

## 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
ELIZABETH ORTIZ COMAYAN	CC	1,057,582,392
NOMBRE DE LA INICIATIVA	DEPARTAMENTO	MUNICIPIO
LAS DELICIAS DE SAN ANGE	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 auto-reconocimiento o caracterización del representante o grupo asociativo y de la focalización que disponga la Convocatoria a la que desea 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	1011 Procesamiento y conservación de carne y productos cárnicos

¿Es un proyecto asociativo? ☐ NO ☒ SÍ

¿Cuántas personas hacen parte del grupo asociativo?

¿Cuenta con un lugar de operaciones? ☐ NO ☒ SÍ

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 (Alcalalía). 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. **DILIGENCIA 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. Escríbalos 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.

<b>CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE O CONSUMIDOR</b> 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.	<b>CUALIDADES DEL CLIENTE O CONSUMIDOR</b> 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.
<b>CLIENTE</b>	
Los clientes de Las Delicias de San Ange son hogares conformados por hombres y mujeres mayores de 18 años, residentes principalmente en el municipio de Sogamoso, Boyacá, pertenecientes a estratos 1, 2 y 3. Se trata de familias que buscan alimentos tradicionales de buena calidad a precios accesibles para el consumo cotidiano y reuniones familiares.  La mayoría cuenta con ingresos provenientes de actividades laborales formales e informales, comercio, servicios, agricultura y oficios independientes, lo que les permite destinar parte de su presupuesto a la compra de alimentos preparados y productos cárnicos artesanales. Realizan compras con frecuencia quincenal, especialmente en fechas de pago de salarios u honorarios.  En promedio, cada hogar consume aproximadamente 2 libras de longaniza al mes, 1 libra de chorizo al mes y 4 hayacas mensuales. Prefieren adquirir productos frescos, elaborados de manera artesanal y con sabor tradicional, valorando la relación entre calidad, cantidad y precio.	El cliente es una persona que le gusta la comida y sabores tradicionales, buscan sabores artesanales o locales. Prefieren productos de rápida cocción que puedan asarse a la parrilla, freírse o prepararse en freidora de aire, utiliza el producto como plato principal acompañado de arepas o papas. En el caso de la longaniza y chorizo es muy utilizado en asados y las hayacas para consumos los fines de semana como desayuno.

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



CONSUMIDOR	
El cliente de Las Delicias de San Angie aprecia los sabores típicos y las recetas tradicionales de la región. Busca productos que le permitan compartir en familia y disfrutar de preparaciones prácticas y de rápida cocción. Le gustan los alimentos artesanales elaborados con ingredientes frescos y de buena calidad.  Prefiere productos que puedan prepararse fácilmente en parrilla, sartén, horno o freidora de aire. La longaniza y el chorizo son consumidos frecuentemente en asados, reuniones familiares y celebraciones, mientras que las hayacas son una opción habitual para desayunos y comidas de fin de semana.	Valora la confianza en el productor, la higiene en la elaboración, el buen sabor y la atención personalizada. Su principal motivación de compra es adquirir alimentos que le permitan mantener las tradiciones gastronómicas familiares y compartir momentos especiales con sus seres queridos. El cliente es el mismo consumidor porque el producto se vende directamente al consumidor y no se utilizan intermediarios

## 2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA O NECESIDAD QUE SE PRETENDE SOLUCIONAR

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

Los consumidores de productos cárnicos buscan alimentos seguros, frescos y elaborados con materias primas de calidad. Sin embargo, existe una preocupación frecuente relacionada con la composición de los embutidos, especialmente por el uso excesivo de grasa, ingredientes de baja calidad o procesos de elaboración que no garanticen adecuadas condiciones de higiene e inocuidad, lo que puede afectar la salud y la confianza del consumidor.

Ante esta necesidad, Las Delicias de San Angie ofrece longanizas, chorizos y hayacas elaborados bajo buenas prácticas de manipulación, utilizando materias primas seleccionadas y conservando los sabores tradicionales que caracterizan estos productos. De esta manera, se brinda al cliente una alternativa confiable, con excelente presentación, calidad constante y sabor artesanal.

¿Porqué y cómo seleccionó esta iniciativa?



