

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
GLADYS HERMINIA LOPEZ AVELLA	CC	1,002,414,890
NOMBRE DE LA INICIATIVA	DEPARTAMENTO	MUNICIPIO
FINCA GLADYS	Boyacá	SOGAMOSO

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

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

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

CATEGORÍA DEL SECTOR ECONÓMICO DE LA INICIATIVA	SECTOR	ACTIVIDAD ECONÓMICA
TODOS LOS SECTORES	TURA, GANADERÍA, CAZA, SILVICULTURA, \	0113 Cultivo de hortalizas, raíces y tubérculos

¿Es un proyecto asociativo? ☐ NO ☐ ¿Cuántas personas hacen parte del grupo asociativo?

¿Cuenta con un lugar de operaciones?

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

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

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

Atención a esta información



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



INSTRUCCIONES GENERALES:

Para el diligenciamiento de esta herramienta, se debe tener el acompañamiento del Centro de Desarrollo Empresarial del SENA más cercano, donde el equipo de profesionales realizará unos talleres para guiarlo en la construcción del proyecto y el diligenciamiento de esta herramienta. **Diligenciar solamente las celdas sombreadas en gris. Se solicita mantener la estructura original de la herramienta, sin realizar cambios en las columnas, pestañas, fórmulas, formatos de celdas o cualquier otro elemento que afecte su integridad.**

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

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

CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE O CONSUMIDOR	CUALIDADES DEL CLIENTE O CONSUMIDOR
En este espacio describa las características del cliente o consumidor que comprará su producto o servicio. Indique dónde vive (vereda, municipio o ciudad), su estrato, edad y género. Explique su capacidad de compra, es decir, si tiene los ingresos suficientes y la frecuencia para poder pagar por el producto o servicio. Señale si trabaja y en qué, si tiene hijos y si vive en casa propia o en arriendo. También describa sus hábitos de consumo, como cada cuánto compra, qué cantidad consume y qué prefiere al momento de elegir. Incluya cifras o estadísticas que ayuden a mostrar mejor este perfil.	En este espacio debe describir con detalle cómo es su cliente en cuanto a gustos y preferencias. Mencione qué cosas le gustan, qué le da miedo, qué lo hace feliz y cuáles son sus valores. También puede contar qué le gusta comer, si disfruta viajar u otras actividades que hagan parte de su vida. La idea es conocer al cliente como a un familiar cercano, entendiendo sus costumbres, motivaciones y forma de vivir, para saber mejor cómo ofrecerle el producto o servicio.
CLIENTE	
CLIENTE PAPA El cliente que compra papa en bulto es un comprador mayorista o comercial. Su perfil se divide en tres sectores clave: <ul style="list-style-type: none">Sector Gastronómico: RestaurantesComercios y Plazas de Mercado: Fruterías, bodegas de litchigo y pequeños minoristas que compran el bulto para revender el producto por libra o kilo al consumidor final.Industria Procesadora: Negocios de comidas rápidas o fábricas de alimentos que adquieren la papa para transformarla (papas a la francesa, chips, etc.). CLIENTE POLLO CAMPESINO El cliente de pollo criollo (o campesino) se caracteriza principalmente por priorizar la salud, el sabor tradicional y el bienestar animal. Buscan un producto de origen natural y evitan las carnes de engorde industrial, estando dispuestos a pagar un precio más alto por la calidad.	Características principales de su comportamiento de compra: <ul style="list-style-type: none">Enfoque en el margen: Buscan optimizar costos y maximizar ganancias, por lo que prefieren comprar directamente a bodegas de mayoristas o cooperativas agrícolas.Exigencia de calidad estándar: Requieren un producto fresco, parejo en tamaño, sin manchas profundas y con el peso exacto prometido.Sentibilidad al precio: Altamente reactivos a las fluctuaciones de la oferta y la demanda, especialmente en temporadas de cosecha CLIENTE POLLO CAMPESINO Sus principales características se dividen en tres áreas clave: 1. Perfil Demográfico y Social <ul style="list-style-type: none">Origen: Se encuentra con mayor frecuencia en zonas urbanas que valoran la conexión con el campo, aunque también existe un fuerte arraigo en áreas rurales y semiurbanas.Nivel socioeconómico: Suele pertenecer a estratos medios, ya que el pollo criollo premium tiene un costo superior al pollo de granja convencional.Hogares: Compuesto principalmente por familias tradicionales, parejas que buscan cocinar alimentos nutritivos para sus hijos o adultos mayores que añoran el sabor de antaño. 2. Hábitos y Patrones de Compra <ul style="list-style-type: none">Frecuencia: Su compra es un poco menos frecuente que la del pollo industrial (varía entre consumo semanal o quincenal), siendo el protagonista
CONSUMIDOR	
El consumidor de papa se caracteriza por ser masivo e intergeneracional, valorando su alta versatilidad culinaria (para sopas, purés o fritos), su valor nutricional rico en vitaminas y carbohidratos, y su bajo costo. La demanda es universal y poco sensible a las crisis económicas	Perfil Demográfico y Social <ul style="list-style-type: none">Consumo familiar: Es un alimento básico en los hogares. Las familias jóvenes valoran las opciones procesadas o precocidas por su comodidad y ahorro de tiempo.Impacto regional (Colombia): El consumo per cápita oscila entre los 52 y 61 kilogramos anuales. Zonas paperas como Boyacá tienen un consumo tradicionalmente superior debido a la alta oferta local y a la cultura gastronómica de platos típicos como el ajiao o el cocido boyacense. 2. Preferencias de Compra <ul style="list-style-type: none">Papa fresca vs. procesada: La gran mayoría de los consumidores prefiere adquirirla fresca y a granel en plazas de mercado o tiendas de barrio por su frescura y precio.Atributos sensoriales: La decisión de compra depende fuertemente de la textura y el sabor; existen subgrupos de consumidores que prefieren papas harinosas ideales para espesar sopas y otros que buscan papas firmes para freír o cocinar al vapor.

