

INICIATIVA PRODUCTIVA, UNIDAD PRODUCTIVA, UNIDAD ECONÓMICA, MODELO O PLAN DE NEGOCIO A CREAR

NOMBRES Y APELLIDOS DEL LÍDER O REPRESENTANTE DE LA INICIATIVA	TIPO DE DOCUMENTO	NÚMERO
SOFIA MARGARITA CAICEDO OROBIO	CC	1.087.118.167
NOMBRE DE LA INICIATIVA	DEPARTAMENTO	MUNICIPIO
LAS DELICIAS DE MI SOFI	Tolima	Ibagué

Si elige la categoría **CAMPESINOS** desplegará **únicamente los sectores y** las actividades permitidas para la Economía Campesina de acuerdo a los indicado en los términos de referencia de cada convocatoria

Si elige la categoría **TODOS LOS SECTORES** desplegará **todos los sectores y actividades** económicas vigentes, las cuales también aplican para **Economía Popular**.

La elección de la categoría dependerá del autorreconocimiento o caracterización del representante o grupo asociativo y de la focalización que disponga la Convocatoria a la que desee postularse, **en sus términos de referencia en la sección 2.4.**

CATEGORÍA DEL SECTOR ECONÓMICO DE LA INICIATIVA	SECTOR	ACTIVIDAD ECONÓMICA
TODOS_LOS_SECTORES	ALOJAMIENTO_Y_SERVICIOS_DE_COMIDA	5611 Expendio a la mesa de comidas preparadas

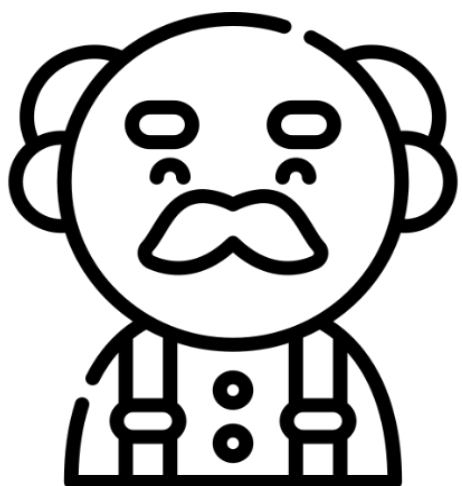
¿Es un proyecto asociativo?	NO	¿Cuántas personas hacen parte del grupo asociativo?	N/A
¿Cuenta con un lugar de operaciones?	SI		

Para desarrollar su iniciativa productiva, unidad productiva, unidad económica, modelo o plan de negocio debe contar con un lugar de operaciones. Si llega a ser beneficiario 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 predio está 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 iniciativa productiva, unidad productiva, unidad económica, modelo o plan de negocio desde este momento, la formulación.

Al tomar la decisión de desarrollar una iniciativa productiva, unidad productiva, unidad económica, modelo o plan de negocio 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.

Atención a esta información



Usted podrá exponer acá su proyecto. iniciativa productiva, unidad productiva, unidad económica, modelo o plan de negocio. 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:

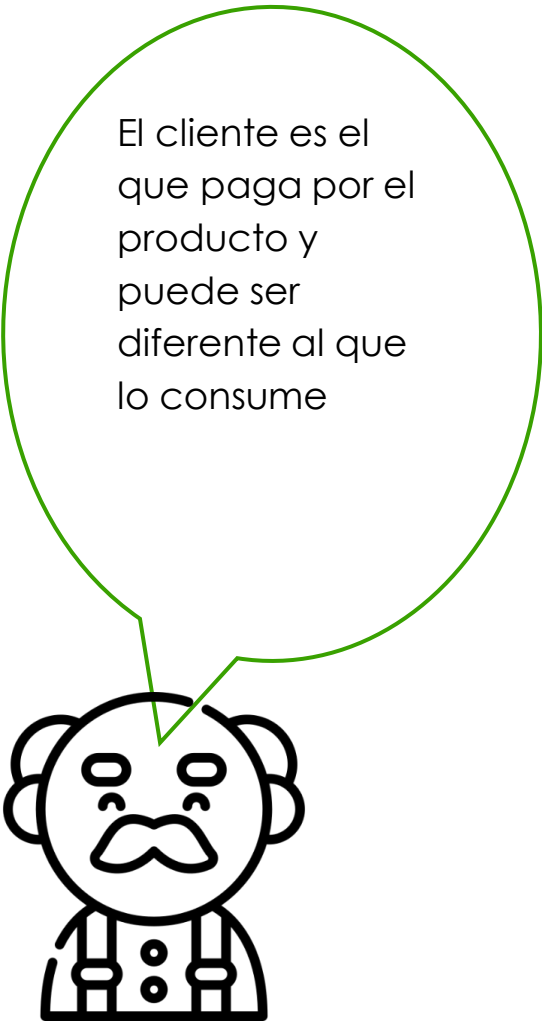
Para el diligenciamiento de esta herramienta, se debe tener el acompañamiento del Centro de Desarrollo Empresarial del SENA más cercano, donde el equipo de profesionales realizará unos talleres para guiarlo en la construcción del proyecto y el diligenciamiento de esta herramienta. **Diligenciar solamente las celdas sombreadas en gris. Se solicita mantener la**

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.**

1.¿QUIEN ES EL CLIENTE DE SU INICIATIVA? (Quien compra mis productos o servicios)

En este espacio debe identificar claramente a su cliente, es decir, la persona o grupo que le va a comprar los productos o servicios. Escríbalo con el mayor detalle posible: quién es, cómo vive, qué edad tiene, qué gustos o necesidades tiene y por qué le compraría. La idea es que lo describa como si estuviera hablando de un hijo o de un familiar muy cercano, conociendo sus costumbres, lo que le gusta y lo que necesita.

