

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
EMILSE MARULANDA CABALLERO	CC	36.587.251
NOMBRE DE LA INICIATIVA	DEPARTAMENTO	MUNICIPIO
Hogaza Panadería Artesanal	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.**

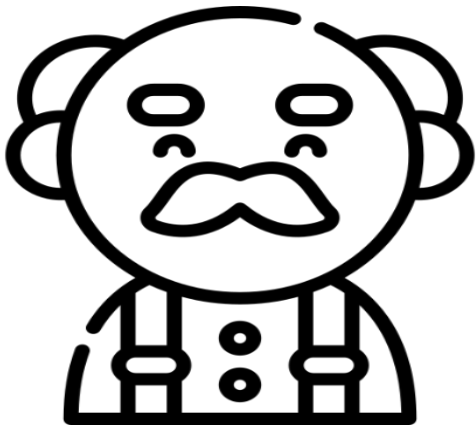
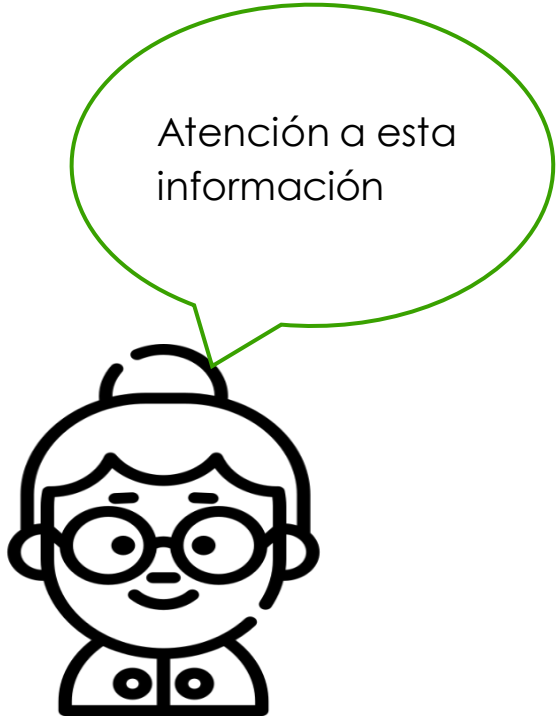
CATEGORÍA DEL SECTOR ECONÓMICO DE LA INICIATIVA	SECTOR	ACTIVIDAD ECONÓMICA
TODOS_LOS_SECTORES	INDUSTRIAS_MANUFACTURERAS	1081 Elaboración de productos de panadería

¿Es un proyecto asociativo?	NO	¿Cuántas personas hacen parte del grupo asociativo?
¿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. 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 INFORMACION.**

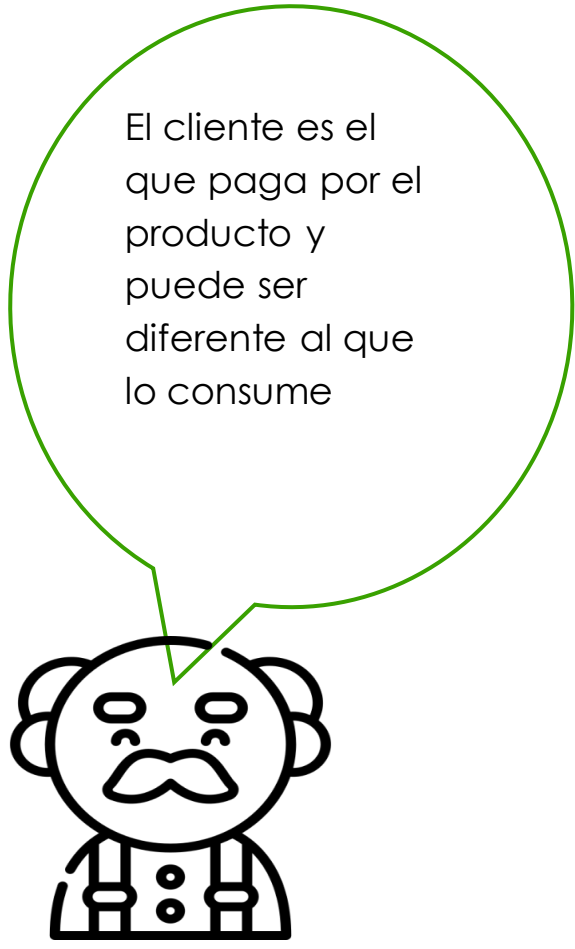
INSTRUCCIONES GENERALES:

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.

