Coordinación Nacional de Emprendimiento, Dirección de Empleo y Trabajo **(2026)**

ID del proyecto	119159
Convocatoria a la que postula la iniciativa	159 - 1C / Víctimas y Vulnerables
Fecha de diligenciamiento	27 de marzo de 2026

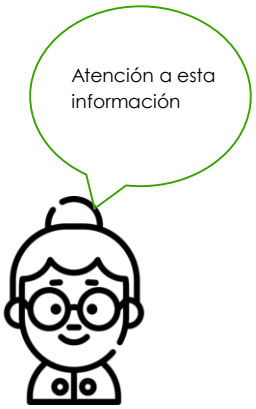
INICIATIVA PRODUCTIVA, UNIDAD PRODUCTIVA, UNIDAD ECONÓMICA, MODELO O PLAN DE NEGOCIO A CREAR

NOMBRES Y APELLIDOS DEL LÍDER O REPRESENTANTE DE LA INICIATIVA	TIPO DE DOCUMENTO	NÚMERO
ADRIANA PAOLA MORA HERNANDEZ	CC	1.104.700.936
NOMBRE DE LA INICIATIVA	**DEPARTAMENTO**	**MUNICIPIO**
MI RINCONCITO LIBANO	Tolima	Líbano

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.

CATEGORÍA DEL SECTOR ECONÓMICO DE LA INICIATIVA	SECTOR (Previamente seleccione la categoría)	ACTIVIDAD ECONÓMICA (Previamente seleccione el sector)
TODOS_LOS_SECTORES	COMERCIO_AL_POR_MAYOR_Y_AL_POR_MENOR_REPARACIÓN_DE_VEHÍCULOS_AUTOMOTORES_Y_MOTOCICLETAS	4729 Comercio al por menor de otros productos alimenticios n.c.p., en establecimientos especializados

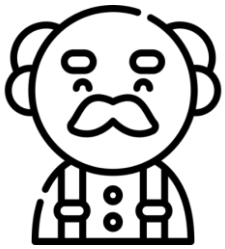
Tipo de proyecto	Individual	**Registrar en la hoja "Integrantes iniciativa" el total de integrantes, los cuales se verán reflejados acá una vez se hayan diligenciado**	**1**
¿Cuenta con un lugar de operaciones?	SI		



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 firma del Acta de inicio, 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.

Usted(es) podrán exponer acá su proyecto, iniciativa



productiva, unidad productiva, unidad económica, modelo o plan de negocio. Siga atentamente las indicaciones en cada elemento. **DILIGENCIE UNICAMENTE LAS CELDAS SOMBREADAS EN GRIS.**

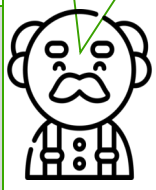
INSTRUCCIONES GENERALES:

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 organizarán su participación en una serie de talleres que les guiarán en la construcción del proyecto y el diligenciamiento de esta herramienta. **Diligenciar solamente las celdas sombreadas en gris. Se solicita mantener la estructura original de la herramienta, sin realizar cambios en las columnas, pestañas, fórmulas, formatos de celdas o cualquier otro elemento que afecte su integridad.**

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.

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



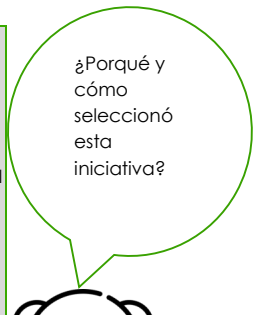
CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE O CONSUMIDOR	**CUALIDADES DEL CLIENTE O CONSUMIDOR**
En este espacio describa las características del cliente o consumidor que comprará su producto o servicio. Indique dónde vive (región, sector (sector urbano, rural), vereda, municipio o ciudad), su estrato socieconómico, rango de edad y género. Explique su capacidad de compra o nivel de ingresos, es decir, si tiene los ingresos suficientes y la frecuencia para poder pagar por el producto o servicio. Señale si trabaja y en qué, su estado civil, la estructura familar, 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. Indique el tamaño del mercado desde lo general a lo particular con los criterios que se consideraron para su determinación.	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 es su estilo de vida, actividades que realiza, intereses, opiniones, personalidad, ventajas deseadas del producto, usos que da al producto, ocasiones en que lo compra, frecuencia de compra, cantidad de compra, medios de pago (efectivo, transferencia, crédito), valores y creencias. 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	
El mercado objetivo de MI RINCONCITO se divide en tres segmentos estratégicos que garantizan la rotación del inventario y la estabilidad de ingresos: Segmento 1: El "Libanense Ausente" (Nicho de alta rentabilidad): Personas naturales originarias del Líbano que residen en otras ciudades (Ibagué, Bogotá) o en el exterior (España, EE. UU.) Poseen un nivel de ingresos medio-alto y su principal necesidad es "acortar distancias" a través de detalles que representen su presencia en fechas especiales. Este cliente valora la confianza y la facilidad de compra digital, ya que el 68.3% prefiere tiendas virtuales Segmento 2: Residentes Locales (B2C): Hombres y mujeres del área urbana	El cliente de MI RINCONCITO se define por su alta carga emocional y su comportamiento digital: Estilo de Vida y Motivaciones: Es una persona profundamente familiar, sentimental y creyente en las tradiciones Busca practicidad sin sacrificar la elegancia; valora los productos artesanales, las frases personalizadas y la estética gourmet (tendencia apoyada por el 80% de los consumidores que prefieren quesos y jamones especiales) Dolores y Miedos: Su principal temor es la incertidumbre logística: que el pedido no llegue a tiempo, que el producto no coincida con la foto o que la calidad de los alimentos sea deficiente. Por ello, el cliente elige la