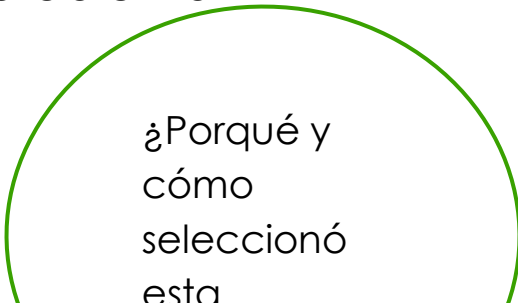
CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE O CONSUMIDOR	CUALIDADES DEL CLIENTE O CONSUMIDOR
En este espacio describa las características del cliente o consumidor que comprará su producto o servicio. Indique dónde vive (vereda, municipio o ciudad), su estrato, edad y género. Explique su capacidad de compra, es decir, si tiene los ingresos suficientes y la frecuencia para poder pagar por el producto o servicio. Señale si trabaja y en qué, si tiene hijos y si vive en casa propia o en arriendo. También describa sus hábitos de consumo, como cada cuánto compra, qué cantidad consume y qué prefiere al momento de elegir. Incluya cifras o estadísticas que ayuden a mostrar mejor este perfil.	En este espacio debe describir con detalle cómo es su cliente en cuanto a gustos y preferencias. Mencione qué cosas le gustan, qué le da miedo, qué lo hace feliz y cuáles son sus valores. También puede contar qué le gusta comer, si disfruta viajar u otras actividades que hagan parte de su vida. La idea es conocer al cliente como a un familiar cercano, entendiendo sus costumbres, motivaciones y forma de vivir, para saber mejor cómo ofrecerle el producto o servicio.
CLIENTE	
1. Cliente: Son hombres y mujeres entre 23 y 70 años, residentes en Ibagué (zona urbana y rural), pertenecientes a los estratos 3 a 6, incluyendo habitantes locales y turistas nacionales o extranjeros atraídos por la oferta gastronómica y experiencias culinarias auténticas. La mayoría son personas activas laboralmente —empleados, profesionales, comerciantes o empresarios— con ingresos entre \$1.800.000 y \$5.000.000, lo que les permite disfrutar con regularidad de servicios gastronómicos de calidad. Viven en vivienda propia o en arriendo, conforman hogares de dos a cuatro integrantes y buscan espacios acogedores para compartir en familia, pareja o con amigos. En sus hábitos de consumo, visitan restaurantes entre una y tres veces al mes, priorizando calidad, buena atención y precios justos. Prefieren productos frescos y locales y valoran experiencias auténticas que integren gastronomía, cultura y ambientación.	1. Hombres y mujeres: Los clientes de Las Delicias de Mi Sofí sbuscan vivir una experiencia gastronómica diferente y significativa, donde la autenticidad, frescura y calidad de los ingredientes típicos del Pacífico colombiano se reflejan en cada plato. Son personas que disfrutan de la buena comida, de los espacios acogedores y del valor cultural que transmite cada preparación. Entre sus principales miedos, se encuentra la posibilidad de enfrentarse a una mala calidad de los ingredientes, una atención deficiente o poco amable, precios elevados sin justificación, o ambientes inseguros o incómodos. Su felicidad proviene de reconectarse con los sabores tradicionales o de descubrir nuevos matices culinarios del Pacífico. Disfrutan de experiencias completas donde se conjugan sabores, presentación, ambiente y servicio, pero, sobre todo, valoran el placer de compartir una buena comida con sus seres queridos. En cuanto a sus valores, estos clientes priorizan la calidad y honestidad en lo que consumen, el trato humano y respetuoso, y el equilibrio entre un precio justo y una experiencia gastronómica memorable.
2. Empresas privadas del departamento del Tolima, incluyendo micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes), tanto jurídicas como de personas naturales, pertenecientes a los sectores secundario y terciario de la economía. Estas organizaciones buscan fortalecer el bienestar y la integración de sus empleados mediante servicios gastronómicos empresariales, como almuerzos ejecutivos, reuniones de negocios, catering corporativo, programas de bienestar o eventos institucionales. De acuerdo con cifras de la Cámara de Comercio de Ibagué (2024), en el municipio existen 30.844 empresas registradas, de las cuales el 97,6% (30.005) son microempresas, el 1,8% (564) pequeñas empresas y el 0,6% (188) medianas empresas.	2. Empresas privadas: Muchas empresas privadas organizan eventos internos y externos que requieren servicios de catering, donde se puede atender conferencias, presentaciones, lanzamientos de productos y celebraciones de empleados. Miedo: Falta de puntualidad en la entrega o montaje del catering, problemas de higiene o mala calidad de los alimentos y servicio desorganizado o personal poco capacitado. Felicidad: Eventos bien ejecutados sin complicaciones, ofrecer a sus empleados o invitados una experiencia positiva y memorable.
CONSUMIDOR	
El perfil de consumidor identificado está localizado en la zona urbana y rural de Ibagué. De acuerdo con el DANE, en 2024 la población ibaguereña es de 547.254, de los cuales el 93.7%, representado en 316.848 están en el área urbana, mientras el 6,3% con 21.440 forman parte del área rural. Por lo tanto, se identifica que el 53% son mujeres (180.179) y el 47% hombres (158.109). Los rangos de edad donde se concentra este segmento de mercado son entre los 23 y 70 años, los cuales representan el 62% de la población total Ibaguereña. Los hombres valoran el sabor, la calidad y la rapidez; disfrutan probar nuevos platos y son leales a restaurantes que cumplen sus expectativas. Las mujeres priorizan la presentación, el ambiente y opciones saludables; suelen organizar eventos y buscan eficiencia en el servicio y la compra. Sin embargo los niños entre 3 y 12 años consumen cuando están acompañados por sus padres o familiares. Prefieren platos simples, sabores suaves e ingredientes frescos. Disfrutan opciones como pescado a la parrilla, camarones apanados, arroz, postres y bebidas refrescantes; también platos alternativos como nuggets, chuleta valluna y papas. Los padres responden bien a promociones y menús infantiles, especialmente si incluyen actividades.	1. Los consumidores tanto hombres como mujeres suelen mostrar interés en explorar diferentes tipos de cocina, diversidad cultural, disfrutan de probar platos nuevos, étnicos y fusiones culinarias en restaurantes que ofrezcan una experiencia gastronómica única. Gustos: Platos sabrosos y bien preparados, así como rapidez en el servicio. Miedos: Comida sin sabor o baja calidad, mala atención y lentitud en el servicio. Felicidad: para estos consumidores es importante probar nuevos sabores y un buen trato. Valores: Lealtad, practicidad y calidad. En cuanto a los niños consumidores ellos buscan platos sencillos y sabrosos, postres y bebidas dulces. Les da miedo que la comida no les guste, sin embargo les da felicidad los menús infantiles y atención especial para ellos.
2. De acuerdo con el segmento de las empresas privadas se identifica a los empleados como potenciales consumidores: Hombres y mujeres entre 18 y 60 años, con ingresos superiores a un salario mínimo y formación técnica o profesional.	2. Si bien la compra la realiza la empresa, los verdaderos consumidores son los empleados, quienes participan directamente en estas actividades. Gustos: ellos prefieren alimentos bien presentados que incluyan opciones saludables para mantener el buen ánimo y la concentración durante el trabajo o después del evento. Miedos: La monotonía en los menús o la falta de opciones también puede generar descontento. Felicidad: compartir una buena comida con sus compañeros en un ambiente agradable, recibir un servicio ágil y respetuoso, y sentirse bien atendidos. Aprecian cuando el catering supera sus expectativas. Valores: Los empleados valoran la calidad, la eficiencia, el respeto, la buena atención y el profesionalismo.



2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA O NECESIDAD QUE SE PRETENDE SOLUCIONAR

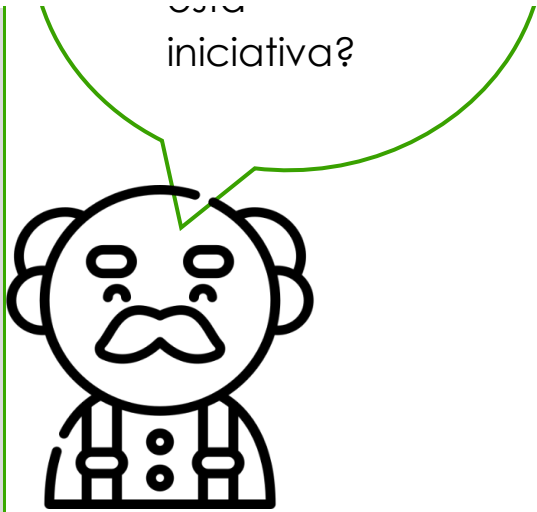
En este espacio se responde a la pregunta ¿Cuál es el problema o necesidad que se pretende solucionar? ¿Cómo le estoy ayudando al cliente? Ojo! No es su problema personal o del grupo asociativo, sino el problema o necesidad del posible cliente del punto anterior.

