SBDC - Centro de Desarrollo Empresarial

PLAN DE NEGOCIOS

INTEGRANTES

Ficha: 1868336

KAREN PÉREZ RUÍZ

IVIS SANDOVAL MENDEZ

LEIDY SAEZ ACEVEDO

TÉCNICO EN CONTABILIZACIÓN DE OPERACIONES COMERCIALES Y FINANCIERAS

INSTRUCTOR
SABINO CALDERÓN GUTIERREZ

Montelibano
Octubre 2020

SBDC - Centro de Desarrollo Empresarial

BUENAS PRACTICAS DE FORMULACIÓN
"NUEVA ESTRUCTURA PLAN DE NEGOCIOS FONDO EMPRENDER"

El diseño de esta guía tiene como objetivo facilitar el proceso de formulación de planes de negocio para el programa fondo emprender, el cual se encuentra dividido en los siguientes módulos:

- Datos generales
- ¿Quién es el protagonista?
- ¿Existe oportunidad en el mercado?
- ¿Cuál es mi solución?
- ¿Cómo desarrollo mi solución?
- ¿Cuál es el futuro de mi negocio?
- ¿Qué riesgos enfrento?
- Resumen ejecutivo

En cada uno de los módulos se proporcionarán las herramientas necesarias que le permitirán tanto al gestor como al emprendedor, desarrollar un plan de negocio coherente con la guía metodológica y los criterios de evaluación exigidos por FONADE, como ente evaluador.

NOTAS GENERALES:

1. Recuerde que en aquellos casos en donde el emprendedor haya desarrollado con anterioridad la actividad económica de su negocio, deberá detallar su nivel de avance y desarrollo en el plan de negocios, en aquellas secciones donde aplique.
2. Recuerde que los nombres de los anexos no deben contener caracteres especiales y asegúrese que estos puedan visualizarse después de cargados.
3. Asegúrese que las cifras sean consistentes entre el modelo financiero, la literatura del plan de negocios y la plataforma.

DATOS GENERALES:

¿En dónde se localizará la empresa (Ciudad donde se ubicará la sede principal de la empresa)?

Se recomienda incluir una breve descripción del proyecto y sus objetivos (coherente con las metas establecidas).
En este módulo el emprendedor deberá indicar información general de la empresa: localización, ciudad donde se ubicará la sede principal y el sector económico según código CIIU.

Si su proyecto fue presentado en convocatorias anteriores, en el modelo anterior de la plataforma, por favor referenciar el número de la convocatoria, el código "ID" y nombre del plan de negocios.

¿En qué sector se encuentra clasificado el proyecto a desarrollar?
(Lista desplegable: Sectores según código CIIU – 4 dígitos)

Seleccionar opción de la lista desplegable.

I. ¿QUIÉN ES EL PROTAGONISTA?

1. Describa el perfil de su cliente, junto a su localización. Justifique las razones de su elección:

(*Tenga en cuenta la segmentación de clientes: ¿Quiénes son sus clientes? ¿Dónde encuentra los clientes? ¿Cuáles son las características de sus clientes y cuáles son sus segmentos de mercado?* ¿Cómo prioriza sus segmentos de mercado?)

Cliente
• **Perfil:** Damas, caballeros y niñ@s con la necesidad de protegerse del virus. • **Localización:** La empresa se ubicará en el municipio de Monte Líbano/Córdoba • **Justificación:** Esta empresa consiste en ayudar a las personas a escoger los mejores productos con respecto a los protocolos de bioseguridad.

Nota: Sí su proyecto tiene perfiles diferentes de clientes y consumidores, por favor complete la siguiente información:

(Si el mercado es consumidor y cliente diligencie ambas secciones. Si es solo cliente o solo consumidor, diligencie el que le corresponde.)
Esta sección está relacionada con la sección No. 4, pregunta No. 11

Consumidor
Perfil

Ejemplo: sisuplan denegocio esproducción defresa, sucliente puedeserunsúpermercado, siendo al consumidor final la persona que consume fresa.

2. ¿Cuáles son las necesidades que usted espera satisfacer de sus potenciales clientes / consumidores?

Clientes: ofrecerles un producto que contenga altos niveles de componentes que ayuden a eliminar las bacterias y así protegerse del virus. Productos únicos con precios flexibles para que nuestros clientes comiencen una mejor relación con nuestra empresa.
Consumidores: Las necesidades que buscamos satisfacer en nuestros consumidores es: Protegerlos al 100% del virus mediante nuestros productos de desinfección y protección.

En esta sección describa las necesidades y/o problemas que intenta resolver con el producto y/o servicio que va a ofrecer. Esta sección debe estar sustentada y soportada con las herramientas de ideación y validación temprana (Lean canvas, tarjeta persona, Jobsto bedone, entreo tras).

