



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

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
JOSE GREGORIO GONZALEZ RAMIREZ	CC	93.338.532
NOMBRE DE LA INICIATIVA	DEPARTAMENTO	MUNICIPIO
AREPAS DON JOSE	Boyacá	Sogamoso

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

CATEGORÍA DEL SECTOR ECONÓMICO DE LA INICIATIVA	SECTOR	ACTIVIDAD ECONÓMICA
TODOS_LOS_SECTORES	INDUSTRIAS_MANUFACTURERAS	1051 Elaboración de productos de molinería

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

Para desarrollar su iniciativa productiva, unidad productiva, unidad económica, modelo o plan de negocio debe contar con un lugar de operaciones. Si llega a ser beneficiario de los recursos del Fondo Emprender, en el momento de la suscripción del contrato de cooperación empresarial, se debe evidenciar la gestión del sitio de operaciones; para este caso, se solicita que, se presente uso de suelos donde se tiene planeado realizar la actividad económica y el certificado de tradición donde se demuestre la sana posesión del inmueble o certificación de la sana posesión (Alcaldía). Si el predio está en sucesión se recomienda haber iniciado el proceso o iniciarlo y que se cuente con la autorización de todos los involucrados.

El plazo máximo será no mayor a un mes de la suscripción del acta de inicio del contrato de cooperación empresarial para estos documentos. En caso de superar este plazo, el contrato de cooperación empresarial se terminará unilateralmente, por lo que es fundamental prever el lugar de operaciones de su iniciativa productiva, unidad productiva, unidad económica, modelo o plan de negocio desde este momento, la formulación.

Al tomar la decisión de desarrollar una iniciativa productiva, unidad productiva, unidad económica, modelo o plan de negocio es importante tener clara la información de ¿Qué queremos hacer? ¿Cómo lo vamos a hacer? ¿Que vamos a vender? ¿Quien nos va a comprar? entre otros. Con el acompañamiento del SENA, vamos a orientarlo para que construya su iniciativa productiva.

Atención a esta información



Usted podrá exponer acá su proyecto, iniciativa productiva, unidad productiva, unidad económica, modelo o plan de negocio, siga atentamente las indicaciones en cada elemento. **DILIGENCIE ÚNICAMENTE LAS CELDAS SOMBRADAS EN GRIS. Solo se considerará la información que se pueda visualizar en cada celda, SER CONCRETOS CON LA INFORMACIÓN.**

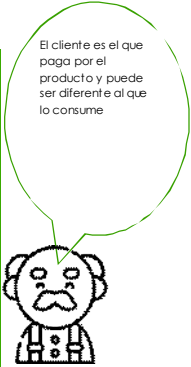
INSTRUCCIONES GENERALES:

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

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

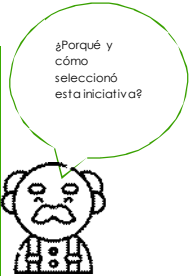
CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE O CONSUMIDOR	CUALIDADES DEL CLIENTE O CONSUMIDOR
En este espacio describa las características del cliente o consumidor que comprará su producto o servicio. Indique dónde vive (vereda, municipio o ciudad), su estrato, edad y género. Explique su capacidad de compra, es decir, si tiene los ingresos suficientes y la frecuencia para poder pagar por el producto o servicio. Señale si trabaja y en qué, si tiene hijos y si vive en casa propia o en alquiler. También describa sus hábitos de consumo, como cada cuánto compra, qué cantidad consume y qué prefiere al momento de elegir. Incluya cifras o estadísticas que ayuden a mostrar mejor este perfil.	En este espacio debe describir con detalle cómo es su cliente en cuanto a gustos y preferencias. Mencione qué cosas le gustan, qué le da miedo, qué lo hace feliz y cuáles son sus valores. También puede contar qué le gusta comer, si disfruta viajar u otras actividades que hagan parte de su vida. La idea es conocer al cliente como a un familiar cercano, entendiendo sus costumbres, motivaciones y forma de vivir, para saber mejor cómo ofrecerle el producto o servicio.
CLIENTE	
La iniciativa comercializa sus productos mediante un canal directo, es decir, del productor al consumidor final, sin intermediarios. Por esta razón, las características del cliente corresponden a las mismas del consumidor final.	La iniciativa comercializa sus productos mediante un canal directo, es decir, del productor al consumidor final, sin intermediarios. Por esta razón, las cualidades del cliente corresponden a las mismas del consumidor final.
CONSUMIDOR	
Los consumidores de arepas de maíz pelao y envueltos de mazorca se encuentran principalmente en el municipio de Sagamoso y municipios cercanos de la provincia de Sugamuxi. Pertenecen principalmente a los estratos socioeconómicos 2, 3 y 4, con edades entre los 30 y 65 años, tanto hombres como mujeres.	El consumidor de Arepas Don José es una persona que valora las tradiciones gastronómicas de la región y prefiere alimentos elaborados de manera artesanal y con ingredientes naturales.
Los hábitos de consumo se concentran especialmente en desayunos, onces y acompañamiento de comidas familiares. La frecuencia de compra suele ser semanal o quincenal, adquiriendo entre uno y varios paquetes según el tamaño de la familia. Al momento de elegir el producto, valoran la frescura, el sabor tradicional, la calidad de los ingredientes, la higiene en la preparación y una adecuada relación entre calidad y precio.	Busca alimentos prácticos, frescos y de buen sabor, que puedan consumirse en cualquier momento del día. Sus principales motivaciones de compra son la calidad, el sabor auténtico, la confianza en el productor y los precios accesibles.
	Prefiere productos elaborados con maíz natural frente a alimentos ultraprocesados y suele tomar sus decisiones de compra basadas en recomendaciones de familiares, amigos y conocidos, así como en experiencias previas de consumo satisfactorias.



2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA O NECESIDAD QUE SE PRETENDE SOLUCIONAR

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

Los consumidores de Arepas Don José tienen la necesidad de acceder a alimentos nutritivos, tradicionales y de fácil preparación que les permitan optimizar el tiempo destinado a la elaboración de comidas en el hogar. Muchas familias no disponen del tiempo necesario para realizar los procesos artesanales de selección, cocción, molienda y moldeado del maíz requeridos para la preparación de arepas y envueltos de forma casera.	¿Porqué y cómo seleccionó esta iniciativa?
La iniciativa contribuye a solucionar esta necesidad mediante la oferta de arepas y envueltos elaborados con materias primas de calidad, listos para consumir o preparar en pocos minutos, garantizando un abastecimiento constante y un producto estandarizado. De esta manera, brinda conveniencia y practicidad a los consumidores, quienes pueden disfrutar de alimentos tradicionales sin invertir largas jornadas en su preparación.	
Adicionalmente, Arepas Don José contribuye al rescate y conservación de la tradición gastronómica boyacense, ofreciendo productos que forman parte de la alimentación cotidiana y de la identidad cultural de la región. Así, satisface la preferencia de los consumidores por alimentos típicos, autóctonos y de sabor tradicional, fortaleciendo el arraigo cultural y las costumbres alimentarias locales.	



3. LA COMPETENCIA (Quien más lo hace?)

Siempre hay competencia, hay que reconocerlo y son esos que hacen lo mismo que queremos hacer, o los que con su producto o servicio reemplazan lo que queremos hacer, describa tres (3) competidores y en qué se diferencia de ellos.

Nombre del competidor	Localización geográfica (Departamento, Municipio)	Producto o Servicio	Precio (Solo colocar valor \$)	Ventajas del competidor comparado con la iniciativa que se postula	Desventajas del competidor comparado con la iniciativa que se postula
DAKOS AREPAS GRILL	SOGAMOSO	AREPAS DE PEITO	\$ 7.000.00	Cuenta con una mayor capacidad de producción, lo que le permite ofrecer precios más competitivos en el mercado.	El producto contiene una menor cantidad de queso, lo que reduce su valor agregado y atractivo para algunos consumidores.
AREPAS ROSITA	SOGAMOSO	AREPAS DE PEITO	\$ 6.000.00	Tiene una mayor presencia y posicionamiento en redes sociales, facilitando la promoción y alcance de clientes potenciales.	El producto presenta un menor tamaño y peso, y al no ser asado tiene una vida útil más corta en comparación con la iniciativa.
SABROSITAS SOGAMOSO	SOGAMOSO	AREPAS DE PEITO	\$ 9.000.00	Cuenta con una marca reconocida y una presentación del producto atractiva para el consumidor.	Su comercialización se enfoca principalmente en ventas al por mayor, limitando el acceso a clientes que desean comprar pequeñas cantidades.