En Ibagué, muchos consumidores buscan experiencias gastronómicas auténticas, nutritivas y culturalmente significativas, pero enfrentan una oferta limitada de restaurantes que ofrezcan cocina tradicional y autoctona. Los establecimientos existentes suelen centrarse en platos convencionales, dejando de lado la autenticidad y la frescura de los ingredientes. Las Delicias de Mi Sofí surge para atender estas problemáticas y necesidades, ofreciendo una propuesta que combina sabor



Las Delicias de Mi Sofí surge para atender estas problemáticas y necesidades, ofreciendo una propuesta que combina sabor, cultura, nutrición y experiencia sensorial, adaptada a diferentes tipos de clientes: 1. Hombres y mujeres: El restaurante responde a las necesidades de personas que buscan comida nutritiva, sabrosa y bien presentada, elaborada con ingredientes frescos como pescados, mariscos, frutas y vegetales del Pacífico. Mientras los hombres valoran el sabor y la abundancia, las mujeres suelen preferir opciones saludables y una experiencia visual y ambiental agradable. Las Delicias de Mi Sofí ofrece una experiencia integral que combina variedad, calidad y autenticidad, con una conexión cultural con el Pacífico a través de sus preparaciones típicas como la piangua. 2. Empresas privadas: Este segmento busca servicios gastronómicos de calidad, eficientes y discretos, que les permitan realizar reuniones o eventos corporativos en un entorno profesional, acogedor y culturalmente distintivo. Las Delicias de Mi Sofí atiende esta necesidad ofreciendo catering corporativo y experiencias gastronómicas del Pacífico colombiano, que no solo sorprenden por su sabor y presentación, sino que también fortalecen la identidad cultural.

En síntesis, el proyecto Las Delicias de Mi Sofí busca llenar un vacío en el mercado gastronómico de Ibagué, brindando tanto a clientes individuales como empresariales una experiencia culinaria auténtica, nutritiva y culturalmente enriquecedora, que rescata los valores del Pacífico colombiano y promueve una gastronomía con identidad y propósito.



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 del competidor comparado con la iniciativa que se postula	Desventajas del competidor comparado con la iniciativa que se postula
Pipilongo- Sabor del pacífico es un restaurante pionero en la ciudad de Ibague.	Av. Guabinal #61-47, Ibagué. Zona estratégica y de alta actividad gastronómica, con fácil acceso desde distintos puntos de la ciudad.	Variedad de platos del pacífico Colombiano (arroz, camarones,marisco entre otros).	\$40.000 a \$ 80000	Ubicación estratégica en la ciudad, muy buenas adecuaciones de infraestructura. Cuenta con un reconocimiento por su amplia experiencia en el mercado.	Precios altos, demora en la atención, perdida de tradición autentica en algunos productos.
Camaron Killero ofrece auténtica cocina del Pacífico, destacándose por sus sabores frescos y tradicionales.	Ubicado en Ibague cuenta con dos sedes: una en el Jordán 2da Et. cerca de centros comerciales; y otra sede campestre en la Vía Picalaña.	Ofrece más de 50 platos en su carta como: ceviches, cazuelas (camarón, langostinos, marinera)	\$25.000 a \$70.000	Amplia variedad de productos, diferentes tamaños de presentación y precios accesibles, lo que le permite atraer a un público diverso y mantener alta demanda.	Falta de ventilación en su sede campestre, no todas sus sedes cuentan con zona de parqueo y baja calidad en algunos productos.
Somos Pacifico ofrece una experiencia gastronómica auténtica que celebra la riqueza y diversidad de la cocina del Pacífico.	Somos Pacífico está ubicado en Prados del Norte, una zona comercial en auge cerca de la Avenida 60, la Milla de Oro de Ibagué.	Somos Pacíficos restaurante que tiene especialidad en pescados y marisco.	\$25.000 a \$85.000	Excelente atención al cliente, ubicación estratégica, amplia variedad en sus platos.	Instalaciones reducidas, no generan buen contenido en sus redes sociales, perdida de tradición autentica en sus productos.

Conclusión: Según lo analizado, ¿Cuál considera que son esas ventaja competitivas que tiene la inciativa a postularse frente a la competencia?

Las Delicias de Mi Sofí se diferencia por ofrecer una experiencia gastronómica auténtica e integral que combina sabores, cultura y ambientación del Pacífico colombiano. Su ventaja competitiva radica en el uso de ingredientes frescos y orgánicos, el servicio innovador de "Experiencia en Casa" y un trato humano y cálido. Además, mantiene precios justos, compromiso con la sostenibilidad ambiental y la preservación de la gastronomía afrocolombiana, posicionándose como un referente cultural y sostenible en Ibagué.

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

Aquí debe explicar en qué consiste su iniciativa y qué la hace diferente de las demás. Señale cuál es la ventaja que tiene frente a otros productos o servicios que ya existen en el mercado. Describa ese detalle especial, único o distinto que le agrega a su producto o servicio y que hace que el cliente lo prefiera, ya sea por su calidad, el precio justo, la forma en que se produce, el cuidado con que se entrega o cualquier otro aspecto que lo haga sobresalir.

El proyecto consiste en: La preservación y promoción de la gastronomía afrocolombiana, enfocada en la elaboración y producción de platos típicos del Pacífico colombiano.

Impulsando la gastronomía cultural del Pacífico como una apuesta central que promueve y resalta la diversidad gastronómica y el respeto mutuo entre diferentes comunidades.

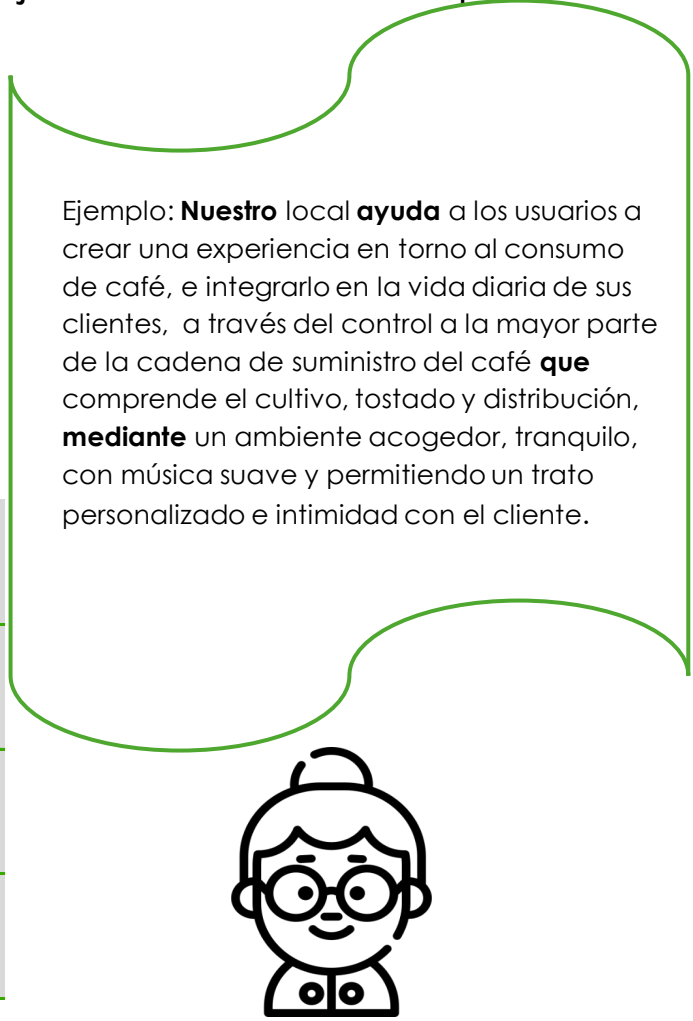
Ahora, de acuerdo con la sesión de entrenamiento, describa la propuesta de valor:

Nuestro: Restaurante Las Delicias de mi Sofi promueve la gastronomía del Pacífico colombiano mediante platos auténticos y frescos, preservando su cultura y tradición.

