

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
ESTEFANIA PIZARRO CRUZ	CC	1.006.559.698
NOMBRE DE LA INICIATIVA	DEPARTAMENTO	MUNICIPIO
LAS DELICIAS DE ANTONELLA	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 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	INDUSTRIAS_MANUFACTURERAS	1081 Elaboración de productos de panadería

¿Es un proyecto asociativo?

NO

¿Cuántas personas hacen parte del grupo asociativo?

1

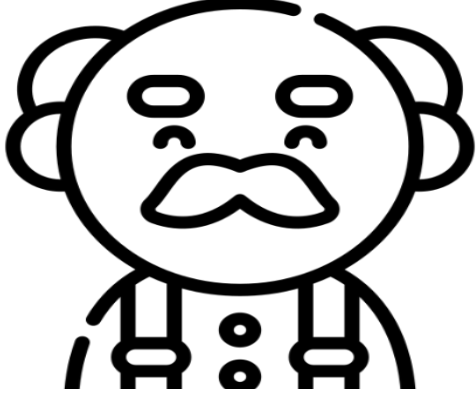
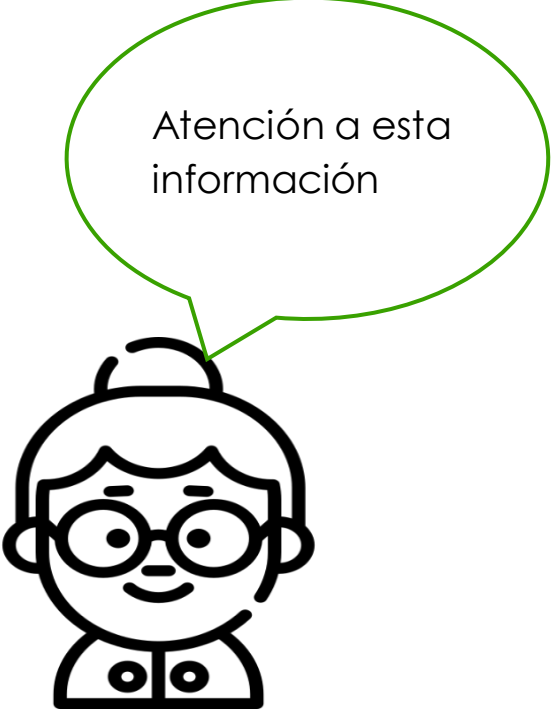
¿Cuenta con un lugar de operaciones?

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 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.



Usted podrá exponer acá su proyecto, iniciativa productiva, unidad productiva, unidad económica, modelo o plan de negocio. **Atención a esta información. Solo se considerará la información que se pueda visualizar en cada celda, SER CONCRETOS CON LA INFORMACION.**

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	
Los clientes directos de la iniciativa "LAS DEÑICIAS DE ANTONELLA" son las tiendas de barrio ubicadas en los sectores Villa del Sol y San Andresito del municipio de Sogamoso. Estos establecimientos comercializan productos de panadería empacados y de consumo diario, dirigidos principalmente a familias y trabajadores de la zona. Buscan productos frescos, de buena calidad, excelente sabor y precio accesible para sus consumidores.	Los clientes son tiendas que comercailizan el producto empacacado, buscan productos que tengan buena aceptación en el mercado, fácil comercialización y presentación adecuada para exhibición en tienda. Les genera confianza contar con proveedores organizados y comprometidos con la calidad e higiene.
Los propietarios o administradores de las tiendas son personas entre 30 y 60 años, con experiencia en comercio minorista y capacidad de compra constante, ya que los productos de panadería hacen parte de la canasta básica familiar y tienen alta demanda durante todo el año.	
CONSUMIDOR	
Los consumidores finales son personas y familias residentes en los barrios Villa del Sol y San Andresito de Sogamoso, pertenecientes principalmente a estratos 1, 2 y 3. Son hogares conformados por niños, jóvenes, adultos y adultos mayores que consumen productos de panadería diariamente, especialmente en desayunos, onces y cenas, familiar.	Los consumidores disfrutan alimentos tradicionales y frescos que hagan parte de su rutina diaria. Les gusta compartir el pan en familia durante el desayuno o las onces y prefieren productos con sabor casero y textura suave.
Al momento de elegir el producto, prefieren que el pan sea fresco, suave, de buen tamaño, con agradable aroma y precio asequible. También valoran la presentación del producto, la higiene en su elaboración y la confianza en el establecimiento donde lo adquieren.	Valoran la economía, la calidad y la cercanía del lugar de compra. Les hace sentir satisfacción encontrar productos recién elaborados, con buen aroma y sabor agradable. También prefieren apoyar negocios locales del municipio.