II. ¿EXISTE OPORTUNIDAD EN EL MERCADO?

3. ¿Describa la tendencia de crecimiento del mercado en el que se encuentra su negocio?

Semanas antes de que se oficializara la llegada del nuevo Coronavirus a Colombia, productos como el tapabocas, geles y jabones antibacteriales, y otros implementos de esta categoría empezaron a escasear. La incertidumbre por los efectos de la pandemia produjo que el comportamiento del mercado tuviera unas variaciones altísimas. Según cifras de Kantar en el mes de marzo el consumo masivo se incrementó un 16%; y la semana del 16 al 22 de ese mes tuvo el índice de gasto total más alto del 2020. ***Por lo cual si tenemos tendencia de crecimiento en el mercado lo cual nos ayuda para que nuestros productos sean vendidos cada vez más.***

*En esta sección **debe detallar la fuente dela información** donde identificó la tendencia decrecimiento de este mercado, resultados en términos cualitativos y cuantitativos de la misma. **PAGINAS SERIA…COMO LA DEL DANE,,,Se puede Incluir: análisis del estudio de mercado, de tendencia, validaciones del producto o servicio en el mercado, análisis de oferta y demanda** basados en la metodología de ideación y validación temprana (Lean canvas, tarjeta persona, Jobs to be done, entre otras).*

4. Realice un análisis de la competencia, alrededor de los criterios* más relevantes para su negocio:

Nota: * Seleccione de las siguientes opciones de criterios, aquellos para los cuales se identifica como alto nivel de criticidad para la validación de la competencia.

Competencia				
Descripción	**Competidor 1**	**Competidor 2**	**Competidor 3**	**Competidor n**
Localización	Monte Líbano, Córdoba. Carrera 17 #6 104	Calle 16, frente al mercado publico monte Líbano, córdoba		
Productos y servicios (atributos)	Tapabocas, gel y jabones antibacteriales	Productos de desinfección		
Precios	Tapabocas: $ 4000 Gel: $ 12000 Jabón: $ 8500	Tapabocas: $ 3500 Gel: $ 10000 Jabón: $ 9500		
Logística de distribución	Ventas presenciales	Ventas presenciales		
Otros, ¿cuál?_____				

Identificar claramente el competidor a través de los criterios e información solicitada en la tabla. Con esta información podrá realizar la comparación y análisis de la competencia.

En la casilla otros, podrá incluir: segmento, estrategias comerciales

III. ¿CUÁL ES MI SOLUCIÓN?

Concepto del negocio: Uso de tapabocas y desinfección de las manos, para lo cual tenemos tapabocas desechables y elaborados con telas anti fluidos que ofrecen una mayor protección, gel y jabones loa cuales protegen y eliminan el 99.9% de los virus y bacterias. Nuestros tapabocas son elaborados con telas de alta calidad y una gran variedad de modelos, diseños, estampados y personalización del mismo.
Gel y jabones los cuales son reconocidos a nivel nacional gracias a nuestra empresa productora **Grupo Vital S.A.S** mediante la cual le garantizamos a nuestros clientes contra en ingreso y salida de bacterias. También ofrecemos una asesoría para que nuestros clientes estén más confiados y seguros de lo que va a adquirir.

5. Describa la alternativa o solución que usted propone para satisfacer las necesidades señaladas en la pregunta 2:

Nota: La alternativa o solución debe ser descrita dando respuesta a los siguientes interrogantes: ¿qué se ofrece (concepto del negocio) y qué lo hace diferente (propuesta de valor)?

Componente innovador o factor diferencial:

Variable	Descripción de la innovación
Concepto del negocio	Ofrecemos productos que puedan satisfacer al 100% las necesidades de nuestros clientes para que así ellos puedan estar muy bien protegidos frente a esta pandemia y realizar una adecuada desinfección con nuestra línea de productos.
Producto o servicio	Tapabocas elaborados con telas anti fluidos, gel y jabones con el 70% de alcohol y así eliminen en 99.9% de los virus y bacterias.
Proceso	Nuestra empresa realiza a cada clientes o consumidor el siguiente proceso: 1: Escuchar las necesidades del cliente o consumidor 2: Le ofrecemos nuestros productos 3: le suministramos la información necesaria sobre el uso de los protocolos de bioseguridad dada por nuestro especialista. 4: Si la venta es para otras empresas, firmar el contrato.

