HERRAMIENTA MODELO DE NEGOCIO

NOMBRE DEL EMPRENDEDOR(A)	Luz Elena García Romero	**TIPO DE DOCUMENTO**	dula de Ciudada	**NÚMERO**	50955710
NOMBRE DEL PROYECTO	DELICIAS CONGELADAS	**LOCALIZACIÓN (Municipio, Departamento)**	MAICAO LA GUAJIRA		
SECTOR ECONÓMICO	Sección C Industrias manufactureras	**ACTIVIDAD ECONÓMICA**	1040 Elaboración de productos lacteos		

Apreciado Emprendedor: A través de esta herramienta consolidarás tu Modelo de Negocio.
Sigue atentamente las indicaciones en cada una de las pestañas y ***SOLAMENTE DILIGENCIA LAS CELDAS EN GRIS***
Puedes dar clic en cada uno de los siguientes elementos o moverte a través de cada pestaña.
Siempre podrás retornar a la hoja principal dando clic en el Logo SENA ubicado en la parte superior de cada hoja

MODELO DE NEGOCIO

FASE DE IDEACIÓN

1. ¿Quien es el Emprendedor?
2. Problema o Necesidad
3. ¿Quien es el protagonista?
4. Solución y Propuesta de valor
5. Análisis de la competencia
6. Canales

FASE DE VALIDACIÓN

7. Ficha Técnica
8. Oportunidad comercial
9. Validación
10. Las cifras
11. Equipo de trabajo

PLAN DE NEGOCIO

12. Normatividad
13. Proceso de producción
14. Capacidad instalada
15. Riesgos

Elaborado por : Equipo Técnico Canal Virtual Emprendimiento 2022
Coordinación Nacional de Emprendimiento

MODELO DE NEGOCIO

NOMBRE DEL EMPRENDEDOR(A)	Luz Elena García Romero
NOMBRE DEL PROYECTO	DELICIAS CONGELADAS
SECTOR ECONÓMICO	Sección C Industrias manufactureras
ACTIVIDAD ECONÓMICA	1040 Elaboración de productos lacteos

1- ¿QUIEN ES EL EMPRENDEDOR?

Luz Elena García Romero es una mujer cabeza de hogar que ha recurrido a la gastronomía tradicional para sacar adelante a su familia. Gracias al SENA, ha recibido formación en manipulación d

2- ¿CUÁL ES EL PROBLEMA O NECESIDAD?

PROBLEMA: Escases de meriendas económicas de calidad que se pueda consumir con confianza y al alcance del presupuesto de los sectores más vulnerables y de acceso a personas con estilos

3- ¿QUIEN ES EL PROTAGONISTA?

Segmento de Mercado: Padres, madres, adolescentes, niños, trabajadores y microempresarios.

personas con eddades entre 3 y 60 años, que residan en la ciudad de maicao

Perfil Psicográfico : Las personas en el rango de edad antes mencionado, tienden a ser quienes mas meriendan con helados y paletas artesanales, comparten en familia una merienda de buen s

4- ¿CUAL ES LA SOLUCIÓN Y LA PROPUESTA DE VALOR?

Propuesta de valor: Brindar una merienda de calidad, textura cremosa, con sabores variados y con frutas de temporadacon de acceso a personas con estilos de vida saludable.

5- COMPETENCIA

Aspectos	(Nombre)	(Nombre)	(Nombre)
Localización (Ubicación geográfica)	Bolis y congelados Mama Juana	Heladeria mundo helados	Heladeria Popsy
Productos y servicios (Atributos)	Venta de Bolis y congelados salados, como Pastelitos rellenos deditos, bolitas de carne, bolitas de pollo	Heladeria tradicional marca cream helado	Heladeria y malteadas con marca propia de
Precios de venta	Entre $ 2000 y bandejas de 12 $ 20.000 pesos	Entre $ 6.000 Y $ 20.000	Entre $ 8.000 y $ 50.000 pesos
Logística de distribución (Medios de envío, despacho, embalaje, otros)	venta en punto físico y distribución a domicilio	atencion en punto fisico, de lunes a domingo y atencion de domicilios	atencion en punto fisico, de lunes a
Ventajas y desventajas Defina al menos 3 de cada una.	VENTAJAS: Cuentan con posicionamiento en el mercado y publicidad. DESVENTAJAS:No vende helados	VENTAJAS: están posicionados, se encuentran ubicados en la parte	VENTAJAS: Son una cadena de tiendas a

6- CANALES

Estrategia de promoción	Canal a utilizar	Actividades a realizar	Costo
Domicilio gratis por pedidos de $ 15.000	Redes sociales, estados de wa	festivales, eventos empresariales y colegiales	200000
10% de descuentos por cumpleaños	Redes sociales, estados de wa	Promoción y mercadeo para dar a conocer el producto	200000
Estrategia de comunicación	**Canal a utilizar**	**Actividades a realizar**	**Costo**
Directa	Redes sociales, estados de wa	visitar cooperativas de Centros e instituciones educativa	300000
Voz a voz	Redes sociales, estados de wa	toma de parques y plazas, participar en ferias de empre	300000
Estrategia de distribución	**Canal a utilizar**	**Actividades a realizar**	**Costo**
Exclusiva	Redes sociales	0	0
Selectiva	Redes sociales	0	0
Estrategia de precio	**Canal a utilizar**	**Actividades a realizar**	**Costo**
Precios al retail	Redes sociales	Para personas que quieran vender el producto en neve	200000
Precios al por mayor	Redes sociales	para mamitas que quieran generar ingresos extras	100000

8- OPORTUNIDAD COMERCIAL

Tendencias a nivel mundial - Internacional
El mercado de helados alcanzó un valor de alrededor de USD 83,65 mil millones en 2023. Se espera que el mercado crezca a una tasa de crecimiento anual compuesta del 4,30% durante el per

Tendencias a nivel país o Latinoamérica
El mercado retail de los helados en colombia ha tenido un crecimiento notable desde 2018. Si bien en ese año movió más de $1,4 billones, ya para 2023, según un reporte entregado por Euro

Tendencias a nivel local (Ciudad, Municipio, Región)
En el municipio de Maicao no se encontraron datos concretos del consumo de helados

9- VALIDACIÓN

1. Qué herramientas empleaste para realizar la validación de tu producto o servicio? (Encuesta, Focus Group, Tarjeta Persona) Explica
Comercialización informal: los productos son elaborados en casa se están comercializando de manera informal. Se ha particiapdo en ferias comerciales de maicao, se cuenta con clientes fideliza

2. Cuántas veces utilizaste la herramienta? Explica
Desde lo comercialización llevamos más de tres años vendiendo paletas y helados en casa y en las calles con frizer portaril y neveras de icopor, El focus group se realizó en cuatro instituciones

3. Describe los resultados de validación evidenciados con las herramientas utilizadas (cualitativos y cuantitativos)
De cada 10 personas a quienes han consumido el producto, 10 refirieron que lo volverian a consumir con preferencias de sabores primando 3 sobre uno el coco, la fresa y limón con iguaraya.