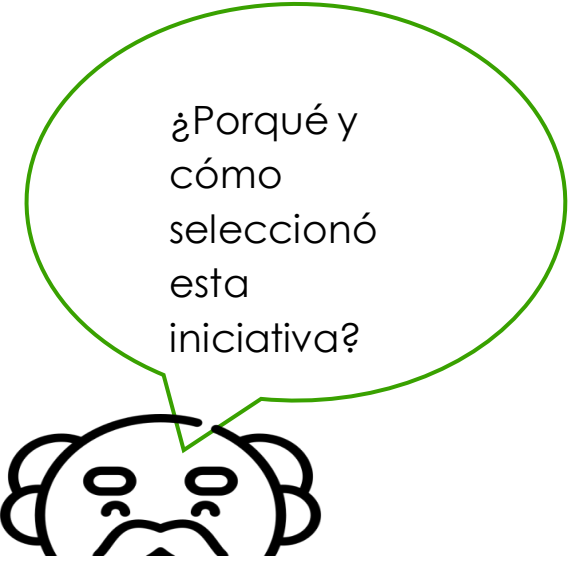
CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE O CONSUMIDOR En este espacio describa las características del cliente o consumidor que comprará su producto o servicio. Indique dónde vive (vereda, municipio o ciudad), su estrato, edad y género. Explique su capacidad de compra, es decir, si tiene los ingresos suficientes 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.	CUALIDADES DEL CLIENTE O CONSUMIDOR 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 de la iniciativa son hombres y mujeres entre los 25 y 65 años residentes en Sogamoso, especialmente en conjuntos residenciales y sectores urbanos. Pertenecen principalmente a los estratos 3, 4 y 5 y buscan productos de panadería artesanal para el consumo familiar. Realizan compras semanales o varias veces por semana y valoran la frescura, la calidad de los ingredientes y los procesos de elaboración tradicionales.	El cliente busca alimentos frescos, artesanales y elaborados con ingredientes de calidad. Le interesa llevar una alimentación más saludable y aprecia productos elaborados con procesos tradicionales. Valora la atención personalizada, los productos recién horneados y la posibilidad de adquirir alimentos elaborados localmente
CONSUMIDOR	
Los consumidores finales son personas y familias que consumen pan artesanal en desayunos, onces y acompañamiento de comidas. Se encuentran principalmente en Sogamoso y sectores residenciales cercanos. Buscan productos con mejor sabor, textura y calidad que los panes industriales y están dispuestos a pagar un poco más por un producto artesanal	El consumidor aprecia los productos frescos, saludables y de elaboración artesanal. Le gusta probar nuevas opciones gastronómicas y valora el sabor, aroma y textura característicos del pan de masa madre. Prefiere productos naturales y elaborados con procesos que conservan la calidad y tradición panadera.

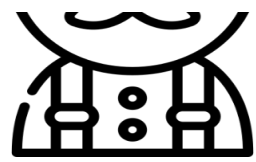


2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA O NECESIDAD QUE SE PRETENDE SOLUCIONAR

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 buscan alternativas de panadería artesanal con ingredientes de calidad, mejor sabor y procesos de elaboración tradicionales. Sin embargo, gran parte de la oferta disponible corresponde a productos industriales elaborados en grandes cantidades y con menor diferenciación.
La iniciativa contribuye a solucionar esta necesidad mediante la elaboración de hogazas, baguettes y croasanes de masa madre, ofreciendo productos frescos, artesanales y de alta calidad que brindan una alternativa diferente para el consumo diario de las familias.