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



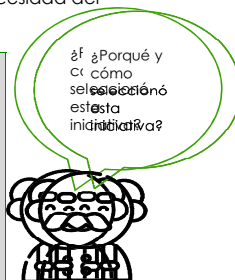
2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA O NECESIDAD QUE SE PRETENDE SOLUCIONAR

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

En el municipio de Sogamoso se ha evidenciado una disminución progresiva en la producción de papa debido al incremento de los costos de producción, la escasez de mano de obra rural y la búsqueda de alternativas productivas con retornos económicos más rápidos por parte de los agricultores. Esta situación puede afectar la disponibilidad de productos agrícolas frescos y de calidad para los consumidores locales.

Los clientes requieren alimentos sanos, frescos y producidos bajo buenas prácticas agrícolas que garanticen su calidad e inocuidad. En respuesta a esta necesidad, la iniciativa busca fortalecer la producción de papa mediante el uso de semilla certificada, una adecuada preparación del suelo, la implementación de variedades más resistentes a plagas y enfermedades, y la realización de labores culturales que permitan obtener un producto de mejor calidad y rendimiento.

De manera complementaria, se desarrollará la producción de pollo campesino a pequeña escala, aprovechando la infraestructura disponible en la finca. Esta actividad permitirá diversificar la oferta de alimentos para los clientes y generar una fuente de ingresos con una recuperación más rápida de la inversión, contribuyendo a la sostenibilidad económica de la unidad productiva.



AR96A90:AR97A90:AR96A90:AR99A78A90:AR96A90:AR103A78A90:AR96A90:AR104A90:AR106A90:AR10

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
VICTOR OJEDA	SOGAMOSO- VEREDA EL CRUCERO	PAPA	\$ 80,000	Tiene un area mas grande de siembra lo que le permite tener una mayor produccion	No es competencia en el mercado local porque todo lo vende a bogota
IVA GUANOME	SOGAMOSO- VEREDA EL CRUCERO	PAPA	\$ 80,000	Tiene un area mas grande de siembra lo que le permite tener una mayor produccion	No es competencia en el mercado local porque todo lo vende a bogota
ROSA OJEDA	SOGAMOSO- VEREDA EL CRUCERO	POLLOS	\$ 80,000	Pollo de buen calidad	Saca para la venta solo en diciembre, seman santa y fin de año

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

La iniciativa busca atender la necesidad de los consumidores de acceder a alimentos frescos, sanos y de calidad mediante el fortalecimiento de la producción de papa con buenas prácticas agrícolas. Adicionalmente, la producción de pollo campesino permitirá diversificar la oferta de productos y generar una fuente de ingresos complementaria, favoreciendo la sostenibilidad y rentabilidad de la unidad productiva.