4. Menciona las oportunidades de mejora del producto o servicio evidenciadas con las herramientas de validación utilizadas.
trabajamos en la recomendación de utilizar stevia líquida, que no altera el sabor y ofrecer en casa, servido a la mesa con topings, a gusto del consumidor, logrando brindar en el barrio Vincula

5. Menciona el precio de venta estimado de cada uno de tus productos o servicios
helados a $ 4000

6. Cuál es el avance técnico, comercial y legal a la fecha, de tu modelo de negocio
Actualmente tenemos un punto de venta en casa, contamos con un frizer portatil , 2 neveras portatil (Conocidas en el medio como caba plastica y/o de igopor) de conseguir apoyo económico,

10- LAS CIFRAS

INVERSIONES FIJAS

Categoría (Elige de la lista desplegable)	Elemento (Especificar el elemento)	Valor unitario	Cantidad	Valor Total	Aportado por (Colocar Fondo Emprender cuando sea el caso)
Maquinaria y Equipo	congelador horizont	$ 4.250.000	1	$ 4.250.000	0
Maquinaria y Equipo	Nevera Congelador	$ 2.899.000	1	$ 2.899.000	0
Muebles y Enseres	vitrina horizontal	$ 2.000.000	2	$ 4.000.000	0
Muebles y Enseres	sillas y mesas para	$ 320.000	15	$ 4.800.000	0
Muebles y Enseres	menaje para servir	$ 2.000.000	1	$ 2.000.000	0
Equipos Comunicacion	computador de esc	$ 1.969.000	1	$ 1.969.000	0
Equipo de Transporte	0	$ 0	1	$ 0	0
Maquinaria y Equipo	0	$ 0	0	$ 0	0
Maquinaria y Equipo	0	$ 0	0	$ 0	0
				$ 19.918.000	

INVERSIONES DIFERIDAS

Categoria (Elige de la lista desplegable)	Elemento (Especificar el elemento)	Valor unitario	Cantidad	Valor Total	Aportado por (Colocar Fondo Emprender cuando sea el caso)
Matrícula Mercantil	camara de comercio	$ 200.000	1	$ 200.000	0
Arrendamientos	0	$ 200.000	1	$ 200.000	0
Nómina Empleados	1 empleados	$ 1.462.000	1	$ 1.462.000	0
Servicios Públicos	0	$ 300.000	1	$ 300.000	0
Publicidad y Mercadeo	comunity manager	$ 500.000	1	$ 500.000	0
Publicidad y Mercadeo	radial	$ 200.000	1	$ 200.000	0
0	0	$ 0	0	$ 0	0
				$ 2.862.000	

VALOR TOTAL PROYECTO	**$ 22.780.000**

TIR
30%

11- EQUIPO DE TRABAJO

Cargo 1:	CONTADOR
Cargo 2:	Operario
Cargo 3:	Gerente operaria
Cargo 4:	0

Elaborado por : Equipo Técnico Canal Virtual Emprendimiento 2022
Coordinación Nacional de Emprendimiento

de alimentos

de vida salu

sabor, sin gl

PLAN DE NEGOCIO

NOMBRE DEL EMPRENDEDOR(A)	Luz Elena García Romero
NOMBRE DEL PROYECTO	DELICIAS CONGELADAS
SECTOR ECONÓMICO	Sección C Industrias manufactureras
ACTIVIDAD ECONÓMICA	1040 Elaboración de productos lacteos

1- ¿QUIEN ES EL EMPRENDEDOR?

frutas en conserva, así como pasabocas prelistos, lo que le ha dado la oportunidad de generar ingresos y consolidarse como una mujer emprendedora. Actualmente, participa en ferias y

2- ¿CUÁL ES EL PROBLEMA O NECESIDAD?

PROBLEMA: Escases de meriendas económicas de calidad que se pueda consumir con confianza y al alcance del presupuesto de los sectores más vulnerables y de acceso a personas con

3- ¿QUIEN ES EL PROTAGONISTA?

Segmento de Mercado: Padres, madres, adolescentes, niños, trabajadores y microempresarios.

personas con eddades entre 3 y 60 años, que residan en la ciudad de maicao

Perfil Psicográfico : Las personas en el rango de edad antes mencionado, tienden a ser quienes mas meriendan con helados y paletas artesanales, comparten en familia una merienda de

4- ¿CUAL ES LA SOLUCIÓN Y LA PROPUESTA DE VALOR?

Propuesta de valor: Brindar una merienda de calidad, textura cremosa, con sabores variados y con frutas de temporadacon de acceso a personas con estilos de vida saludable.

5- COMPETENCIA

Aspectos	(Nombre)	(Nombre)	(Nombre)
Localización (Ubicación geográfica)	Bolis y congelados Mama Juana	Heladeria mundo helados	Heladeria Popsy
Productos y servicios (Atributos)	Venta de Bolis y congelados salados, como Pastelitos rellenos deditos, bolitas de carne,	Heladeria tradicional marca cream helado	Heladeria y malteadas con marca propia de atencion rapida
Precios de venta	Entre $ 2000 y bandejas de 12 $ 20.000 pesos	Entre $ 6.000 Y $ 20.000	Entre $ 8.000 y $ 50.000 pesos
Logística de distribución (Medios de envío, despacho, embalaje, otros)	venta en punto físico y distribución a domicilio	atencion en punto fisico, de lunes a domingo y atencion de domicilios	atencion en punto fisico, de lunes a domingo y atencion de domicilios
Ventajas y desventajas Defina al menos 3 de cada una.	VENTAJAS: Cuentan con posicionamiento en el mercado y publicidad.	VENTAJAS: están posicionados, se encuentran ubicados en la parte centrica de	VENTAJAS: Son una cadena de tiendas a nivel nacional, con

6- CANALES

Estrategia de promoción	**Canal a utilizar**	**Actividades a realizar**	**Costo**
Domicilio gratis por pedidos de $ 15.000	Redes sociales, estados de wats	festivales, eventos empresariales y colegiales	200000
10% de descuentos por cumpleaños	Redes sociales, estados de wats	Promoción y mercadeo para dar a conocer el producto	200000
Estrategia de comunicación	**Canal a utilizar**	**Actividades a realizar**	**Costo**
Directa	Redes sociales, estados de wats	visitar cooperativas de Centros e instituciones educativas	300000
Voz a voz	Redes sociales, estados de wats	toma de parques y plazas, participar en ferias de emprend	300000
Estrategia de distribución	**Canal a utilizar**	**Actividades a realizar**	**Costo**
Exclusiva	Redes sociales	0	0
Selectiva	Redes sociales	0	0

Estrategia de precio	Canal a utilizar	Actividades a realizar	Costo
Precios al retail	Redes sociales	Para personas que quieran vender el producto en neveras	200000
Precios al por mayor	Redes sociales	para mamitas que quieran generar ingresos extras	100000

8- OPORTUNIDAD COMERCIAL

Tendencias a nivel mundial - Internacional
El mercado de helados alcanzó un valor de alrededor de USD 83,65 mil millones en 2023. Se espera que el mercado crezca a una tasa de crecimiento anual compuesta del 4,30% durante

Tendencias a nivel país o Latinoamérica
El mercado retail de los helados en colombia ha tenido un crecimiento notable desde 2018. Si bien en ese año movió más de $1,4 billones, ya para 2023, según un reporte entregado po