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
FERRAZANO	SOGAMOSO	productos elaborados con masa madre, pan artesanalpizza rollos de canela	\$ 16.000	reconocimiento, local y presencia en redes	No abren temprano su fuerte es la pizza de masa madre
RESTAURANTE SESAMO	SOGAMOSO FRENTE A LA dian	Pan de masa madre y comida saludable	\$ 15.000	local, venden a toda su clientela del restaurante	Su especialidad es la comida vegetariana, el pan es una vitrina que tienen en la entrada
PANADERIAS	SOGAMOSO	PAN INTEGRAL	\$ 7.000	locales reconocidos, venden variedad de pan y tinene clientela	No venden productos de masa madre

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

La iniciativa se diferencia por ofrecer productos elaborados con masa madre, fermentación natural, producción artesanal y atención directa al cliente, brindando una experiencia de consumo diferente frente a la panadería tradicional e industrial.

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 elaboración y comercialización de productos de panadería artesanal de masa madre, especialmente hogazas, baguettes y croasanes, elaborados con ingredientes de calidad
	y procesos tradicionales de fermentación natural. La iniciativa busca ofrecer productos frescos, saludables y con características diferenciadoras frente a la panadería industrial.

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

Nuestro:	emprendimiento de panadería artesanal de masa madre
Ayuda:	a personas y familias que buscan productos frescos y de mejor calidad
Que:	puedan acceder a panes artesanales con sabor, textura y procesos de elaboración tradicionales
Mediante:	la utilización de masa madre, ingredientes seleccionados, fermentación natural y producción artesanal que garantiza frescura, calidad y una experiencia de consumo diferenciada.

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.

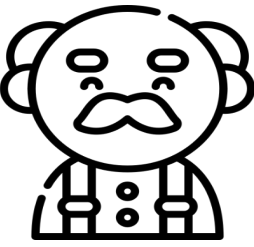


5. PRODUCTOS O SERVICIOS

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
HOGAZA	Pan de masa madre multicereal, 500gr , empacado y etiquetado	undad	unidad
BAGGETE	pan largo crocante relleno de queso	unidad	unidad
CROASAN	pan hojaldrado croasan normal pero con levadura de masa madre	unidad	unidad

Por ejemplo:
Producto: Huevo o 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

HOGAZA			
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)
compra de insumos	5	N.A	empredora
medida y pesaje	15 minutos	bascula, gramera, tasa o cuchara medidora	emprendedora
preparacion de la masa madre ponemos en mojadora todos los ingredientes y se mezcla aproximadamente 10 min, se saca y se deja reposar 15 minutos bien `prpotejidas	25 minutos	mojadora, cuchillos, cuchillas, meson,	emprendedora y auxiliar
se vuelve a aamasar con dobleces y se deja reposar 1 hora mas. Se repite el proceso 4 veces	5 horas	meson,	emprendedroa
cortar, moldear en paneton y poner a leudar en refrigeracon	8 a 12 horas	paneton, nevera,	emprendedora
se ponen en la lata y se dejar reposar a temperatura ambiente 30 minuos	30 minutos	bandeja de pan	emprendedora
hornear	1 hora	horno	emprendedora
dejar reposar	2 horas	bandeja, exhibidor	emprendedora
empacar	1 horas	bolsas o papel ceofan, caja, cinta, etiqueta	emprendedora

