Coordinación Nacional de Emprendimiento, Dirección de Empleo y Trabajo (2025)

PROYECTO ORAS FUENTES DE FINANCIACIÓN

NOMBRES Y APELLIDOS DEL LÍDER DEL PROYECTO	TIPO DE DOCUMENTO	NÚMERO
Maria Carmenza Garcia Giraldo	CC	65.780.501

NOMBRE DEL PROYECTO	DEPARTAMENTO	MUNICIPIO
THEOTOKOS	Tolima	

TIPO PROYECTO	SECTOR	ACTIVIDAD ECONÓMICA
ECONOMÍA_POPULAR	INDUSTRIAS_MANUFACTURERAS	1410 Confección de prendas de vestir, excepto prendas de piel

¿Es un proyecto asociativo?	NO	¿Cuántas personas hacen parte del equipo asociativo?	0

¿Cuenta con un lugar de operaciones?	SI

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 productiva.



Usted podrá exponer acá su proyecto
Siga atentamente las indicaciones en cada elemento.
DILIGENCIE ÚNICAMENTE LAS CELDAS SOMBREADAS EN GRIS.
Solo se considerará la información que se pueda visualizar en cada celda, SER CONCRETOS CON LA INFORMACIÓN.

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. 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? (Quien compra mis productos o servicios)

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.

El cliente es el que paga por el producto y puede ser diferente al que lo consume



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) Incluya cifras y estadísticas	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	
El mercado objetivo de THEOTOKOS está conformado por madres y padres de familia, principalmente mujeres, que buscan ropa infantil de calidad, con diseños modernos y a precios accesibles. Los clientes valoran la comodidad, durabilidad y estilo de las prendas para sus hijos, así como una atención personalizada y confianza en la compra, especialmente al tratarse de canales virtuales como Facebook y WhatsApp. Perfil Socioeconómico: Ubicación Geográfica: Los clientes se encuentran principalmente en Planadas (Tolima), así como en municipios y ciudades intermedias cercanas, y gradualmente en otras regiones del país gracias al alcance de las redes sociales y la logística de entrega mediante empresas transportadoras como Interrapidísimo. Estrato: Los consumidores de THEOTOKOS en su mayoría pertenecen a los estratos 2 y 3, que representan aproximadamente el 72% de las familias en municipios intermedios y rurales del Tolima y zonas similares en Colombia, según datos de DANE. Edad: El rango de edad del cliente comprador se encuentra entre 24 y 42 años, siendo en su mayoría madres jóvenes con hijos entre 0 y 12 años. Género: Predominantemente femenino (alrededor de un 85% de las compras), aunque en fechas especiales como cumpleaños, día del niño o Navidad, padres y familiares cercanos también realizan compras.	Gustos y Preferencias: El cliente de THEOTOKOS es una persona que disfruta vestir bien a sus hijos sin necesidad de gastar grandes cantidades de dinero, busca prendas que combinen comodidad, estilo y durabilidad. Le atraen los colores alegres, estampados llamativos, personajes infantiles o diseños tiernos, y prefiere ropa que sea práctica, fácil de lavar y que no se deteriore rápido. Prefiere además marcas que mantengan contacto cercano y confianza, valorando las respuestas rápidas, la buena atención y la posibilidad de aclarar dudas antes de concretar la compra, especialmente en canales como WhatsApp. Le gusta comprar cuando siente que está aprovechando una buena oferta o promoción y prefiere que las prendas lleguen rápido y en buen estado. Miedos o Frustraciones: El cliente siente miedo a ser estafado en compras por internet, especialmente cuando se trata de ropa para sus hijos. Desconfía de marcas que no muestran claramente sus productos o que tienen pocas referencias. Le preocupa también que la ropa no sea de la talla correcta, no sea de buena calidad o que se vea diferente a las fotos publicadas en redes sociales. Una mala experiencia de compra puede alejarla de la marca para siempre. ¿Qué le hace feliz?: Ver a sus hijos bien vestidos, cómodos y felices. Comprar ropa bonita a un precio accesible.
CONSUMIDOR	
El consumidor final de THEOTOKOS son niños y niñas con edades entre 1 y 7 años, quienes utilizan las prendas diseñadas y confeccionadas por la marca. Estos niños se encuentran en una etapa de crecimiento en la que es fundamental que la ropa les proporcione comodidad, seguridad y libertad de movimiento. Las prendas deben adaptarse a sus necesidades diarias, acompañarlos en su proceso de desarrollo y resistir el uso constante y la actividad física propia de su edad. La ropa para este segmento debe ser suave al tacto, contar con costuras resistentes, materiales de calidad y diseños atractivos, generalmente con colores llamativos, estampados infantiles o temas relacionados con personajes, juegos y naturaleza. Además, debido a las características físicas y de crecimiento acelerado de los niños entre 1 y 7 años, es fundamental que las prendas cuenten con tallas bien definidas y patrones anatómicos que les brinden que les brinden confort y estilo.	El consumidor final de THEOTOKOS son niños y niñas entre 1 y 7 años, una etapa en la que los menores están en pleno desarrollo físico, emocional y social. Sus características y cualidades influyen directamente en las necesidades específicas que deben cubrir las prendas que usan. Las principales cualidades de estos consumidores son: Curiosos y activos: A esta edad, los niños exploran constantemente su entorno, por lo que sus prendas deben ser cómodas, permitir libertad de movimiento y resistir el uso diario. Sensible al contacto: Su piel es delicada y requiere materiales suaves y seguros que no causen alergias ni incomodidad. En crecimiento constante: Los niños entre 1 y 7 años experimentan cambios rápidos en talla y contextura, por lo que las prendas deben contar con cortes anatómicos que se ajusten a sus cuerpos y sean fáciles de poner y quitar. Atractivos visuales: Se sienten atraídos por prendas coloridas, con estampados, dibujos o personajes que estimulan su imaginación y reflejan su personalidad en formación. Necesidad de seguridad: Sus prendas deben brindar protección en climas fríos o cálidos, garantizando bienestar en cada ocasión de uso, ya sea para jugar, descansar o asistir a actividades sociales.