Tendencias a nivel local (Ciudad, Municipio, Región)
En el municipio de Maicao no se encontraron datos concretos del consumo de helados

9- VALIDACIÓN

1. Qué herramientas empleaste para realizar la validación de tu producto o servicio? (Encuesta, Focus Group, Tarjeta Persona) Explica
Comercialización informal: los productos son elaborados en casa se están comercializando de manera informal. Se ha particiapdo en ferias comerciales de maicao, se cuenta con clientes f

2. Cuántas veces utilizaste la herramienta? Explica
Desde lo comercialización llevamos más de tres años vendiendo paletas y helados en casa y en las calles con frizer portaril y neveras de icopor, El focus group se realizó en cuatro institu

3. Describe los resultados de validación evidenciados con las herramientas utilizadas (cualitativos y cuantitativos)
De cada 10 personas a quienes han consumido el producto, 10 refirieron que lo volverian a consumir con preferencias de sabores primando 3 sobre uno el coco, la fresa y limón con igua

4. Menciona las oportunidades de mejora del producto o servicio evidenciadas con las herramientas de validación utilizadas.
trabajamos en la recomendación de utilizar stevia líquida, que no altera el sabor y ofrecer en casa, servido a la mesa con topings, a gusto del consumidor, logrando brindar en el barrio Vi

5. Menciona el precio de venta estimado de cada uno de tus productos o servicios
helados a $ 4000

6. Cuál es el avance técnico, comercial y legal a la fecha, de tu modelo de negocio
Actualmente tenemos un punto de venta en casa, contamos con un frizer portatil , 2 neveras portatil (Conocidas en el medio como caba plastica y/o de igopor) de conseguir apoyo econó

10- LAS CIFRAS

INVERSIONES FIJAS

Categoría (Elige de la lista desplegable)	Elemento (Especificar el elemento)	Valor unitario	Cantidad	Valor Total	Aportado por (Colocar Fondo Emprender cuando sea el caso)
Maquinaria y Equipo	congelador horizont	$ 4.250.000	1	$ 4.250.000	0
Maquinaria y Equipo	Nevera Congelador	$ 2.899.000	1	$ 2.899.000	0
Muebles y Enseres	vitrina horizontal	$ 2.000.000	2	$ 4.000.000	0
Muebles y Enseres	sillas y mesas para	$ 320.000	15	$ 4.800.000	0
Muebles y Enseres	menaje para servir	$ 2.000.000	1	$ 2.000.000	0
Equipos Comunicacior	computador de esc	$ 1.969.000	1	$ 1.969.000	0
Equipo de Transporte	0	$ 0	1	$ 0	0

Maquinaria y Equipo	0	$ 0	0	$ 0	0
Maquinaria y Equipo	0	$ 0	0	$ 0	0
				$ 19.918.000	

INVERSIONES DIFERIDAS

Categoría (Elige de la lista desplegable)	Elemento (Especificar el elemento)	Valor unitario	Cantidad	Valor Total	Aportado por (Colocar Fondo Emprender cuando sea el caso)
Matrícula Mercantil	camara de comercio	$ 200.000	1	$ 200.000	0
Arrendamientos	0	$ 200.000	1	$ 200.000	0
Nómina Empleados	1 empleados	$ 1.462.000	1	$ 1.462.000	0
Servicios Públicos	0	$ 300.000	1	$ 300.000	0
Publicidad y Mercadeo	comunity manager	$ 500.000	1	$ 500.000	0
Publicidad y Mercadeo	radial	$ 200.000	1	$ 200.000	0
0	0	$ 0	0	$ 0	0
				$ 2.862.000	

VALOR TOTAL PROYECTO	**$ 22.780.000**

TIR
30%

11- EQUIPO DE TRABAJO

Cargo 1:	CONTADOR
Cargo 2:	Operario
Cargo 3:	Gerente operaria
Cargo 4:	0

12- NORMATIVIDAD

Norma. Permiso, Licencia o Resolución a cumplir	Descripción del trámite a realizar	Costo	Tiempo requerido
MATRICULA MERCANTIL	**FORMALIZACION DEL NEGOCIO**	**$ 200.000**	1 SEMANA
SST	**MANUAL DE SALUD OCUPACIONAL Y CONCORDANTES**	**$ 1.000.000**	2 MESES
MANUAL DE PROCESOS	**MANUAL DE PROCESOS INTERNOS DEL NEGOCIO**	**$ 500.000**	1 MES
INTERNO DE TRABAJO	**REGLAMENTO INTERNO DE TRABAJO**	**$ 500.000**	1 MES
0	**0**	**$ -**	0

13- PROCESO DE PRODUCCIÓN O PRESTACIÓN DEL SERVICIO

Actividad del proceso	Tiempo estimado de realización (minutos/horas)	Cargos que participan en la actividad	Número de personas a cargo	Equipos y Máquinas que se utilizan
1. Recepción de materia prima:Verificar que el limón, iguaraya, agua y endulzante cumplan condiciones de	**15 minutos**	**Auxiliar de producción**	**1**	**Mesa de recepción, canastillas plásticas**
2. Lavado y Desinfección: Lavar limones e iguarayas con agua potable. Desinfectar con solución clorada apta para	**15 minutos**	**Auxiliar de producción**	**1**	**Lavaplatos industrial o batea, escurridor, guantes**
3. Preparación de la Salsa de Iguaraya: Pelar y cortar la iguaraya en trozos pequeños. Cocinar con agua y endulzante hasta obtener una salsa espesa. Dejar enfriar.	**45 minutos**	**Maestro Heladero + Auxiliar de producción**	**2**	**Olla de acero inoxidable, cuchillos, cuchara de madera, estufa o cocina industrial**
4. Exprimir Limones: Exprimir limones hasta obtener la cantidad de jugo necesaria. Colar para eliminar semillas y	**10 minutos**	**Auxiliar de producción**	**1**	**Exprimidor eléctrico, colador**
5. Preparar la Base del Helado: Mezclar jugo de limón, agua y endulzante hasta lograr una base homogénea y balanceada en sabor.	**15 minutos**	**Maestro Heladero**	**1**	**Recipiente de acero inoxidable, batidor o mezclador**

14- CAPACIDAD INSTALADA

Producto 1	Paletas y helados	**Duración del proceso de producción y/o prestación del servicio**	2,horas 20 minutos/ no incluye congelación (8 h)	**Unidades producidas o servicios prestados en esa duración**	50	**Unidad de medida**	unidades

15- RIESGOS

VARIABLE	RIESGO	PLAN DE MITIGACIÓN
Técnico	ESTACIONALES, COMPETENCIA, CAMBIO EN LOS GUSTOS DE LOS CONSUMIDORES,	ESTRATEGIASD E MARKETING Y POSICIONAMIENTO, CONSERVAR PROVEEDORES
Comercial	0	0
Talento humano	CONTEXTO ECONOMICO DEL PAIS, LOS CORTES CONTINUOS DE ENERGIA	TENER PLAN DE CONTINGENCIA CON PLANTA ELECTRICA - INSTALAR PANELES SOLARES

Normativo	0	0
Medio Ambiente	0	0
Financiero	0	0
Otro, cual?	0	0

estilos de vida saludable

buen sabor, sin gluten,

e el periodo

r Euromonit

fidelizados d

ciones educa

raya.

incula palaci

omico, tendri

1- ¿QUIEN ES EL EMPRENDEDOR?