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

BAGGETE			
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)
compra de insumos	15 minutos	N.A	emprendedora
medida y pesaje	15 minutos	bascula, gramera, tasa o cuchara medidora	emprendedora
preparacion de la masa madre ponemos en mojadora todos los ingredientes y se mezcla aproximadamente 10 min, se saca y se deja reposar 15 minutos bien `prpotejidas	25 minutos	mojadora, cuchillos, cuchillas, meson,	emprendedora y auxiliar
se vuelve a aamasar con dobleces y se deja reposar 1 hora mas. Se repite el proceso 4 veces	5 horas	meson,	emprendedroa
cortar, moldear en molde para baguete y poner a leudar en refrigeracon	8 a 12 horas	paneton, nevera,	emprendedora
se ponen en la lata y se dejar reposar a temperatura ambiente 30 minuos	30 minutos	bandeja de pan	emprededora
hornear	1 hora	horno	emprededora
dejar reposar	2 horas	bandeja, exhibidor	emprededora

empacar	1 horas	bolsas o papel ceofan, caja, cinta, etiqueta	emprededora

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

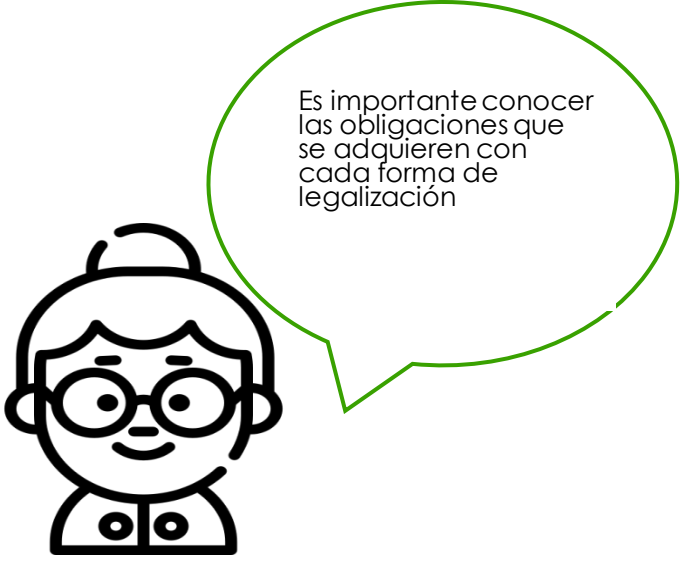
CROASAN			
Actividad a realizar (No solo coloque la actividad, descríbala)	Tiempo para realizarla (Días, horas, minutos)	Equipo o Maquinaria requerida	Quién realiza la actividad (Ej: Administrador, operario, veterinario, agrónomo)
compra de insumos	15 minutos	N.A	emprededora
medida y pesaje	15 minutos	bascula, gramera, tasa o cuchara medidora	emprededora
preparacion de la masa madre ponemos en mojadora todos los ingredientes y se mezacla aproximadamente 10 min, se saca y se deja reposar 15 minutos bien `prpotegicas	25 minutos	mojadora, cuchillos, cuchillas, meson,	emprededora y auxiliar
se vuelve a aamasar con dobleces y se deja reposar 1 hora mas. Se repite el proceso 4 veces	5 horas	meson,	emprededroa
cortar, formar, moldear, rellenar moldear y montar en la bandeja y poner a leudar en refrigeracon	8 a 12 horas	paneton, nevera,	emprededora
se ponen en la lata y se dejar reposar a temperatura ambiente 30 minuos	30 minutos	bandeja de pan	emprededora
hornear	1 hora	horno	emprededora
dejar reposar	2 horas	bandeja, exhibidor	emprededora
empacar	1 horas	bolsas o papel ceofan, caja, cinta, etiqueta	emprededora

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? **Descríbalas detalladamente.** Es fundamental todo el proceso de investigación y conocimiento que se tenga de los requerimientos legales, normativos, permisos, licencias y demás que se requieran para poner en ejecución su iniciativa.