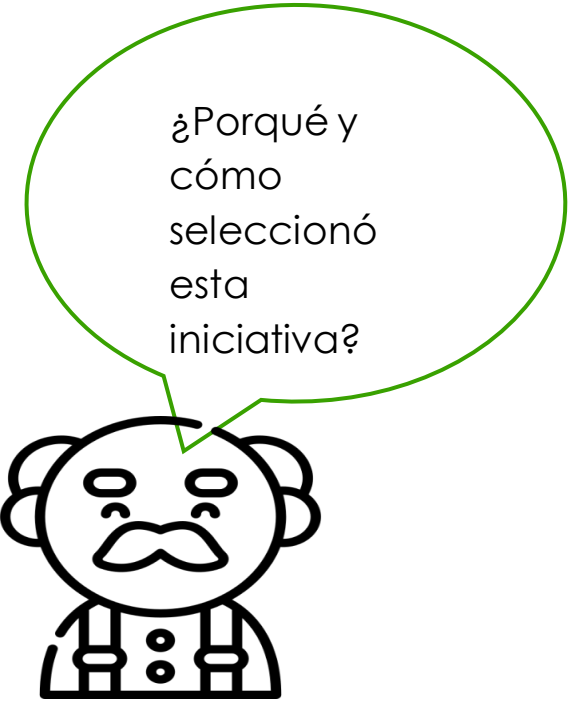


2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA O NECESIDAD QUE SE PRETENDE SOLUCIONAR

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.

La iniciativa "LAS DENICIAS DE ANTONELLA" busca solucionar la necesidad que tienen las tiendas y familias de los barrios Villa del Sol y San Andresito de Sogamoso de contar con productos de panadería frescos, de buena calidad y a precios accesibles.

Actualmente, las tiendas requieren proveedores que entreguen pan diariamente y los consumidores buscan productos frescos para el consumo diario de sus hogares. La iniciativa ayuda a satisfacer esta necesidad mediante la elaboración y distribución de pan liso, pan campesino y pan hojaldrado, ofreciendo productos frescos, económicos y de buen sabor para la comunidad y dando continuidad a unidad productiva familiar.



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
Aquí Su Pan	Sogamoso	Panadería tradicional	\$ 300	Cuenta con mayor trayectoria en el mercado, reconocimiento entre los clientes y mayor capacidad de producción.	La calidad, frescura y sabor del producto no son iguales a los ofrecidos por la iniciativa.
Panaderías del sector	Sogamoso	Pan	\$ 300	Posee clientes fidelizados y experiencia en distribución local.	El producto no mantiene la misma textura, calidad y sabor casero que ofrece la iniciativa "LAS DENICIAS DE ANTONELLA".



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

La iniciativa "LAS DEÑICIAS DE ANTONELLA" se diferencia de la competencia por ofrecer productos frescos, de buena calidad, sabor casero y precios accesibles. Además, brinda una atención cercana a las tiendas del sector y entrega productos recién elaborados, generando mayor satisfacción y confianza en los clientes y consumidores de Sogamoso.

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: producción y comercialización de pan liso, pan hojaldrado, pan campesino y pan cinto en el municipio de Sogamoso, ofreciendo productos frescos, de buena calidad, sabor casero y precios accesibles para las familias y tiendas del sector.

La iniciativa se diferencia por elaborar productos recién hechos, con buena textura y sabor, garantizando calidad y atención cercana a los clientes.