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: produccion y comercializacion de papa y otros tuberculos y la produccion a pequeña escala de pollos de engorde

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

Nuestro: Proyecto finca gladys pretende combinar la actividad agrícola y pecuaria para la producción de alimentos de buena calidad

Ayuda: a producción de alimentos de buena calidad que satisfaga las necesidades del cliente y consumidor

Que: que satisfaga las necesidades del cliente y consumidor

Mediante: mediante la aplicación de buenas prácticas agrícolas y pecuarias

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. 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
VERDURAS (papa, haba, ruba)	unidad	BULTO	BULTO
POLLO CAMPEÑO EN PIE	UNIDAD	UNIDAD	EN PIE

Por ejemplo:
 Producto: Huevo
 AAA Descripción:
 Huevo AAA de gallina feliz Unidad
 medida: Huevo por
 unidad Cliente:
 Bandeja x 30 huevos



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

VERDURAS (papa, haba, ruba)			
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)
Preparación del terreno mediante arado y adecuación del lote para la	8 horas	Equipo de Labranza	Operador
Compra y transporte de semillas, fertilizantes e insumos agrícolas.	1 hora	Transporte	Emprendedor

Trazado y elaboración de surcos para la siembra.	8 horas	Azadón, pala y rastrillo	Obreros/emprendedor
Siembra de semillas y aplicación de abono orgánico o fertilizante	8 horas	Azadón y herramientas manuales	Obreros/emprendedor
Manejo del cultivo mediante riego, control de malezas y monitoreo de	4 meses	Fumigadora y herramientas agrícolas	Obreros/emprendedor
Cosecha y recolección del producto.	8 días	Azadón, gancho y costales	Obreros/emprendedor
Clasificación y selección de las verduras según calidad y tamaño.	9 días	Canastillas y costales- Ganchos, azadón	Obreros/emprendedor
Empaque, transporte y comercialización del producto.	8 días	Carretilla y vehículo de transporte	Obreros/emprendedor

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

POLLO CAMEPSINO EN PIE			
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)
Limpieza, desinfección y adecuación del galpón antes de recibir las aves.	1 día	fumigadora	emprendedora
Compra y recepción de pollitos para la cría.	1 día	Guacales de transporte	emprendedora
Alimentación, suministro de agua y manejo sanitario de las aves durante el ciclo productivo.	60 días	Comederos y bebederos	emprendedora
Seguimiento al crecimiento y control preventivo de enfermedades.	60 días	Equipos básicos de manejo avícola	emprendedora
Selección de aves aptas para la venta.	1 día	Canastillas o guacales	emprendedora
Comercialización y entrega de pollos en pie al cliente.	1 día	Medio de transporte	emprendedora

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

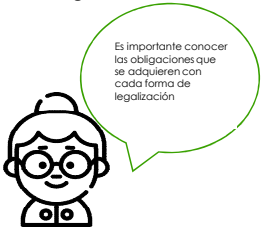
0			
Actividad a realizar (No solo coloque la actividad, describala)	Tiempo para realizarla (Días, horas, minutos)	Equipo o Maquinaria requerida	Quién realiza la actividad (Ej: Administrador, operario, veterinario, agrónomo)

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?