Norma. Permiso, Licencia, Registro a cumplir	Descripción del trámite a realizar	Costo (\$)	Tiempo requerido (Días)
Constitución Legal (Para Línea CREAR)			

Certificado de Manipulación de Alimentos	Capacitación obligatoria para las personas encargadas de la elaboración y manipulación de productos alimenticios.	\$ 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
Redes sociales para promocionar productos, ofertas y recibir pedidos.	\$ 0
TOTAL	\$ 0

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

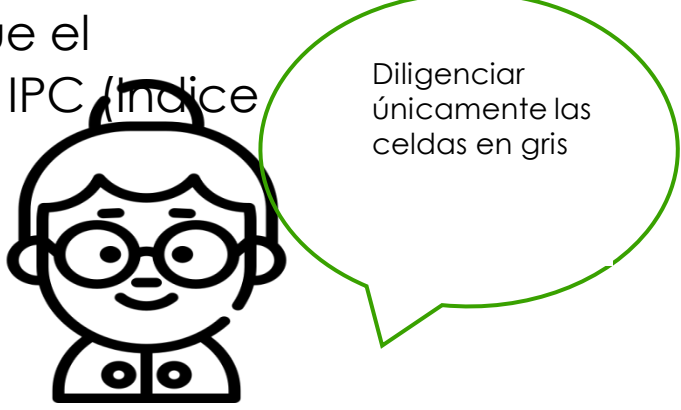
Estrategia de promoción	Marque X	Describa la actividad a realizar	Cuánto vale para el primer año (Valor en \$)
Entrega puerta a puerta			
Muestra del producto			
Otra	X	Redes sociales para promocionar productos, ofertas y recibir pedidos.	\$ 0
Ninguna			
Total			\$ 0

Canales de distribución	Marque X	Describa la actividad a realizar	Cuánto vale para el primer año (Valor en \$)
Punto de venta	X	Comercialización directa de productos en el establecimiento.	\$ 0
A domicilio			
Con distribuidores			
Otro			
Total			\$ 0

9. PROYECCIÓN DE VENTAS (Cuánto se espera vender?)

En este espacio se debe realizar la proyección de ventas a cinco años. Para los productos o servicios indique el incremento que este precio tendrá año a año teniendo en cuenta indicadores macroeconómicos como el IPC (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
HOGAZA	\$ 12.000	\$ 12.600	\$ 13.230	\$ 13.892	\$ 14.586
BAGGETE	\$ 6.000	\$ 6.300	\$ 6.615	\$ 6.946	\$ 7.293
CROASAN	\$ 4.000	\$ 4.200	\$ 4.410	\$ 4.631	\$ 4.862

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

PRODUCTO 1		HOGAZA								
	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos
Mes 1	100	\$ 1.200.000	105	\$ 1.323.000	110,25	\$ 1.458.608	115,7625	\$ 1.608.115	121,550625	\$ 1.772.947
Mes 2	100	\$ 1.200.000	105	\$ 1.323.000	110,25	\$ 1.458.608	115,7625	\$ 1.608.115	121,550625	\$ 1.772.947
Mes 3	100	\$ 1.200.000	105	\$ 1.323.000	110,25	\$ 1.458.608	115,7625	\$ 1.608.115	121,550625	\$ 1.772.947
Mes 4	100	\$ 1.200.000	105	\$ 1.323.000	110,25	\$ 1.458.608	115,7625	\$ 1.608.115	121,550625	\$ 1.772.947
Mes 5	100	\$ 1.200.000	105	\$ 1.323.000	110,25	\$ 1.458.608	115,7625	\$ 1.608.115	121,550625	\$ 1.772.947
Mes 6	100	\$ 1.200.000	105	\$ 1.323.000	110,25	\$ 1.458.608	115,7625	\$ 1.608.115	121,550625	\$ 1.772.947
Mes 7	150	\$ 1.800.000	157,5	\$ 1.984.500	165,375	\$ 2.187.911	173,64375	\$ 2.412.172	182,3259375	\$ 2.659.420
Mes 8	150	\$ 1.800.000	157,5	\$ 1.984.500	165,375	\$ 2.187.911	173,64375	\$ 2.412.172	182,3259375	\$ 2.659.420
Mes 9	150	\$ 1.800.000	157,5	\$ 1.984.500	165,375	\$ 2.187.911	173,64375	\$ 2.412.172	182,3259375	\$ 2.659.420
Mes 10	150	\$ 1.800.000	157,5	\$ 1.984.500	165,375	\$ 2.187.911	173,64375	\$ 2.412.172	182,3259375	\$ 2.659.420
Mes 11	150	\$ 1.800.000	157,5	\$ 1.984.500	165,375	\$ 2.187.911	173,64375	\$ 2.412.172	182,3259375	\$ 2.659.420
Mes 12	150	\$ 1.800.000	157,5	\$ 1.984.500	165,375	\$ 2.187.911	173,64375	\$ 2.412.172	182,3259375	\$ 2.659.420
TOTAL	1500	\$ 18.000.000	1575	\$ 19.845.000	1653,75	\$ 21.879.113	1736,4375	\$ 24.121.722	1823,259375	\$ 26.594.198