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

Nuestro: producto de panadería artesanal

Ayuda: a las familias y tiendas del sector

Que: desean consumir y comercializar productos frescos, económicos y de buena calidad

Mediante: la producción y distribución de pan fresco con sabor casero y excelente atención al cliente.

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.

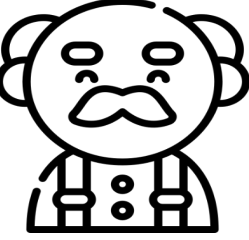


5. PRODUCTOS O SERVICIOS

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
Pan Liso	Pan tradicional de textura suave y superficie lisa, elaborado para consumo diario.	Unidad	Mediano
Pan Campesino	Pan elaborado con queso, de sabor tradicional y textura suave.	Unidad	Mediano
Pan Hojaldrado	Pan elaborado con capas delgadas y textura crocante en la parte exterior.	Unidad	Pequeño

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

Pan Liso			
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)
Pesaje de harina, mantequilla, levadura, azúcar y sal.	10 minutos	Gramera	Panadero
Mezclar las materias primas agregando agua, huevo y levadura	4 minutos	Mojadora- amasadora	Panadero
Porcion y peso: se saca el producto ya mezclado y s epesa y porcionpara llevar a la cortador	10 minutos	Mesón de acero	Panadero
División de las porciones de masa.	5 minutos	Cortadora	Panadero
Estirado de las porciones.	10 minutos	Rodillo	Panadero
Moldeado del pan.	10 minutos	Mesón de trabajo	Panadero
Fermentación de la masa.	1 hora	Cuarto de crecimiento	Panadero
Barnizado y organización en latas.	10 minutos	Horno y latas	Panadero
Horneado del producto.	30 minutos	Horno	Panadero
Enfriamiento y empaque.	30 minutos	Bolsas y mesa de empaque	Panadero

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

Pan Campesino			
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)
Pesaje de materias primas: harina, matequilla, levadura, azúcar, sal	10 minutos	Gramera	Panadero
Mezclar las materias primas agregando agua, huevo y levadura	4 minutos	Mojadora- amasadora	Panadero
Porcionado y pesaje de la masa.	10 minutos	Meson acero	Panadero
División de las porciones de masa.	5 minutos	Cortadora	Panadero
Estirado de la masa y adición de queso.	15 minutos	Rodillo	Panadero
Moldeado del pan.	10 minutos	Mesón de trabajo	Panadero
Fermentación de la masa.	1 hora	Cuarto de crecimiento	Panadero

Barnizado y organización en latas.	10 minutos	Horno y latas	Panadero
Horneado	30 minutos	Horno	Panadero
Enfriamiento y empaque.	30 minutos	Bolsas y mesa de empaque	Panadero

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

Pan Hojaldrado			
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)
Pesaje de materias primas: harina, matequilla, levadura, azúcar, sal	10 minutos	Gramera	Panadero
Mezclar las materias primas agregando agua, huevo y levadura	4 minutos	Mojadora- amasadora	Panadero
Porcionado y pesaje de la masa.	10 minutos	Meson acero	Panadero
División de las porciones de masa.	5 minutos	Cortadora	Panadero
Estirado y enrollado en capas con vitina.	20 minutos	Rodillo	Panadero
Fermentación de la masa.	1 hora	Cuarto de crecimiento	Panadero
Barnizado y organización en latas.	10 minutos	Horno y latas	Panadero
Horneado	30 minutos	Horno	Panadero
Enfriamiento y empaque.	30 minutos	Bolsas y mesa de empaque	Panadero

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 CREAR)	Inscripción ante la DIAN para desarrollar la actividad económica formalmente.	\$ 0	1
Certificado de Manipulación de Alimentos	Capacitación obligatoria para el manejo adecuado de alimentos.	\$ 0	8
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
Publicidad por WhatsApp	\$ 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			
Otra	X	Promoción por WhatsApp y redes sociales.	\$ 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			
A domicilio			
Con distribuidores	X	Distribución del producto en tiendas de barrio.	\$ 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
Pan Liso	\$ 2.000	\$ 2.100	\$ 2.205	\$ 2.315	\$ 2.431
Pan Campesino	\$ 2.000	\$ 2.100	\$ 2.205	\$ 2.315	\$ 2.431
Pan Hojaldrado	\$ 1.500	\$ 1.575	\$ 1.654	\$ 1.736	\$ 1.823