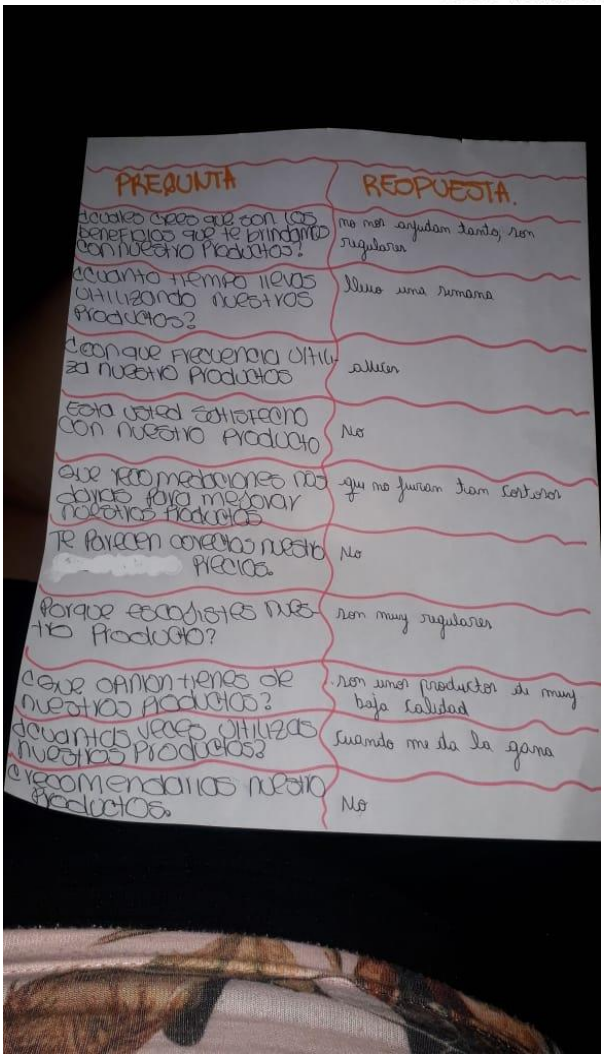
Enestasección relacione aquellas características quelohacendiferente alasdemássolucionesque ofrecidas en elmercado.

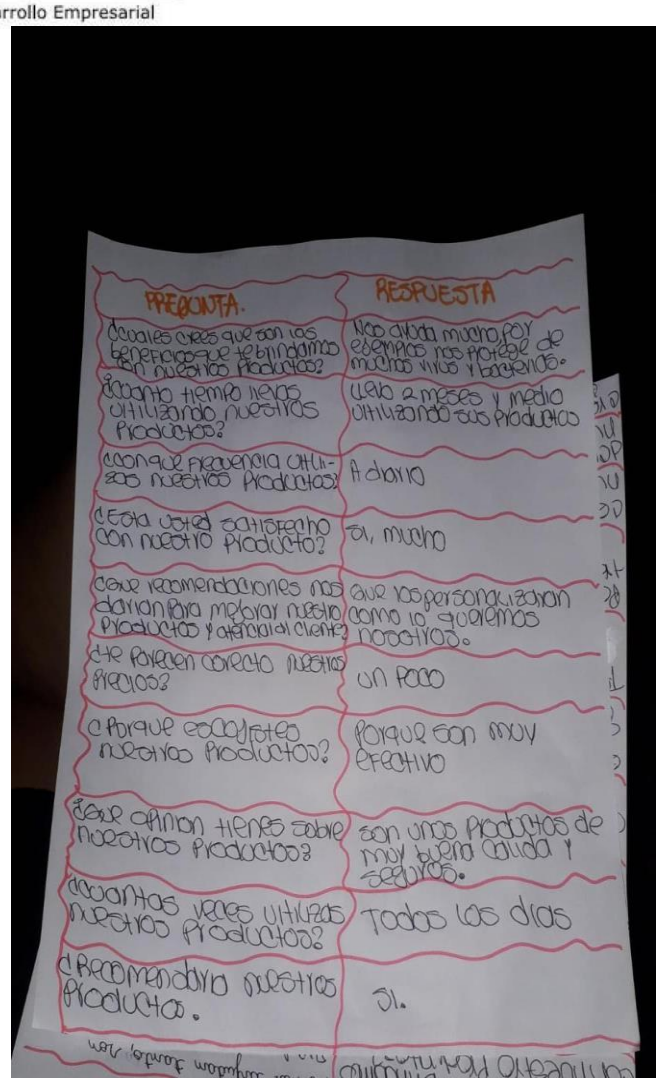
6. ¿Cómo validó la aceptación en el mercado de su proyecto (metodología y resultados)?

Nota: Dentro de los resultados, destaque la identificación de las motivaciones que tienen los clientes para adquirir su producto.