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? ¿Cómo le estoy ayudando al cliente) Ojo! No es su problema personal o del grupo asociativo, sino el problema o necesidad del posible cliente del punto anterior.

¿Porqué y cómo seleccionó este proyecto?



Problema central: Dificultad para acceder a ropa infantil de calidad, cómoda y a precio accesible. Causas del problema: Oferta limitada en el mercado local: Pocas opciones de diseño, tallas y variedad para niños de 1 a 7 años. Falta de confianza en compras por redes sociales: Miedo a fraudes o a recibir productos que no cumplan con lo prometido. Prendas de mala calidad: Muchas opciones económicas no ofrecen durabilidad ni comodidad, afectando el bienestar de los niños. Falta de diseños atractivos: Algunas prendas no se ajustan a las preferencias estéticas y de funcionalidad que las madres o padres buscan para sus hijos.

Efectos del problema:
Inconformidad y frustración en los padres al recibir productos que no cumplen sus expectativas.
Pérdida de tiempo y dinero al tener que reemplazar las prendas en poco tiempo.
Malestar o incomodidad en los niños por ropa de mala calidad o mal ajuste.
Desconfianza generalizada en marcas pequeñas o emprendimientos locales.



3. LA COMPETENCIA (Quien más lo hace?)

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
Modistas de Barrio	Ibagué, Tolima	Ropa infantil a medida y por encargo. Diseño básico y personalizado.	00 - $60.000 por pr	Atención personalizada. Adaptan las prendas a medida. Variedad de modelos simples.	No siempre garantizan calidad en materiales. Producción limitada y tiempos de entrega largos.
Tomaticos	Ibagué, Tolima	Ropa infantil de producción industrial: conjuntos, vestidos, pijamas y básicos	00 - $75.000 por pr	Reconocimiento de marca, variedad en tallas, disponibilidad inmediata en tienda física.	Diseño estándar y poca personalización. Calidad variable dependiendo de la colección. Precios más altos en temporadas.

4. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO (Qué es lo que voy a ofrecer?)

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?

El proyecto consiste en: el diseño y confección de ropa infantil para niños de 1 a 7 años.
Las líneas de productos incluye prendas como conjuntos, vestidos, pantalones, pijamas y otros artículos esenciales para el día a día de los niños, con un enfoque en la comodidad, calidad y diseño moderno que responda a las necesidades de los pequeños.

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.

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

Nuestro: objetivo en THEOTOKOS es ofrecer ropa infantil de alta calidad y diseño para niños de 1 a 7 años, que combine comodidad, estilo y resistencia

Ayuda: a los padres a encontrar prendas que sean funcionales, cómodas y atractivas para sus hijos, permitiéndoles vestirse con calidad sin comprometer su bienestar.

