12		$ 0		$ 0		$ 0
TOTAL	**0**	**$ 0**	**0**	**$ 0**	**0**	**$ 0**

PRODUCTO 3	0

	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos
Mes 1		$ 0		$ 0		$ 0
Mes 2		$ 0		$ 0		$ 0
Mes 3		$ 0		$ 0		$ 0
Mes 4		$ 0		$ 0		$ 0
Mes 5		$ 0		$ 0		$ 0
Mes 6		$ 0		$ 0		$ 0

Mes 7		$ 0		$ 0		$ 0
Mes 8		$ 0		$ 0		$ 0
Mes 9		$ 0		$ 0		$ 0
Mes 10		$ 0		$ 0		$ 0
Mes 11		$ 0		$ 0		$ 0
Mes 12		$ 0		$ 0		$ 0
TOTAL	**0**	**$ 0**	**0**	**$ 0**	**0**	**$ 0**

10. COSTOS Y GASTOS

Primero, debe definir los costos fijos asociados a su proyecto. Es decir, aquellas actividades que se asocian directamente a la producción o prestación del servicio (Diligenciar solamente las celdas en gris)
Nota: En los Costos Fijos **NO CONSIDERAR LA MANO DE OBRA**, dado que se contabiliza en el elemento EQUIPO DE TRABAJO

COSTOS FIJOS			
Descripción	Valor mensual	Cantidad	Valor Total Año 1
arrendamiento	$ 400.000	4	$ 1.600.000
servicios publicos	$ 200.000	4	$ 800.000
			$ 0
			$ 0
			$ 0
			$ 0
			$ 0
			$ 0
TOTAL	$ 600.000		**$ 2.400.000**

Ahora debe definir los costos variables asociados a su producto o servicio. Es decir, aquellas actividades que varían con el nivel de producción o prestación del servicio. Los costos variables, cambian cuando mi producción cambia, son los asociados a la materia prima para elaborar nuestro producto o para prestar nuestro servicio



COSTOS VARIABLES PRODUCTO 1				**oduccion de huevos bajo un enfoque agro**
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario	Cantidad	Valor Total
limento Concentrado ponedora	Gramos	$ 2	4500	$ 8.100
vitaminas promocalier litro	ml	$ 15	1	$ 15
esparasitante levamisol ampolle	ml	$ 15	1	$ 15
				$ 0
				$ 0
TOTAL				$ 8.130

COSTOS VARIABLES PRODUCTO 2				**0**
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario	Cantidad	Valor Total
				$ 0

				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
TOTAL				$ 0

COSTOS VARIABLES PRODUCTO 3			**0**	
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario	Cantidad	Valor Total
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
TOTAL				$ 0

Diligencie únicamente el porcentaje de participación que tiene cada uno de los productos en las ventas totales (Celdas sombreadas en gris)

PRODUCTOS O SERVICIOS	cion de huevos bajo un enfoque	0	0
Precio de Venta	$ 22.000	$ 0	$ 0
Costo Variable	$ 8.130	$ 0	$ 0
Margen de contribución	$ 13.870	$ 0	$ 0
% Participación	100%		
Margen de contribución ponderado	$ 13.870	$ 0	$ 0
PUNTO DE EQUILIBRIO (Unidades totales)	43,25883201		
PUNTO DE EQUILIBRIO (Unidades)	**43**	**0**	**0**

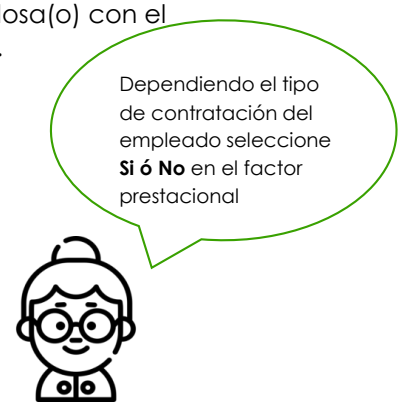
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS

Descripción	Valor mensual	Cantidad	Año 1	Año 2	Año 3
Publicidad	Anual	Anual	$ 192.000	$ 198.336	$ 204.484
			$ 0	$ 0	$ 0
			$ 0	$ 0	$ 0
			$ 0	$ 0	$ 0
			$ 0	$ 0	$ 0
			$ 0	$ 0	$ 0
			$ 0	$ 0	$ 0
			$ 0	$ 0	$ 0
			$ 0	$ 0	$ 0
			$ 0	$ 0	$ 0

TOTAL	**$ 192.000**	**$ 198.336**	**$ 204.484**

11. EQUIPO DE TRABAJO

Diligencie cada uno de los cargos que harán parte del equipo de trabajo, sea cuidadosa(o) con el diligenciamiento dado que así deberá ejecutarse en la implementación del proyecto.