¿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 CREAM)			
Registro como Productor Agropecuario	Registro de la actividad productiva ante las entidades competentes cuando sea requerido para acceder a programas de apoyo y comercialización.	\$ 0	1
Certificación de Buenas Prácticas Agrícolas (Opcional)	Implementación de prácticas de producción que garanticen la calidad e inocuidad de los productos agrícolas.	\$ 0	30
Cumplimiento de requisitos sanitarios para producción avícola	Aplicación de medidas de bioseguridad, manejo sanitario y bienestar animal para la producción de pollo campesino.	\$ 0	1
Permiso de uso de suelo (si aplica)	Verificación de compatibilidad de la actividad agropecuaria con el uso permitido del predio.	\$ 0	1
TOTAL		\$ 0	

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

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

Estrategia de comunicación Indique la acción a realizar (Ejemplo: Página Web, Tarjetas, Pendones, entre otros)	Cuánto vale para el primer año
WhatsApp para promoción y atención de clientes	\$ 0
Referidos y voz a voz entre clientes y vecinos	\$ 0
Publicaciones en Facebook y grupos locales	\$ 0
TOTAL	\$ 0

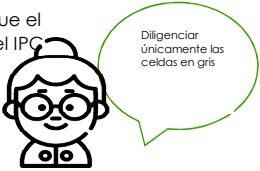
Marque con X únicamente las actividades que realizará para dar a conocer su proyecto

Estrategia de promoción	Marque X	Describa la actividad a realizar	Cuánto vale para el primer año (Valor en \$)
Entrega puerta a puerta			
Muestra del producto	X	Dar a conocer la calidad de las verduras y pollos campesinos a clientes potenciales.	\$ 0
Otra	X	Promoción mediante voz a voz y recomendaciones de clientes satisfechos.	\$ 0
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 en la finca y a clientes habituales.	\$ 0
A domicilio			
Con distribuidores	X	Venta directa a comerciantes y compradores locales.	\$ 0
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 (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%

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
VERDURAS (papa, haba, ruba)	\$ 90,000	\$ 94,500	\$ 99,225	\$ 104,186	\$ 109,396
POLLO CAMEPSINO EN PIE	\$ 80,000	\$ 84,000	\$ 88,200	\$ 92,610	\$ 97,241
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		VERDURAS (papa, haba, ruba)								
	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	\$ 0	0	\$ 0	0	\$ 0
Mes 2	0	\$ 0	0	\$ 0	0	\$ 0	0	\$ 0	0	\$ 0
Mes 3	0	\$ 0	0	\$ 0	0	\$ 0	0	\$ 0	0	\$ 0

Mes 4	0	\$ 0	0	\$ 0	0	\$ 0	0	\$ 0	0	\$ 0
Mes 5	0	\$ 0	0	\$ 0	0	\$ 0	0	\$ 0	0	\$ 0
Mes 6	40	\$ 3,600,000	42	\$ 3,969,000	44.1	\$ 4,375,823	46.305	\$ 4,824,344	48.62025	\$ 5,318,840
Mes 7	0	\$ 0	0	\$ 0	0	\$ 0	0	\$ 0	0	\$ 0
Mes 8	0	\$ 0	0	\$ 0	0	\$ 0	0	\$ 0	0	\$ 0
Mes 9	0	\$ 0	0	\$ 0	0	\$ 0	0	\$ 0	0	\$ 0
Mes 10	0	\$ 0	0	\$ 0	0	\$ 0	0	\$ 0	0	\$ 0
Mes 11	0	\$ 0	0	\$ 0	0	\$ 0	0	\$ 0	0	\$ 0
Mes 12	40	\$ 3,600,000	42	\$ 3,969,000	44.1	\$ 4,375,823	46.305	\$ 4,824,344	48.62025	\$ 5,318,840
TOTAL	80	\$ 7,200,000	84	\$ 7,938,000	88.2	\$ 8,751,645	92.61	\$ 9,648,689	97.2405	\$ 10,637,679