Que: nos diferencia es nuestra capacidad para diseñar y confeccionar ropa que se adapta perfectamente a las necesidades de los niños en crecimiento, utilizando materiales suaves y duraderos

Mediante: un proceso de producción cuidado y detallado, aseguramos que cada prenda brinde confort, seguridad y una larga vida útil. Una atención personalizada a través de canales como WhatsApp, nuestros clientes reciben asesoría directa para realizar compras con confianza y facilidad, además de la posibilidad de personalizar



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.

Nombre del producto o servicio	Descripción	Unidad de medida	Unidad de presentación al cliente
Conjunto Buzo y Pantalón	Conjunto compuesto por un buzo y un pantalón de tela suave, cómodo y resistente, ideal para el uso diario de niños.	Unidad	Conjunto (1 buzo + 1 pantalón)

Por ejemplo:
Producto: Huevo AAA Descripción: Huevo AAA de gallina feliz Unidad medida: Huevo por unidad Cliente: Bandeja x 30 huevos

Vestido	Vestido infantil con diseño moderno y cómodo, disponible en varias tallas y colores, ideal para ocasiones especiales o uso diario.	Unidad	Prenda única (1 vestido)
Pijama	Pijama infantil de dos piezas, diseñada con materiales suaves y agradables para el descanso del niño.□	Unidad	Conjunto de pijama (1 top + 1 pantalón)



6. PROCESO TÉCNICO

En este punto debe describir el proceso de producción o prestación del servicio. Detalle paso a paso tal y como son 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

Conjunto Buzo y Pantalón			
Actividad a realizar	Tiempo para realizarla (Días, horas, minutos)	Equipo o Maquinaria requerida	Quién realiza la actividad (Ej: Administrador, operario, veterinario, agrónomo)
Diseño del Conjunto□	15 minutos	papel, lápiz	Emprendedora
Selección de Materiales□	5 minutos	Tela, hilos, botones, cierres□	Emprendedora
Corte de Tela para Buzo y Pantalón□	10 minutos	Mesa de corte, tijeras, patrones□	Emprendedora
Confección del Buzo□	10 minutos	Collarín, máquina plana□	Emprendedora
Confección del Pantalón□	10 minutos	Collarín, máquina plana, fileteadora□	Emprendedora
Estampado o Bordado (si aplica)□	7 minutos	Sublimadora, estampadora□	Emprendedora
Revisión de Calidad□	1 minuto	Ninguna herramienta adicional□	Emprendedora
Empaque	1 minuto	Empaque y etiqueta	Emprendedora

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

Vestido			
Actividad a realizar	Tiempo para realizarla (Días, horas, minutos)	Equipo o Maquinaria requerida	Quién realiza la actividad (Ej: Administrador, operario, veterinario, agrónomo)
Diseño del Vestido□	15 minutos	papel, lápiz	Emprendedora
Selección de Materiales□	5 minutos	Tela, hilos, botones, cierres□	Emprendedora
Corte de Tela para el Vestido□	7 minutos	Mesa de corte, tijeras, patrones□	Emprendedora

Confección del Vestido□	15 minutos	Collarín, máquina plana, fileteadora□	Emprendedora
Estampado o Bordado (si aplica)□	7 minutos	Sublimadora, estampadora□	Emprendedora
Revisión de Calidad□	1 minuto	Ninguna herramienta adicional□	Emprendedora
Empaque	1 minuto	Empaque y etiqueta	Emprendedora

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

Pijama			
Actividad a realizar	Tiempo para realizarla (Días, horas, minutos)	Equipo o Maquinaria requerida	Quién realiza la actividad (Ej: Administrador, operario, veterinario, agrónomo)
Diseño del pijama□	10 minutos	papel, lápiz	Emprendedora
Selección de Materiales□	5 minutos	Tela, hilos, botones, cierres□	Emprendedora
Corte de Tela para el pijama□	5 minutos	Mesa de corte, tijeras, patrones□	Emprendedora
Confección del pijama□	15 minutos	Collarín, máquina plana, fileteadora□	Emprendedora
Estampado o Bordado (si aplica)□	7 minutos	Sublimadora, estampadora□	Emprendedora
Revisión de Calidad□	1 minuto	Ninguna herramienta adicional□	Emprendedora
Empaque	1 minuto	Empaque y etiqueta	Emprendedora