Factor prestacional	
Salud	8,50%
Pensión	12,00%
ARL	2,44%
Cesantías	8,33%
Interes de cesantías	1,00%
Prima Legal	8,33%
Vacaciones	4,16%
Parafiscales	9,00%
TOTAL	**54%**

Rol o cargo	Tipo de contratación	Principales Funciones o Actividades a realizar	Asignación Mensual	Factor prestacional	Total Asignación Mensual
emprendedor	Contrato Laboral a término fijo	gestion de operaciones, marketing y ventas, con	$ 1.300.000	SI	$ 1.998.880
					$ 0
					$ 0
					$ 0
					$ 0
TOTAL					**$ 1.998.880**

12. NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS

Defina cuanto es el valor del proyecto, indicando que actividades serán solicitadas para financiar con el Recurso de Fondo Emprender y cuales serán aporte del Emprendedor.

Rubros Financiables por el Fondo Emprender CREAR
1. Pago de salarios u honorarios.
2. Insumos para el ciclo productivo (materia prima y bienes en proceso) que contribuyan de manera directa o que forman parte del proceso de producción.
3. Adquisición de maquinaria, equipos y software.
4. Costos que se generen por permisos, licencias y registros, requeridos por la ley para el normal funcionamiento de la iniciativa empresarial.
5. Las adecuaciones o remodelaciones estructurales y locativas del inmueble donde se desarrollará la iniciativa empresarial.
6. Financiar las adecuaciones técnicas necesarias para el proceso productivo o montaje industrial. Para estos fines se entiende por adecuación técnica toda obra civil que sea indispensable para el desarrollo de la actividad y ejecución de la iniciativa empresarial, rubro que en ningún caso podrá ser utilizado con fines de vivienda del beneficiario.
7. Adquisición de franquicias, siempre y cuando, además de los criterios señalados en el presente Acuerdo, este modelo de negocio genere valor agregado sustentado.

Aporte del Emprendedor
Podrá ser en especie, servicios, dinero, o industrial, **NO podrá ser inferior al 10% del valor total del proyecto.**

1. INVERSIONES FIJAS

En este punto se debe describir
Infraestructura, Terrenos y Construcciones
Maquinaria y Equipo
Muebles y Enseres
Equipo de transporte y carga
Equipos de cómputo, comunicaciones y otras herramientas
Semovientes
Cultivos permanentes

Marque con una X, si el valor de cada elemento es aporte del emprendedor o aporte a solicitar al Fondo Emprender



Descripción	Valor Unitario	Cantidad	Valor Total	Aporte FE	Aporte Emprendedor (es)
ampliacion del galpon	$ 5.000.000	1	$ 5.000.000	x	
gramera especial para huevos	$ 120.000	1	$ 120.000	x	
bebederos automaticos	$ 7.000	120	$ 840.000	x	
concentrado prepico ponedora del costal amarillo	$ 72.000	80	$ 5.760.000	x	
paca de cascarilla de arroz de 50kilos	$ 32.000	10	$ 320.000	x	
pollas de 16 semanas de edad	$ 30.000	400	$ 12.000.000	x	
galpon de 7 metros de ancho por 10 metros de largo, incluy	$ 6.000.000	1	$ 6.000.000		x
sueldo emprendedor	$ 1.998.880	5	$ 9.994.400	x	
gastos de constitucion	$ 350.000	1	$ 350.000	x	
tanque agua 1000 litros	$ 800.000	1	$ 800.000		
Alimento	$ 15.500.000	1	$ 15.500.000	X	
			$ 0		
			$ 0		
			$ 0		
			$ 0		
			$ 0		

			$ 0		
			$ 0		
			$ 0		
			$ 0		
TOTAL INVERSIONES FIJAS			**$ 56.684.400**		

En este punto puede describir
Adecuaciones
Permisos y Licencias
Materia prima
Mano de obra
Otros Costos (Ej: Transporte, Empaques, Etiquetas…)
Gastos de administración y ventas (Arriendo, Publicidad, Recurso humano administrativo), entre otros

INVERSIÓN DIFERIDA (GASTOS PREOPERATIVOS)				**Marque con X**	
Descripción	Valor Unitario	Cantidad	Valor	**Aporte FE**	**Aporte Emprendedor (es)**
			$ 0		
			$ 0		
			$ 0		
			$ 0		
			$ 0		
			$ 0		
			$ 0		
			$ 0		
			$ 0		
			$ 0		
			$ 0		
			$ 0		
			$ 0		
			$ 0		
			$ 0		
			$ 0		
TOTAL INVERSIONES DIFERIDAS			**$ 0**		

13. VALOR DEL PROYECTO

TOTAL PROYECTO	**$ 56.684.400**
TOTAL APORTE AL EMPRENDEDOR	**$ 6.000.000**
TOTAL SOLICITADO A FONDO EMPRENDER	**$ 50.684.400**

Respetado Campesino: El monto debe coincidir con la información consignada en la celda R20 frente a la pregunta ¿Es un proyecto asociativo?

MONTO SOLICITADO NO CORRESPONDE LINEA CREAR IND

MONTO SOLICITADO NO CORRESPONDE LINEA CREAR ASOC

14. ¿QUÉ AVANCES DEL PROYECTO SE TIENEN A ESTE MOMENTO?