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

Arepas Don José se diferencia de sus competidores por ofrecer arepas con mayor cantidad de queso, mayor tamaño y peso, lo que brinda más valor al consumidor. Además, sus arepas son asadas, lo que mejora su conservación y vida útil. A esto se suma el sabor tradicional y la calidad de los ingredientes, características que hacen del producto una opción competitiva en el mercado local.

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

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

El proyecto consiste en:

la produccion y comercializacion de arepas rellenas de queso y envueltos

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

Nuestro:

producto arepas y envueltos

Ayuda:

a los consumidores de hogares a consumir un producto de buena calidad y

Que:

suple la necesidad de alimentacion y nutricion

Mediante:

un producto elaborado con materias primas de buena calidad

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.



5. PRODUCTOS O SERVICIOS

Relacione los productos o servicios a ofrecer al cliente. Describalos, 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
AREPAS DE PETO	Arepa de maíz peto rellena de queso doble crema	paquete X 5	paquete x 5
ENVUELTO	Envuelto de mazorca relleno de queso, bocadillo y uvas pasas	Unidad	Unidad



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

AREPAS DE PETO			
Actividad a realizar (No solo coloque la actividad, descríbalas)	Tiempo para realizarla (Días, horas, minutos)	Equipo o Maquinaria requerida	Quién realiza la actividad (Ej: Administrador, operario, veterinario, agrónomo)
Remojo del maíz peto para hidratar el grano antes de la cocción.	2 Horas	Caneca plástica	Emprendedor
Cocción del maíz hasta obtener la textura adecuada.	2 Horas	Estufa industrial y olla	Emprendedor
Molienda del maíz cocido para obtener la masa.	1 Hora	Molino	Emprendedor
Moldeado de las arepas y adición del queso.	1 Hora	Mesa de trabajo	Emprendedor
Asado de las arepas para su cocción final.	1 Hora	Plancha	Emprendedor
Empaque y almacenamiento para la venta.	1 Hora	Bolsas de empaque	Emprendedor

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

ENVUELTOS			
Actividad a realizar (No solo coloque la actividad, describala)	Tiempo para realizarla (Días, horas, minutos)	Equipo o Maquinaria requerida	Quién realiza la actividad (Ej: Administrador, operario, veterinario, agrónomo)
Extracción y limpieza de los ameros.	30 Minutos	Herramientas manuales	Emprendedor
Desgranado de la mazorca.	1 Horas	Herramientas manuales	Emprendedor
Molienda del maíz.	2 Horas	Molino	Emprendedor
Mezcla de ingredientes	20 Minutos	Recipiente plástico	Emprendedor
Empaque de la mezcla en los ameros.	20 Minutos	Mesa de trabajo	Emprendedor
Cocción de los envueltos.	2 Horas	Estufa industrial	Emprendedor
Enfriamiento y empaque final.	1 Horas	Mesa de trabajo y bolsas	Emprendedor

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

[illegible]

7. TRÁMITES LEGALES (PERMISOS Y LICENCIAS)

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

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

¿Cuál?



Es importante conocer las obligaciones que se adquieren con cada forma de legalización

¿Cuáles son las normas, permisos, registros, licencias, notificaciones, requeridos para funcionar? **Describalas detalladamente**. Es fundamental todo el proceso de investigación y conocimiento que se tenga de los requerimientos legales, normativos, permisos, licencias y demás que se requieran para poner en ejecución su iniciativa.