## 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 hacen 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
FAMAS O EXPENDIOS DE CARNE	SOGAMOSO	LONGANIZA	\$ 18.000.00	Las famas tiene la ventaja que al adquirir la carne en canal tienen un mayor margen de ganancia del producto, porque los costos d ella carne les salen mas baratos	Utilizan mucho condimento y en algunos casos conservantes por lo que el sabor del producto es diferente
FAMAS O EXPENDIOS DE CARNE	SOGAMOSO	CHORIZO	\$ 2.500.00	Las famas tiene la ventaja que al adquirir la carne en canal tienen un mayor margen de ganancia del producto, porque los costos d ella carne les salen mas baratos	Utilizan mucho condimento y en algunos casos conservantes por lo que el sabor del producto es diferente
HAYACAS DOÑA MARIA	SOGAMOSO	HAYACAS	\$ 6.000.00	Doña Maria es una señora que vende el producto todos los domingos por encargo y al por mayor en panaderías	No utiliza redes sociales por lo que su mercado se limita al barrio sugamuxi y vecinos

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

Las Delicias de San Angie se diferencia de la competencia por ofrecer productos artesanales elaborados con materias primas seleccionadas, menor uso de conservantes y un sabor tradicional que genera confianza y fidelidad en sus clientes. Además, la producción bajo pedido permite entregar productos frescos y de calidad, fortaleciendo la satisfacción del consumidor.

## 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 producción y comercialización de embutidos crudos como longaniza y chorizo y adicional la venta de hayacas con tradición lanera

Ejemplo: **Nuestra** 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, tuestado y distribución, **mediante** un ambiente acogedor, tranquilo, con música suave y permitiendo un trato personalizado e intimidad con el cliente.

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

Nuestro: producto de embutidos y hayacas

Ayuda: al cliente y consumidor con la necesidad de adquirir un producto tradicional y de buena calidad

Que: supla la necesidad de alimentación

Mediante: el consumo de productos artesanales y de calidad



## 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
LONGANIZA- LIBRA	La longaniza es un embutido tradicional que se prepara con carne molida, normalmente de cerdo, mezclada con sal y especias. Eso mezcla se introduce en una tipa natural o en una envoltura apta para uso alimentario	LIBRA	LIBRA
CHORIZO- UNIDAD	El chorizo es un embutido tradicional que se prepara con carne picada, normalmente de cerdo, mezclada con sal y especias. Eso mezcla se introduce en una tipa natural o en una envoltura apta para uso alimentario	unidad	unidad
HAYACAS- UNIDAD	La hayaca es un plato tradicional de colombia y venezuela que se prepara en una masa de maíz sazonada, rellena con un guiso de diversas carnes y otros ingredientes, envuelto en hojas de plátano y cocido al vapor	unidad	unidad

Por ejemplo:  
Producto: Nuevo AAA  
Descripción: Nuevo AAA de gallina leña unidad medida: Nuevo por unidad Cliente: Barrio a 30 personas



## 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, empaçar, 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

LONGANIZA-LIBRA			
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)
MOLER CARNES Y SW DEJAN SEPARADAS	1 hora	MANUAL- MOLINO	Emprendedor- operario
SE PICA EL PEREJIL, CEBOLLA , AJOS	30 minutos	tabla- cuchillos- mesa	Emprendedor- operario
EN UN RECIPIENTE SE TIENE LA MADEJA O TRIPA EN GUA PARA HIDRATARLA	1 hora	olla	Emprendedor- operario
MEZCLA DE LOS PRODUCTOS	media hora	olla	Emprendedor- operario
EMBUTIDO	1 hora	embutidora	Emprendedor- operario
PESAJE	30 minutos	peso	Emprendedor- operario

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

CHORIZO- UNIDAD			
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)
SE PICA LA CARNE CARNES Y SE DEJAN SEPARADAS	30 minutos	cuchillo, mesa	Emprendedor- operario
SE PICA EL PEREJIL, CEBOLLA , AJOS	10 minutos	cuchillo, mesa	Emprendedor- operario
EN UN RECIPIENTE SE TIENE LA MADEJA O TRIPA EN GUA PARA HIDRATARLA	1 hora	olla	Emprendedor- operario
MEZCLA DE LOS PRODUCTOS	15 minutos	Olla	Emprendedor- operario
EMBUTIDO	1 hora	embutidora	Emprendedor- operario
PESAJE	30 minutos	peso	Emprendedor- operario
DESPUES DE PORCINARSE SE AHUMAN ENCIMA DE LA ESTUFA	30 minutos	estufa	Emprendedor- operario