PRODUCTO 2		BAGGETE								
	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos
Mes 1	200	\$ 1.200.000	210	\$ 1.323.000	220,5	\$ 1.458.608	231,525	\$ 1.608.115	243,10125	\$ 1.772.947
Mes 2	200	\$ 1.200.000	210	\$ 1.323.000	220,5	\$ 1.458.608	231,525	\$ 1.608.115	243,10125	\$ 1.772.947
Mes 3	200	\$ 1.200.000	210	\$ 1.323.000	220,5	\$ 1.458.608	231,525	\$ 1.608.115	243,10125	\$ 1.772.947
Mes 4	200	\$ 1.200.000	210	\$ 1.323.000	220,5	\$ 1.458.608	231,525	\$ 1.608.115	243,10125	\$ 1.772.947
Mes 5	200	\$ 1.200.000	210	\$ 1.323.000	220,5	\$ 1.458.608	231,525	\$ 1.608.115	243,10125	\$ 1.772.947
Mes 6	200	\$ 1.200.000	210	\$ 1.323.000	220,5	\$ 1.458.608	231,525	\$ 1.608.115	243,10125	\$ 1.772.947
Mes 7	250	\$ 1.500.000	262,5	\$ 1.653.750	275,625	\$ 1.823.259	289,40625	\$ 2.010.143	303,8765625	\$ 2.216.183
Mes 8	250	\$ 1.500.000	262,5	\$ 1.653.750	275,625	\$ 1.823.259	289,40625	\$ 2.010.143	303,8765625	\$ 2.216.183
Mes 9	250	\$ 1.500.000	262,5	\$ 1.653.750	275,625	\$ 1.823.259	289,40625	\$ 2.010.143	303,8765625	\$ 2.216.183

Mes 10	250	\$ 1.500.000	262,5	\$ 1.653.750	275,625	\$ 1.823.259	289,40625	\$ 2.010.143	303,8765625	\$ 2.216.183
Mes 11	250	\$ 1.500.000	262,5	\$ 1.653.750	275,625	\$ 1.823.259	289,40625	\$ 2.010.143	303,8765625	\$ 2.216.183
Mes 12	250	\$ 1.500.000	262,5	\$ 1.653.750	275,625	\$ 1.823.259	289,40625	\$ 2.010.143	303,8765625	\$ 2.216.183
TOTAL	2700	\$ 16.200.000	2835	\$ 17.860.500	2976,75	\$ 19.691.201	3125,5875	\$ 21.709.549	3281,866875	\$ 23.934.778