Norma, Permiso, Licencia, Registro a cumplir	Descripción del trámite a realizar	Costo (\$)	Tiempo requerido (Días)
Constitución Legal (Para Línea CREAR)			
Certificado de Manipulación de Alimentos	Capacitación obligatoria para garantizar las buenas prácticas de manufactura e inocuidad de los alimentos.	\$ 0	8
TOTAL		\$ 0	

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

¿De qué forma espera que los clientes sepan de sus productos o servicios? Indique los canales para comunicar su producto a la comunidad.

Estrategia de comunicación Indique la acción a realizar (Ejemplo: Página Web, Tarjetas, Pendones, entre otros)	Cuánto vale para el primer año
Publicación y promoción a través de WhatsApp	\$ 0
Publicaciones en Facebook e Instagram	\$ 0
TOTAL	\$ 0

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

Estrategia de promoción	Marque X	Describa la actividad a realizar	Cuánto vale para el primer año (Valor en \$)
Entrega puerta a puerta	X	Distribución de información y oferta de productos a clientes cercanos.	\$ 0
Muestra del producto			
Otra			
Ninguna			
Total			\$ 0

Canales de distribución	Marque X	Describa la actividad a realizar	Cuánto vale para el primer año (Valor en \$)
Punto de venta	X	Venta directa al consumidor en el establecimiento.	\$ 0
A domicilio			
Con distribuidores			
Otro	X	Venta en ferias, eventos y por encargo mediante WhatsApp.	\$ 0
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 (Índice de precios al consumidor) y el IPP (Índice de precios al productor)

Incremento			
Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
5.0%	5.0%	5.0%	5.0%



Diligenciar únicamente las celdas en gris

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

Producto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
AREPAS DE PETO	\$ 10,000.00	\$ 10,500	\$ 11,025	\$ 11,576	\$ 12,155
ENVUELTOS	\$ 3,000.00	\$ 3,150	\$ 3,308	\$ 3,473	\$ 3,647
0		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0

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

PRODUCTO 1			AREPAS DE PETO							
	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos
Mes 1	400	\$ 4,000,000	420	\$ 4,410,000	441	\$ 4,862,025	463.05	\$ 5,360,383	486.2025	\$ 5,909,822
Mes 2	400	\$ 4,000,000	420	\$ 4,410,000	441	\$ 4,862,025	463.05	\$ 5,360,383	486.2025	\$ 5,909,822
Mes 3	400	\$ 4,000,000	420	\$ 4,410,000	441	\$ 4,862,025	463.05	\$ 5,360,383	486.2025	\$ 5,909,822
Mes 4	400	\$ 4,000,000	420	\$ 4,410,000	441	\$ 4,862,025	463.05	\$ 5,360,383	486.2025	\$ 5,909,822
Mes 5	400	\$ 4,000,000	420	\$ 4,410,000	441	\$ 4,862,025	463.05	\$ 5,360,383	486.2025	\$ 5,909,822
Mes 6	400	\$ 4,000,000	420	\$ 4,410,000	441	\$ 4,862,025	463.05	\$ 5,360,383	486.2025	\$ 5,909,822
Mes 7	400	\$ 4,000,000	420	\$ 4,410,000	441	\$ 4,862,025	463.05	\$ 5,360,383	486.2025	\$ 5,909,822
Mes 8	400	\$ 4,000,000	420	\$ 4,410,000	441	\$ 4,862,025	463.05	\$ 5,360,383	486.2025	\$ 5,909,822
Mes 9	400	\$ 4,000,000	420	\$ 4,410,000	441	\$ 4,862,025	463.05	\$ 5,360,383	486.2025	\$ 5,909,822
Mes 10	400	\$ 4,000,000	420	\$ 4,410,000	441	\$ 4,862,025	463.05	\$ 5,360,383	486.2025	\$ 5,909,822
Mes 11	400	\$ 4,000,000	420	\$ 4,410,000	441	\$ 4,862,025	463.05	\$ 5,360,383	486.2025	\$ 5,909,822
Mes 12	400	\$ 4,000,000	420	\$ 4,410,000	441	\$ 4,862,025	463.05	\$ 5,360,383	486.2025	\$ 5,909,822
TOTAL	4800	\$ 48,000,000	5040	\$ 52,920,000	5292	\$ 58,344,300	5556.6	\$ 64,324,591	5834.43	\$ 70,917,861