PRODUCTO 2	POLLO CAMEPSINO EN PIE
------------	------------------------

	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	\$ 0	0	\$ 0	0	\$ 0
Mes 2	0	\$ 0	0	\$ 0	0	\$ 0	0	\$ 0	0	\$ 0
Mes 3	0	\$ 0	0	\$ 0	0	\$ 0	0	\$ 0	0	\$ 0
Mes 4	5	\$ 400,000	5.25	\$ 441,000	5.5125	\$ 486,203	5.788125	\$ 536,038	6.07753125	\$ 590,982
Mes 5	5	\$ 400,000	5.25	\$ 441,000	5.5125	\$ 486,203	5.788125	\$ 536,038	6.07753125	\$ 590,982
Mes 6	5	\$ 400,000	5.25	\$ 441,000	5.5125	\$ 486,203	5.788125	\$ 536,038	6.07753125	\$ 590,982
Mes 7	5	\$ 400,000	5.25	\$ 441,000	5.5125	\$ 486,203	5.788125	\$ 536,038	6.07753125	\$ 590,982
Mes 8	5	\$ 400,000	5.25	\$ 441,000	5.5125	\$ 486,203	5.788125	\$ 536,038	6.07753125	\$ 590,982
Mes 9	5	\$ 400,000	5.25	\$ 441,000	5.5125	\$ 486,203	5.788125	\$ 536,038	6.07753125	\$ 590,982
Mes 10	5	\$ 400,000	5.25	\$ 441,000	5.5125	\$ 486,203	5.788125	\$ 536,038	6.07753125	\$ 590,982
Mes 11	5	\$ 400,000	5.25	\$ 441,000	5.5125	\$ 486,203	5.788125	\$ 536,038	6.07753125	\$ 590,982
Mes 12	5	\$ 400,000	5.25	\$ 441,000	5.5125	\$ 486,203	5.788125	\$ 536,038	6.07753125	\$ 590,982
TOTAL	45	\$ 3,600,000	47.25	\$ 3,969,000	49.6125	\$ 4,375,823	52.093125	\$ 4,824,344	54.6977813	\$ 5,318,840

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 (\$)
Mantenimiento de instalaciones y galpón	\$ 25,000	12	\$ 300,000
Servicio de telefonía e internet	\$ 30,000	12	\$ 360,000
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
TOTAL	\$ 55,000		\$ 660,000

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		VERDURAS (papa, haba, ruba)		
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario (\$)	Cantidad por unidad de producto	Valor Total (\$)
SEMILLA	GLOBAL	\$ 5,000	1	\$ 5,000

ABONO	GLOBAL	\$ 10,000	1	\$ 10,000
FUNGICIDA	GLOBAL	\$ 10,000	1	\$ 10,000
				\$ 0
				\$ 0
TOTAL				\$ 25,000

COSTOS VARIABLES PRODUCTO 2			POLLO CAMEPSINO EN PIE	
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario (\$)	Cantidad por unidad de producto	Valor Total (\$)
POLLO	UNIDAD	\$ 22,000	1	\$ 22,000
MAIZ	UNIDAD	\$ 20,000	1	\$ 15,000
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
TOTAL				\$ 37,000

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	VERDURAS (papa, haba, ruba)	POLLO CAMEPSINO EN PIE	0
Precio de Venta	\$ 90,000	\$ 80,000	\$ 0
Costo Variable	\$ 25,000	\$ 37,000	\$ 0
Margen de contribución	\$ 65,000	\$ 43,000	\$ 0
% Participación	80%	20%	
Margen de contribución ponderado	\$ 52,000	\$ 8,600	\$ 0
PUNTO DE EQUILIBRIO (Unidades totales)	0.907590759		
PUNTO DE EQUILIBRIO (Unidades)	1	0	0

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS	
1	1.000
2	2.000
3	3.000
4	4.000
5	5.000
6	6.000
7	7.000
8	8.000
9	9.000
10	10.000
11	11.000
12	12.000
13	13.000
14	14.000
15	15.000
16	16.000
17	17.000
18	18.000
19	19.000
20	20.000
21	21.000
22	22.000
23	23.000
24	24.000
25	25.000
26	26.000
27	27.000
28	28.000
29	29.000
30	30.000
31	31.000
32	32.000
33	33.000
34	34.000
35	35.000
36	36.000
37	37.000
38	38.000
39	39.000
40	40.000
41	41.000
42	42.000
43	43.000
44	44.000
45	45.000
46	46.000
47	47.000
48	48.000
49	49.000
50	50.000
51	51.000
52	52.000
53	53.000
54	54.000
55	55.000
56	56.000
57	57.000
58	58.000
59	59.000
60	60.000
61	61.000
62	62.000
63	63.000
64	64.000
65	65.000
66	66.000
67	67.000
68	68.000
69	69.000
70	70.000
71	71.000
72	72.000
73	73.000
74	74.000
75	75.000
76	76.000
77	77.000
78	78.000
79	79.000
80	80.000
81	81.000
82	82.000
83	83.000
84	84.000
85	85.000
86	86.000
87	87.000
88	88.000
89	89.000
90	90.000
91	91.000
92	92.000
93	93.000
94	94.000
95	95.000
96	96.000
97	97.000
98	98.000
99	99.000
100	100.000