En este espacio vas a contar tu historia como Emprendedor, teniendo en cuenta quien eres, tu educación, tu experiencia y tu relación con la problemática que vas a presentar.

Luz Elena García Romero es una mujer cabeza de hogar que ha recurrido a la gastronomía tradicional para sacar adelante a su familia. Gracias al SENA, ha recibido formación en manipulación de alimentos y emprendimiento, lo que le ha permitido fortalecer sus conocimientos y convertir su pasión en un proyecto productivo.

Se dedica a la elaboración de helados artesanales, especialmente paletas combinadas con trozos de frutas en conserva, así como pasabocas prelistos, lo que le ha dado la oportunidad de generar ingresos y consolidarse como una mujer emprendedora. Actualmente, participa en ferias y fiestas, donde, de manera informal, ofrece sus productos con un frízer portátil.

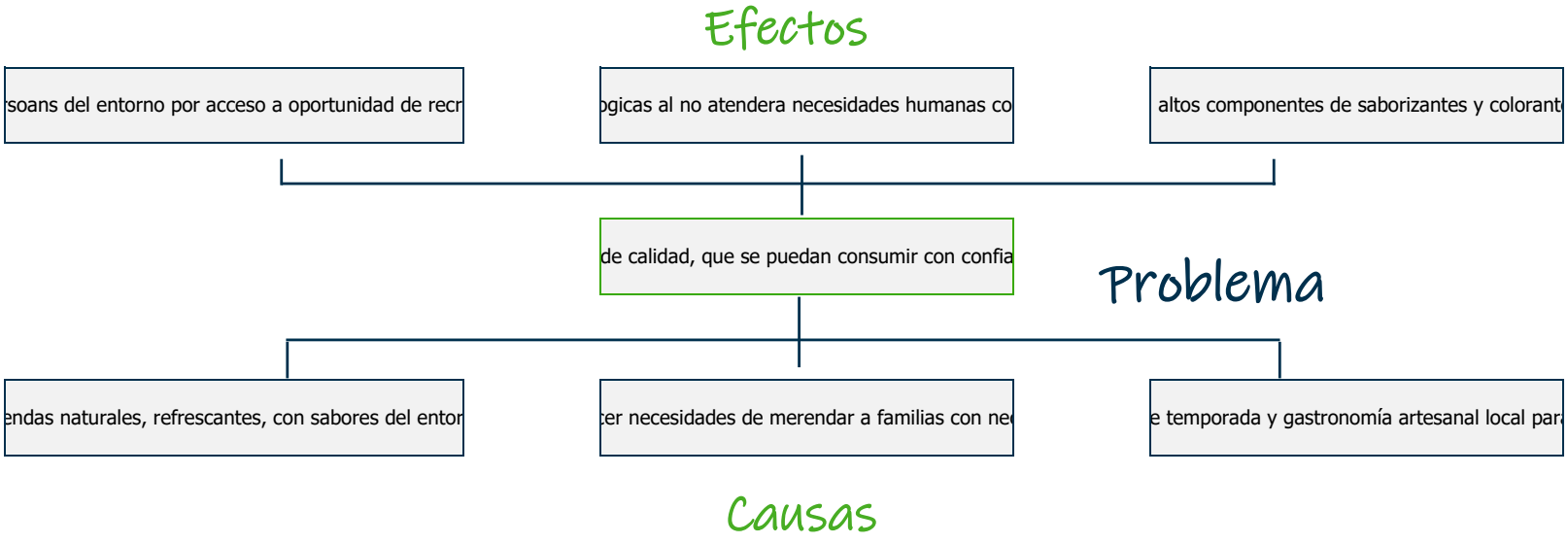
Sus paletas, bajo la marca Delicias Congeladas, son reconocidas por su calidad, textura y variedad de sabores. Son elaboradas con frutas de temporada, agua potable,

2- ¿CUÁL ES EL PROBLEMA O NECESIDAD?

En este espacio debes exponer el problema o necesidad, como pregunta o estadística (Cifras claves)
¿Cuánto tiempo gastas en…?
¿A quién de aquí, no le ha pasado que…?
Comienza por una historia / anécdota / acontecimiento relacionada con el problema/necesidad

Inserta el árbol de problemas realizado en la Fase de ideación

PROBLEMA: Escases de meriendas económicas de calidad que se pueda consumir con confianza y al alcance del presupuesto de los sectores más vulnerables y de acceso a personas con estilos de vida saludable en el municipio de Maicao





3- ¿QUIEN ES EL PROTAGONISTA?

En este espacio debes identificar y definir el segmento de clientes. No basta con mencionar tu cliente objetivo ej. "Empresarios e industriales colombianos".

Ejemplo: Empresarios e industriales colombianos ubicados en las tres (3) principales ciudades del país, con edades entre los 30 y 50 años, que sean usuarios de aplicaciones móviles celulares y tengan hábitos de uso de Smartphones para realizar videoconferencias y hacer envío de correos electrónicos.

Debes tener claridad acerca de tus segmentos, si es uno solo o si tienes varios segmentos para poder caracterizarlos. Es decir, tu producto o servicio puede ser dirigido a personas, pero también a instituciones o empresas, entonces debemos caracterizar a los dos segmentos. Adicional, debes analizar si tu cliente (quien realiza la compra) es el mismo consumidor (quien lo consume) o usuario (quien lo utiliza), dado que, si son diferentes, también debes caracterizarlos por separado.

Escribe aquí tu segmento de cliente, definiendo su perfil sociodemográfico y psicográfico:

Define tu segmento de mercado teniendo en cuenta la diferenciación entre cliente persona y cliente institucional, además entre cliente y consumidor / usuario	Segmento de Mercado: Padres, madres, adolescentes, niños, trabajadores y microempresarios.
Identifica todas las características que definen el perfil de tus segmentos de mercado desde lo sociodemográfico: Para personas: género, edad, localización, ingresos. Para instituciones o empresas:tamaño empresa, sector económico, ubicación geográfico, principales productos, propuesta de valor.	personas con eddades entre 3 y 60 años, que residan en la ciudad de maicao
Identifica todas las características que definen el perfil de tus segmentos de mercado desde lo sicográfico: Hábitos de consumo, medios de pago, canales de compra, gustos, preferencias, intereses comunidades, etc.	Perfil Psicográfico : Las personas en el rango de edad antes mencionado, tienden a ser quienes mas meriendan con helados y paletas artesanales, comparten en familia una merienda de buen sabor, sin gluten, sin azucares, sin colorantes artificiales y acorde con las necesidadesde de cada consumidor.

4- ¿CUAL ES LA SOLUCIÓN Y LA PROPUESTA DE VALOR?

Debes presentar ese conjunto de características que hacen que un cliente va a preferir tu modelo de negocio y no otro.