7. TRÁMITES LEGALES (PERMISOS Y LICENCIAS)

¿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.**

	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? Descríbalas detalladamente. 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 (Días)
Constitución Legal (Para Línea CREAR)	Formalizacion de la Unidad Productiva como persona natural ante la Camara de Comercio de Ibagué	$ 80.000	1
Secretaria de Planeacion Municipal	Gestionar el certificado de uso de suelos	$ 10.000	15
Policia	Apertura del establecimiento de comercio	$ 0	1
TOTAL		$ 90.000	

8. CANALES (¿Cómo van a conocer mi negocio?)

¿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
Pendon para ferias empresariales	$ 100.000
Redes sociales	$ 500.000

Tarjetas de presentacion para realziar contactos comerciales	$ 100.000
TOTAL	**$ 700.000**

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 (Valor en $)
Entrega puerta a puerta			
Muestra del producto			
Otra	x	Descuento por volumen de compra	$ 600.000
Ninguna			
Total			**$ 600.000**

Canales de distribución	Marque X	Describa la actividad a realizar	Cuánto vale para el primer año (Valor en $)
Punto de venta			
A domicilio	x	Servicio a domilicio	$ 150.000
Con distribuidores			
Otro			
Total			**$ 150.000**

9. PROYECCIÓN DE VENTAS (Cuánto espero vender?)

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
10,0%	10,0%

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

Producto	Año 1	Año 2	Año 3
Conjunto Buzo y Pantalón	$ 31.000	$ 34.100	$ 37.510
Vestido	$ 30.000	$ 33.000	$ 36.300
Pijama	$ 17.000	$ 18.700	$ 20.570



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

PRODUCTO 1	Conjunto Buzo y Pantalón

	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos
Mes 1		$ 0	45	$ 1.534.500	53	$ 1.988.030
Mes 2		$ 0	45	$ 1.534.500	53	$ 1.988.030

Mes 3	16	$ 496.000	45	$ 1.534.500	53	$ 1.988.030
Mes 4	16	$ 496.000	45	$ 1.534.500	53	$ 1.988.030
Mes 5	16	$ 496.000	45	$ 1.534.500	53	$ 1.988.030
Mes 6	16	$ 496.000	45	$ 1.534.500	53	$ 1.988.030
Mes 7	16	$ 496.000	45	$ 1.534.500	53	$ 1.988.030
Mes 8	16	$ 496.000	45	$ 1.534.500	53	$ 1.988.030
Mes 9	16	$ 496.000	45	$ 1.534.500	53	$ 1.988.030
Mes 10	16	$ 496.000	45	$ 1.534.500	53	$ 1.988.030
Mes 11	16	$ 496.000	45	$ 1.534.500	53	$ 1.988.030
Mes 12	16	$ 496.000	45	$ 1.534.500	53	$ 1.988.030
TOTAL	**160**	**$ 4.960.000**	**540**	**$ 18.414.000**	**636**	**$ 23.856.360**

PRODUCTO 2	Vestido

	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos
Mes 1		$ 0	35	$ 1.155.000	41	$ 1.488.300
Mes 2		$ 0	35	$ 1.155.000	41	$ 1.488.300
Mes 3	23	$ 690.000	35	$ 1.155.000	41	$ 1.488.300
Mes 4	23	$ 690.000	35	$ 1.155.000	41	$ 1.488.300
Mes 5	23	$ 690.000	35	$ 1.155.000	41	$ 1.488.300
Mes 6	23	$ 690.000	35	$ 1.155.000	41	$ 1.488.300
Mes 7	23	$ 690.000	35	$ 1.155.000	41	$ 1.488.300
Mes 8	23	$ 690.000	35	$ 1.155.000	41	$ 1.488.300
Mes 9	23	$ 690.000	35	$ 1.155.000	41	$ 1.488.300
Mes 10	23	$ 690.000	35	$ 1.155.000	41	$ 1.488.300
Mes 11	23	$ 690.000	35	$ 1.155.000	41	$ 1.488.300
Mes 12	23	$ 690.000	35	$ 1.155.000	41	$ 1.488.300
TOTAL	**230**	**$ 6.900.000**	**420**	**$ 13.860.000**	**492**	**$ 17.859.600**