¿Qué avances se han realizado hasta el momento con el proyecto y qué recursos están disponibles?

Legal	registro unico tributario RUT
Comercial	cuando iniciamos en el mundo de la venta de huevos, fue ofreciendo a los familiares y amigos mas cercanos y en algunas ocaciones dando puebas de degustacion para convencer al cliente de la calidad de los huevos, luego el vos a vos fue aumentando los pedidos
Técnico	ya vamos a cumplir 3 años, 1 año teoricopractico con la orientacion de un zootecnista y 2 años practicos de produccion y comercializacion de huevos bajo un enfoque agroecologico
Ambiental	una compostera en la que almacenamos restos de humedad del galpon por escrementos de las gallinas y tambien en caso de mortalidad encalamos y enterramos en la compostera para evitar proliferacion de olores y posibles enfermedades y tambien evitar visitantes indeseados
Ventas	las ventas al dia de hoy an sido muy gratificantes porque tenemos ventas diarias, semanales. Vendemos a tiendas, panaderias y guarderia vendemos desde unidades, medios y panales por 30 unidades



15. PLAN OPERATIVO

Por favor diligenciar el monto en pesos ($) en el mes en el que se ejecutarán **los recursos solicitados al Fondo Emprender** de acuerdo con las actividades planteadas previamente en el punto 12. Necesidades y Requerimientos

Categoría	Mes 1 ($)	Mes 2 ($)	Mes 3 ($)	Mes 4 ($)	Mes 5 ($)	Mes 6 ($)	Mes 7 ($)	Mes 8 ($)	Mes 9 ($)
tramites legales		$ 350.000							
sueldo emprendedo			$ 1.998.880						
mpliacion del galpo				$ 5.000.000					
pedir gallinas					$ 11.200.000				
pedir concentrado						$ 5.760.000			
era especial para hu							$ 120.000		
enar agua+bebeder								$ 840.000	
pacas de cascarilla									$ 320.000
TOTAL	**$ 0**	**$ 350.000**	**$ 1.998.880**	**$ 5.000.000**	**$ 11.200.000**	**$ 5.760.000**	**$ 120.000**	**$ 840.000**	**$ 320.000**

TOTAL PLAN OPERATIVO	**$ 25.588.880**	**NO CORRESPONDE A VALOR SOLICITADO AL FONDO**

16. IMPACTO

Cuéntenos cómo su proyecto aporta al crecimiento económico de su región, cuidado del medio ambiente, a su comunidad y en el uso de tecnologías.

Económico	este modelo promueve la economia local al apoyar a pequeños productores c
Ambiental	la produccion agroecologica de huevos busca minimizar el impacto ambienta
Social	la produccion de huevos agroecologica no solo beneficia a quienes producen
Tecnológico	el impacto tecnologico del proyecto en tan importante en la mejora de la proc

17. INDICADORES

En este punto quedan descritos los indicadores de acuerdo con la información previamente diligenciada y con los que **se compromete el campesino o grupo de campesinos, en la ejecución de su proyecto** si llega(n) a ser beneficiario(s) de los recursos del Fondo Emprender

INDICADOR	Número o Valor	Descripción del indicador
Empleos a crear	1	Debe darse cumplimiento al indicador descrito en el punto 11. Equipo de Trabajo frente a los cargos, actividades a realizar y tipo de contratación.
Eventos de mercadeo	3	Debe darse cumplimiento al indicador descrito en el punto 8. Canales frente a los eventos a realizarse para visibilizar el proyecto.
Contrapartidas	2	Debe darse cumplimiento a la realización de eventos de transferencia de conocimiento los cuales se programarán de manera concertada con el SENA
Presupuesto	$ 50.684.400	Debe darse cumplimiento a la ejecución de los recursos solicitados al Fondo Emprender
Producción a generar Año 1	3360	Unidades a producir o servicios a prestar en el Año 1
Ventas a generar Año 1	$ 73.920.000	Ventas a generar en el Año 1

18. MAPA DE ACTORES

Indique actores de otras instituciones que puedan ayudar al desarrollo de su iniciativa empresarial (Pueden ser del sector público, del sector privado, y demás que considere)

Nombre	Actor	Localización	¿Qué necesita o requiere del actor clave?
yenifer rodriguez cardenas	emprendedor	corregimiento la union, fl	insumos, adecuacion y tramites
gobierno			
Nombre	Actor	Localización	¿Qué necesita o requiere del actor clave?
sena	campesena	palmira	
sistema de seguridad social	eps	florida	
camara y comercio, cvc	camara y comercio	palmira	

19. ASOCIATIVIDAD

Diligenciar este elemento únicamente si el proyecto a presentar es un modelo asociativo

Justificación: Explique las razones por las cuales se va a crear el grupo asociativo y por qué es importante trabajar en conjunto para lograr los objetivos establecidos.

Cómo se tomarán las decisiones y se realizará la gestión de los recursos

Indicar las principales responsabilidades que tendrá la asociación

1.

2.

3.

4.

5.

6.

7.

8.

9.

10

CUMPLE APORTE



}