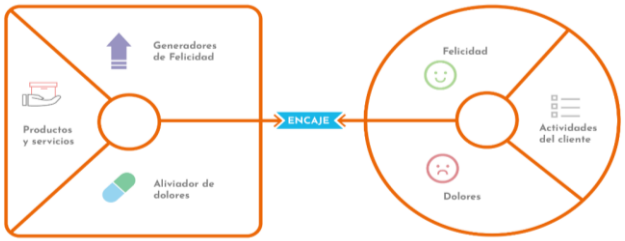
¿Cómo resolver los problemas de los clientes y satisfacer sus necesidades con valores agregados?
Es decir, qué hace que tu modelo de negocio sea especial y cómo vas a ayudar a los clientes a resolver su problema de manera diferente a lo establecido actualmente en el mercado?

Explica la solución materializada del producto o servicio, mostrando cómo responde a la problemática o necesidad identificada, el factor innovador o diferenciador y por qué se van a enamorar de tu producto o servicio.

Describe la solución de Tu Modelo de Negocio incluyendo la propuesta de valor
Recuerda que para la propuesta de valor puedes utilizar el siguiente esquema:
Nuestro:
Ayuda a:
Qué:
Mediante:
Permitiendo:

Propuesta de valor: Brindar una merienda de calidad, textura cremosa, con sabores variados y con frutas de temporadacon de acceso a personas con estilos d

¿Recuerdas el Canvas de la propuesta de valor? Puedes incorporarlo en este elemento



Actividades del cliente	Personas entre 3 y 60 años o más, interesadas en disfrutar meriendas refrescantes, naturales y deliciosas, en cualquier momento del día.
Felicidad	Brindar la posibilidad de disfrutar una opción deliciosa y refrescante que satisface el antojo de algo dulce, sin culpa.
Dolores	Escasez de opciones realmente saludables que permitan saciar el antojo dulce y refrescante, sin preocuparse por el exceso de azúcar o efectos negativos en la salud.
Generadores de felicidad	Helados artesanales elaborados con frutas frescas de temporada e ingredientes naturales, endulzados de manera saludable sin alterar el sabor original del producto.
Aliviador de dolores	Facilitamos el acceso a meriendas listas para disfrutar en cualquier lugar: en casa, en la calle, en reuniones familiares o con amigos, en un ambiente agradable y accesible.
Productos o servicios	Helados y paletas artesanales, elaborados con frutas de estación y procesos cuidadosos que garantizan frescura, sabor y calidad.

5- ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

Presenta el análisis realizado a la competencia, con relación a tu modelo de negocio.
* Fortalezas
* Ubicación geográfica
* Estrategia de precios
* Segmentación de mercado

Aspectos	Competidor 1 (Nombre)	Competidor 2 (Nombre)	Competidor 3 (Nombre)
Localización (Ubicación geográfica)	Bolis y congelados Mama Juana	Heladeria mundo helados	Heladeria Popsy
Productos y servicios (Atributos)	Venta de Bolis y congelados salados, como Pastelitos rellenos deditos, bolitas de carne, bolitas de pollo	Heladeria tradicional marca cream helado	Heladeria y malteadas con marca propia de atencion rapida
Precios de venta	Entre $ 2000 y bandejas de 12 $ 20.000 pesos	Entre $ 6.000 Y $ 20.000	Entre $ 8.000 y $ 50.000 pesos
Logística de distribución (Medios de envío, despacho, embalaje, otros)	venta en punto físico y distribución a domicilio	atencion en punto fisico, de lunes a domingo y atencion de domicilios	atencion en punto fisico, de lunes a domingo y atencion de domicilios
Ventajas y desventajas Defina al menos 3 de cada una.	VENTAJAS: Cuentan con posicionamiento en el mercado y publicidad. DESVENTAJAS:No vende helados	VENTAJAS: están posicionados, se encuentran ubicados en la parte centrica de la ciudad. Acceso a personas con ingresos medios	VENTAJAS: Son una cadena de tiendas a nivel nacional, con amplio reconocimiento en el mercado, Marca posicionada, se

6- CANALES

Describe la estrategia de mercado y canales de venta destacando elementos como:
¿Cómo me integro a sus hábitos de vida (Gustos y Preferencias) para definir los canales de comunicación y publicidad?

Ten en cuenta estos elementos clave:
1. Conocimiento: Cómo generamos conocimiento acerca de nuestros productos y servicios? PROMOCIÓN
2. Evaluación: Cómo hacemos para que el cliente tenga clara, cuál es nuestra propuesta de valor? COMUNICACIÓN
3. Compra: A través de qué medio, nuestros clientes adquieren nuestros productos y servicios? DISTRIBUCIÓN
4. Transacción: Cuánto estaría dispuesto a pagar mi cliente por mis productos o servicios? PRECIO
4. Entrega: Cómo hacemos llegar los productos y servicios a nuestros clientes de forma oportuna y en óptimas condiciones? DISTRIBUCIÓN
5. Después de la venta: Cómo proveemos al cliente sevicio post-entrega? PRODUCTO

Estrategia de promoción	Canal a utilizar	Actividades a realizar	Costo
Domicilio gratis por pedidos de $ 15.00	Redes sociales, estados de	festivales, eventos empresariales y cole	$ 200.000
10% de descuentos por cumpleaños	Redes sociales, estados de	Promoción y mercadeo para dar a cono	$ 200.000
Estrategia de comunicación	Canal a utilizar	Actividades a realizar	Costo
Directa	Redes sociales, estados de	visitar cooperativas de Centros e institu	$ 300.000
Voz a voz	Redes sociales, estados de	toma de parques y plazas, participar en	$ 300.000
Estrategia de distribución	Canal a utilizar	Actividades a realizar	Costo
Exclusiva	Redes sociales		
Selectiva	Redes sociales		
Estrategia de precio	Canal a utilizar	Actividades a realizar	Costo
Precios al retail	Redes sociales	Para personas que quieran vender el pr	$ 200.000
Precios al por mayor	Redes sociales	para mamitas que quieran generar ingr	$ 100.000
Estrategia de producto	Canal a utilizar	Actividades a realizar	Costo
Marketing estacional	Redes sociales	promociones por fechas especiales	$ 300.000
Marketing digital	Redes sociales	cupon de descuento por compartir	$ 300.000

Los canales por los que espero percibir mis ventas y su aporte porcentual son:

Canal	%Ventas
whatsapp	30%
facebook	30%
persona a persona	40%

7- FICHA TÉCNICA

Teniendo en cuenta si tu modelo de negocio tiene producto o servicio diligencia la ficha indicada

FICHA TÉCNICA PRODUCTO 1

Nombre genérico:	helado de coco
Descripción General:	paleta de forma conica con leche de coco, crema de leche, leche condensada y ralladura de coco,
Modo de uso del producto:	congelado servido en plato con topings
Ingredientes:	coco, leche, crema de leche, leche condensada, rayadura de coco
Composición Nutricional:	vitaminas y minerales

CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO

Apariencia:	Cilindrica en vaso con asa, conica en vaso de 4 onzas
Color:	blanco

CONTENIDO Y ENVASE

Peso:	vaso de 4 0nzas
Tipo de envase:	vaso de 4 0nzas
Rotulación:	

BENEFICIOS

producto echo con fruta de nuestra region con un sabor caracteristico y conocido para el publico aporta hierro potasio y calcio ademas de fibra

FICHA TÉCNICA SERVICIO 1

Nombre genérico:	
Descripción General:	
Ruta del usuario:	