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
EMPREDEDORA	Jornal	Siembra, alimento pollos, venta	\$ 300,000		\$ 300,000	12
JORNAL	Jornal	Fumigacion, aporque , deshierbe	\$ 200,000		\$ 200,000	6
					\$ 0	

					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
TOTAL					\$ 500,000	

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



1. INVERSIONES FIJAS	
----------------------	--

En este punto se debe describir
Infraestructura, Terrenos y Construcciones
Maquinaria y Equipo
Muebles y Enseres
Equipo de transporte y carga
Equipos de cómputo, comunicaciones y otras herramientas
Semovientes
Cultivos permanentes

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



Descripción	Valor Unitario	Cantidad	Valor Total
COMEDEROS	\$ 35,000	3	\$ 105,000
BEBEDEROS	\$ 35,000	3	\$ 105,000
FUMIGADORA ESTACIONARIA	\$ 1,600,000	1	\$ 1,600,000
HERRAMIENTAS- AZADONES, PALAS	\$ 1,000,000	1	\$ 1,000,000
MANGUERA DE 100 METROS	\$ 194,000	1	\$ 194,000
MALLA DE GALPON	\$ 8,000	12	\$ 96,000
TEJAS ETERNIT	\$ 40,000	10	\$ 400,000
ABONO ORGANICO	\$ 750,000	1	\$ 750,000
SEMILLA DE PAPA PASTUSA	\$ 30,000	3	\$ 90,000
POLLOS CAMPESINO DE 1 KILO	\$ 22,000	30	\$ 660,000
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 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 (Alquiler, Publicidad, Recurso humano administrativo), entre otros

GASTOS ANTES DE INICIAR (PREOPERATIVOS)			
Descripción	Valor Unitario	Cantidad	Valor
			\$ 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		

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 Se cuenta con RUT actualizado

Mija, acá debemos hablar de estos años de trabajo

Comercial	Se tiene relaciones comerciales con tiendas agropecuarias del municipio para la compra de semillas e insumos
Técnico	Se cuenta con conocimiento y experiencia en el desarrollo de proyectos agropecuarios, además de un terreno con 5 hectareas en la vereda el crucero del municipio de Sogamoso
Ambiental	Se tiene conocimiento para elbaoracion de compost con os desechos de la cosecha y estiércol del pollo el cual es utilizado para abonar la tierra
Ventas	Para la papa se cuenta con comparadores locales y para los porillos, por lo general con adquiridos por los mismos habiatntes del avereda



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 (\$)
Inversion 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

Se generan ingresos para el nucleo familiar

Ambiental

Se hace uso de los desechos d ela cosecha y de la actividad avicola para realizar cosmpost

Social

Se genera empleo por jornales a los miembros de la comunidad

Tecnológico

Con los recursos de capital semilla se adquirirá maquinaria y semilla certificada

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	125	Unidades a producir o servicios a prestar en el Año 1
Ventas a generar Año 1	\$ 10,800,000	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?
Instituto Colombiano Agropecuario (ICA)	Nacional - Público	Boyacá	Asistencia técnica, orientación sanitaria y c
Nombre	Actor (Internacional, Nacional, Público, Privado)	Localización Geográfica	¿Qué necesita o requiere del actor clave?
Proveedores de insumos agropecuarios	Local - Privado	Sogamoso, Boyacá	Suministro de semillas, fertilizantes, concent