PRODUCTO 3	Pijama

	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos
Mes 1		$ 0	25	$ 467.500	31	$ 637.670
Mes 2		$ 0	25	$ 467.500	31	$ 637.670
Mes 3	19	$ 323.000	25	$ 467.500	31	$ 637.670
Mes 4	19	$ 323.000	25	$ 467.500	31	$ 637.670

Mes 5	19	$ 323.000	25	$ 467.500	31	$ 637.670
Mes 6	19	$ 323.000	25	$ 467.500	31	$ 637.670
Mes 7	19	$ 323.000	25	$ 467.500	31	$ 637.670
Mes 8	19	$ 323.000	25	$ 467.500	31	$ 637.670
Mes 9	19	$ 323.000	25	$ 467.500	31	$ 637.670
Mes 10	19	$ 323.000	25	$ 467.500	31	$ 637.670
Mes 11	19	$ 323.000	25	$ 467.500	31	$ 637.670
Mes 12	19	$ 323.000	25	$ 467.500	31	$ 637.670
TOTAL	**190**	**$ 3.230.000**	**300**	**$ 5.610.000**	**372**	**$ 7.652.040**

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 ($)	**Cantidad requerida en el año 1**	Valor Total Año 1 ($)
Servicios publicos	$ 500.000	12	$ 6.000.000
Mantenimiento	$ 50.000	1	$ 50.000
			$ 0
			$ 0
			$ 0
			$ 0
			$ 0
			$ 0
TOTAL	$ 550.000		**$ 6.050.000**



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			**Conjunto Buzo y Pantalón**	
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario ($)	Cantidad por unidad de producto	Valor Total ($)
Tela	mts	$ 10.000	1	$ 10.000
Hilos	cm	$ 10	50	$ 500

Empaque	Unidad	$ 500	1	$ 500
Etiqueta	Unidad	$ 100	1	$ 100
				$ 0
TOTAL				$ 11.100

COSTOS VARIABLES PRODUCTO 2				**Vestido**
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario ($)	Cantidad por unidad de producto	Valor Total ($)
Tela	mts	$ 13.000	1	$ 13.000
Hilos	cm	$ 10	15	$ 150
Empaque	Unidad	$ 500	1	$ 500
Etiqueta	Unidad	$ 100	1	$ 100
				$ 0
TOTAL				$ 13.750

COSTOS VARIABLES PRODUCTO 3				**Pijama**
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario	Cantidad por unidad de producto	Valor Total
Tela	mts	$ 8.000	1	$ 8.000
Hilos	cm	$ 10	10	$ 100
Empaque	Unidad	$ 500	1	$ 500
Etiqueta	Unidad	$ 100	1	$ 100
				$ 0
TOTAL				$ 8.700

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

PRODUCTOS O SERVICIOS	Conjunto Buzo y Pantalón	Vestido	Pijama
Precio de Venta	$ 31.000	$ 30.000	$ 17.000
Costo Variable	$ 11.100	$ 13.750	$ 8.700
Margen de contribución	$ 19.900	$ 16.250	$ 8.300
% Participación	30%	35%	35%
Margen de contribución ponderado	$ 5.970	$ 5.688	$ 2.905
PUNTO DE EQUILIBRIO (Unidades totales)	37,76824034		
PUNTO DE EQUILIBRIO (Unidades)	**11**	**13**	**13**

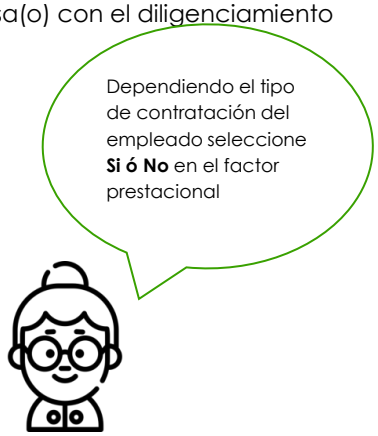
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS					
Descripción	Valor mensual ($)	Cantidad o Meses requeridos en el Año 1	Año 1	Año 2	Año 3

Publicidad	Anual	Anual	$ 1.450.000	$ 1.595.000	$ 1.754.500
			$ 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			**$ 1.450.000**	**$ 1.595.000**	**$ 1.754.500**

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.
Describa detalladamente las principales funciones o actividades a realizar.

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%**



*Nota: Para el caso de jornales calcule el número de días requeridos en el mes y colóquelo en la casilla Asignación Mensual.