FICHA TÉCNICA PRODUCTO 2

Nombre genérico:	Helado de limón y salsa de Iguaraya
Descripción General:	Paleta o helado de Limón, salsa casera de Iguaraya rebosada, adicional con o sin leche condensada
Modo de uso del producto:	congelado servido en vasos o en barra congelada con palito y servilleta de papel /en el local servido en plato con topings
Ingredientes:	Jugo de limón, agua, salsa casera de Iguaraya endulzante stevia.
Composición Nutricional:	vitamina C, fibra, potasio y otros compuestos beneficiosos del limón como flavonoides. Bajo en calorías, grasas y sodio

CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO

Apariencia:	Vibrante y refrescante
Color:	Ambar con trozos rojo

CONTENIDO Y ENVASE

Peso:	4 onzas
Tipo de envase:	vaso de 4 onzas

FICHA TÉCNICA SERVICIO 2

Nombre genérico:	
Descripción General:	
Ruta del usuario:	

Rotulación:	Stiquer

BENEFICIOS

El limón es una fruta refrescante con un sabor acido aporta vitamina C y refresca

FICHA TÉCNICA PRODUCTO 3

Nombre genérico:	Paleta o helado de fresa con crema
Descripción General:	helado cilindrico en vaso o en barra, con pulpa de fresa, con fruta rebosada y leche condensada
Modo de uso del producto:	congelado servido en vasos o en barra congelada con palito y servilleta de papel /en el local servido en plato con topings
Ingredientes:	pulpa de fresa, crema de leche, leche condensada, pulpa rebosada de fresa
Composición Nutricional:	vitaminas y minerales

CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO

Apariencia:	Emotiva y fresca
Color:	rosado

CONTENIDO Y ENVASE

Peso:	4 onzas
Tipo de envase:	vaso o barra de 4 onzas
Rotulación:	

BENEFICIOS

helado refrescante que aporta fibra y antioxidantes

FICHA TÉCNICA SERVICIO 3

Nombre genérico:	
Descripción General:	
Ruta del usuario:	

8- OPORTUNIDAD COMERCIAL

Focaliza tu atención en la oportunidad del negocio.
Utiliza cifras de fuentes confiables que vayan de lo general a lo particular, que te permitan demostrar la validez de tu idea de negocio en el mercado actual.

Ten en cuenta:
Tendencias de crecimiento y oportunidad del sector económico al que pertenece la idea
Cifras relacionadas con la cantidad de posibles clientes a los que puedes llegar con tu producto y/o servicio (Mercado Potencial)

Tendencias a nivel mundial - Internacional

El mercado de helados alcanzó un valor de alrededor de USD 83,65 mil millones en 2023. Se espera que el mercado crezca a una tasa de crecimiento anual compuesta del 4,30% durante el p

Tendencias a nivel país o Latinoamérica

El mercado retail de los helados en colombia ha tenido un crecimiento notable desde 2018. Si bien en ese año movió más de $1,4 billones, ya para 2023, según un reporte entregado por Euro

Tendencias a nivel local (Ciudad, Municipio, Región)

En el municipio de Maicao no se encontraron datos concretos del consumo de helados

9- VALIDACIÓN

En este espacio es importante plasmar, todos los avances que has tenido hasta la fecha en tu modelo de negocio.
Es importante incorporar información relacionada con el prototipo y la validación realizada en el mercado principalmente. También puedes colocar elementos adicionales que se hayan adelantado, por ejemplo si has realizado ventas efectivas, opiniones de los clientes, calificaciones al servicio prestado en plataformas, entre otras

1. Qué herramientas empleaste para realizar la validación de tu producto o servicio? (Encuesta, Focus Group, Tarjeta Persona) Explica

os, para reuniones y celebraciones infantiles se realizó focus group, se puso a disposición de cordinadores de instituciones educativas y administradores de cooperativas escolares, con queine

2. Cuántas veces utilizaste la herramienta? Explica

frizer portaril y neveras de icopor, El focus group se realizó en cuatro instituciones educativas y el Lean Canvas se utilizó 3 veces. Contamos con recetras propias mejoradas, se identificaron sab

3. Describe los resultados de validación evidenciados con las herramientas utilizadas (cualitativos y cuantitativos)

De cada 10 personas a quienes han consumido el producto, 10 refirieron que lo volverian a consumir con preferencias de sabores primando 3 sobre uno el coco, la fresa y limón con iguaraya.

4. Menciona las oportunidades de mejora del producto o servicio evidenciadas con las herramientas de validación utilizadas.

ción de utilizar stevia líquida, que no altera el sabor y ofrecer en casa, servido a la mesa con topings, a gusto del consumidor, logrando brindar en el barrio Vincula palacio, un espacio para la int

5. Menciona el precio de venta estimado de cada uno de tus productos o servicios

helados a $ 4000

6. Cuál es el avance técnico, comercial y legal a la fecha, de tu modelo de negocio

como caba plastica y/o de igopor) de conseguir apoyo económico, tendriamos puntos de venta en el centro. Organizaríamos el púnto físico en casa, para servir a la mesa. Esto nos ayudaría a ge

7. Inserta fotos o link del video del prototipo validado o, del producto o servicio final (máximo 4)

10- LAS CIFRAS

En este espacio vas a presentar las cifras más relevantes de tu modelo de negocio:

Diligencia solo los espacios de las celdas sombreadas en gris

¿Cuánto vale mi modelo de negocio? Detallar en el elemento
¿Cuánto es mi aporte económico como emprendedor? Para el caso Fondo Emprender, colocar los elementos que serían aporte Fondo Emprender.

Considera todos los elementos que generan salidas o ingresos de dinero en el ejercicio empresarial
Para este primer ejercicio de proyección ten en cuenta el producto o servicio estrella del cual esperas la mayoría de tus ingresos

VALOR DEL MODELO DE NEGOCIO

INVERSIONES FIJAS

Categoría (Elige de la lista desplegable)	Elemento (Especificar el elemento)	Valor unitario	Cantidad	Valor Total	Aportado por (Colocar Fondo Emprender cuando sea el caso)
Maquinaria y Equipo	congelador horizontal de 5 canastillas	$ 4.250.000	1	$ 4.250.000	
Maquinaria y Equipo	Nevera Congelador Superior 09L Inverter	$ 2.899.000	1	$ 2.899.000	
Muebles y Enseres	vitrina horizontal	$ 2.000.000	2	$ 4.000.000	
Muebles y Enseres	sillas y mesas para negocio x juego 1 mesa 4 sillas	$ 320.000	15	$ 4.800.000	
Muebles y Enseres	menaje para servir	$ 2.000.000	1	$ 2.000.000	
Equipos Comunicaciones, Cómputo y Herramientas	computador de escritorio	$ 1.969.000	1	$ 1.969.000	
Equipo de Transporte y Carga			1	$ 0	
Maquinaria y Equipo				$ 0	
Maquinaria y Equipo				$ 0	
				$ 19.918.000	

INVERSIONES DIFERIDAS

Categoría (Elige de la lista desplegable)	Elemento (Especificar el elemento)	Valor unitario	Cantidad	Valor Total	Aportado por (Colocar Fondo Emprender cuando sea el caso)
Matrícula Mercantil	camara de comercio	$ 200.000	1	$ 200.000	
Arrendamientos		$ 200.000	1	$ 200.000	
Nómina Empleados	1 empleados	$ 1.462.000	1	$ 1.462.000	
Servicios Públicos		$ 300.000	1	$ 300.000	
Publicidad y Mercadeo	comunity manager	$ 500.000	1	$ 500.000	
Publicidad y Mercadeo	radial	$ 200.000	1	$ 200.000	
				$ 0	
				$ 2.862.000	

VALOR TOTAL PROYECTO	$ 22.780.000

Costo Fijo:	$ 25.944.000	Punto Equilibrio (en unidades):	6486	Costo Variable Total:	$ 1.598
Precio Venta Unitario:	$ 4.000			Ingreso Total:	$ 25.945.598
Costo Variable Unitario:	$ 0	<-- Cuanto le cuesta en su caso prestar cada servicio o vender cada producto.			