PRODUCTO 2			ENVUELTO							
	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos
Mes 1	600	\$ 1,800,000	630	\$ 1,984,500	661.5	\$ 2,187,911	694.575	\$ 2,412,172	729.30375	\$ 2,659,420
Mes 2	600	\$ 1,800,000	630	\$ 1,984,500	661.5	\$ 2,187,911	694.575	\$ 2,412,172	729.30375	\$ 2,659,420
Mes 3	600	\$ 1,800,000	630	\$ 1,984,500	661.5	\$ 2,187,911	694.575	\$ 2,412,172	729.30375	\$ 2,659,420
Mes 4	600	\$ 1,800,000	630	\$ 1,984,500	661.5	\$ 2,187,911	694.575	\$ 2,412,172	729.30375	\$ 2,659,420
Mes 5	600	\$ 1,800,000	630	\$ 1,984,500	661.5	\$ 2,187,911	694.575	\$ 2,412,172	729.30375	\$ 2,659,420
Mes 6	600	\$ 1,800,000	630	\$ 1,984,500	661.5	\$ 2,187,911	694.575	\$ 2,412,172	729.30375	\$ 2,659,420
Mes 7	600	\$ 1,800,000	630	\$ 1,984,500	661.5	\$ 2,187,911	694.575	\$ 2,412,172	729.30375	\$ 2,659,420
Mes 8	600	\$ 1,800,000	630	\$ 1,984,500	661.5	\$ 2,187,911	694.575	\$ 2,412,172	729.30375	\$ 2,659,420
Mes 9	600	\$ 1,800,000	630	\$ 1,984,500	661.5	\$ 2,187,911	694.575	\$ 2,412,172	729.30375	\$ 2,659,420
Mes 10	600	\$ 1,800,000	630	\$ 1,984,500	661.5	\$ 2,187,911	694.575	\$ 2,412,172	729.30375	\$ 2,659,420
Mes 11	600	\$ 1,800,000	630	\$ 1,984,500	661.5	\$ 2,187,911	694.575	\$ 2,412,172	729.30375	\$ 2,659,420
Mes 12	600	\$ 1,800,000	630	\$ 1,984,500	661.5	\$ 2,187,911	694.575	\$ 2,412,172	729.30375	\$ 2,659,420
TOTAL	7200	\$ 21,600,000	7560	\$ 23,814,000	7938	\$ 26,254,935	8334.9	\$ 28,946,066	8751.645	\$ 31,913,038

PRODUCTO 3			0							
	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos
Mes 1		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0
Mes 2		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0
Mes 3		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0
Mes 4		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0
Mes 5		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0
Mes 6		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0
Mes 7		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0
Mes 8		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0
Mes 9		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0
Mes 10		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0
Mes 11		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0
Mes 12		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0
TOTAL	0	\$ 0	0	\$ 0	0	\$ 0	0	\$ 0	0	\$ 0

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 (\$)
Servicio de agua	\$ 60,000	12	\$ 720,000
Servicio de gas	\$ 80,000	12	\$ 960,000
Servicio de internet y telefonía	\$ 60,000	12	\$ 720,000
Publicidad - promoción - Transporte	\$ 100,000	12	\$ 1,200,000
Servicio de energía eléctrica	\$ 50,000	12	\$ 600,000
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
TOTAL	\$ 350,000		\$ 4,200,000

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			AREPAS DE PETO	
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario (\$)	unidad de producto	Valor Total (\$)
MAIZ PETO	GRAMOS	\$ 5	300	\$ 1,500
QUESO DOBLE CREMA	GRAMOS	\$ 25	150	\$ 3,750
SAL	GRAMOS	\$ 2	20	\$ 40
BOLSA	UNIDAD	\$ 100	1	\$ 100
				\$ 0
TOTAL				\$ 5,390