y rural del Líbano, entre 20 y 55 años, de estratos 2 al 6. Son trabajadores o amas de casa que, aunque están en el municipio, carecen de tiempo para elaborar detalles personalizados. El 80% de las compradoras son mujeres que adquieren obsequios para sus parejas o familiares (el 50.8% de los destinatarios son hombres) Segmento 3: Clientes Corporativos (B2B): Empresas locales, instituciones públicas (Alcaldía) y comercios que requieren servicios de catering, decoración de eventos institucionales o detalles para empleados en fechas de calendario comercial Capacidad de Compra: Se cuenta con un mercado validado donde el 51.7% de los clientes invierte entre $50.000 y $120.000, mientras que un 39.2% accede a productos premium de hasta $250.000 Tamaño del Mercado Para determinar el tamaño del mercado del Libano tomamos cifras Dane (Censo 2018 con proyección a 2026). Partimos de una población proyectada para el municipio de 46.800 habitantes aproximadamente (combinando zona urbana y rural). Mercado potencial: 26.200 personas (Población en cabecera municipal). Aunque el municipio tiene más habitantes, el mercado potencial real para servicios de detalles y eventos se concentra en el casco urbano por costos de envío y frescura de los alimentos. Segmento de mercado: Se toma como base que aproximadamente el 46% de la población se encuentra en el rango de edad productiva y de mayor consumo digital (20 a 55 años). 26.200 (urbano) × 46% (rango de edad)= 12.052 personas. Mercado Objetivo o Target: Personas dentro del rango de edad anterior que pertenecen a los estratos socioeconómicos 2, 3 y 4, que poseen	marca por la garantía de cumplimiento y la trayectoria de 5 años en el municipio. Hábitos de Consumo: Es un usuario intensivo de WhatsApp, Facebook e Instagram, canales por donde se concreta la mayoría de las ventas. Prefiere medios de pago ágiles (transferencias) y es un cliente recurrente: el 38.3% compra de 3 a 5 veces al año, motivado por el calendario de celebraciones (cumpleaños, aniversarios, grados)
CONSUMIDOR	
El consumidor final abarca todas las edades (desde 1 hasta 80+ años) y es el receptor de la "experiencia emocional". Cualidades: Valora el factor sorpresa, la frescura de las flores y el sabor de los alimentos preparados bajo normas de higiene (BPM). Aunque no paga por el producto, su reacción emocional (documentada por la emprendedora mediante fotos y videos de entrega) es el principal insumo de marketing para generar fidelidad y recomendación "voz a voz" en el cliente que realizó la compra	Es quien vive la emoción del regalo. Disfruta los chocolates, fresas con chocolate, postres caseros, vinos, galletas personalizadas y detalles gourmet. Valora que el regalo se vea fino, delicado y especial. Le gustan los desayunos sorpresa, anchetas, globos personalizados y decoraciones temáticas con nombre o mensaje especial. Más que el producto, disfruta la experiencia: sentirse amado, recordado y valorado. Cuando el detalle cumple o supera sus expectativas, la emoción se convierte en recomendación y fidelidad.

2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA O NECESIDAD QUE SE PRETENDE SOLUCIONAR

En este espacio identifique el dolor o la necesidad no resuelta del cliente o consumidor que solucionará al usar el producto o servicio. Este elemento busca que 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 el municipio del Líbano y su zona rural, los consumidores enfrentan una desconexión emocional y logística al intentar celebrar fechas especiales a distancia o con poco tiempo disponible. Actualmente, el 68.3% de los clientes prefiere realizar compras a través de tiendas virtuales, pero se encuentran con una oferta local limitada que presenta tres problemas críticos:
Falta de Integralidad: Los competidores actuales se especializan en un solo rubro (solo flores o solo eventos grandes), obligando al cliente a contratar múltiples proveedores para un solo detalle, lo que aumenta costos y complicaciones logísticas
Incertidumbre y Desconfianza: Existe un alto riesgo percibido de incumplimiento en la puntualidad y en la calidad estética de los productos. Los clientes temen que el regalo no sea igual a la foto o que no llegue en el momento exacto de la celebración, lo cual es crítico cuando se busca 'acortar distancias' desde el exterior
Carencia de Personalización Premium: El mercado local carece de opciones que combinen alimentos gourmet, asesoría nutricional y presentaciones elegantes que satisfagan a los estratos 4 al 6, quienes buscan exclusividad y un alto valor simbólico en sus obsequios y tambien surgio como manera de sustento familar en una mujer cabeza de familia y con vulnerabilidad de desplazamiento forzado.





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
MEGA ACCESORIOS	CARRERA 11# 4,91 libano tolima	Decoracion evento	$ 7,500,000	cuenta con Equipos de trabajo consolidados propios (montaje, sonido, iluminación).	un alto costo del servicio, se enfoca principalmente en eventos grandes, dejando de lado celebraciones íntimas o detalles sorpresa personalizados.
AROMASY DETALLES	CALLE 4 # 1B 64 EL CARMEN LIBANO TOLIMA	DESAYUNO SORPRESA	$ 96.000	ofrece facil acceso a sus productos por precios bajos	una calidad baja y poca personalizacion
FLORISTERIA LIBANO TOLMA UN MON DE LA ROSE	CALLE 4 # 6.20 LIBANO TOLIMA	ARREGLOS FLORALES	$ 120.000	buen punto de venta	no ofrece servicio a domicilio

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

A diferencia de otros emprendimientos, este proyecto posee un alto valor emocional e identidad propia, al ser liderado por una mujer cabeza de familia y víctima de desplazamiento forzado.
El proyecto ofrece una experiencia completa y significativa al permitir encontrar una amplia variedad de servicios en una sola empresa. Mientras que competidores como Mega Accesorios se enfocan solo en eventos grandes, MI RINCONCITO cubre desde el desayuno sorpresa al despertar, pasando por arreglos florales, hasta el catering y la logística completa de un evento
Una ventaja clave es la experticia en atender a clientes que viven en el exterior y desean enviar un mensaje maravilloso a sus seres queridos en el municipio. El proyecto se posiciona como el puente emocional para quienes no están físicamente con sus familias, transformando detalles en recuerdos especiales. El emprendimiento cuenta con una trayectoria de más de 5 años en el municipio, lo que le ha otorgado reconocimiento y una base sólida de 50 clientes fidelizados
Nos destacamos por manejar precios competitivos y por tener la capacidad de organizar eventos adecuados al presupuesto específico de cada cliente, sin sacrificar la calidad o la elegancia de la presentación
El proyecto dinamiza la economía del Líbano mediante la generación de empleo directo e indirecto con personas en estado de discapacidad y vulnerabilidad. La compra constante

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, mejor que la competenci

El proyecto consiste en: Brindamos una experiencia de conexión emocional completa mediante una solución integral de desayunos sorpresa, arreglos florales y decoración de eventos personalizados. Nuestra propuesta resuelve la necesidad de confianza mediante una atención cercana por canales digitales, garantizando que cada detalle sea una pieza única con propósito social (liderado por una mujer víctima de la violencia), puntualidad absoluta y una calidad que transforma un simple regalo en un recuerdo memorable