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



PRODUCTO 1			Pan Liso							
	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos
Mes 1	4500	\$ 9.000.000	4725	\$ 9.922.500	4961,25	\$ 10.939.556	5209,3125	\$ 12.060.861	5469,778125	\$ 13.297.099
Mes 2	3000	\$ 6.000.000	3150	\$ 6.615.000	3307,5	\$ 7.293.038	3472,875	\$ 8.040.574	3646,51875	\$ 8.864.733
Mes 3	4000	\$ 8.000.000	4200	\$ 8.820.000	4410	\$ 9.724.050	4630,5	\$ 10.720.765	4862,025	\$ 11.819.644
Mes 4	4000	\$ 8.000.000	4200	\$ 8.820.000	4410	\$ 9.724.050	4630,5	\$ 10.720.765	4862,025	\$ 11.819.644
Mes 5	4000	\$ 8.000.000	4200	\$ 8.820.000	4410	\$ 9.724.050	4630,5	\$ 10.720.765	4862,025	\$ 11.819.644
Mes 6	4000	\$ 8.000.000	4200	\$ 8.820.000	4410	\$ 9.724.050	4630,5	\$ 10.720.765	4862,025	\$ 11.819.644
Mes 7	4000	\$ 8.000.000	4200	\$ 8.820.000	4410	\$ 9.724.050	4630,5	\$ 10.720.765	4862,025	\$ 11.819.644
Mes 8	4000	\$ 8.000.000	4200	\$ 8.820.000	4410	\$ 9.724.050	4630,5	\$ 10.720.765	4862,025	\$ 11.819.644
Mes 9	4000	\$ 8.000.000	4200	\$ 8.820.000	4410	\$ 9.724.050	4630,5	\$ 10.720.765	4862,025	\$ 11.819.644
Mes 10	4000	\$ 8.000.000	4200	\$ 8.820.000	4410	\$ 9.724.050	4630,5	\$ 10.720.765	4862,025	\$ 11.819.644
Mes 11	4000	\$ 8.000.000	4200	\$ 8.820.000	4410	\$ 9.724.050	4630,5	\$ 10.720.765	4862,025	\$ 11.819.644
Mes 12	4500	\$ 9.000.000	4725	\$ 9.922.500	4961,25	\$ 10.939.556	5209,3125	\$ 12.060.861	5469,778125	\$ 13.297.099
TOTAL	48000	\$ 96.000.000	50400	\$ 105.840.000	52920	\$ 116.688.600	55566	\$ 128.649.182	58344,3	\$ 141.835.723