PUEDEN HACER UNAS ENCUESTAS-(15)-----PREGUNTAS CERRADAS….MAS FACIL DE TABULAR

1: ¿Cuáles crees que son los beneficios que te brindamos con nuestros productos?
2: ¿Cuánto tiempo llevas utilizando nuestros productos?
3: ¿Con que frecuencia utilizas nuestros productos?
4: ¿Está usted satisfecho con nuestros productos?
5: ¿Qué recomendaciones nos darías para mejorar nuestro producto y atención al cliente?
6: ¿Te parecen correctos nuestros precios?
7: ¿Por qué escogiste nuestros productos?
8: ¿Qué opinión tienes sobre nuestros productores?
9: ¿Cuántas veces utilizas nuestros productos?
10: ¿Recomendarías nuestros productos?





7. Describa el avance logrado a la fecha para la puesta en marcha de su proyecto, en los aspectos: técnico - productivo, comercial y legal.
Nota:En casodehaberrealizadoventas, relacionelascantidades eingresosgenerados.Sicuentaactualmenteconunproducto mínimo viable o infraestructura, realice una descripción de los mismos.

Aspecto	Avance

Técnico–productivo	
Comercial	
Legal	

Esta sección aplica para unidades productivas, negocios informales, o con un producto mínimo viable. Soporte la información descrita. Por ejemplo: informe de ventas, certificación de ingresos relacionado con la venta del producto o servicio por contado, facturas, comprobante de ingreso, recibo de caja.

8. Elabore la ficha técnica para cada uno de los productos (bienes o servicios) que componen su portafolio:

Ítem		Descripción
Producto específico:	Denominación común del bien o servicio	Tapabocas, gel y jabones antibacteriales
Ítem		**Descripción**
Nombre comercial:	Denominación comercial que se propone	
Unidad de medida:	Unidad de medida a través de la cual se comercializará el bien o servicio a ofrecer (Ej: kilogramo, toneladas, paquete de 12 unidades, horas de consultoría, etc.)	Los tapabocas, gel y jabones serán vendidos por cantidades altas por cajas de 50 unidades de cada producto: Caja de tapabocas x 50 unidades **(dos capas, una anti fluido y otra de algodón)** Gel y jabones en cajas x 50 botellas o cajas surtidas **(25 botellas de gel y 25 de jabón)**

Descripción general:	Descripción de las características técnicas del bien o servicio:	Los tapabocas son elaborados por nuestra empresa productora según el gusto de nuestros clientes **(Coloridos, telas de calidad, estampados, dibujos animados, etc..**) ya que ellos son nuestra razón de ser. Gel y jabones con el poder de eliminar el 99.9% de las bacterias para que nuestros clientes estén seguros y protegidos siempre.
Condiciones especiales	Describa las advertencias o condiciones especiales de almacenamiento o uso del producto / servicio	Algunos de nuestros productos son reutilizables **(Tapabocas)** ya que podemos lavarlos hasta tres veces gracias a su doble capa de tela, estos son para todas edades, géneros, estratos y climas.
Composición (si aplica)	Descripción de la composición del producto	**Tapabocas:** Tela anti fluido y algodón, las cuales no permiten el ingreso y egreso de bacterias. **Gel y jabones:** capacidad para eliminar bacterias, agentes para mantener limpia, protegida y humectada la piel.

Otros	¿Cuál? _____	

Nota: La información consignada en la ficha técnica dependerá del tipo de bien o servicio a ofrecer, y el emprendedor podrá ampliar esta información a su consideración.

IV. ¿CÓMO DESARROLLO MISOLUCIÓN?

9. ¿Cómo obtendrá ingresos? Describa la estrategia de generación de ingresos para su proyecto.=> CANVAS…. COMO VENDE

Para lograr esto venderemos mediante páginas web, ventas online **(entrega a domicilio)**, redes sociales **(Facebook, WhatsApp, Instagram y Twitter),** Llamadas telefónicas, anuncios pagos y afiches.

Esta sección deberá incluir las estrategias de mercadeo y ventas, considerando los canales de comercializa ción. Esta sección se complementa con la pregunta número 18.

10. Describa las condiciones comerciales que aplican para el portafolio de sus productos: SEGÚN EL SEGMENTO DEL MERCADO-

Cliente	
¿Cuáles son los volúmenes y su frecuencia de compra?	Diario por cantidades, ya que la compra de nuestro producto es bastante continua.
¿Qué características se exigen para la compra (Ej: ¿calidades, presentación - empaque)?	Calidad en nuestras telas **(Sin colorantes, ni productos químicos e hipo alergénicos)** Mayor eficacia en los jabones y gel para obtener mejor protección, días de espera para la cancelación del producto, bueno atención para los clientes.
Sitio de compra	Llegar al local (PRESENCIAL)
Forma de pago	Contado, transferencia, tarjetas, app (NEQUI)

Precio	Precios que sean flexibles para nuestros clientes o consumidores.
Requisitos post-venta	seguir ofreciendo atención al cliente después de la compra y es tan fundamental como las demás estrategias
Garantías	
Margen de comercialización	

Estas

ección sesustentaconlasherramientasquedefina elemprendedorparaelestudiodmercado que le ayude a validar la aceptación de su producto en el mismo. Ejemplos: cartas de intención, resultados de degustación, aceptación de muestras, entrevistas, encuestas, focus group, entre otras.