Ayuda: a proporcionar a la comunidad una experiencia gastronómica del Pacífico que combine sabor y conocimiento, compartiendo la historia y características de cada plato.

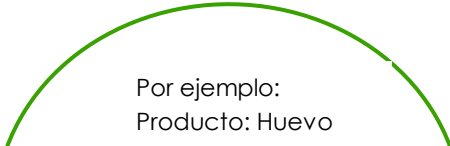
Que: Ofrece una variada carta de comidas y bebidas elaboradas con ingredientes frescos y especias tradicionales, garantizando calidad, rapidez en el servicio y una excelente presentación.

Mediante: un ambiente acogedor y alegre, con un equipo del Tolima y la región Pacífica que garantiza autenticidad y calidad.

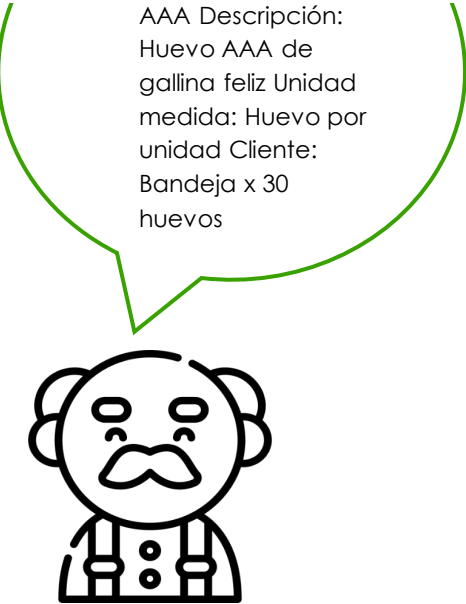


5. PRODUCTOS O SERVICIOS

Relacione los productos o servicios a ofrecer al cliente. Descríbalos, indique 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
Pescado encocado	Plato típico del Pacífico colombiano, preparado con pescado fresco en salsa de coco, especias y hierbas, acompañado de arroz, aguacate y patacones.	Unidad	500 gramos
Cazuela de mariscos	Mezcla mariscos como camarones, jaibas y pianguas con leche de coco y especias, logrando en una cocción lenta un sabor tradicional e intenso.	Unidad	500 gramos
Arroz de Piangua	Plato típico del Pacífico colombiano, combina arroz con piangua fresca y especias, ofreciendo un sabor marino tradicional acompañado de patacones.	Unidad	400 gramos



6. PROCESO TÉCNICO

Explique de forma clara cómo se hace su producto o se presta el servicio, paso a paso desde el inicio hasta la entrega al cliente (por ejemplo: preparar el terreno o el lugar, comprar insumos, producir/sembrar, cuidar y controlar plagas, cosechar o elaborar, seleccionar, empacar, almacenar y transportar; en servicios: recibir al cliente, hacer la atención, revisar calidad y cobrar). Escriba cada actividad tal como ocurre, diciendo quién la hace, con qué herramienta o equipo y cuánto tiempo tarda; si aplica, mencione en qué épocas del año se realiza (temporadas). No olvide contar lo que lo hace diferente, como usar insumos amigables con el ambiente (fungicidas o controladores biológicos), buenas prácticas (ahorro de agua y energía, manejo de residuos), empaques retornables o recetas/procesos propios. Si corresponde, incluya medidas de higiene y seguridad que aplica en el proceso.

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

Pescado encocado			
Actividad a realizar (No solo coloque la actividad, descríbala)	Tiempo para realizarla (Días, horas, minutos)	Equipo o Maquinaria requerida	Quién realiza la actividad (Ej: Administrador, operario, veterinario, agrónomo)
Recepción de productos: Verificación de la calidad del producto que esté en buen estado, bien sellado, inoloro y con la cadena de frío adecuada.	4 minutos	Balanza, mesa de recepcion, contenedores plasticos	Gerente
Limpieza de productos: se realiza la limpieza y desinfección de verduras.	20 minutos	Colador o canastilla	Cocinero
Preparacion: Se congela el pescado en bolsas separadas previamente condimentado.	45 minutos	Congelador, bolsas plasticas hermeticas	Cocinero
Se descongela el pescado , se organiza todos los ingredientes y utensilios necesarios para la preparación.	3 ,minutos	Bandeja de acero inoxidable, tabla de picar	Cocinero
Sofrito: Se prepara la base con aceite, cebolla y ajíes a fuego medio.	10 minutos	Estufa industrial, sarten, espátula	Cocinero
Preparación del plato: Se agrega la leche de coco, crema y pescado, dejando cocinar a fuego lento.	30 minutos	Olla o cazuela, estufa industrial, cucharon, tapa	Cocinero
Preparación de acompañantes: Se preparan arroz, patacones y aguacate.	15 minutos	Arrocera, sarten, cuchilo, tabla de picar	Cocinero
Decoración y emplatado: Se sirve el plato junto con los acompañantes.	1 minuto	Platos de presentacion, pinzas o cucharon, meson de emplatado	Cocinero
Explicación personalizada del plato: Al momento de servir la mesa se le explica al cliente el origen del plato para brindar una experiencia cultural.	2minutos	Ninguno (actividad comunicativa)	Gerente

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

Cazuela de mariscos			
Actividad a realizar (No solo coloque la actividad, descríbala)	Tiempo para realizarla (Días, horas, minutos)	Equipo o Maquinaria requerida	Quién realiza la actividad (Ej: Administrador, operario, veterinario, agrónomo)
Recepción de productos: Verificación de la calidad del producto que esté en buen estado, bien sellado, inoloro y con la cadena de frío adecuada.	4 minutos	Mesa de recepcion, recipientes plasticos	Gerente
Limpieza de productos: se realiza la limpieza y desinfección de verduras.	20 minutos	Colador	Cocinero
Descongelación de productos: Descongelación de mariscos, se realiza a temperatura ambiente para no perder su frescura.	45 minutos	Bandejas de acero inoxidable, refrigerador	Cocinero