PRODUCTO 2			Pan Campesino							
	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos
Mes 1	4500	\$ 9.000.000	4725	\$ 9.922.500	4961,25	\$ 10.939.556	5209,3125	\$ 12.060.861	5469,778125	\$ 13.297.099
Mes 2	3000	\$ 6.000.000	3150	\$ 6.615.000	3307,5	\$ 7.293.038	3472,875	\$ 8.040.574	3646,51875	\$ 8.864.733
Mes 3	4000	\$ 8.000.000	4200	\$ 8.820.000	4410	\$ 9.724.050	4630,5	\$ 10.720.765	4862,025	\$ 11.819.644
Mes 4	4000	\$ 8.000.000	4200	\$ 8.820.000	4410	\$ 9.724.050	4630,5	\$ 10.720.765	4862,025	\$ 11.819.644
Mes 5	4000	\$ 8.000.000	4200	\$ 8.820.000	4410	\$ 9.724.050	4630,5	\$ 10.720.765	4862,025	\$ 11.819.644
Mes 6	4000	\$ 8.000.000	4200	\$ 8.820.000	4410	\$ 9.724.050	4630,5	\$ 10.720.765	4862,025	\$ 11.819.644
Mes 7	4000	\$ 8.000.000	4200	\$ 8.820.000	4410	\$ 9.724.050	4630,5	\$ 10.720.765	4862,025	\$ 11.819.644
Mes 8	4000	\$ 8.000.000	4200	\$ 8.820.000	4410	\$ 9.724.050	4630,5	\$ 10.720.765	4862,025	\$ 11.819.644
Mes 9	4000	\$ 8.000.000	4200	\$ 8.820.000	4410	\$ 9.724.050	4630,5	\$ 10.720.765	4862,025	\$ 11.819.644
Mes 10	4000	\$ 8.000.000	4200	\$ 8.820.000	4410	\$ 9.724.050	4630,5	\$ 10.720.765	4862,025	\$ 11.819.644
Mes 11	4000	\$ 8.000.000	4200	\$ 8.820.000	4410	\$ 9.724.050	4630,5	\$ 10.720.765	4862,025	\$ 11.819.644
Mes 12	4500	\$ 9.000.000	4725	\$ 9.922.500	4961,25	\$ 10.939.556	5209,3125	\$ 12.060.861	5469,778125	\$ 13.297.099
TOTAL	48000	\$ 96.000.000	50400	\$ 105.840.000	52920	\$ 116.688.600	55566	\$ 128.649.182	58344,3	\$ 141.835.723

PRODUCTO 3			Pan Hojaldrado							
	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos
Mes 1	4500	\$ 6.750.000	4725	\$ 7.441.875	4961,25	\$ 8.204.667	5209,3125	\$ 9.045.646	5469,778125	\$ 9.972.824
Mes 2	3000	\$ 4.500.000	3150	\$ 4.961.250	3307,5	\$ 5.469.778	3472,875	\$ 6.030.430	3646,51875	\$ 6.648.549
Mes 3	4000	\$ 6.000.000	4200	\$ 6.615.000	4410	\$ 7.293.038	4630,5	\$ 8.040.574	4862,025	\$ 8.864.733
Mes 4	4000	\$ 6.000.000	4200	\$ 6.615.000	4410	\$ 7.293.038	4630,5	\$ 8.040.574	4862,025	\$ 8.864.733
Mes 5	4000	\$ 6.000.000	4200	\$ 6.615.000	4410	\$ 7.293.038	4630,5	\$ 8.040.574	4862,025	\$ 8.864.733
Mes 6	4000	\$ 6.000.000	4200	\$ 6.615.000	4410	\$ 7.293.038	4630,5	\$ 8.040.574	4862,025	\$ 8.864.733
Mes 7	4000	\$ 6.000.000	4200	\$ 6.615.000	4410	\$ 7.293.038	4630,5	\$ 8.040.574	4862,025	\$ 8.864.733
Mes 8	4000	\$ 6.000.000	4200	\$ 6.615.000	4410	\$ 7.293.038	4630,5	\$ 8.040.574	4862,025	\$ 8.864.733
Mes 9	4000	\$ 6.000.000	4200	\$ 6.615.000	4410	\$ 7.293.038	4630,5	\$ 8.040.574	4862,025	\$ 8.864.733
Mes 10	4000	\$ 6.000.000	4200	\$ 6.615.000	4410	\$ 7.293.038	4630,5	\$ 8.040.574	4862,025	\$ 8.864.733
Mes 11	4000	\$ 6.000.000	4200	\$ 6.615.000	4410	\$ 7.293.038	4630,5	\$ 8.040.574	4862,025	\$ 8.864.733
Mes 12	4500	\$ 6.750.000	4725	\$ 7.441.875	4961,25	\$ 8.204.667	5209,3125	\$ 9.045.646	5469,778125	\$ 9.972.824
TOTAL	48000	\$ 72.000.000	50400	\$ 79.380.000	52920	\$ 87.516.450	55566	\$ 96.486.886	58344,3	\$ 106.376.792