PRODUCTO 3		CROASAN								
	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos
Mes 1	100	\$ 400.000	105	\$ 441.000	110,25	\$ 486.203	115,7625	\$ 536.038	121,550625	\$ 590.982
Mes 2	100	\$ 400.000	105	\$ 441.000	110,25	\$ 486.203	115,7625	\$ 536.038	121,550625	\$ 590.982
Mes 3	100	\$ 400.000	105	\$ 441.000	110,25	\$ 486.203	115,7625	\$ 536.038	121,550625	\$ 590.982
Mes 4	100	\$ 400.000	105	\$ 441.000	110,25	\$ 486.203	115,7625	\$ 536.038	121,550625	\$ 590.982
Mes 5	100	\$ 400.000	105	\$ 441.000	110,25	\$ 486.203	115,7625	\$ 536.038	121,550625	\$ 590.982
Mes 6	100	\$ 400.000	105	\$ 441.000	110,25	\$ 486.203	115,7625	\$ 536.038	121,550625	\$ 590.982
Mes 7	150	\$ 600.000	157,5	\$ 661.500	165,375	\$ 729.304	173,64375	\$ 804.057	182,3259375	\$ 886.473
Mes 8	150	\$ 600.000	157,5	\$ 661.500	165,375	\$ 729.304	173,64375	\$ 804.057	182,3259375	\$ 886.473
Mes 9	150	\$ 600.000	157,5	\$ 661.500	165,375	\$ 729.304	173,64375	\$ 804.057	182,3259375	\$ 886.473
Mes 10	150	\$ 600.000	157,5	\$ 661.500	165,375	\$ 729.304	173,64375	\$ 804.057	182,3259375	\$ 886.473
Mes 11	150	\$ 600.000	157,5	\$ 661.500	165,375	\$ 729.304	173,64375	\$ 804.057	182,3259375	\$ 886.473
Mes 12	150	\$ 600.000	157,5	\$ 661.500	165,375	\$ 729.304	173,64375	\$ 804.057	182,3259375	\$ 886.473
TOTAL	1500	\$ 6.000.000	1575	\$ 6.615.000	1653,75	\$ 7.293.038	1736,4375	\$ 8.040.574	1823,259375	\$ 8.864.733

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 (\$)
servicios	\$ 120.000	12	\$ 1.440.000
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
TOTAL	\$ 120.000		\$ 1.440.000

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			HOGAZA	
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario (\$)	Cantidad por unidad de producto	Valor Total (\$)
1 Harina	gr	\$ 2.000	1	\$ 2.000
2 masa madre	gr	\$ 300	1	\$ 300
3 sal	gr	\$ 100	1	\$ 100
4 Empaque	unidad	\$ 600	1	\$ 600
5				\$ 0
TOTAL				\$ 3.000

COSTOS VARIABLES PRODUCTO 2			BAGGETE	
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario (\$)	Cantidad por unidad de producto	Valor Total (\$)
1 Harina	gr	\$ 1.000	1	\$ 1.000
2 masa madre	gr	\$ 150	1	\$ 150
3 sal	gr	\$ 50	1	\$ 50
4 Empaque	unidad	\$ 300	1	\$ 300
5				\$ 0
TOTAL				\$ 1.500

COSTOS VARIABLES PRODUCTO 3			CROASAN	
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario	Cantidad por unidad de producto	Valor Total
1 Harina	gr	\$ 500	1	\$ 500
2 masa madre	gr	\$ 700	1	\$ 700
3 sal	gr	\$ 300	1	\$ 300
4 Empaque	unidad	\$ 200	1	\$ 200
5				\$ 0
TOTAL				\$ 1.700

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

PRODUCTOS O SERVICIOS	HOGAZA	BAGGETE	CROASAN
Precio de Venta	\$ 12.000	\$ 6.000	\$ 4.000
Costo Variable	\$ 3.000	\$ 1.500	\$ 1.700
Margen de contribución	\$ 9.000	\$ 4.500	\$ 2.300
% Participación	30%	45%	25%
Margen de contribución ponderado	\$ 2.700	\$ 2.025	\$ 575
PUNTO DE EQUILIBRIO (Unidades totales)	22,64150943		
PUNTO DE EQUILIBRIO (Unidades)	7	10	6

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS

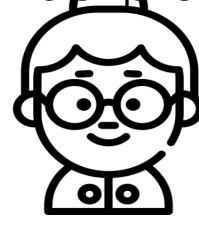
Los gastos de administración y ventas son aquellos costos que no hacen parte directa de la producción, pero que son necesarios para que la organización o asociación pueda funcionar y vender.
Por ejemplo están los gastos de oficina, papelería, servicios de teléfono o internet, gastos para dar a conocer 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.