Rol o cargo	Tipo de contratación	Principales Funciones o Actividades a realizar	Asignación Mensual ($)	Factor prestacional	Total Asignación Mensual	Meses requeridos en Año 1
Operario	Jornal	Realizar productos de confeccion	$ 1.800.000	SI	$ 2.767.680	12
					$ 0	
					$ 0	
					$ 0	

					$ 0	
TOTAL					**$ 2.767.680**	

12. NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS

Defina cuanto es el valor del proyecto, indicando que actividades serán recursos del Emprendedor y cuales otros aportes (créditos, recursos de otras instituciones, alcaldías, gobernaciones, entre otras.

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 son recursos del emprendedor u otros aportes.



Descripción	Valor Unitario	Cantidad	Valor Total	Otros Aportes	Aporte Emprendedor (es)
Maquina plana y fileteadora	$ 4.000.000	1	$ 4.000.000	x	
Maquinaria	$ 1.500.000	1	$ 1.500.000		x
			$ 0		
			$ 0		
			$ 0		
			$ 0		
			$ 0		
			$ 0		
			$ 0		
			$ 0		
			$ 0		
			$ 0		
			$ 0		
			$ 0		
			$ 0		
			$ 0		
			$ 0		
			$ 0		

			$ 0		
			$ 0		
TOTAL INVERSIONES FIJAS			**$ 5.500.000**		

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

GASTOS ANTES DE INICIAR (PREOPERATIVOS)				**Marque con X**	
Descripción	Valor Unitario	Cantidad	Valor	**Otros Aportes**	**Aporte Emprendedor (es)**
Estrategia de Comunicación	$ 1.450.000	1	$ 1.450.000	x	
Materia Prima	$ 8.000.000	1	$ 8.000.000	x	
Producto terminado	$ 6.700.000	1	$ 6.700.000		x
			$ 0		
			$ 0		
			$ 0		
			$ 0		
			$ 0		
			$ 0		
			$ 0		
			$ 0		
			$ 0		
			$ 0		
			$ 0		
			$ 0		
TOTAL GASTOS PREOPERATIVOS			**$ 16.150.000**		

13. VALOR DEL PROYECTO

TOTAL PROYECTO	**$ 21.650.000**
TOTAL RECURSOS DEL EMPRENDEDOR	**$ 8.200.000**
TOTAL OTROS APORTES	**$ 13.450.000**

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?

Mija, acá debemos hablar de

Legal	La emprendedora está en el proceso de obtener la licencia de funcionamiento y estudiar los requisitos para registrar su marca ante la Superintendencia de Industria y Comercio (SIC). Cumplimiento de Normativas: Se han comenzado a investigar las normativas legales que rigen la confección y venta de ropa infantil, como las que se refieren a seguridad en los materiales y etiquetado.
Comercial	promociones periódicas. Además, la integración de WhatsApp Business ha permitido una atención al cliente más directa y personalizada. Estrategias de Marketing Digital: A pesar de que las estrategias actuales en redes sociales se gestionan de manera empírica, las campañas pagadas en Facebook han incrementado las ventas de forma temporal, pero es necesario estructurar una estrategia digital más sólida y a largo plazo.
Técnico	collarín, fileteadora, sublimadora y estampadora, lo que permite ofrecer productos con buena calidad y variedad. Optimización de Procesos: Aunque los procesos de producción están bien establecidos, hay un margen de mejora en la gestión del tiempo de producción y la optimización del uso de maquinaria para aumentar la capacidad de producción sin comprometer la calidad. Capacitación en Diseño y Confección: La emprendedora y su hijo (quien también participa activamente) se mantienen al día con las tendencias
Ambiental	utilizar materiales de alta calidad que sean duraderos y resistentes, lo que puede contribuir a la reducción del desperdicio. Estrategias de Reciclaje y Reducción de Residuos: A futuro, se pretende implementar prácticas más sostenibles, como el reciclaje de tela y la reducción de residuos en el proceso de producción. Envases y Embalajes Sostenibles: Actualmente, se utilizan embalajes tradicionales, pero se está evaluando la opción de mejorar los empaques
Ventas	producto depende mucho de las promociones, por lo que se está buscando una estrategia de ventas más constante. Clientes Recurrentes y Referencias: El boca a boca ha sido uno de los principales motores de ventas, ya que muchos clientes satisfechos recomiendan los productos a otros, lo que ha ayudado a aumentar la base de clientes. Ampliación de Canales de Venta: Aunque las ventas se realizan principalmente a través de Facebook y WhatsApp, se está considerando la

estos años de trabajo



15. PLAN OPERATIVO

Por favor diligenciar el monto en pesos ($) en el mes en el que se ejecutarán **los recursos** de acuerdo con las actividades planteadas previamente en el punto 12. Necesidades y Requerimientos. Los recursos deberán ser ejecutados máximo hasta el Mes 9 de ejecución del proyecto.