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

HAYACAS- UNIDAD			
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)
SE COCINA EL ARROZ, LA CARNE ENTERO, LA ALVERJA	1 hora	estufa ollas	Emprendedor- operario
SE COCINA LA HARINA DE MAIZ	30 minutos	olla	Emprendedor- operario
CUANDO ESTA LISTA LA MASA SE REVUELVE EL ARROZ	15 minutos	mesa	Emprendedor- operario
SE PICAN LAS CARNES CON EL CILANTRON	30 minutos	taba y cuchillos	Emprendedor- operario
ALISTO LA HOJA Y SE MEZCLAN LOS INGREDIENTES	30 minutos	olla	Emprendedor- operario
SE COCINAN POR UNA HORA	1 hora	estufa ollas	Emprendedor- operario

--	--	--	--

## 7. TRÁMITES LEGALES (PERMISOS Y LICENCIAS)

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

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

¿Cuál?



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

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

Norma, Permiso, Licencia, Registro a cumplir	Descripción del trámite a realizar	Costo (\$)	Tiempo requerido (Días)
Constitución Legal (Para Línea CREAR)			
Concepto Sanitario	Verificación de las condiciones higiénico-sanitarias del lugar donde se elaboran y comercializan los alimentos.	según entidad competente	15
Certificado de Manipulación de Alimentos	Capacitación obligatoria para garantizar el adecuado manejo de materias primas y productos alimenticios.	\$ 0	8
TOTAL		\$ 0	

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

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

Estrategia de comunicación Indique la acción a realizar (Ejemplo: Página Web, Tarjetas, Pendones, entre otros)	Cuánto vale para el primer año
Redes sociales (Facebook y WhatsApp) para publicar productos, promociones 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	Publicación de promociones y fotografías de productos en redes sociales y grupos comunitarios.	\$ 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 desde el lugar de producción o residencia de la emprendedora.	\$ 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
LONGANIZA-LIBRA	\$ 17,000.00	\$ 17,850	\$ 18,743	\$ 19,680	\$ 20,664
CHORIZO- UNIDAD	\$ 2,800.00	\$ 2,940	\$ 3,087	\$ 3,241	\$ 3,403
HAYACAS- UNIDAD	\$ 7,000.00	\$ 7,350	\$ 7,718	\$ 8,103	\$ 8,509

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

PRODUCTO 1		LONGANIZA-LIBRA									
		AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
		Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos
Mes 1		48	\$ 816,000	50.4	\$ 899,640	52.92	\$ 991,853	55.566	\$ 1,093,518	58.3443	\$ 1,205,604
Mes 2		48	\$ 816,000	50.4	\$ 899,640	52.92	\$ 991,853	55.566	\$ 1,093,518	58.3443	\$ 1,205,604
Mes 3		48	\$ 816,000	50.4	\$ 899,640	52.92	\$ 991,853	55.566	\$ 1,093,518	58.3443	\$ 1,205,604
Mes 4		48	\$ 816,000	50.4	\$ 899,640	52.92	\$ 991,853	55.566	\$ 1,093,518	58.3443	\$ 1,205,604
Mes 5		48	\$ 816,000	50.4	\$ 899,640	52.92	\$ 991,853	55.566	\$ 1,093,518	58.3443	\$ 1,205,604
Mes 6		48	\$ 816,000	50.4	\$ 899,640	52.92	\$ 991,853	55.566	\$ 1,093,518	58.3443	\$ 1,205,604
Mes 7		48	\$ 816,000	50.4	\$ 899,640	52.92	\$ 991,853	55.566	\$ 1,093,518	58.3443	\$ 1,205,604
Mes 8		48	\$ 816,000	50.4	\$ 899,640	52.92	\$ 991,853	55.566	\$ 1,093,518	58.3443	\$ 1,205,604
Mes 9		48	\$ 816,000	50.4	\$ 899,640	52.92	\$ 991,853	55.566	\$ 1,093,518	58.3443	\$ 1,205,604
Mes 10		48	\$ 816,000	50.4	\$ 899,640	52.92	\$ 991,853	55.566	\$ 1,093,518	58.3443	\$ 1,205,604
Mes 11		48	\$ 816,000	50.4	\$ 899,640	52.92	\$ 991,853	55.566	\$ 1,093,518	58.3443	\$ 1,205,604
Mes 12		48	\$ 816,000	50.4	\$ 899,640	52.92	\$ 991,853	55.566	\$ 1,093,518	58.3443	\$ 1,205,604
TOTAL		576	\$ 9,792,000	604.8	\$ 10,795,680	635.04	\$ 11,902,237	666.792	\$ 13,122,217	700.1316	\$ 14,467,244