Organizar todos los ingredientes y utensilios necesarios para la preparación.	3 ,minutos	Mesa de trabajo en acero inoxidable, recipientes plasticos, utensilios de cocina	Cocinero
Sofrito: Saltear los ingredientes base (verduras, ajo, especias) para crear el sabor del plato.	10 minutos	Estufa, sarten o paila, espatula de madera, cuchillo	Cocinero
Cocción principal: Agregar mariscos y leche de coco, dejar cocinar a fuego lento hasta lograr la textura deseada.	30 minutos	Olla o cazuela, estufa, cucharon, tapa	Cocinero
Preparación de acompañamientos: Preparar el arroz y freír patacones para servir junto al plato fuerte.	10 minutos	Arrocera, sarten, tabla de picar , cuchillo	Cocinero
Servir la cazuela de mariscos al cliente: Se sirve la cazuela teniendo en cuenta cada detalle visual para brindarle al cliente una experiencia única.	1 minuto	Platos de presentacion, pinzas o cucharon, meson de emplatado	Cocinero
Explicación personalizada del plato: Al momento de servir la mesa se le explica al cliente el origen del plato para brindar una experiencia cultural.	2 minutos	Ninguno (actividad comunicativa)	Gerente

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

Arroz de Piangua			
Actividad a realizar (No solo coloque la actividad, descríbala)	Tiempo para realizarla (Días, horas, minutos)	Equipo o Maquinaria requerida	Quién realiza la actividad (Ej: Administrador, operario, veterinario, agrónomo)
Verificar la calidad del arroz y de piangua asegurando que esté en buen estado, bien sellada, sin olores extraños y manteniendo la cadena de frío adecuada.	2 minutos	Mesa de recepcion, recipientes plasticos	Gerente
Limpieza de productos: se realiza la limpieza y desinfección de la Piangua.	1 minutos	Colador o canastilla, cepillos de limpieza	Cocinero
Organizar todos los ingredientes y utensilios necesarios para la preparación del arroz de piangua.	5 minutos	Mesas de trabajo, recipientes, utensilios de cocina, cuchillos, tablas de picar.	Cocinero
Preparación principal: Cocción de la piangua con leche de coco, crema de leche, especias y condimentos.	6 minutos	Olla o caldero, estufa industrial, cucharón o espátula, tapa.	Cocinero
Preparacion de acompañamientos: Preparar los acompañamientos como ensalada fresca o salsa de piña para servir junto al arroz de piangua.	3 minutos	Recipientes, cuchillo, tabla de picar, licuadora (si se prepara salsa).	Cocinero
Servir el arroz de piangua al cliente: Servir el plato de teniendo en cuenta la presentación visual para brindar una experiencia agradable al cliente.	1 minuto	Platos de presentación, pinzas o cucharón, mesón de emplatado.	Cocinero
Explicar al cliente el origen y los ingredientes del arroz de piangua, resaltando su valor cultural y gastronómico.	2 minutos	Ninguno (actividad comunicativa).	Gerente

7. TRÁMITES LEGALES (PERMISOS Y LICENCIAS)

¿Cuál es el tipo de registro formal que tendrá la iniciativa? **Es importante analizar de acuerdo con la actividad económica a realizar y lo planteado en la iniciativa, cuál es la mejor forma de registro formal si la iniciativa llega a ser beneficiaria de los recursos del Fondo Emprender**

	Marque con X
Persona Natural	
Persona Natural con Establecimiento de Comercio	X
Asociación	
Cooperativa	
Sociedad de Acciones Simplificada S.A.S	
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 iniciativa.

Norma. Permiso, Licencia, Registro a cumplir	Descripción del trámite a realizar	Costo (\$)	Tiempo requerido (Días)
Constitución Legal (Para Línea CREAR)	Constitución de la empresa como persona natural con establecimiento de comercio ante la Cámara de Comercio de Ibagué, incluyendo el registro en el RUT, la matrícula mercantil, el pago de derechos y la obtención del certificado de existencia y representación legal.	\$ 500.000	1 día
RUT - Registro unico tributario	Es el registro administrado por la DIAN que identifica a las personas naturales y jurídicas frente a sus obligaciones tributarias. Actualmente, Las Delicias de mi Sofí cuenta con un RUT registrado a nombre de persona natural, el cual será presentado durante el proceso de formalización del emprendimiento bajo esta misma figura, dado que constituye un requisito indispensable para la formalización del establecimiento de comercio.	\$ 0	1 día
Permiso de uso de suelos	Es un documento expedido por la secretaria de planeación municipal de Ibagué que certifica si una actividad económica puede desarrollarse legalmente en determinada ubicación, según el Plan de Ordenamiento Territorial (POT) vigente. Para Las Delicias de Mi sofí, se solicitará con el proposito de verificar que la actividad (CIUU - 5611) este opermitida en ese predio. La emprendedor	\$ 25.000	15 días
Secretaria de salud Manipulación de alimentos Valor de exámenes de laboratorio	Se solicita ante la Secretaría de Salud de Ibagué, anexando el formulario y la constancia de capacitación del personal. Tras la inspección sanitaria del establecimiento y la verifica el cumplimiento de normas de higiene, manipulación segura de alimentos, condiciones locativas, control de plagas y capacitación del personal, se otorga la autorización correspondiente.	\$ 100.000	30 días
Bomberos y policia (Articulo 38 codigo de policia)	Se presenta la solicitud ante el Cuerpo de Bomberos para la inspección del establecimiento y verificación de las normas de seguridad y prevención de incendios. Una vez cumplidos los requisitos, se emite el certificado de cumplimiento. Posteriormente, se notifica formalmente a la Policía Nacional sobre la apertura del establecimiento Las Delicias de mi Sofí, según la normativa local.	\$ 0	0 dias
TOTAL		\$ 625.000	

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
Publicidad impresa: Aviso en el punto de venta pendon, tarjetad de presentación	\$ 500.000
Estrategia de marketing: se desarrollará una campaña con influenciadores y se implementará una estrategia de marketing digital en redes sociales, principalmente en Instagram y Facebook.	\$ 2.000.000
Participación en eventos feriales gratuitos, desarrollados por entidades regionales como la Alcaldia de Ibagué y la Gobernación del Tolima.	\$ 0
TOTAL	\$ 2.500.000

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	Se ofrecerá música en vivo semanalmente para fortalecer la conexión con los clientes.	\$ 800.000
Ninguna			
Total			\$ 800.000

Canales de distribución	Marque X	Describa la actividad a realizar	Cuánto vale para el primer año (Valor en \$)
Punto de venta	X	La empresa tendra punto de venta en el municipio de Ibague. El valor está reflejado en el arriendo en los gastos administrativos	\$ 0
A domicilio	X	Se realiza la entrega de pedidos a domicilio a los clientes que requieran el servicio	\$ 360.000
Con distribuidores			
Otro			
Total			\$ 360.000

9. PROYECCIÓN DE VENTAS (Cuánto se espera vender?)

En este espacio se debe realizar la proyección de ventas a cinco 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	Año 4	Año 5
8,0%	8,0%	8,0%	8,0%



Diligenciar únicamente las celdas en gris

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

Producto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Pescado encocado	\$ 60.000	\$ 64.800	\$ 69.984	\$ 75.583	\$ 81.629
Cazuela de mariscos	\$ 60.000	\$ 64.800	\$ 69.984	\$ 75.583	\$ 81.629
Arroz de Piangua	\$ 55.000	\$ 59.400	\$ 64.152	\$ 69.284	\$ 74.827