Precio	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Incremento	3%	3%	3%	3%
Precio	$ 4.120	$ 4.244	$ 4.371	$ 4.502

COSTOS FIJOS AÑO 1

Elemento (Especificar el elemento)	Valor unitario	Cantidad	Valor Total
Salario Operario 1	$ 1.462.000	12	$ 17.544.000
Arriendo	$ 400.000	12	$ 4.800.000
servicios	$ 300.000	12	$ 3.600.000
		0	$ 0
		0	$ 0
			$ 0
			$ 0
			$ 0
			$ 25.944.000

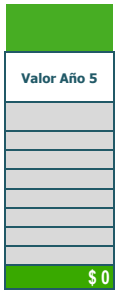
COSTOS VARIABLE AÑO 1

Elemento (Especificar el elemento)	Valor unitario	Cantidad	Valor Total
Costo materia prima por producto	$ 1.200	1	$ 1.200
Costo insumos por producto	$ 500	1	$ 500
			$ 0
			$ 0
			$ 0
			$ 0
			$ 0
			$ 1.700

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS

Elemento (Especificar el elemento)	Valor Año 1	Valor Año 2	Valor Año 3	Valor Año 4
Salario Administrador	$ 1.462.000	$ 1.462.000		
Contador público	$ 800.000	$ 1.000.000		
Sistema de seguidad en el trabajo	$ 600.000	$ 1.200.000		
Publicidad	$ 1.000.000	$ 1.200.000		
Dotaciones	$ 1.000.000	$ 1.000.000		
Matricula mercantil	$ 500.000	$ 200.000		
Seguro todo riesgo	$ 500.000	$ 300.000		
Papeleria y material POP	$ 500.000	$ 600.000		
	$ 6.362.000	$ 6.962.000	$ 0	$ 0

	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos
Mes 1	0	$ 0	1000	$ 4.120.000	1000	$ 4.243.600	1000	$ 4.370.908	1000	$ 4.502.035
Mes 2	0	$ 0	1000	$ 4.120.000	1000	$ 4.243.600	1000	$ 4.000.000	1000	$ 4.502.035
Mes 3	0	$ 0	1000	$ 4.120.000	1000	$ 4.243.600	1000	$ 4.000.000	1000	$ 4.502.035
Mes 4	600	$ 2.400.000	1000	$ 4.120.000	1000	$ 4.243.600	1000	$ 4.000.000	1000	$ 4.502.035
Mes 5	600	$ 2.400.000	1000	$ 4.120.000	1000	$ 4.243.600	1000	$ 4.000.000	1000	$ 4.502.035
Mes 6	700	$ 2.800.000	1000	$ 4.120.000	1000	$ 4.243.600	1000	$ 4.000.000	1000	$ 4.502.035
Mes 7	700	$ 2.800.000	1000	$ 4.120.000	1000	$ 4.243.600	1000	$ 4.000.000	1000	$ 4.502.035
Mes 8	700	$ 2.800.000	1000	$ 4.120.000	1000	$ 4.243.600	1000	$ 4.000.000	1000	$ 4.502.035
Mes 9	800	$ 3.200.000	1000	$ 4.120.000	1000	$ 4.243.600	1000	$ 4.000.000	1000	$ 4.502.035
Mes 10	800	$ 3.200.000	1000	$ 4.120.000	1000	$ 4.243.600	1000	$ 4.000.000	1000	$ 4.502.035
Mes 11	1000	$ 4.000.000	1000	$ 4.120.000	1000	$ 4.243.600	1000	$ 4.000.000	1000	$ 4.502.035
Mes 12	1000	$ 4.000.000	1000	$ 4.120.000	1000	$ 4.243.600	1000	$ 4.000.000	1000	$ 4.502.035
	6.900	**$ 27.600.000**	**12.000**	**$ 49.440.000**	**12.000**	**$ 50.923.200**	**12.000**	**48.370.908**	**$ 12.000**	**54.024.423**


Valor Año 5
$ 0

PROYECCIÓN

ESTADO DE RESULTADOS		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas		$ 27.600.000	$ 49.440.000	$ 50.923.200	$ 48.370.908	$ 54.024.423
Devoluciones y rebajas en ventas						
Materia Prima, Mano de Obra		$ 25.945.700	$ 26.724.071	$ 27.525.793	$ 28.351.567	$ 29.202.114
Depreciación		$ 2.188.700	$ 2.188.700	$ 2.188.700	$ 2.188.700	$ 2.188.700
Agotamiento						
Costos de Fabricación						
Utilidad Bruta		-$ 534.400	$ 20.527.229	$ 21.208.707	$ 17.830.641	$ 22.633.609
Gasto de Administración y Ventas		$ 6.362.000	$ 6.552.860	$ 6.749.446	$ 6.951.929	$ 7.160.487
Provisiones						
Amortización Diferidos		$ 2.862.000				
Utilidad Operativa		-$ 9.758.400	$ 13.974.369	$ 14.459.261	$ 10.878.712	$ 15.473.122
Otros ingresos						
Intereses						
Otros ingresos y egresos						
Utilidad antes de impuestos		-$ 9.758.400	$ 13.974.369	$ 14.459.261	$ 10.878.712	$ 15.473.122
Impuesto renta						
Utilidad Neta Final		**-$ 9.758.400**	**$ 13.974.369**	**$ 14.459.261**	**$ 10.878.712**	**$ 15.473.122**

FLUJO DE CAJA						
Flujo de Operación		-$ 9.758.400	$ 13.974.369	$ 14.459.261	$ 10.878.712	$ 15.473.122
Depreciación + Amortización		$ 5.050.700	$ 2.188.700	$ 2.188.700	$ 2.188.700	$ 2.188.700
Flujo de inversión	**-$ 22.780.000**					
Flujo de caja para evaluación	-$ 22.780.000	-$ 4.707.700	$ 16.163.069	$ 16.647.961	$ 13.067.412	$ 17.661.822

TIR
30%

11- EQUIPO DE TRABAJO

Describe a tus compañeros de aventura con los elementos:
Indicar el nombre del cargo
Estudios Académicos mínimos requeridos para el cargo
Experiencia: Qué experiencia debe tener para el cargo
Qué habilidades debe tener el cargo para aportar al modelo de negocio