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

MI RINCONCITO LIBANO , ofrece una experiencia emocional integral diseñada para acortar distancias entre seres queridos, brindando en un solo lugar soluciones personalizadas de desayunos sorpresa gourmet, arreglos florales y decoración de eventos. Nuestra propuesta se diferencia por un profundo propósito social, liderado por una mujer víctima de la violencia y cabeza de familia, lo que aporta identidad, resiliencia y una conexión humana auténtica a cada detalle. Garantizamos confianza absoluta a través de una atención cercana por canales digitales y entregas puntuales, permitiendo que tanto residentes locales como 'libanenses ausentes' en el exterior puedan transformar momentos cotidianos en recuerdos memorables con productos de alta calidad y una presentación impecable que supera la oferta tradicional del mercado

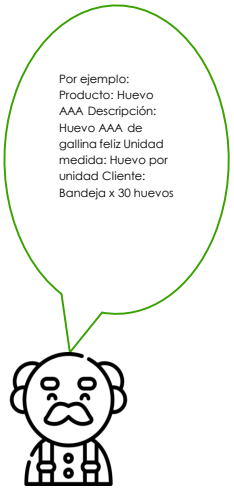
Ahora, de acuerdo con la sesión de entrenamiento, describa la propuesta de valor:

Nuestro:	MI RINCONSITO LIBANO brinda más que un producto y servicio el ofrece una experiencia completa y significativa que acerque corazones, incluso a distancia, conservando nuestra tradición.
Ayuda:	A las personas que no están con sus seres queridos a recordarlos y unirlos además genera empleo directo e indirecto para fortalecer la economía local y promover un impacto social real del Municipio del Libano y su alrededores.
Que:	Cada detalle, desayuno o evento, transmita emoción, identidad, cariño creando una conexión auténtica entre la marca cliente y asi generar un impacto de atraccion frente a nuestro servicio.
Mediante:	Nuestros servicios variados, atención cercana por los diferentes canales redes sociales y propuestas visuales únicas, logramos transformar simples momentos en experiencias memorables para nuestros clientes y sus familias.



5. PRODUCTOS O SERVICIOS

Relacione y describa 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
Desayuno sorpresa	Servicio de preparación y entrega sorpresa de desayuno personalizado para las fechas especiales (cumpleaños, día de la madre, Día de la Mujer, Día de la Madre, otros). Incluye alimentos frescos (tamal, parfait sándwich, brochetas de fruta, postre o wafles), bebida caliente como café o milo o fría, decorativo (globos, peluche, portarretratos, mug, y tarjeta personalizada con o sin fotos. la entrega es directamente en su domicilio con	1	Caja (Guacal)
Decoracion para eventos	Paquetes decoración eventos completo, ambientación del lugar con mobiliario, catering, DJ, meseros, espectáculo de medianoche, logística, transporte para todo lo que se utilice para el evento, tarjetería de invitación, iluminación básica, Montaje en el lugar del evento según la temática. Incluye instalar y desmontar Decoración.	1	Evento
Arreglos florales	Arreglos florales personalizados para todo tipo de celebración, manejo flores naturales o artificiales, variedad en follaje , cinta satinada, papel, manejamos muchas bases como:(caja, florero o canasta) contiene tarjeta personalizada, con fotos y contenido dado por el cliente o facilitamos la idea del escrito.	1	Arreglo

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

Desayuno sorpresa			
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)
Recibimos el pedido (Virtual / personal), (catalogo) : se ofrece producto, se resuelven dudas y se hace el pedido para registrar	30 minutos	Celular	Administradora

Alistamiento de insumos: huacal , productos no perecederos, globos,productos perecedros menus principales, bebidas, tarjeta personalizada, mug personalizado	3 horas	sublimadora de mug, inflador,pipeta helio,mesa de trabajo,computador, impresora.maquina de silicona	Administradora
Preparación de alimentos: se preparan con correcta manipulación de alimentos.	30 minutos	estufa, waflera, guantes, gorro, delantal,tapabocas	Operario de cocina: el apoyo operativo será por turnos o servicios ocasionales pagados con recursos propios. No se contemplan como empleo a generar con Fondo emprender
Armado del desayuno todo se ordena debidamente en el lugar correcto de la base	de 30 a 60 minutos	computador, impresora.maquina de silicona	Operaria: el apoyo operativo será por turnos o servicios ocasionales pagados con recursos propios. No se contemplan como empleo a generar con Fondo emprender
empaques	de 15 a 20 minutos	selladora de bolsas, empaquetados,maquina cortadora de vinilo	Operario: el apoyo operativo será por turnos o servicios ocasionales pagados con recursos propios. No se contemplan como empleo a generar con Fondo emprender

CAPACIDAD INSTALADA PRODUCTO O SERVICIO 1:

Es el cálculo de la cantidad máxima que se puede producir o atender del **producto o servicio 1**, con lo que tiene disponible, teniendo en cuenta sus herramientas, el tiempo de trabajo y el apoyo de las personas que participan en la actividad. No se calcula por persona, sino por **todo lo que el negocio puede producir o atender en conjunto.**

Producción o servicios por hora (Número)	Horas de trabajo día	Días de trabajo en el mes	Total unidades al mes
0,2	4	26	21

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

Decoracion para eventos			
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)
solicitan en servicio por medio de whatSapp, redes sociales o personalmente	30 a 60 minutos	celular, redes sociales, bolanteria	Adminstradora
planificacion ,firma de contrato, libreta o agenda , redes sociales,diseño en computador	3 a 5 horas	tableta	Adminstradora
preparación de materiales, contabilizamos adecuamos y muchas veces elaboramos a mano	de 4 a 6 horas	Paquete 15 años completo,ambientación del lugar con mobiliario, catering, DJ, meseros, show de medianoche, logística, transporte para todo lo que se	Operaria: el apoyo operativo será por turnos o servicios ocasionales pagados con recursos propios. No se contemplan como empleo a generar con Fondo emprender

preparacion de la decoracion en el salon del evento, Paquete 15 años completo,ambientación del lugar con mobiliario, catering, DJ, meseros, show de medianoche, logística, transporte para todo lo que se utilice para el evento, tarjetería de invitación.	de 12 a 18 horas	mobiliario, escalera metalica , inflador de globos, extención electrica, luces, piso led, sonido	Adminstradora y operaria: el apoyo operativo será por turnos o servicios ocasionales pagados con recursos propios. No se contemplan como empleo a generar con Fondo emprender
entrega a el cliente de la decoracion una vez se realiza el evento , el cliente recibe y se entrega todo lo acordad, para empezar con la celbracion y asi cumplircon nuestra misión de lo estipulado	de 30 a 40 minutos	camara para videos y fotos	Adminstradora
desmontaje, se procede a retirar toda la decoracion para entregar el salon y retirarnos	de 6 a 8 horas	escalera ,arnés.	Adminstradora y operaria:el apoyo operativo será por turnos o servicios ocasionales pagados con recursos propios. No se contemplan como empleo a generar con Fondo emprender