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

PRODUCTO 1	Pescado encocado
------------	------------------

	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos
Mes 1	0	\$ 0	30	\$ 1.944.000	50	\$ 3.499.200	70	\$ 5.29
Mes 2	0	\$ 0	30	\$ 1.944.000	50	\$ 3.499.200	70	\$ 5.29
Mes 3	0	\$ 0	30	\$ 1.944.000	50	\$ 3.499.200	70	\$ 5.29
Mes 4	0	\$ 0	30	\$ 1.944.000	50	\$ 3.499.200	70	\$ 5.29
Mes 5	20	\$ 1.200.000	40	\$ 2.592.000	60	\$ 4.199.040	80	\$ 6.04
Mes 6	30	\$ 1.800.000	50	\$ 3.240.000	70	\$ 4.898.880	90	\$ 6.80
Mes 7	30	\$ 1.800.000	50	\$ 3.240.000	70	\$ 4.898.880	90	\$ 6.80
Mes 8	30	\$ 1.800.000	50	\$ 3.240.000	70	\$ 4.898.880	90	\$ 6.80
Mes 9	20	\$ 1.200.000	40	\$ 2.592.000	60	\$ 4.199.040	80	\$ 6.04
Mes 10	20	\$ 1.200.000	40	\$ 2.592.000	60	\$ 4.199.040	80	\$ 6.04
Mes 11	20	\$ 1.200.000	40	\$ 2.592.000	60	\$ 4.199.040	80	\$ 6.04
Mes 12	30	\$ 1.800.000	50	\$ 3.240.000	70	\$ 4.898.880	90	\$ 6.80
TOTAL	200	\$ 12.000.000	480	\$ 31.104.000	720	\$ 50.388.480	960	\$ 72.5

PRODUCTO 2	Cazuela de mariscos
------------	---------------------

AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4	
Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos

Mes 1	0	\$ 0	30	\$ 1.944.000	50	\$ 3.499.200	70	\$ 5.29
Mes 2	0	\$ 0	30	\$ 1.944.000	50	\$ 3.499.200	70	\$ 5.29
Mes 3	0	\$ 0	30	\$ 1.944.000	50	\$ 3.499.200	70	\$ 5.29
Mes 4	0	\$ 0	30	\$ 1.944.000	50	\$ 3.499.200	70	\$ 5.29
Mes 5	20	\$ 1.200.000	40	\$ 2.592.000	60	\$ 4.199.040	80	\$ 6.04
Mes 6	40	\$ 2.400.000	60	\$ 3.888.000	80	\$ 5.598.720	100	\$ 7.55
Mes 7	40	\$ 2.400.000	60	\$ 3.888.000	80	\$ 5.598.720	100	\$ 7.55
Mes 8	40	\$ 2.400.000	60	\$ 3.888.000	80	\$ 5.598.720	100	\$ 7.55
Mes 9	20	\$ 1.200.000	40	\$ 2.592.000	60	\$ 4.199.040	80	\$ 6.04
Mes 10	20	\$ 1.200.000	40	\$ 2.592.000	60	\$ 4.199.040	80	\$ 6.04
Mes 11	20	\$ 1.200.000	40	\$ 2.592.000	60	\$ 4.199.040	80	\$ 6.04
Mes 12	40	\$ 2.400.000	60	\$ 3.888.000	80	\$ 5.598.720	100	\$ 7.55
TOTAL	240	\$ 14.400.000	520	\$ 33.696.000	760	\$ 53.187.840	1000	\$ 75.51

PRODUCTO 3	Arroz de Piangua
------------	------------------

	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingre
Mes 1	0	\$ 0	30	\$ 1.782.000	40	\$ 2.566.080	50	\$ 3.46
Mes 2	0	\$ 0	30	\$ 1.782.000	40	\$ 2.566.080	50	\$ 3.46
Mes 3	0	\$ 0	30	\$ 1.782.000	40	\$ 2.566.080	50	\$ 3.46
Mes 4	0	\$ 0	30	\$ 1.782.000	40	\$ 2.566.080	50	\$ 3.46
Mes 5	20	\$ 1.100.000	40	\$ 2.376.000	50	\$ 3.207.600	60	\$ 4.15
Mes 6	40	\$ 2.200.000	60	\$ 3.564.000	70	\$ 4.490.640	80	\$ 5.54
Mes 7	40	\$ 2.200.000	60	\$ 3.564.000	70	\$ 4.490.640	80	\$ 5.54
Mes 8	40	\$ 2.200.000	60	\$ 3.564.000	70	\$ 4.490.640	80	\$ 5.54
Mes 9	20	\$ 1.100.000	40	\$ 2.376.000	50	\$ 3.207.600	60	\$ 4.15
Mes 10	20	\$ 1.100.000	40	\$ 2.376.000	50	\$ 3.207.600	60	\$ 4.15
Mes 11	20	\$ 1.100.000	40	\$ 2.376.000	50	\$ 3.207.600	60	\$ 4.15
Mes 12	40	\$ 2.200.000	60	\$ 3.564.000	70	\$ 4.490.640	80	\$ 5.54
TOTAL	240	\$ 13.200.000	520	\$ 30.888.000	640	\$ 41.057.280	760	\$ 52.64

10. COSTOS Y GASTOS

Primero, debe definir los costos fijos asociados a su proyecto. Es decir, aquellas actividades que se relacionan directamente o siempre están presentes para poder producir o prestar el 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 (Agua, Energía y gas)	\$ 300.000	12	\$ 3.600.000
Insumos de aseo, limpieza y desinfección	\$ 50.000	12	\$ 600.000
Fumigación (2 veces al año / cada 6 meses)	\$ 100.000	2	\$ 200.000
Servicio de comunicaciones	\$ 50.000	12	\$ 600.000

Mantenimiento equipos (Estufa, neveras, entre otros)	\$ 100.000	3	\$ 300.000
Costos de logística asociados al suministro de insumos y materia prima.	\$ 150.000	12	\$ 1.800.000
			\$ 0
			\$ 0
TOTAL	\$ 750.000		\$ 7.100.000

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, es decir, si se produce más, los costos suben; si se produce menos, los costos bajan. Son por ejemplo, los asociados a la materia prima para elaborar nuestro producto o para prestar nuestro servicio.



COSTOS VARIABLES PRODUCTO 1			Pescado encocado	
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario (\$)	Cantidad por unidad de producto	Valor Total (\$)
1.Pescado	gramos	\$ 80	250	\$ 20.000
2. Leche de coco	gramos	\$ 12	80	\$ 960
3. Aceite	gramos	\$ 14	37,5	\$ 525
4. Platano	gramos	\$ 6	125	\$ 775
5. Arroz	gramos	\$ 3	100	\$ 250
TOTAL				\$ 22.510

COSTOS VARIABLES PRODUCTO 2			Cazuela de mariscos	
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario (\$)	Cantidad por unidad de producto	Valor Total (\$)
1. Mixturas	gramos	\$ 53	50	\$ 2.650
2. Camarones	gramos	\$ 70	50	\$ 3.500
3. Piangua	gramos	\$ 90	50	\$ 4.500
4. Jaiba	gramos	\$ 75	50	\$ 3.750
5. Crema de leche	gramos	\$ 23	110	\$ 2.530
TOTAL				\$ 16.930