Categoría	Mes 1 ($)	Mes 2 ($)	Mes 3 ($)	Mes 4 ($)	Mes 5 ($)	Mes 6 ($)	Mes 7 ($)	Mes 8 ($)	Mes 9 ($)
Maquina plana	$ 4.000.000								
Materia Prima	$ 8.000.000								
Publicidad	$ 1.450.000								
porte del emprendec	$ 8.200.000								
TOTAL	**$ 21.650.000**	**$ 0**	**$ 0**	**$ 0**	**$ 0**	**$ 0**	**$ 0**	**$ 0**	**$ 0**

TOTAL PLAN OPERATIVO	**$ 21.650.000**	**CORRESPONDE A VALOR PROYECTO**

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	Generación de Empleo: Directo: La emprendedora y su familia son los principales responsables de las actividades productivas, pero a medida que el negocio crezca, se prevé la contratación de más personal para ampliar la capacidad de producción, lo que contribuirá a la creación de empleo local. Indirecto: La compra de materiales y servicios para la producción genera una cadena de empleo indirecto en sectores como la confección, distribución, logística y ventas.
Ambiental	Consumo Responsable de Recursos: Uso de materiales duraderos: Al elegir telas y materiales de alta calidad, se alienta la durabilidad de las prendas, lo que puede reducir el consumo constante de ropa infantil y contribuir a la reducción de residuos textiles. Prácticas sostenibles: Aunque aún no hay políticas formales de sostenibilidad, la emprendedora planea integrar prácticas de reciclaje y reducción de

Social	Empoderamiento de la Emprendedora: María Carmenza, como líder del negocio, ha logrado transformar su talento y habilidades en una unidad productiva que genera ingresos. Esto no solo empodera a la emprendedora, sino que también le permite influir positivamente en su entorno, convirtiéndose en un ejemplo de perseverancia y éxito. Beneficios para las Familias:
Tecnológico	Uso de Tecnologías en la Producción: La empresa utiliza tecnología en sus procesos de producción, como máquinas de coser especializadas, sublimadoras y estampadoras, lo que mejora la eficiencia y calidad de las prendas. Además, el uso de herramientas digitales para el diseño y la creación de productos permite a la emprendedora mantenerse al día con las últimas

17. INDICADORES

En este punto quedan descritos los indicadores de acuerdo con la información previamente diligenciada.

INDICADOR	Número o Valor	Descripción del indicador
Empleos a crear	1	Indicador descrito en el punto 11. Equipo de Trabajo frente a los cargos, actividades a realizar y tipo de contratación.
Eventos de mercadeo	5	Indicador descrito en el punto 8. Canales frente a los eventos a realizarse para visibilizar el proyecto.
Presupuesto	$ 13.450.000	Cumplimiento a la ejecución de los recursos solicitados al Fondo Emprender
Producción a generar Año 1	580	Unidades a producir o servicios a prestar en el Año 1
Ventas a generar Año 1	$ 15.090.000	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 (Internacional, Nacional, Público, Privado)	Localización Geográfica	¿Qué necesita o requiere del actor clave?
Camara de comercio de Ibagué	Privado	Calle 10	Registro mercantil y capacitaciones emp
SENA (Servicio Nacional de Aprendizaje) - Fondo Emprender	Nacional - público	Ibagué - Calle 44- con fe	Capacitación técnica, asesoría en conso
DIAN	Publico	Cra 3 a No 9-01	Facturación, RUT e información tributaria
Nombre	Actor (Internacional, Nacional, Público, Privado)	Localización Geográfica	¿Qué necesita o requiere del actor clave?

19. ASOCIATIVIDAD

Diligenciar este elemento y la Hoja Grupo Asociativo únicamente si el proyecto a presentar es un modelo asociativo.

Justificación: Explique las razones por las que se hace necesario crear un grupo asociativo en vez de hacerlo individual ¿Cuál es ese objetivo común del grupo asociativo? ¿por qué es importante trabajar en conjunto para lograr ese objetivo común?

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

}