CAPACIDAD INSTALADA PRODUCTO O SERVICIO 2:

Es el cálculo de la cantidad máxima que usted puede producir o atender del **producto o servicio 2** con lo que tiene disponible, teniendo en cuenta sus herramientas, el tiempo de trabajo y el apoyo de las personas que participan en la actividad. No se calcula por persona, sino por **todo lo que el negocio puede producir o atender en conjunto.**

Producción o servicios por hora (Número)	Horas de trabajo día	Días de trabajo en el mes	Total unidades al mes
0,04	3	15	2

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

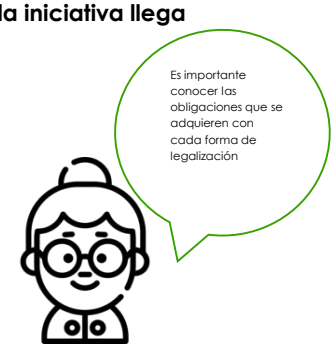
Arreglos florales			
Actividad a realizar (No solo coloque la actividad, descríbala)	Tiempo para realizarla (Días, horas, minutos)	Equipo o Maquinaria requerida	Quién realiza la actividad (Ej: Administrador, operario, veterinario, agrónomo)
Recibimos el pedido (Virtual / personal), (catalogo) : se ofrece producto, se resuelven dudas y se hace el pedido para registrar	30 a 50 minutos	tijeras, recipientes plasticos	administradora
Preparacion de materiales , insumos,se compran flores frescas en viveros o proveedores locales.s e seleccionan flores en buen estadoy frescas	20 a 40 minutos	Mesa de trabajo, recipientes con agua limpia, desinfectante, guantes, tijeras.	administradora y operaria: el apoyo operativo será por turnos o servicios ocasionales pagados con recursos propios. No se contemplan como empleo a generar con Fondo emprender
elaboracion: Se cortan los tallos en diagonal para que la flor reciba una mejor absorción de agua,se retiran hojas y petalos dañadas o marchitas,. Se hidratan las flores antes del armado, se procede a la elaboracion del ramo.	30 a 50 minutos	oasis floral, cintas, papel decorativo, bases (cajas, floreros), silicona,	administradora y operaria: el apoyo operativo será por turnos o servicios ocasionales pagados con recursos propios. No se contemplan como empleo a generar con Fondo emprender
entrega a domiciliario y toma de evidencias	5 a 20 minutos	maleta para domicilios, moto o carro	administradora y operaria: el apoyo operativo será por turnos o servicios ocasionales pagados con recursos propios. No se contemplan como empleo a generar con Fondo emprender

CAPACIDAD INSTALADA PRODUCTO O SERVICIO 3:
Es el cálculo de la cantidad máxima que usted puede producir o atender del **producto o servicio 3** con lo que tiene disponible, teniendo en cuenta sus herramientas, el tiempo de trabajo y el apoyo de las personas que participan en la actividad. No se calcula por persona, sino por **todo lo que el negocio puede producir o atender en conjunto.**

Producción o servicios por hora (Número)	Horas de trabajo día	Días de trabajo en el mes	Total unidades al mes
0,5	2	26	26

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**



Solo debe marcar una opción	Marque con X
Persona Natural	
Persona Natural con Establecimiento de Comercio	X
Asociación	
Asociación Campesina	
Cooperativa	
Sociedad de Acciones Simplificada S.A.S (solo 1 socio)	
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 detallada del trámite a realizar	Costo ($)	Tiempo requerido (Días)
Constitución Legal (Para Línea CREAR) **RECUERDE QUE ESTE VALOR ES UN RUBRO NO FINANCIABLE Y DEBE SER ASUMIDO POR EL EMPRENDEDOR O GRUPO ASOCIATIVO.**	Camara y comercio. Constituir la empresa en camara de comercio como persona natural con establecimiento de comercio	$ 220.000	1

Certificado de Bomberos	Se solicitara ante Bomberos la visita para obtener el Concepto Técnico de Seguridad Humana y Protección Contra Incendios. Los documentos a presentar son RUT actualizado. Certificado de Cámara de Comercio. Cédula	$ 60.000	3
Impuesto de industria y comercio	permiso municipal para operar legalmente. este es un trámite ante la Secretaría de Hacienda Municipal. El impuesto se declara anualmente y es del 8% sobre el valor de las ventas en el Libano según el Acuerdo Municipal N° 011 de 2023. Se calcula de acuerdo a la proyección de ventas del año 1, este impuesto se paga a partir del año 2. El año 1 no genera pago	$ 473.720	1
Certificado de Manipulación de Alimentos	Certificado de Manipulación de Alimentos requerido para este tipo de actividad.	$ 60.000	15
Avisos y Tableros	Debido a que se tendrá un aviso se deberá pagar este impuesto que generalmente obedece al 15% sobre el ICA. Según proyección de ventas en el año 2 se deberá pagar este impuesto	$ 71.058	1
Uso de suelos	debido al que el establecimiento tendra un punto de venta se necesitara para cumplir la normatividad	$ 22.000	1
TOTAL		$ 906.778	

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) **(Para que la acción quede contabilizada en el indicador Eventos de mercadeo debe diligenciar la actividad a realizar)**	**Cuánto vale para el primer año (Valor en $)** (Si diligenció alguna acción a realizar, debe asignarle valor aquí, si el costo de la acción es $0, **colocar $0**
gestion de redes sociales publicidad paga y diseño de contenido	$ 3.000.000
señalizacion en punto de ventas	$ 1.000.000

TOTAL	**$ 4.000.000**

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

Estrategia de promoción	Marque X	Describa la actividad a realizar **(Para que la acción quede contabilizada en el indicador Eventos de mercadeo debe diligenciar la actividad a realizar)**	**Cuánto vale para el primer año (Valor en $)** (Si diligenció alguna acción a realizar, debe asignarle valor aquí, si el costo de la acción es $0, **colocar $0**
Entrega puerta a puerta			
Muestra del producto			
Otra	X	de 5 pautas a razón cada uno de $200.000 que tendrá una duración de 15 días cada una. Se priorizaran horas píco como franja de 6 am a 8 am y 6	$ 1.000.000
Ninguna			
Total			**$ 1.000.000**