[illegible]

					\$ 0	
					\$ 0	
TOTAL					\$ 2.410.000	

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

12. NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS

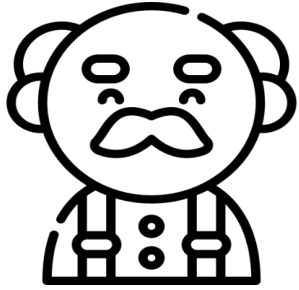
Defina cuanto es el valor del proyecto, indicando que actividades serán solicitadas para financiar con el Recurso de Fondo Emprender y cuales serán aporte del Emprendedor.

- Rubros Financiables por el Fondo Emprender 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
moldes para pan	\$ 150.000	2	\$ 300.000
microgondas	\$ 170.000	1	\$ 170.000
molde para torta	\$ 80.000	1	\$ 80.000
molde para para cupcake	\$ 23.000	1	\$ 23.000
mesa para decorar tortas	\$ 50.000	1	\$ 50.000
juego sillas y mesas	\$ 700.000	4	\$ 2.800.000
latas para pan 65*45	\$ 90.000	10	\$ 900.000
harina por bukto	\$ 130.000	2	\$ 260.000
caja de mantequilla	\$ 115.000	1	\$ 115.000
caja de hojaldre	\$ 120.000	1	\$ 120.000
Semillas	\$ 182.000	1	\$ 182.000
			\$ 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 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
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 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		

Individual	
Hasta SMMLV	Autoempleo, puesto de trabajo, empleo directo
42	1
56	3
70	5

Asociaciones de aprendices y/o egresados del SENA, iniciativas asociativas, cooperativas de las personas de la economía popular y demás formas asociativas de campesinos		
Hasta SMMLV	Número de socios o asociados	Autoempleo, puesto de trabajo, empleo directo
299	5-9.	7
399	10-14.	8
500	15 en adelante	10

Asociaciones Campesinas / Cooperativas campesinas y otras formas asociativas campesinas y cooperativas de la población de la economía popular		
Hasta SMMLV	Número de socios o asociados	Autoempleo, puesto de trabajo, empleo directo
600	20	7
900	21-26.	8
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 desde su lugar de residenci
Comercial	Cuenta con clientes frecuentes en el conjunto residencial La Toscana y sectores cercanos, atendidos mediante venta directa y por encargo
Técnico	Tiene experiencia en la elaboración de productos de panadería artesanal de masa madre y cuenta con algunos utensilios y equipos básicos para la producción
Ambiental	Realiza una adecuada disposición de residuos generados en el proceso productivo y procura el aprovechamiento eficiente de materias primas e insumos
Ventas	Realiza ventas permanentes de hogazas, baguettes y croasanes, 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 (\$)
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	Genera ingresos para la emprendedora y fortalece la economía local mediante la compra de materias primas e insumos a proveedores de la región
Ambiental	Promueve el aprovechamiento responsable de materias primas y realiza una adecuada gestión de los residuos generados durante el proceso de producción.
Social	Ofrece productos artesanales de calidad a la comunidad, promoviendo hábitos de consumo de alimentos elaborados mediante procesos tradicionales
Tecnológico	Incorpora equipos y herramientas que mejoran la eficiencia del proceso productivo, la calidad de los productos y la capacidad de atención a los clientes

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	5700	Unidades a producir o servicios a prestar en el Año 1
Ventas a generar Año 1	\$ 40.200.000	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 Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA)	Público Nacional	Colombia	Orientación sobre requisitos sanitarios y norm
Cámara de Comercio de Sogamoso	Público - Privado	Sogamoso, Boyacá	Acompañamiento en formalización empres
Nombre	Actor (Internacional, Nacional, Público, Privado)	Localización Geográfica	¿Qué necesita o requiere del actor clave?

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.