PRODUCTO 2		CHORIZO- UNIDAD									
		AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
		Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos
Mes 1		150	\$ 420,000	157.5	\$ 463,050	165.375	\$ 510,513	173.64375	\$ 562,840	182.325938	\$ 620,531
Mes 2		150	\$ 420,000	157.5	\$ 463,050	165.375	\$ 510,513	173.64375	\$ 562,840	182.325938	\$ 620,531
Mes 3		150	\$ 420,000	157.5	\$ 463,050	165.375	\$ 510,513	173.64375	\$ 562,840	182.325938	\$ 620,531
Mes 4		150	\$ 420,000	157.5	\$ 463,050	165.375	\$ 510,513	173.64375	\$ 562,840	182.325938	\$ 620,531
Mes 5		150	\$ 420,000	157.5	\$ 463,050	165.375	\$ 510,513	173.64375	\$ 562,840	182.325938	\$ 620,531
Mes 6		150	\$ 420,000	157.5	\$ 463,050	165.375	\$ 510,513	173.64375	\$ 562,840	182.325938	\$ 620,531
Mes 7		150	\$ 420,000	157.5	\$ 463,050	165.375	\$ 510,513	173.64375	\$ 562,840	182.325938	\$ 620,531
Mes 8		150	\$ 420,000	157.5	\$ 463,050	165.375	\$ 510,513	173.64375	\$ 562,840	182.325938	\$ 620,531
Mes 9		150	\$ 420,000	157.5	\$ 463,050	165.375	\$ 510,513	173.64375	\$ 562,840	182.325938	\$ 620,531
Mes 10		150	\$ 420,000	157.5	\$ 463,050	165.375	\$ 510,513	173.64375	\$ 562,840	182.325938	\$ 620,531
Mes 11		150	\$ 420,000	157.5	\$ 463,050	165.375	\$ 510,513	173.64375	\$ 562,840	182.325938	\$ 620,531
Mes 12		150	\$ 420,000	157.5	\$ 463,050	165.375	\$ 510,513	173.64375	\$ 562,840	182.325938	\$ 620,531
TOTAL		1800	\$ 5,040,000	1890	\$ 5,556,600	1984.5	\$ 6,126,152	2083.725	\$ 6,754,082	2187.91125	\$ 7,446,375

PRODUCTO 3		HAYACAS- UNIDAD									
		AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
		Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos
Mes 1		300	\$ 2,100,000	315	\$ 2,315,250	330.75	\$ 2,552,563	347.2875	\$ 2,814,201	364.651875	\$ 3,102,656
Mes 2		300	\$ 2,100,000	315	\$ 2,315,250	330.75	\$ 2,552,563	347.2875	\$ 2,814,201	364.651875	\$ 3,102,656
Mes 3		300	\$ 2,100,000	315	\$ 2,315,250	330.75	\$ 2,552,563	347.2875	\$ 2,814,201	364.651875	\$ 3,102,656
Mes 4		300	\$ 2,100,000	315	\$ 2,315,250	330.75	\$ 2,552,563	347.2875	\$ 2,814,201	364.651875	\$ 3,102,656
Mes 5		300	\$ 2,100,000	315	\$ 2,315,250	330.75	\$ 2,552,563	347.2875	\$ 2,814,201	364.651875	\$ 3,102,656
Mes 6		300	\$ 2,100,000	315	\$ 2,315,250	330.75	\$ 2,552,563	347.2875	\$ 2,814,201	364.651875	\$ 3,102,656
Mes 7		300	\$ 2,100,000	315	\$ 2,315,250	330.75	\$ 2,552,563	347.2875	\$ 2,814,201	364.651875	\$ 3,102,656
Mes 8		300	\$ 2,100,000	315	\$ 2,315,250	330.75	\$ 2,552,563	347.2875	\$ 2,814,201	364.651875	\$ 3,102,656
Mes 9		300	\$ 2,100,000	315	\$ 2,315,250	330.75	\$ 2,552,563	347.2875	\$ 2,814,201	364.651875	\$ 3,102,656
Mes 10		300	\$ 2,100,000	315	\$ 2,315,250	330.75	\$ 2,552,563	347.2875	\$ 2,814,201	364.651875	\$ 3,102,656