Consumidor	
¿Dónde compra?	
¿Qué características se exigen para la compra (Ej: calidades, presentación - empaque)?	
¿Cuál es lafrecuencia decompra?	
Precio	

Estasección sesustentacon las herramientasquedefina elemprendedorparaelestudiodmercado que le ayude a validar la aceptación de su producto en el mismo. Ejemplos: cartas de intención, resultados de degustación, aceptación de muestras, entrevistas, encuestas, focus group, entre otras.

11. Realice la proyección de cantidades y precios de venta (mensual). Justifique los resultados y señale la forma de pago: POR 3 AÑOS

En tres años esperamos que nuestra empresa tenga una gran prosperidad y eficiencia en el producto que le ofrecemos a nuestros clientes o consumidores.

- **Proyección cantidades:** Iniciamos en el primer año nuestras ventas con una base de **1.200** tapabocas, **1.700** botellas entre gel y jabón, mediante lo cual en tres años si nuestra comercialización es estable nuestras ventas será: **3.600** tapabocas y **5.100** botellas de gel y jabones antibacteriales.

- **Proyección precios de venta:** Tendremos un costo de venta de un **43%.** El cual será obtenido mediante la venta de todos nuestros productos, también en tres años nuestro negocio crecerá el doble ya que la manera como antendemos, la calidad y durabilidad de nuestras telas, los componentes y capacidad de nuestros productos para eliminar el virus ha ayudado a que todas las personas que nos conocen, compren y nos den a conocer a demás transeúntes, empresas y personas de nuestros alrededores.

- **Forma de pago (contado / crédito) *:** Contamos con una forma de pago flexible para todos nuestros clientes:

- **Ventas y compras al por mayor:** Credicontado

• **Ventas al detal:** Pago inmediato o a los 12 días de recibir el producto di la compra es mayor a 5 docenas.
Justificación:

Nota: *Sí la forma de pago es crédito, por favor señale los días de plazo.

AÑO 1

	CANTIDAD	***VL.UNITARIO***	***VL. TOTAL***
JABONES	850	$9.000	$7.650.000
TAPABOCAS	1.200	$7.000/ 5.000	$8.400.000
GEL	850	$12.000	$10.200.000

AÑO 2

	CANTIDAD	***VL.UNITARIO***	***VL. TOTAL***
JABONES	780	$8.500	$6.630,000
TAPABOCAS	1.000	$6.000	$6.000.00
GEL	800	$10.000	$10.000.000

AÑO 3

	CANTIDAD	***VL.UNITARIO***	***VL. TOTAL***
JABONES	650	$7.000	$4.550.000
TAPABOCAS	980	$ 5.000	$4.900.000
GEL	730	$9.500	$6935.000

certificación de ingresos relacionado con la venta del producto o servicio por contado, facturas, comprobante de ingreso, recibo de caja.

12. Describa la normatividad que debe cumplirse para el portafolio definido anteriormente: Identificación de la norma, procesos, costos y tiempos asociados al cumplimiento de la normatividad.

- Normatividad empresarial (constitución empresa) *
- Normatividad tributaria
- Normatividad técnica (Permisos, licencias de funcionamiento, registros, reglamentos)
- Normatividad laboral
- Normatividad ambiental
- Registro de marca – Propiedad intelectual

*Nota: Sí a la fecha la empresa está constituida, por favor anexe el certificado de existencia y representación legal, y el documento privado de constitución.

Relacionar en esta sección específicamente para cada producto o servicio la normatividad que aplica, soportadacontrámites depermisos, licencias, registros, reglamentos, entreotras.Encasodetenerlo anexarlo.

13. Describa las condiciones técnicas más importantes que se requieren para la operación del negocio.

Nota: Para los proyectos agropecuarios, debe identificarse las condiciones ambientales como: clima, temperatura, altitud, topografía, pluviosidad, y demás requisitos de alimentación (pecuario) o fertilización (agrícola) etc.

Tengaencuenta los parámetros técnicos paracadatipo deproyecto.

14. Defina los requerimientos en: Infraestructura - adecuaciones, maquinaria y equipos, muebles y enseres, y demás activos.