COSTOS VARIABLES PRODUCTO 2			ENVUELTO	
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario (\$)	Cantidad por unidad de producto	Valor Total (\$)
MAZORCA	GRAMOS	\$ 20	50	\$ 1,000
MARGARINA	GRAMOS	\$ 20	10	\$ 200
AZUCAR	GRAMOS	\$ 10	10	\$ 100
QUESO	GRAMOS	\$ 25	15	\$ 375
BOCADILLO	GRAMOS	\$ 10	20	\$ 200
TOTAL				\$ 1,875

COSTOS VARIABLES PRODUCTO 3			0	
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario	Cantidad por unidad de producto	Valor Total
1				\$ 0
2				\$ 0
3				\$ 0
4				\$ 0
5				\$ 0
TOTAL				\$ 0

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

PRODUCTOS O SERVICIOS	AREPAS DE PETO	ENVUELTO	0
Precio de Venta	\$ 10,000	\$ 3,000	\$ 0
Costo Variable	\$ 5,390	\$ 1,875	\$ 0

Margen de contribución	\$ 4,610	\$ 1,125	\$ 0
% Participación	50%	50%	
Margen de contribución ponderado	\$ 2,305	\$ 563	\$ 0
PUNTO DE EQUILIBRIO (Unidades totales)	122.0575414		
PUNTO DE EQUILIBRIO (Unidades)	61	61	0

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	Año 5
Publicidad	Anual	Anual	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
TOTAL			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0

11. EQUIPO DE TRABAJO

Diligencie cada uno de los cargos (autoempleo, puesto de trabajo, empleo directo) que harán parte del equipo de trabajo, sea cuidadosa(o) con el diligenciamiento dado que así deberá ejecutarse en la implementación del proyecto. Describa detalladamente las principales funciones o actividades a realizar.



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

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

Rol o cargo	Tipo de vinculación	Principales Funciones o Actividades a realizar	Asignación Mensual (\$)	Factor prestacional	Total Asignación Mensual	Meses requeridos en Año 1
EMPRENDEDOR	Jornal	Realizar las compras de materias primas , hacer pedidos y realizar la distribución de producto	\$ 1,500,000	NO	\$ 1,500,000	12
AYUDANTE	Jornal	Preparar la materia prima, ayudar en el proceso de cocción y empaque	\$ 800,000	NO	\$ 800,000	12

					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
TOTAL					\$ 2,300,000	

Indique el número de empleos indirectos que se impactan con la implementación de su iniciativa	2
--	---

12. NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS

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

Rubros Financiados por el Fondo Emprender CREAM

1. Pago de salarios u honorarios.
2. Insumos para el ciclo productivo (materia prima y bienes en proceso) que contribuyan de manera directa o que forman parte del proceso de producción.
3. Adquisición de maquinaria, equipos y software.
4. Costos que se generen por permisos, licencias y registros, requeridos por la ley para el normal funcionamiento de la iniciativa empresarial.
5. Las adecuaciones o remodelaciones estructurales y locativas del inmueble donde se desarrollará la iniciativa empresarial.
6. Financiar las adecuaciones técnicas necesarias para el proceso productivo o montaje industrial. Para estos fines se entiende por adecuación técnica toda obra civil que sea indispensable para el desarrollo de la actividad y ejecución de la iniciativa empresarial, rubro que en ningún caso podrá ser utilizado con fines de vivienda del beneficiario.
7. Adquisición de franquicias, siempre y cuando, además de los criterios señalados en el presente Acuerdo, este modelo de negocio genere valor agregado sustentado.