Canales de distribución	Marque X	Describa la actividad a realizar **(Para que la acción quede contabilizada en el indicador Eventos de mercadeo debe diligenciar la actividad a realizar)**	**Cuánto vale para el primer año (Valor en $)** (Si diligenció alguna acción a realizar, debe asignarle valor aquí, si el costo de la acción es $0, **colocar $0**
Punto de venta			
A domicilio	x	Los articulos son entregados por domiciliario que asume el cliente, se cubren algunas zonas rurrales cercanas.	$ 0
Con distribuidores			
Otro			
Total			**$ 0**

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)

Justificación de la proyección de ventas	El crecimiento proyectado de las ventas se sustenta en una trayectoria comprobada de más de 5 años en el mercado del Líbano, que ha permitido consolidar una base de 50 clientes fidelizados con alta tasa de recompra. La estrategia comercial se fundamenta en la captura de la demanda estacional de fechas especiales (Día de la Madre, Amor y Amistad, cumpleaños) y la incursión en el segmento corporativo para celebraciones laborales. Un factor de éxito es la especialización en el nicho del 'Libanense Ausente', utilizando canales digitales para 'acortar distancias' con personas que residen fuera del municipio o del país. Este incremento será impulsado por una inversión estratégica de $5.000.000 en marketing digital y pauta radial, junto con una innovación constante del portafolio que incluye opciones gourmet y saludables para atraer a los estratos más altos. Finalmente, la proyección es financieramente responsable al contemplar un incremento anual del 5% basado en indicadores macroeconómicos (IPP Y IPC), asegurando la competitividad de precios frente a la oferta local.



Incremento			
Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
5,0%	5,0%	5,0%	5,0%

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

Desayuno sorpresa	$ 93.000	$ 97.650	$ 102.533	$ 107.659	$ 113.042
Decoracion para eventos	$ 7.500.000	$ 7.875.000	$ 8.268.750	$ 8.682.188	$ 9.116.297
Arreglos florales	$ 100.000	$ 105.000	$ 110.250	$ 115.763	$ 121.551

Indique las unidades (Cantidades) que tiene planeado vender mes a mes y para los próximos 5 años (Casillas sombreadas en gris)

PRODUCTO O SERVICIO 1	Desayuno sorpresa

	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		A
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades
Mes 1	10	$ 930.000	30	$ 2.929.500	35	$ 3.588.638	40
Mes 2	10	$ 930.000	30	$ 2.929.500	45	$ 4.613.963	50
Mes 3	20	$ 1.860.000	30	$ 2.929.500	45	$ 4.613.963	45
Mes 4	30	$ 2.790.000	30	$ 2.929.500	35	$ 3.588.638	40
Mes 5	50	$ 4.650.000	40	$ 3.906.000	45	$ 4.613.963	50
Mes 6	50	$ 4.650.000	30	$ 2.929.500	35	$ 3.588.638	40
Mes 7	25	$ 2.325.000	30	$ 2.929.500	35	$ 3.588.638	40
Mes 8	25	$ 2.325.000	30	$ 2.929.500	35	$ 3.588.638	40
Mes 9	50	$ 4.650.000	30	$ 2.929.500	35	$ 3.588.638	40
Mes 10	20	$ 1.860.000	30	$ 2.929.500	35	$ 3.588.638	40
Mes 11	30	$ 2.790.000	35	$ 3.417.750	40	$ 4.101.300	45
Mes 12	50	$ 4.650.000	35	$ 3.417.750	40	$ 4.101.300	45
TOTAL	**370**	**$ 34.410.000**	**380**	**$ 37.107.000**	**460**	**$ 47.164.950**	**515**

PRODUCTO O SERVICIO 2	Decoracion para eventos

	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		A
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades
Mes 1	0	$ 0	0	$ 0	1	$ 8.268.750	1
Mes 2	0	$ 0	1	$ 7.875.000	1	$ 8.268.750	1
Mes 3	0	$ 0	0	$ 0	1	$ 8.268.750	1
Mes 4	1	$ 7.500.000	1	$ 7.875.000	0	$ 0	1
Mes 5	0	$ 0	1	$ 7.875.000	1	$ 8.268.750	1
Mes 6	1	$ 7.500.000	1	$ 7.875.000	1	$ 8.268.750	1
Mes 7	0	$ 0	0	$ 0	0	$ 0	1
Mes 8	1	$ 7.500.000	1	$ 7.875.000	1	$ 8.268.750	0
Mes 9	0	$ 0	0	$ 0	1	$ 8.268.750	1
Mes 10	0	$ 0	1	$ 7.875.000	1	$ 8.268.750	1

Mes 11	0	$ 0	1	$ 7.875.000	1	$ 8.268.750	2	
Mes 12	2	$ 15.000.000	1	$ 7.875.000	1	$ 8.268.750	1	
TOTAL	**5**	**$ 37.500.000**	**8**	**$ 63.000.000**	**10**	**$ 82.687.500**	**12**	

PRODUCTO O SERVICIO 3	Arreglos florales

	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		A	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	
Mes 1	5	$ 500.000	8	$ 840.000	10	$ 1.102.500	20	
Mes 2	5	$ 500.000	10	$ 1.050.000	11	$ 1.212.750	15	
Mes 3	10	$ 1.000.000	12	$ 1.260.000	35	$ 3.858.750	50	
Mes 4	10	$ 1.000.000	5	$ 525.000	10	$ 1.102.500	15	
Mes 5	15	$ 1.500.000	15	$ 1.575.000	30	$ 3.307.500	35	
Mes 6	15	$ 1.500.000	5	$ 525.000	8	$ 882.000	10	
Mes 7	10	$ 1.000.000	15	$ 1.575.000	22	$ 2.425.500	30	
Mes 8	8	$ 800.000	10	$ 1.050.000	10	$ 1.102.500	18	
Mes 9	20	$ 2.000.000	10	$ 1.050.000	15	$ 1.653.750	25	
Mes 10	6	$ 600.000	8	$ 840.000	18	$ 1.984.500	20	
Mes 11	8	$ 800.000	10	$ 1.050.000	18	$ 1.984.500	30	
Mes 12	20	$ 2.000.000	15	$ 1.575.000	50	$ 5.512.500	70	
TOTAL	**132**	**$ 13.200.000**	**123**	**$ 12.915.000**	**237**	**$ 26.129.250**	**338**	

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 ($)	**Cantidad requerida en el año 1**	Valor Total Año 1 ($)
arriendo	$ 1.200.000	12	$ 14.400.000
servicio publico	$ 500.000	12	$ 6.000.000
			$ 0
			$ 0
			$ 0
			$ 0
			$ 0
			$ 0
TOTAL	$ 1.700.000		**$ 20.400.000**