Recuerde que todos los requerimientos descritos deben estar incluidos en los formatos financieros.

14.1 ¿Para el funcionamiento del negocio, es necesario un lugar físico de operación? (SI / NO, justificación)

Sí, ya que es necesario de unos buenos espacios en nuestro negocio, oficinas, recepción, y bodega para que nuestros clientes se sientan cómodos y seguros al momento de entrar a nuestra empresa y así poder obtener su confianza y lealtad.

14.2 Identifique los requerimientos de inversión:

Nota: Se debe enlistar la totalidad de requerimientos en inversión, independiente de si se financiarán con recursos del Fondo Emprender, propios o de otras fuentes.

Tipo de Activo	Descripción	Cantidad	Valor Unitario *	Requisitos técnicos**
Infraestructura – Adecuaciones	Remodelación del local	1	$ 1.000.000	Espacios más amplios
Maquinaria y Equipo	Computadores	2	$1.189.000	
	Lector cajón monedero (POS)	1	$ 339.900	
	Termómetro infrarrojo	1	$ 50.000	
	Moto (Bóxer ct 100 ks)	1	$ 3.699.000	Depende de los domicilios que ordenen a nivel municipal
Equipo de comunicación y computación				
	Teléfono Fijo, contestador	1	$ 230.000	
	Teléfono celular, manejador de la línea online	1	$ 640.900	
	Internet			
Muebles y Enseres y otros	Mesas (escritorio)	2	$ 169.900	
	Silla ejecutiva	2	$ 279.990	
	Silla interlocutora	3	$ 120.000	
	Estantes de vidrio	4	$ 900.000	

Otros (incluido herramientas)				
Gastos pre-operativos				

*El valor debe incluir todos los impuestos y costos asociados a su compra y ubicación en el lugar donde operará el negocio.
** Indique la capacidad de producción de la maquinaria

Tenga en cuenta los porcentajes de financiación y rubros descritos en la normatividad Recuerde que todos los requerimientos descritos deben estar incluidos en los formatos financieros.

14.3 Detalle las condiciones técnicas de infraestructura: áreas requeridas y distribución de espacios. (Anexar mapa y /o plano)
Nota: Si ha seleccionado el sitio de operación, realizar la consulta del POT / EOT para validar que este lugar se encuentra habilitado para el uso del suelo que usted requiere y la demás normatividad que aplica para su negocio.

Tenga en cuenta el área total requerida y distribución.

14.4 ¿Para la adquisición de algún activo, se tiene contemplado realizar importación? (SI / NO, justificación)

14.4.1 Detalle los activos, países proveedores y tiempos estimados:

14.4.2 En caso de presentarse incremento en el valor del activo por factores como: tasa de cambio, reformas tributarias etc., ¿cómo financiará éste mayor valor?

15. ¿Cuáles el proceso que se debe seguir para la producción del bien o prestación del servicio?
Nota: Describa el proceso a través del siguiente esquema*. Elabore un cuadro para cada producto.

Bien / Servicio: GEL ANTIBACTERIAL
Unidades a producir: 1

Actividad del proceso	Tiempo estimado de realización (minutos / horas)	Cargos que participan en la actividad	Número de personas que intervienen por cargo	Equipos y máquinas que se utilizan. Capacidad de producción por máquina (Cantidad de producto/ unidad de tiempo)
Compra de mercancía	1 hora	Ejecutiva de ventas	1	Trasporte
Revisión o conteo de la mercancía	De 2 a 3 horas aproximadamente	Jefe de inventarios	1	
Recepción al cliente	15 minutos	Recepcionista	1	Recepción, escritorios, computador, teléfono.
Organización de la bodega	3 horas	Empleado adicional	1	
Entrega de la mercancía	15 minutos	Repartidor	1	Domicilios, empresa que entregue, moto
Actividad 6				
Total	7 horas y 30 minutos		5	

Nota: * El esquema solicitado requiere al menos los siguientes aspectos: Actividad del proceso, tiempo estimado de realización, cargos que participan en la actividad, número de personas que intervienen por cargo, y equipos y máquinas que se utilizan (Capacidad de producción por máquina - Cantidad de producto/ unidad de tiempo). Sin embargo, sí usted dispone de un análisis alternativo con la misma información, puede anexarlo como respuesta a esta pregunta.

Se sugiere especificar el tiempo utilizado por cada cargo para cada actividad.