COSTOS VARIABLES PRODUCTO 3			Arroz de Piangua	
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario	Cantidad por unidad de producto	Valor Total
1. Piangua	Gramos	\$ 100	130	\$ 13.000
2. Leche de coco	Gramos	\$ 6	70	\$ 434
3. Cebolla cabezona	Gramos	\$ 9	15	\$ 135
4. Platano	Gramos	\$ 5	100	\$ 500
5. Aguacate	Gramos	\$ 10	50	\$ 500
TOTAL				\$ 14.569

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

PRODUCTOS O SERVICIOS	Pescado encocado	Cazuela de mariscos	Arroz de Piangua
Precio de Venta	\$ 60.000	\$ 60.000	\$ 55.000

Costo Variable	\$ 22.510	\$ 16.930	\$ 14.569
Margen de contribución	\$ 37.490	\$ 43.070	\$ 40.431
% Participación	30%	36%	33%
Margen de contribución ponderado	\$ 11.361	\$ 15.662	\$ 13.477
PUNTO DE EQUILIBRIO (Unidades totales)	18,51878179		
PUNTO DE EQUILIBRIO (Unidades)	6	7	6

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS

Los gastos de administración y ventas son aquellos costos que no hacen parte directa de la producción, pero que son necesarios para que la organización o asociación pueda funcionar y vender.

Por ejemplo están los gastos de oficina, papelería, servicios de teléfono o internet, gastos para dar a conocer y ofrecer el producto o servicio, como publicidad, participación en ferias, afiches, volantes, mensajes por redes sociales, transporte para llevar el producto al cliente o comisiones por ventas.

En resumen: son los gastos para manejar bien la organización y para lograr que el producto o servicio llegue al cliente

Descripción	Valor mensual (\$)	Cantidad o Meses requeridos en el Año 1	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	
Publicidad	Anual	Anual	\$ 3.660.000	\$ 3.952.800	\$ 4.269.024	\$ 4.610.546	\$ 4.921.068
Arriendo	\$ 1.200.000	12	\$ 14.400.000	\$ 15.552.000	\$ 16.796.160	\$ 18.139.853	\$ 19.483.546
Renovación Matricula Mercantil	\$ 500.000	1	\$ 500.000	\$ 540.000	\$ 583.200	\$ 629.856	\$ 676.512
Papelería	\$ 30.000	12	\$ 360.000	\$ 388.800	\$ 419.904	\$ 453.496	\$ 487.088
Equipos de seguridad industrial	\$ 200.000	1	\$ 200.000	\$ 216.000	\$ 233.280	\$ 251.942	\$ 270.604
Dotaciones	\$ 220.000	3	\$ 660.000	\$ 712.800	\$ 769.824	\$ 831.410	\$ 892.996
Factura electronica	\$ 70.000	12	\$ 840.000	\$ 907.200	\$ 979.776	\$ 1.058.158	\$ 1.136.539
Gastos Bancarios	\$ 30.000	12	\$ 360.000	\$ 388.800	\$ 419.904	\$ 453.496	\$ 487.088
Sistema de seguridad y salud en el trabajo	\$ 1.500.000	1	\$ 1.500.000	\$ 1.620.000	\$ 1.749.600	\$ 1.889.568	\$ 2.029.536
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	
TOTAL			\$ 22.480.000	\$ 24.278.400	\$ 26.220.672	\$ 28.318.326	\$ 30.469.888

11. EQUIPO DE TRABAJO

Diligencie cada uno de los cargos (autoempleo, puesto de trabajo, empleo directo) 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.



Dependiendo el tipo de vinculación del cargo seleccione **Si ó No** en el factor prestacional

*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 vinculación	Principales Funciones o Actividades a realizar	Asignación Mensual (\$)	Factor prestacional	Total Asignación Mensual	Meses requeridos en Año 1
Gerente emprendedor	Contrato Laboral a término fijo	Dirige la administración y el crecimiento del negocio, gestionando recursos, liderando al equipo y garantizando un servicio de calidad. Diseña menús con enfoque en la tradición local, impulsa estrategias de marketing y alianzas regionales, y promueve prácticas sostenibles que brindan una experiencia cultural y culinaria auténtica.	\$ 1.423.500	SI	\$ 2.188.774	12
					\$ 0	
					\$ 0	

					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
TOTAL					\$ 2.188.774	

Indique el número de empleos indirectos que se impactan con la implementación de su iniciativa	6
--	---

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.

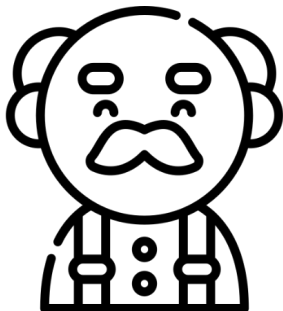
Rubros Financiables por el Fondo Emprender CREAM

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.

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

No haga solo una lista de las inversiones sino incluya una breve descripción



Descripción	Valor Unitario	Cantidad	Valor Total
Adecuaciones	\$ 2.076.100	1	\$ 2.076.100
Nevera Industrial (Tamaño 0.70 x 0.70 x 2.00 alto)	\$ 6.900.000	1	\$ 6.900.000
Congelador Horizontal (535 Litros)	\$ 2.250.000	1	\$ 2.250.000
Licuada Industrial Oster	\$ 504.000	2	\$ 1.008.000
Rallador de coco industrial	\$ 2.100.000	1	\$ 2.100.000
Horno industrial dos latas	\$ 4.890.900	1	\$ 4.890.900
Estufa industrial con plancha - cuatro puestos	\$ 3.400.000	1	\$ 3.400.000
Mesa plegable	\$ 621.000	3	\$ 1.863.000
Sillas (cafes de rimax)	\$ 1.198.750	20	\$ 23.975.000
Armario Imusa (almacenamiento productos no perecederos)	\$ 1.632.000	2	\$ 3.264.000
Computador portatil	\$ 1.900.000	1	\$ 1.900.000
Software contable para restaurante	\$ 2.500.000	1	\$ 2.500.000
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
TOTAL INVERSIONES FIJAS			\$ 56.127.000

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

[illegible]

			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
TOTAL GASTOS PREOPERATIVOS			\$ 3.660.000

13. VALOR DE LA INICIATIVA

TOTAL INICIATIVA - VALOR SOLICITADO AL FONDO EMPRENDER	\$ 59.787.000	42,00	SMMMLV
NÚMERO DE SOCIOS O ASOCIADOS	1		

Individual		Asociaciones de aprendices y/o egresados del SENA, iniciativas asociativas, cooperativas de las personas de la economía popular y demás formas asociativas de campesinos			Asociaciones Campesinas / Cooperativas campesinas y otras formas asociativas campesinas y cooperativas de la población de la economía popular		
Hasta SMMMLV	Autoempleo, puesto de trabajo, empleo directo	Hasta SMMMLV	Número de socios o asociados	Autoempleo, puesto de trabajo, empleo directo	Hasta SMMMLV	Número de socios o asociados	Autoempleo, puesto de trabajo, empleo directo
42	1	299	5-9.	7	600	20	7
56	3	399	10-14.	8	900	21-26.	8
70	5	500	15 en adelante	10	1100	27 en adelante	10