Ahora debe definir los costos variables asociados a su producto o servicio. Es decir, aquellas actividades que varían con el nivel de producción o prestación del servicio. Los costos variables, cambian cuando mi producción cambia, 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			**Desayuno sorpresa**	
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario ($)	Cantidad por unidad de producto	Valor Total ($)
HUACALES MADERA	Unidad	$ 8.000	1	$ 8.000
Portaglobos	unidad	$ 100	2	$ 200
Globos	pulgadas	$ 1.000	3	$ 3.000
Papel para tarjetas	unidad	$ 800	3	$ 2.400
Productos no perecederos y menú	gramos	$ 21.000	1	$ 21.000
TOTAL				$ 34.600

COSTOS VARIABLES PRODUCTO 2			**Decoracion para eventos**	
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario ($)	Cantidad por unidad de producto	Valor Total ($)
Arco organico globos	pulgadas	$ 200.000	1	$ 200.000
Mobiliario	unidad	$ 600.000	1	$ 600.000
Luces	metros	$ 130.000	6	$ 780.000
Juego de sillas, mesas centros de mesa	unidad	$ 2.000	150	$ 300.000
menaje	unidad	$ 3.000	150	$ 450.000
TOTAL				$ 2.330.000

COSTOS VARIABLES PRODUCTO 3			**Arreglos florales**	
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario	Cantidad por unidad de producto	Valor Total
Rosas	Unidad	$ 1.000	15	$ 15.000
Huacal madera	Unidad	$ 6.000	1	$ 6.000
Girasoles	Unidad	$ 2.500	4	$ 10.000
Cinta satinada	Metros	$ 400	4	$ 1.600
Papel tarjeteria	unidad	$ 800	2	$ 1.600
TOTAL				$ 34.200

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

PRODUCTOS O SERVICIOS	Desayuno sorpresa	Decoracion para eventos	Arreglos florales
Precio de Venta	$ 93.000	$ 7.500.000	$ 100.000

Costo Variable	$ 34.600	$ 2.330.000	$ 34.200
Margen de contribución	$ 58.400	$ 5.170.000	$ 65.800
% Participación	60%	10%	40%
Margen de contribución ponderado	$ 35.040	$ 517.000	$ 26.320
PUNTO DE EQUILIBRIO (Unidades totales)	2,939345736		
PUNTO DE EQUILIBRIO (Unidades por producto o servicio)	**2**	**0**	**1**

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	$ 5.000.000	$ 5.250.000	$ 5.512.500	$ 5.788.125
sofware contable	$ 200.000	9	$ 1.800.000	$ 1.890.000	$ 1.984.500	$ 2.083.725
Internet y telefonia movil	$ 40.000	12	$ 480.000	$ 504.000	$ 529.200	$ 555.660
Papeleria	$ 100.000	12	$ 1.200.000	$ 1.260.000	$ 1.323.000	$ 1.389.150
			$ 0	$ 0	$ 0	$ 0
			$ 0	$ 0	$ 0	$ 0
			$ 0	$ 0	$ 0	$ 0
			$ 0	$ 0	$ 0	$ 0
			$ 0	$ 0	$ 0	$ 0
			$ 0	$ 0	$ 0	$ 0
TOTAL			**$ 8.480.000**	**$ 8.904.000**	**$ 9.349.200**	**$ 9.816.660**

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.
El diligenciamiento exclusivo de este elemento se verá reflejado en el indicador de Empleos a crear con los que se compromete el emprendedor o grupo asociativo.

Dependiendo el t
de vinculación de
cargo seleccione
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

Administrador	Contrato Laboral a término indefinido	atender clientes y elaborar cotizaciones,Planificar y organizar las actividades del negocio, manejar ingresos y gastos, realizar compras de materiales, coordinar el personal y supervisar la calidad de los desayunos, detalles,arreglos florales y decoraciones, además ayudar a dar publicidad y asegurar el cumplimiento legal y contable del emprendimiento. Nota: En el primer año se tendra el gerente	$ 1.750.905	SI	$ 2.692.192	9
					$ 0	
					$ 0	
					$ 0	
					$ 0	
					$ 0	
					$ 0	
					$ 0	
					$ 0	
					$ 0	
TOTAL					**$ 2.692.192**	

Indique el número de empleos indirectos que se impactan con la implementación de su iniciativa	18

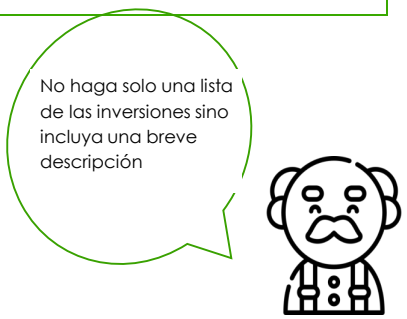
12. NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS

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

Rubros Financiables por el Fondo Emprender CREAR
1. Pago de salarios u honorarios. (En la solicitud al Fondo Emprender considere al menos 4 meses por cada empleo)
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. 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



Rubro Financiable (Seleccione de la lista desplegable)	Descripción	Valor Unitario	Cantidad	Valor Total
Adquisición de maquinaria, equipos y software	Camara de WIFI Exterior tripelete 3MP+5M WIFI 6 Color negro vigilancia	$ 400.000	1	$ 400.000
Adquisición de maquinaria, equipos y software	Computador Portátil LENOVO IdeaPad Slim 3 - 15.6" Pulgadas - AMD R3 - RAM 16GB - Disco SSD 512GB - Gris	$ 3.000.000	1	$ 3.000.000
Adquisición de maquinaria, equipos y software	Sublimadora de mug doble marca freesub	$ 600.000	1	$ 600.000
Adquisición de maquinaria, equipos y software	vitrina panoramica	$ 900.000	2	$ 1.800.000
Adquisición de maquinaria, equipos y software	Impresora EPSON Ecotank L1250 WiFi Hg - Negro	$ 1.000.000	1	$ 1.000.000
Adquisición de maquinaria, equipos y software	moviliario letras y numeros para eventos Matrimonio(MR Y MRS) , Cumpleaños (HBD) y 15 años (#) y Love	$ 7.000.000	1	$ 7.000.000
Adquisición de maquinaria, equipos y software	Maquinas inflador electrico globos bombas doble Boquilla Garantia 110v.	$ 60.000	3	$ 180.000
Adquisición de maquinaria, equipos y software	Nevera LG congelador superior 313 L NEGRO MATE Door Cooling.	$ 2.000.000	1	$ 2.000.000