16. ¿Cuál es la capacidad productiva de la empresa? (cantidad de bien o servicio por unidad de tiempo)

No aplica, ya que somos comercializadores. De igual manera nuestras capacidades de ventas por año serán: **14.400 tapabocas, 10.800 botellas de gel y 9.600 botellas de jabón anuales.**

Se sugiere detallar por unidad de tiempo (diaria, mensual, anual).
Se sugiere explicar el cálculo de capacidad instalada versus la utilizada, según lo proyectado en el modelo financier

17. Equipo de trabajo

17.1 ¿Cuál es el perfil del emprendedor, el rol que tendría dentro de la empresa y su dedicación?

- Perfil (formación, experiencia general y experiencia relacionada con la idea de negocio): **Técnico en contabilización de operaciones comerciales y financieras**
- Rol: **1 Ejecutiva de ventas, 1 Gerente General y 1 recepcionista**
- Dedicación: **Medio tiempo ya que somos estudiantes menores de edad**

17.2 ¿Qué cargos requiere la empresa para su operación (primer año)?

Nombre del Cargo	Funciones principales	Perfil requerido			Tipo de contratación (jornal, prestación de servicios, nómina)	Dedicación de tiempo (tiempo completo / tiempo parcial)	Unidad	Valor remuneración*	Mes de vinculación
		Formación	Experiencia General (años)	Experiencia específica (años)					
GERENTE EMPRENDEDOR	Planificar los objetivos generales y específicos	Técnico en contabilización de operaciones comerciales y financieras	Ninguna	Ninguna	Prestación del servicio	Medio tiempo	1	$ 1.050.00	Octubre 2020
Ejecutiva en ventas	Establecer objetivos, optimizar estrategias de ventas, apoyo pre y pos venta	Técnico en contabilización de operaciones comerciales y financieras	Ninguna	Ninguna	Prestación del servicio	Medio tiempo	1	$ 880.200	Octubre 2020
Recepcionista administrativas	Recibir visitantes, atender llamadas telefónicas,	Técnico en contabilización de	Ninguna	Ninguna	Prestación del servicio	Medio tiempo	1	$ 748.502	Octubre 2020

	motorizar la seguridad y organizar reuniones	operaciones comerciales y financieras							

Nota: A partir de enero de 2021 comenzaremos a trabajar tiempo completo.

Le pagamos a nuestros empleados por servicios, pero nuestra empresa reconoce la seguridad social de nuestro personal.

Ej: Le pagamos a nuestro gerente $ 1.050.000+ la seguridad social ($ 230.000) = **$ 1.128.000**

Manual Operativo del Fondo Emprender: Para la contabilización del número de empleos en los casos de Jornales, maquilas, prestación de servicios y honorarios se tendrán en cuenta las siguientes homologaciones o equivalencias:

Jornales:

a. Por cada jornalero que tenga más de quince jornales contratados se homologa a una solución de empleabilidad (un empleo)
b. Por una cantidad de jornales contratados en fechas pico, se debe considerar una solución de empleabilidad (un empleo), equivalente a 30 jornales contratados independiente del número de jornaleros

Maquilas:

Para todos los empleados con seguridad social que actúan en maquila para las empresas del FONDO EMPRENDER se puede homologar a una solución de empleo siempre y cuando se entregue para efectos del Fondo una declaración, en la cual se exprese que la remuneración por las labores contratadas para el maquilador asciende a por lo menos un 60% del SMLMV y se establezca una periodicidad superior al mes.

Prestación de Servicios y Honorarios:

Para todas las personas contratadas bajo la modalidad de honorarios o prestación de servicios por las empresas del FONDO EMPRENDER, se puede homologar a una solución de empleo siempre y cuando su remuneración sea proporcional en tiempo empleado al menos de dos y medio salarios mínimos legales mensuales vigentes para profesionales y tecnólogos y en al menos dos salarios mínimos legales para técnicos y técnicos profesionales. Para el resto de personas contratadas bajo esta modalidad en al menos de un salario y medio mínimo legal mensual vigente. La vinculación mediante estas modalidades no debe ser inferior a tres meses y debe respetar todas las condiciones establecidas por la ley como la vinculación como trabajador independiente a la seguridad social.

Temporalidad del indicador:

Los empleos formales superiores a tres meses (continuos o discontinuos) o que estén en vinculación por nómina con más de un pago efectuado, al momento del cumplimiento de los tiempos de duración de los contratos de cooperación se considerarán como un empleo

cumplido para la medición del indicador.

V. ¿CUÁL ES EL FUTURO DE MI NEGOCIO?

El futuro de nuestro negocio será obtener unas grandes ganancias y capitales día a día para así ir buscando más clientes y mejores servicios y productos para ofrecerles a todos los clientes y transeúntes. También pensar en tener más trabajadores a parte de nosotras. L a idea de este pequeño negocio es llegar a ser una gran empresa como lo es nuestra empresa productora Grupo Vital S.AS. para así ya no solo ser comercializadores si no también ser productores a nivel municipal, departamental y hasta nacional.