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

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

Legal	Actualmente, la emprendedora comercializa sus productos como persona natural, sin estar aún registrada ante la Cámara de Comercio. Cumple con la normatividad sanitaria vigente para operar como restaurante y ha verificado los requisitos necesarios para adelantar el proceso de formalización como persona natural con establecimiento de comercio ante dicha entidad.
Comercial	El emprendimiento ha pasado de un inicio artesanal y familiar a consolidarse como un negocio competitivo en el mercado regional. Mediante la diversificación de productos, la implementación de servicios de domicilio, reservas y atención a eventos, así como la participación en ferias locales, ha logrado ampliar su alcance y fidelizar clientes. Actualmente, registra ventas sostenidas y un creciente reconocimiento, lo que refleja un avance comercial basado en la innovación, la adaptabilidad y la proyección de la gastronomía del Pacífico en el Tolima.
Técnico	El emprendimiento evolucionó de operar con un fogón artesanal a contar con una cocina industrial completamente equipada con ollas, mesas, sillas, cubiertos, una estufa industrial de cuatro puestos y menaje en general. Se consolidó una red de abastecimiento sostenible basada en productos del Pacífico y hierbas cultivadas en casa, complementada con prácticas de aprovechamiento de residuos. Asimismo, se diversificó la oferta con platos típicos y servicios en local, a domicilio y cocina en casa.
Ambiental	El restaurante “Las Delicias de mi Sofí” genera un impacto ambiental positivo al enfocarse en la sostenibilidad y la responsabilidad ecológica. Es importante destacar que los residuos orgánicos producidos se aprovechan para la elaboración de compost destinado a huertas caseras. Además, el restaurante ha reducido el uso de plásticos de un solo uso, sustituyéndolos por empaques biodegradables y reutilizables, prácticas que marcan una diferencia significativa en su compromiso con el cuidado del medio ambiente.
Ventas	Ha logrado posicionarse en el mercado como un restaurante de platos innovadores, con historias cautivadoras que hacen más humanas las experiencias compartidas con los clientes. Esto ha atraído a nuevos públicos dispuestos a pagar un precio justo por una experiencia más allá de un simple plato, sino una experiencia completa. Gracias a este enfoque, actualmente generamos ventas mensuales de \$8.000.000, lo que representa entre 300 y 360 productos servidos.



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. 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 (\$)
Adecuaciones	\$ 2.076.100								
Nevera Industrial y Conaelador	\$ 9.150.000								
Licuada Industrial y rallador de coco		\$ 3.108.000							
Horno Industrial y estufa Industrail	\$ 8.290.900								
Mesas plegables y sillas	\$ 18.086.600	\$ 7.751.400							
Armarios Imusa	\$ 3.264.000								
Computador portatil	\$ 1.900.000								
Software contable	\$ 2.500.000								

Estrategia de Comunicación				\$ 3.660.000					
TOTAL	\$ 45.267.600	\$ 10.859.400	\$ 0	\$ 3.660.000	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0

TOTAL PLAN OPERATIVO	\$ 59.787.000	CORRESPONDE A VALOR SOLICITADO AL FONDO
----------------------	---------------	---

16. IMPACTO

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

Económico	La iniciativa "Las Delicias de mi Sofi" tiene un impacto económico significativo al contribuir al desarrollo local y regional. Genera empleo directo para el personal de cocina, servicio y logística, e indirecto para proveedores, transportadores y productores vinculados a la cadena de suministro. Además, dinamiza la economía local mediante la compra constante de insumos a pescadores del Pacífico y productores agrícolas del Tolima, promoviendo el comercio justo y la circulación de ingresos en la región.
Ambiental	El impacto ambiental de “Las Delicias de mi Sofi” se refleja en la implementación de prácticas sostenibles orientadas a la reducción de residuos y al uso responsable de los recursos naturales. El restaurante aprovecha los residuos orgánicos generados en su operación para producir abonos naturales destinados a su huerta casera, cerrando el ciclo productivo y disminuyendo la cantidad de desechos enviados a disposición final. Asimismo, promueve el reciclaje y la reutilización de materiales en la elaboración de empaques y utensilios, sustituyendo los plásticos de un solo uso por alternativas biodegradables y compostables.
Social	Las Delicias de mi Sofi trabaja actualmente en alianza con cuatro organizaciones con el propósito de promover la cultura y el sabor auténtico de la comida del Pacífico, a través del intercambio de conocimientos y saberes tradicionales. Estas organizaciones son: Mujeres Víctimas, Peinadoras Afro del Tolima, Sabores Tradicionales de Mi Tierra y el Consejo Afroestudiantil de la Universidad del Tolima. Estas alianzas han permitido desarrollar actividades conjuntas como talleres culinarios, muestras gastronómicas y encuentros culturales, contribuyendo no solo a difundir el valor patrimonial de la gastronomía del Pacífico, sino también a generar oportunidades y de empoderamiento para las comunidades.
Tecnológico	Ha incorporado equipos modernos de cocina (cocina industrial, licuadoras, batidora profesional, refrigeradores) que mejoran la capacidad productiva y la calidad del servicio. Además, aprovecha plataformas digitales y redes sociales para promocionar productos, gestionar domicilios y ampliar su alcance comercial.

17. INDICADORES

En este punto quedan descritos los indicadores de acuerdo con la información previamente diligenciada y con los que **se compromete el postulante o grupo de asociados, en la ejecución de su iniciativa** 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	4	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	\$ 59.787.000	Debe darse cumplimiento a la ejecución de los recursos solicitados al Fondo Emprender
Producción a generar Año 1	680	Unidades a producir o servicios a prestar en el Año 1
Ventas a generar Año 1	\$ 39.600.000	Ventas a generar en el Año 1

18. MAPA DE ACTORES

Indique actores de otras instituciones diferentes al SENA 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?
Alcaldía de Ibagué	Actor público	Ibagué	Apoyo en programas de emprendimiento, promoción en ferias locales y posibles incentivos tributarios o Acceso a programas de
Gobernación del Tolima	Actor público	Ibagué	emprendimiento, convocatorias de innovación, respaldo institucional y
Cámara de comercio de ibagué	Actor privado	Ibagué	Capacitaciones en gestión empresarial, marketing, formalización de procesos, conexión con ruedas de neaocios y
Nombre	Actor (Internacional, Nacional, Público, Privado)	Localización Geográfica	¿Qué necesita o requiere del actor clave?
Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MinCIT)	Actor nacional Público	Bogotá	Acceso a programas de formalización empresarial, apoyo en internacionalización y exportación

Secretaría de salud municipal	Actor público	Ibague	Asesoría y cumplimiento en normativas sanitarias, certificaciones de manipulación de alimentos y
-------------------------------	---------------	--------	--

19. ASOCIATIVIDAD

Diligenciar este elemento y la Hoja Grupo 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?

¿Cuál es el impacto que tendrá el grupo asociativo en la comunidad donde estará ubicada la iniciativa? (Aquí deben contar qué beneficios concretos traerá el grupo para la comunidad. Pueden pensar en cosas que se puedan medir (cuántos empleos, cuántas familias ganan ingresos, cuánto producen o venden) y también en lo social: cómo el grupo une a la gente, fortalece la confianza, la solidaridad y ayuda a resolver necesidades del lugar)

Frente al líder o representante de la iniciativa: Describan quien es, sus cualidades, cuál es su experiencia, qué tareas tendrá a cargo y ¿por qué lo eligieron para esta responsabilidad?

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.