Insumos para el ciclo productivo	huacalesde madera diferentes presentaciones x docenas	$ 8.000.000	1	$ 8.000.000
Insumos para el ciclo productivo	articulos de regalo (souvenires, peluches ,chocolateria, dulces, licores) x cajas	$ 8.000.000	1	$ 8.000.000
Insumos para el ciclo productivo	cajas carton para decorar	$ 3.000.000	1	$ 3.000.000
Adquisición de maquinaria, equipos y software	estanteria de madera para flores (modular)	$ 1.200.000	1	$ 1.200.000
Insumos para el ciclo productivo	Globos metalizados , latex y siliconados x caja Sempertex	$ 2.000.000	1	$ 2.000.000
Adquisición de maquinaria, equipos y software	Juegos de Estructuras MANPARAS decorativas Fiesta Metalicas x tres Unidades	$ 900.000	2	$ 1.800.000
Adquisición de maquinaria, equipos y software	Cielo raso el tela y velo suizo	$ 5.500.000	1	$ 5.500.000
Adquisición de maquinaria, equipos y software	Atril de 15 años (tallada cedro nogal, tapiceria en tercio pelo)	$ 1.500.000	1	$ 1.500.000
Adquisición de maquinaria, equipos y software	Letreros Neon LED para diferentes eventos	$ 450.000	2	$ 900.000
Adquisición de maquinaria, equipos y software	cuadros de pista de baille PL5060 PRODJ LIGHTING (3.5 X 3.5)	$ 6.000.000	1	$ 6.000.000
				$ 0
				$ 0
TOTAL INVERSIONES FIJAS				**$ 53.880.000**

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

GASTOS ANTES DE INICIAR (PREOPERATIVOS)

Rubro Financiable (Seleccione de la lista desplegable)	Descripción	Valor Unitario	Cantidad	Valor
Estrategia de comunicación		$ 5.000.000	1	$ 5.000.000
Pago de salarios u honorarios	pago de honorarios	$ 2.692.192	4	$ 10.768.768
Adquisición o arriendo de bienes muebles y vehículos automotores	arriendo mensualmente	$ 1.200.000	3	$ 3.600.000
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0

TOTAL GASTOS PREOPERATIVOS	**$ 19.368.768**

13. VALOR DE LA INICIATIVA (Tenga en cuenta los montos autorizados para las postulaciones según los Términos de Referencia de la Convocatoria)

CANTIDAD DE ASOCIADOS O INTEGRANTES	**1**	**Cumple integrantes perm**
VALOR SOLICITADO AL FONDO EMPRENDER	**$ 73.248.768**	**Cumple recursos para número de integrante registrados**
EMPLEOS A GENERAR	**1**	**Cumple empleos a gen**
CUMPLE CON RECURSOS, INTEGRANTES Y EMPLEOS	**Cumple**	

Se muestran los rangos y montos definidos en el Acuerdo 007 de 2025; sin embargo, los términos de referencia tienen la facultad de definir algunos de ellos. Se debe revisar los términos de referencia de la Convocatoria para conocer los rangos y montos permitidos en las postulaciones

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 SMMLV	Autoempleo, puesto de trabajo, empleo directo	Desde SMMLV	Hasta SMMLV	Número de socios o asociados	Autoempleo, puesto de trabajo, empleo directo	Desde SMMLV	Hasta SMMLV	Número de socios o asociados	Autoempleo, puesto de trabajo, empleo directo
42	1	200	299	5-9.	7	400	600	20	7
56	3	300	399	10-14.	8	600	900	21-26.	8
70	5	400	500	15 en adelante	10	900	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	Mi emprendimiento de eventos y desayunos sorpresa, ubicado en El Líbano, Tolima, actualmente cuenta con RUT como persona natural. Como parte del proceso de formalización y cumplimiento de la normatividad vigente en Colombia, se proyecta obtener el registro en Cámara de Comercio como persona natural con establecimiento comercial, el pago de obligaciones como el ICA municipal. Tramite relacionado con uso de suelo y certificado de tradición y libertad del predio donde operamos actualmente.
Comercial	Cuento con una identidad de marca definida mediante logo propio, presencia y promoción a través de ventas por internet y redes sociales, un portafolio de servicios personalizado según la ocasión (cumpleaños, aniversarios, fechas especiales y eventos), manejo directo de proveedores locales para garantizar calidad y cumplimiento, estrategias de atención al cliente enfocadas en la experiencia y puntualidad en las entregas, así como políticas claras de pedidos, anticipos y confirmación de servicios, lo que fortalece la confianza, el posicionamiento y el crecimiento sostenible del negocio.
Técnico	Cuento con procesos definidos para la planeación, preparación y entrega de desayunos sorpresa y montaje de eventos, incluyendo estandarización de recetas y porciones, selección y evaluación de proveedores, control de calidad de insumos, aplicación de Buenas Prácticas de Manufactura (BPM), protocolos de higiene y manipulación de alimentos, cadena de conservación y empaque adecuado para garantizar frescura, logística de transporte y tiempos de entrega, inventario básico de utensilios y equipos (neveras, termos, herramientas de decoración), así como cronograma operativo para cada evento, asegurando eficiencia, calidad y cumplimiento en el servicio.



Ambiental	prácticas responsables como la reducción y adecuada separación de residuos (orgánicos y reciclables), uso de empaques biodegradables o reutilizables cuando es posible, manejo higiénico de desechos alimentarios, compra responsable a proveedores locales para disminuir impacto ambiental, control en el consumo de agua y energía durante la preparación de los productos, y cumplimiento de las normas municipales relacionadas con disposición de residuos y control de ruido en eventos, promoviendo así un servicio sostenible y amigable con el medio ambiente.
Ventas	Implemento estrategias comerciales enfocadas en la captación y fidelización de clientes mediante promoción en redes sociales y canales digitales, atención personalizada por WhatsApp y otras plataformas, manejo de catálogo o portafolio con precios definidos, políticas claras de cotización, anticipos y confirmación de pedidos, seguimiento postventa para medir satisfacción, promociones en fechas especiales y alianzas con proveedores o comercios locales, con el objetivo de aumentar la visibilidad, fortalecer la confianza del cliente y garantizar el crecimiento continuo del negocio. Tengo ventas mensuales de $2.000.000 de pesos en temporada baja y de hasta $15 millones en termporadas altas gracias a la contratación de eventos.