18. ¿Qué estrategias utilizará para lograr la meta de ventas, y cuál es su presupuesto?

Estrategia de promoción (nombre): DESCUENTOS Propósito:				
Actividad	**Recursos requeridos**	**Mes de ejecución**	**Costo**	**Responsable (Nombre del cargo líder del proceso)**
Descuentos (25%)	Lograr el presupuesto de ventas	Noviembre 2020	$ 100.000	Ejecutiva de ventas
1 sábado de cada mes habrán precios especiales, además caja sorpresa	Incrementar las ventas y las ganancias	Mensualmente	$150.000	Ejecutiva de ventas
Publicidad	Lograr dar a conocer nuestra empresa y productos	Cada tres o cuatro meses	$200.00	Gerente
Costo Total				

Estrategia de comunicación (nombre): Propósito:				
Actividad	**Recursos requeridos**	**Mes de ejecución**	**Costo**	**Responsable (Nombre del cargo líder del proceso)**
Costo Total				

Estrategia de distribución (nombre): **Propósito:**				
Actividad	**Recursos requeridos**	**Mes de ejecución**	**Costo**	**Responsable (Nombre del cargo líder del proceso)**
Costo Total				

Nota: Las actividades propuestas en la estrategia de comunicación y promoción serán incluidas como meta para la gestión de mercadeo, indicador requisito para la condonación de recursos.

Esta sección se complementa con la pregunta número 9.

19. ¿Cuál es el período de arranque del proyecto (meses)?
    Nota: Este tiempo corresponde al período estimado entre la fecha de firma del acta de inicio del contrato y la aprobación del lugar de operaciones.

Tenga en cuenta el cronograma de la convocatoria a la que se está presentando.

20. ¿Cuál es el período improductivo (meses) que exige el primer ciclo de producción?
    Nota: Este tiempo corresponde al período estimado entre la fecha de firma del acta de inicio del contrato y la producción del primer lote de bienes o servicios.

Tenga en cuenta el tiempo necesario para el montaje de la empresa y el primer lote de producción.

21. Proyección de ingresos
22. Proyección de costos
23. Proyección de gastos
24. Inversiones
25. Capital de trabajo

26. Resumen fuentes de financiación *(Soporte las fuentes de financiación diferentes al Fondo Emprender)*

Para la sección 21-26, desarróllelo en el Modelo financiero
Si es necesario adicionar hojas de cálculo para el modelo financiero, cárguelo en anexos.

VI. ¿QUÉ RIESGOS ENFRENTO?

27. Riesgos

- ¿Qué factores externos e internos son críticos para la ejecución del negocio? Indique el nombre y su rol en la ejecución.

Las demás empresas que son fabricantes y comercializadoras de tapabocas, gel y jabones antibacteriales.

- ¿Qué factores externos e internos pueden afectar la operación del negocio, y cuál es el plan de acción para mitigar estos riesgos? Ejemplo:

Variable*	Riesgo	Plan de mitigación
Técnico	Error en las paginas	Revisar antes de entregar el producto
Comercial	Falta de Marketing	Publicidad en todos los medios posibles
Talento humano	Falta de compromiso	Contratar personas que amen lo que hacen
Normativo	Falta de buen reglamento	Crear normas que aseguren un buen ambiente de trabajo
Medio ambiente		
Otros, ¿cuál?		

Nota: De acuerdo a los tipos de riesgos asociados en la formulación del plan de negocio, implementación y puesta en marcha de la empresa, defina los factores que pueden afectar la operación en relación con:

Factores externos: Entorno comercial, Entorno económico, Entorno legal, Entorno social, Entorno tecnológico o Fuerza mayor.

Factores Internos: Jurídico, Financiero, Legal, Financiero, Operación, Producción.

De acuerdo a los factores externos e internos defina el plan de acción para mitigar los riesgos definidos.

Se proporciona un modelo de matriz de riesgos internos y externos, en la cual, el emprendedor se podrá basar para realizar un estudio apropiado y detallado.

VII. RESUMEN EJECUTIVO

- Nombre Emprendedor
- NOMBRES DEL GRUPO
- *KAREN PÉREZ RUÍZ*

IVIS SANDOVAL

LEIDY SAEN

, Perfil emprendedor *TECNICO EN CONTABILIZACION DE OPERACIONES COMERCIALES Y FINANCIERAS*

qs

- Concepto del negocio
- Metas

Indicador	Meta para el primer año
Empleos	
Ventas	
Mercadeo (eventos)	
Contrapartida SENA	
Empleos indirectos	

(Consistentes con la normatividad, los objetivos de la empresa y la actividad económica)