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	\$ 700.000	12	\$ 8.400.000
Servicios públicos	\$ 200.000	12	\$ 2.400.000
Transporte	\$ 100.000	12	\$ 1.200.000
Internet y celular	\$ 75.000	12	\$ 900.000
Empaques y bolsas	\$ 80.000	12	\$ 960.000
Aseo y desinfección	\$ 80.000	12	\$ 960.000
Mantenimiento de equipos	\$ 80.000	12	\$ 960.000
Publicidad y promoción	\$ 50.000	12	\$ 600.000
TOTAL	\$ 1.365.000		\$ 16.380.000

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				Pan Liso
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario (\$)	Cantidad por unidad de producto	Valor Total (\$)
Harina	Kilo	\$ 4.600	0,19	\$ 874
Azúcar	Kilo	\$ 4.500	0,019	\$ 86
Mantequilla	Libra	\$ 8.500	0,019	\$ 162
Levadura	Libra	\$ 6.000	0,0059	\$ 35
Huevo	Unidad	\$ 600	0,19	\$ 114
TOTAL				\$ 1.270

COSTOS VARIABLES PRODUCTO 2				Pan Campesino
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario (\$)	Cantidad por unidad de producto	Valor Total (\$)
Harina	Kilo	\$ 4.600	0,19	\$ 874
Queso	Libra	\$ 10.000	0,039	\$ 390
Mantequilla	Libra	\$ 8.000	0,019	\$ 152
Levadura	Libra	\$ 6.000	0,0059	\$ 35
Huevo	Unidad	\$ 600	0,19	\$ 114
TOTAL				\$ 1.565

COSTOS VARIABLES PRODUCTO 3				Pan Hojaldrado
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario	Cantidad por unidad de producto	Valor Total
Harina	Kilo	\$ 4.600	0,19	\$ 874
Mantequilla	Libra	\$ 8.000	0,039	\$ 312
Azúcar	Kilo	\$ 3.500	0,019	\$ 67
Levadura	Libra	\$ 6.000	0,0059	\$ 35
Vitina	Libra	\$ 7.000	0,019	\$ 133
TOTAL				\$ 1.421

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

PRODUCTOS O SERVICIOS	Pan Liso	Pan Campesino	Pan Hojaldrado
Precio de Venta	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 1.500
Costo Variable	\$ 1.270	\$ 1.565	\$ 1.421
Margen de contribución	\$ 730	\$ 435	\$ 79
% Participación	30%	40%	30%
Margen de contribución ponderado	\$ 219	\$ 174	\$ 24
PUNTO DE EQUILIBRIO (Unidades totales)	3277,704406		
PUNTO DE EQUILIBRIO (Unidades)	983	1311	983

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
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
Panadero	Jornal	Elaboracion del pan	\$ 2.000.000	NO	\$ 2.000.000	12
Auxiliar	Jornal	Comapra de materias primas, apoyo en la produccion y distribucion	\$ 2.000.000	NO	\$ 2.000.000	12
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
TOTAL					\$ 4.000.000	

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 Financiables por el Fondo Emprender CREAM

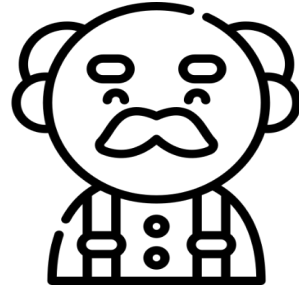
1. Pago de salarios u honorarios.
2. Insumos para el ciclo productivo (materia prima y bienes en proceso) que contribuyan de manera directa o que forman parte del proceso de producción.
3. Adquisición de maquinaria, equipos y software.
4. Costos que se generen por permisos, licencias y registros, requeridos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

## 1. INVERSIONES FIJAS

En este punto se debe describir

- Infraestructura, Terrenos y Construcciones
- Maquinaria y Equipo
- Muebles y Enseres
- Equipo de transporte y carga
- Equipos de cómputo, comunicaciones y otras herramientas
- Semovientes
- Cultivos permanentes

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

[illegible]

			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
TOTAL INVERSIONES FIJAS			\$ 4.500.000