Cargo 1:	CONTADOR
Estudios Académicos:	TECNICO,TECNOLOGO O PROFESIONAL
Experiencia:	1 AÑO
Aporta al modelo de negocio en:	MANEJA LAS FINANZAS DEL NEGOCIO

Cargo 2:	Operario
Estudios Académicos:	Bachiller con formación en manipulación de alimento
Experiencia:	1 AÑO
Aporta al modelo de negocio en:	Ayudar en la elaboración y empaque de los bolis
Cargo 3:	Gerente operaria
Estudios Académicos:	Bachiller, formación en manipulación de alimentos y elaboración de conservas
Experiencia:	3 años
Aporta al modelo de negocio en:	Representa la empresa y elabora y dirige la producción
Cargo 4:	

Estudios Académicos:	
Experiencia:	
Aporta al modelo de negocio en:	

12- NORMATIVIDAD

Describe la normatividad que debe cumplirse para implementar el modelo de negocio. Identifica y describe el requisito legal, procesos, costos y tiempos asociados al cumplimiento de cada requisito. (Comercial, tributario, funcionamiento, laboral y SST). Incluir los trámites de licencias y funcionamiento, además de incluir lo ambiental.

Norma. Permiso, Licencia o Resolución a cumplir	Descripción del trámite a realizar	Costo	Tiempo requerido
MATRICULA MERCANTIL	FORMALIZACION DEL NEGOCIO	$ 200.000	1 SEMANA
SST	MANUAL DE SALUD OCUPACIONAL Y CONCORDANTES	$ 1.000.000	2 MESES
MANUAL DE PROCESOS	MANUAL DE PROCESOS INTERNOS DEL NEGOCIO	$ 500.000	1 MES
REGLAMENTO INTERNO DE TRABAJO	REGLAMENTO INTERNO DE TRABAJO	$ 500.000	1 MES

Observaciones del Orientador



13- PROCESO DE PRODUCCIÓN O PRESTACIÓN DEL SERVICIO

Elabora el proceso de elaboración de tu producto o prestación de tu servicio incluyendo todas las actividades de manera detallada.

Actividad del proceso	Tiempo estimado de realización (minutos/horas)	Cargos que participan en la actividad	Numero de personas a cargo	Equipos y Máquinas que se utilizan
rima:Verificar que el limón, iguaraya, agua y endulzante cumplan condici	15 minutos	Auxiliar de producción	1	Mesa de recepción, canastillas plásticas
e iguarayas con agua potable. Desinfectar con solución cl	15 minutos	Auxiliar de producción	1	Lavaplatos industrial o batea, escurridor, guantes
r la iguaraya en trozos pequeños. Cocinar con agua y endu	45 minutos	Maestro Heladero + Auxiliar de producción	2	cuchillos, cuchara de madera, estufa o cocina industrial
mones hasta obtener la cantidad de jugo necesaria. Colar p	10 minutos	Auxiliar de producción	1	Exprimidor eléctrico, colador
clar jugo de limón, agua y endulzante hasta lograr una base	15 minutos	Maestro Heladero	1	Recipiente de acero inoxidable, batidor o mezclador
orma controlada a la base de limón para lograr que la distrib	5 minutos	Maestro Heladero	1	Cucharón, recipiente de mezcla
y Envasado: Servir la mezcla en vasos de 4 oz, asegurando	20 minutos	Maestro Heladero + Auxiliar de producción	2	Dosificador manual, vasos plásticos grado alimenticio
asos en el congelador o frízer y dejarlos hasta que alcancen	6 horas	Auxiliar de producción	1	Congelador o frízer
Sellado: Colocar sticker con información del producto y tap	15 minutos	Auxiliar de producción	1	Etiquetadora manual
onservación: Mantener en congelador a temperatura de -18	Continuo	Auxiliar de producción	1	Cuaro frio o congelador.

Observaciones del Orientador

14- CAPACIDAD INSTALADA

Determina la capacidad máxima de producción de un bien o prestación de un servicio en tu empresa, completando la información del cuadro presentado a continuación.

Diligencia la siguiente información:													
Producto 1	Paletas y helados				Duración del proceso de producción y/o prestación del servicio		2,horas 20 m	Unidades producidas o servicios prestados en esa duración	50	Unidad de medida	unidades		
PROYECCIÓN DE CANTIDADES													
Producto	**Mes 1**	**Mes 2**	**Mes 3**	**Mes 4**	**Mes 5**	**Mes 6**	**Mes 7**	**Mes 8**	**Mes 9**	**Mes 10**	**Mes 11**	**Mes 12**	**TOTAL AÑO 1**
Paletas y helad	0	0	0	600	600	700	700	700	800	800	1000	1000	6900
Producto	**Mes 1**	**Mes 2**	**Mes 3**	**Mes 4**	**Mes 5**	**Mes 6**	**Mes 7**	**Mes 8**	**Mes 9**	**Mes 10**	**Mes 11**	**Mes 12**	**TOTAL AÑO 2**
Paletas y helad	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	12000
Producto	**Mes 1**	**Mes 2**	**Mes 3**	**Mes 4**	**Mes 5**	**Mes 6**	**Mes 7**	**Mes 8**	**Mes 9**	**Mes 10**	**Mes 11**	**Mes 12**	**TOTAL AÑO 3**
Paletas y helad	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	12000
Producto	**Mes 1**	**Mes 2**	**Mes 3**	**Mes 4**	**Mes 5**	**Mes 6**	**Mes 7**	**Mes 8**	**Mes 9**	**Mes 10**	**Mes 11**	**Mes 12**	**TOTAL AÑO 4**
Paletas y helad	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	12000
Producto	**Mes 1**	**Mes 2**	**Mes 3**	**Mes 4**	**Mes 5**	**Mes 6**	**Mes 7**	**Mes 8**	**Mes 9**	**Mes 10**	**Mes 11**	**Mes 12**	**TOTAL AÑO 5**
Paletas y helad	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	12000

Observaciones del Orientador

El proceso de producción sin incluir el tiempo de congelación tarda 2 horas 30 minutos. La congelación se tarda de 6 a 8 horas dependiendo el congelador o frizzer.

15- RIESGOS

Determina los riesgos asociados a tu modelo de negocio y plantea como hacerles frente desde la construcción del plan de mitigación.

VARIABLE	RIESGO	PLAN DE MITIGACIÓN
Técnico	COLORANTES ALERGENAS,	EXTREMAR MEDIDAS DE HIGIENE EN LA MANIPULACION DE LOS INGREDIENTES
Comercial	IA, CAMBIO EN LOS GUSTO	ESTRATEGIASD E MARKETING Y POSICIONAMIENTO, CONSERVAR PROVEEDORES
Talento humano	DEL TALENTO HUMANO, CO	APLICACIÓN DE MANUAL DE SST ADEMAS DE MANUAL DE PROCESOS Y PLAN DE INCENTIVOS
Normativo		
Medio Ambiente	S, MANEJO Y TRATAMIENTO	CAPACITACION EN GESTION AMBIENTAL PARA EMPLEADOS
Financiero	O DEL PAIS, LOS CORTES C	TENER PLAN DE CONTINGENCIA CON PLANTA ELECTRICA - INSTALAR PANELES SOLARES
Otro, cual?		

Observaciones del Asesor