En este espacio puede colocar enlaces de redes sociales, páginas web, información de clientes o demás que considere que evidencien el avance de la iniciativa propuesta

Tengo las siguientes redes sociales: FACEBOOK: https://www.facebook.com/share/1RSVk1SzJH/ INSTAGRAM: https://www.instagram.com/mi_rinconcito23?igsh=MWdoNDA0ZnF1bWp6OA== TIKTOK: https://www.tiktok.com/@rinconcitodetalles2727?_r=1&_t=ZS-94zctwACcqa
Tengo una trayectoria de más de 5 años en el municipio, lo que me ha dado reconocimiento en el municipio. Tengo una base de datos de 50 clientes fidelizados y constantemente llegan nuevos con opción de recompra. Soy reconocida por manejar precios competitivos y por organizar eventos adecuados al presupuesto del cliente. Mi trayectoría y precisión a la hora de ofrecer mis servicios hace que mi emprendimiento tenga un crecimiento exponencial año tras año, siendo este mi unico sustento y el de mi familia.

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.

Rubro Financiable	Mes 1 ($)	Mes 2 ($)	Mes 3 ($)	Mes 4 ($)	Mes 5 ($)	Mes 6 ($)	Mes 7 ($)	Mes 8 ($)	Mes 9 ($)
Estrategia de Comunicación	$ 1.000.000	$ 1.000.000	$ 1.000.000	$ 1.000.000	$ 1.000.000				
Pago de Honorarios	$ 2.692.192	$ 2.692.192	$ 2.692.192	$ 2.692.192					
Arriendo mensual	$ 1.200.000	$ 1.200.000	$ 1.200.000						
Maquinaria y equipo	$ 17.962.667	$ 17.962.667	$ 17.954.666						
TOTAL	**$ 22.854.859**	**$ 22.854.859**	**$ 22.846.858**	**$ 3.692.192**	**$ 1.000.000**	**$ 0**	**$ 0**	**$ 0**	**$ 0**

TOTAL PLAN OPERATIVO	**$ 73.248.768**	**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	genero un impacto económico positivo en la región, ya que dinamizo la economía local mediante la compra constante de insumos a proveedores del municipio y sus alrededores (panaderías, floristerías, papelerías y comercios varios), promoviendo el encadenamiento productivo; además, contribuyo a la generación de ingresos y oportunidades de empleo directo e indirecto, fortaleciendo el comercio local y aportando al desarrollo económico del territorio.
Ambiental	genero un impacto ambiental responsable mediante la implementación de prácticas sostenibles como la correcta separación y disposición de residuos, el uso de empaques biodegradables o reutilizables cuando es posible, la reducción del desperdicio de alimentos mediante una planeación adecuada de insumos, la compra a proveedores locales para disminuir la huella de transporte y el uso eficiente de agua y energía en los procesos de preparación y montaje, contribuyendo así al cuidado del medio ambiente y a una cultura empresarial sostenible en el municipio.
Social	Impacto social positivo al fortalecer los lazos familiares y comunitarios a través de celebraciones significativas, promover el apoyo al comercio local mediante la compra a proveedores de la región y contribuir a la generación de oportunidades de ingreso y empleo. Asimismo, fomenta valores como el emprendimiento, la creatividad y el servicio, aportando al bienestar emocional de los clientes y al desarrollo social del municipio. La empresa priorizará la contratación de otras mujeres víctimas de la región para los servicios operativos de los eventos generando empleo a personas en condiciones de vulnerabilidad
Tecnológico	Mi emprendimiento incorpora el uso de redes sociales y herramientas tecnológicas como medio principal de promoción, comunicación y gestión comercial, lo que permite una mayor difusión en el mercado local, atención oportuna a los clientes y fortalecimiento de la marca. Asimismo, el uso de aplicaciones de mensajería, plataformas digitales y herramientas básicas de administración facilita el control de pedidos, inventarios, ingresos y gastos, optimizando los recursos y mejorando la eficiencia en la toma de decisiones.

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	El valor de este indicador se define de acuerdo con la información descrita en el punto 11. Equipo de Trabajo donde se registran 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	5	Debe darse cumplimiento a la realización de eventos de transferencia de conocimiento los cuales se programarán de manera concertada con el SENA
Presupuesto	$ 73.248.768	Debe darse cumplimiento a la ejecución de los recursos solicitados al Fondo Emprender
Producción a generar Año 1	507	Unidades a producir o servicios a prestar en el Año 1
Ventas a generar Año 1	$ 85.110.000	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?
iNNpulsa Colombia	Publico	Tolima	acompañamiento para escalamiento. consultorías, programas de aceleración y oportunidades de visibilidad .
Camara y Comercio	Publico	Tolima	Acompañamiento en formalización, asesoría empresarial y programas de fortalecimiento para MiPymes
Alcaldia del Libano	publico	tolima	Apoyo en promoción, participación en ferias y eventos del municipio

19. ASOCIATIVIDAD

Diligenciar este elemento y la Hoja Grupo Asociativo para los proyectos que se presentan de manera asociativa

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?

Describa la trayectoria (si la hay) como grupo asociativo dando respuesta principalmente a estos interrogantes:
¿Qué actividad productiva vienen realizando juntos?
¿Tienen un espacio físico compartido para trabajar (predio, local, taller, galpón, parcela)? ¿Cómo se coordinan para producir o prestar el servicio día a día? ¿Alguna institución pública o privada del municipio los conoce y puede referenciarlos?

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

Indicar las principales responsabilidades que tendrá la asociación

AÑO 4

Ingr

$ 4.30

$ 5.38

$ 4.84

$ 4.30

$ 5.38

$ 4.30

$ 4.30

$ 4.30

$ 4.30

$ 4.30

$ 4.84

$ 4.84

$ 55.4

AÑO 4

Ingr

$ 8.68

$ 8.68

$ 8.68

$ 8.68

$ 8.68

$ 8.68

$ 8.68

$

$ 8.68

$ 8.68

$ 17.3
$ 8.68
$ 104.1
AÑO 4
Ingr
$ 2.31
$ 1.73
$ 5.78
$ 1.73
$ 4.05
$ 1.15
$ 3.47
$ 2.08
$ 2.89
$ 2.31
$ 3.47
$ 8.10
$ 39.1

	$
	$
	$
	$
	$ 1

tipo
el
Si ó

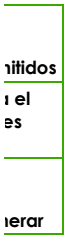
Límites r
financia

lquisición d
e bienes m
hículos aut

Adecuaci
remodela
estructu

ecuacione

as para el r
echos de p
telectual o


itidos
el
es
erar