1. INVERSIONES FIJAS

En este punto se debe describir

Infraestructura, Terrenos y Construcciones

Maquinaria y Equipo

Muebles y Enseres

Equipo de transporte y carga

Equipos de cómputo, comunicaciones y otras herramientas

Semovientes

Cultivos permanentes

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

[illegible]

			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
TOTAL INVERSIONES FIJAS			\$ 5,000,000

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)			
Descripción	Valor Unitario	Cantidad	Valor
Estrategia de Comunicación	\$ 0	1	\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
TOTAL GASTOS PREOPERATIVOS			\$ 0

13. VALOR DE LA INICIATIVA

TOTAL INICIATIVA - VALOR SOLICITADO AL FONDO EMPRENDER	\$ 5,000,000	3.51	SMMLV
NÚMERO DE SOCIOS O ASOCIADOS	1		

SMMLV

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	Hasta SMMLV	Número de socios o asociados	Autoempleo, puesto de trabajo, empleo directo	Hasta SMMLV	Número de socios o asociados	Autoempleo, puesto de trabajo, empleo directo
42	1	299	5-9,	7	600	20	7
56	3	399	10-14,	8	900	21-26,	8
70	5	500	15 en adelante	10	1100	27 en adelante	10

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

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

Legal	Cuenta con RUT y desarrolla la actividad económica como persona natural.
Comercial	Tiene clientes recurrentes en Sogamoso y municipios cercanos, atendidos mediante venta directa.
Técnico	Cuenta con experiencia en la elaboración de arepas y envueltos, así como con molino, estufa industrial, plancha y utensilios necesarios para la producción.
Ambiental	Realiza separación de residuos y utiliza ameros de mazorca como envoltura natural para los envueltos.
Ventas	Realiza ventas permanentes de arepas y envueltos, generando ingresos y manteniendo una demanda constante de sus productos.



x

15. PLAN OPERATIVO

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

Categoría	Mes 1 (\$)	Mes 2 (\$)	Mes 3 (\$)	Mes 4 (\$)	Mes 5 (\$)	Mes 6 (\$)	Mes 7 (\$)	Mes 8 (\$)	Mes 9 (\$)
Inversión Fija	\$ 5,000,000								
TOTAL	\$ 5,000,000	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0

TOTAL PLAN OPERATIVO	\$ 5,000,000	CORRESPONDE A VALOR SOLICITADO AL FONDO
----------------------	--------------	---

16. IMPACTO

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

Económico	Genera ingresos para el emprendedor y compra materias primas a proveedores locales.
Ambiental	Utiliza ameros de mazorca como envoltura natural y realiza una adecuada disposición de residuos.
Social	Conserva las tradiciones gastronómicas de la región y ofrece alimentos de calidad a la comunidad.
Tecnológico	Utiliza maquinaria básica para la producción y WhatsApp para la promoción y venta de los productos.

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	2	Debe darse cumplimiento al indicador descrito en el punto 11. Equipo de Trabajo frente a los cargos, actividades a realizar y tipo de contratación.
Eventos de mercadeo	0	Debe darse cumplimiento al indicador descrito en el punto 8. Canales frente a los eventos a realizarse para visibilizar el proyecto.
Contrapartidas	0	Debe darse cumplimiento a la realización de eventos de transferencia de conocimiento los cuales se programarán de manera concertada con el SENA
Presupuesto	\$ 5,000,000	Debe darse cumplimiento a la ejecución de los recursos solicitados al Fondo Emprender
Producción a generar Año 1	12000	Unidades a producir o servicios a prestar en el Año 1
Ventas a generar Año 1	\$ 69,600,000	Ventas a generar en el Año 1

18. MAPA DE ACTORES

Indique actores de otras instituciones diferentes al SENA que puedan ayudar al desarrollo de su iniciativa empresarial (Pueden ser del sector público, del sector privado, y demás que considere)

Nombre	Actor (Internacional, Nacional, Público, Privado)	Localización Geográfica	¿Qué necesita o requiere del actor clave?
Alcalde/a Municipal de Sogamoso	Público	Sogamoso, Boyacá	Apoyo en ferias, eventos comerciales y promoción
Nombre	Actor (Internacional, Nacional, Público, Privado)	Localización Geográfica	¿Qué necesita o requiere del actor clave?
Instituciones educativas y empresas de la región	Público/Privado	Sogamoso, Boyacá	Compra de productos para eventos, reuniones