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

GASTOS ANTES DE INICIAR (PREOPERATIVOS)			
Descripción	Valor Unitario	Cantidad	Valor
Estrategia de Comunicación	\$ 0	1	\$ 0
Materias primas	\$ 500.000	1	\$ 500.000
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
TOTAL GASTOS PREOPERATIVOS			\$ 500.000

### 13. VALOR DE LA INICIATIVA

TOTAL INICIATIVA - VALOR SOLICITADO AL FONDO EMPRENDER	\$ 5.000.000	3,51	SMMLV
NÚMERO DE SOCIOS O ASOCIADOS	2		

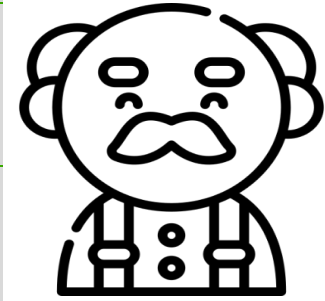
Individual		Asociaciones de aprendices y/o egresados del SENA, iniciativas asociativas, cooperativas de las personas de la economía popular y demás formas asociativas de campesinos			Asociaciones Campesinas / Cooperativas campesinas y otras formas asociativas campesinas y cooperativas de la población 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	La iniciativa se encuentra organizada como persona natural y cuenta con definición de la actividad económica para la producción y comercialización de productos de panadería.
Comercial	Se han identificado clientes potenciales como tiendas de barrio en los sectores Villa del Sol y San Andresito de Sogamoso, además de consumidores finales de la comunidad.
Técnico	Se cuenta con conocimientos y experiencia previa en elaboración de productos de panadería, así como con herramientas y equipos básicos para la producción.
Ambiental	Se realizan buenas prácticas de higiene, limpieza y manejo adecuado de residuos durante el proceso de producción.
Ventas	Se han realizado ventas de productos de panadería a clientes cercanos y tiendas del sector, logrando aceptación por la calidad y frescura del producto.

Mija, acá  
debemos  
hablar de  
estos años  
de trabajo



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.

[illegible]



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	La iniciativa aporta al crecimiento económico de Sogamoso mediante la producción y comercialización de productos de panadería, generando ingresos para la familia y fortaleciendo el comercio local a través de las tiendas del sector.
Ambiental	Se promueve el manejo adecuado de residuos, limpieza de las áreas de trabajo y uso responsable de agua y energía durante el proceso de producción.
Social	La iniciativa contribuye al bienestar de la comunidad ofreciendo productos frescos, económicos y de buena calidad para las familias de los barrios Villa del Sol y San Andresito.
Tecnológico	Se utilizan equipos y herramientas básicas de panadería como amasadora, horno y cortadora, que permiten mejorar el proceso de producción y garantizar calidad en 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	144000	Unidades a producir o servicios a prestar en el Año 1
Ventas a generar Año 1	\$ 264.000.000	Ventas a generar en el Año 1

18. MAPA DE ACTORES

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

Nombre	Actor (Internacional, Nacional, Público, Privado)	Localización Geográfica	¿Qué necesita o requiere del actor clave?
Alcaldía de Sogamoso	Público	Sogamoso	Apoyo en programas de emprendimiento, p
Cámara de Comercio de Sogamoso	Público/Privado	Sogamoso	Apoyo en formalización, capacitaciones y t
Nombre	Actor (Internacional, Nacional, Público, Privado)	Localización Geográfica	¿Qué necesita o requiere del actor clave?
Distribuidora de Harinas de Boyacá	Privado	Boyacá	Suministro constante de materias primas pa

19. ASOCIATIVIDAD

Diligenciar este elemento y la Hoja Grupo Asociativo.

Justificación: Explique las razones por las que se hace necesario crear un grupo asociativo en vez de hacerlo individual  
¿Cuál es ese objetivo común del grupo asociativo? ¿por qué es importante trabajar en conjunto para lograr ese objetivo común?

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

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

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

Indicar las principales responsabilidades que tendrá la asociación

1.

2.

3.

4.

5.

6.

7.

8.

9.

10.