Mes 11	300	\$ 2,100,000	315	\$ 2,315,250	330.75	\$ 2,552,563	347.2875	\$ 2,814,201	364.651875	\$ 3,102,656
Mes 12	300	\$ 2,100,000	315	\$ 2,315,250	330.75	\$ 2,552,563	347.2875	\$ 2,814,201	364.651875	\$ 3,102,656
<b>TOTAL</b>	<b>3600</b>	<b>\$ 25,200,000</b>	<b>3780</b>	<b>\$ 27,783,000</b>	<b>3969</b>	<b>\$ 30,630,758</b>	<b>4167.45</b>	<b>\$ 33,770,410</b>	<b>4375.8225</b>	<b>\$ 37,231,877</b>

### 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	\$ 200,000	12	\$ 2,400,000
Gas	\$ 60,000	12	\$ 720,000
Agua	\$ 30,000	12	\$ 360,000
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 290,000</b>		<b>\$ 3,480,000</b>



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			LONGANIZA-LIBRA	
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario (\$)	Cantidad por unidad de producto	Valor Total (\$)
CARNES (CERDO Y RES)	gramos	\$ 25	420	\$ 10,500
MADEJA O TRIPA	metros	\$ 10	2	\$ 20
CEBOLLA, AJOS, CONDIMENTOS	gramos	\$ 10	50	\$ 500
4				\$ 0
5				\$ 0
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 11,020</b>

COSTOS VARIABLES PRODUCTO 2			CHORIZO- UNIDAD	
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario (\$)	Cantidad por unidad de producto	Valor Total (\$)
CARNES (CERDO Y RES)	gramos	\$ 25	40	\$ 1,000
MADEJA O TRIPA	metros	\$ 10	0.2	\$ 2
CEBOLLA, AJOS, CONDIMENTOS	gramos	\$ 10	10	\$ 100
GRASA	gramos	\$ 10	20	\$ 200
5				\$ 0
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 1,302</b>

COSTOS VARIABLES PRODUCTO 3			HAYACAS- UNIDAD	
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario	Cantidad por unidad de producto	Valor Total
HOJAS	unidad de medida	\$ 200	1	\$ 200
HARIAN DE MAIZ	gramos	\$ 20	20	\$ 400
CARNES	gramos	\$ 25	100	\$ 2,500
CONDIMENTOS Y VERDURAS	gramos	\$ 10	10	\$ 100
5				\$ 0
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 3,200</b>

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

PRODUCTOS O SERVICIOS	LONGANIZA-LIBRA	CHORIZO- UNIDAD	HAYACAS- UNIDAD
Precio de Venta	\$ 17,000	\$ 2,800	\$ 7,000
Costo Variable	\$ 11,020	\$ 1,302	\$ 3,200
Margen de contribución	\$ 5,980	\$ 1,498	\$ 3,800
% Participación	50%	25%	25%
Margen de contribución ponderado	\$ 2,990	\$ 375	\$ 950
PUNTO DE EQUILIBRIO (Unidades totales)	67.21520454		
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO (Unidades)</b>	<b>34</b>	<b>17</b>	<b>17</b>

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.

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 a Año 1
empresaria	Jornal	abastecimiento materia prima y cocinada	\$ 800,000.00	NO	\$ 800,000	12
ayudante 1	Jornal	picar las carnes	\$ 300,000.00	NO	\$ 300,000	12
ayudante 1	Jornal	preparando la masa de las hojitas	\$ 300,000.00	NO	\$ 300,000	12
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
TOTAL					\$ 1,400,000	

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

3

## 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 CREA

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 en el que se incluye el costo que 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 sustancial.

## 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]

En este punto puede describir

## Adecuaciones

## Permisos y Licencias

Materia prima  
Masa de clase

Otros Costos (Ej: Transporte, Empaques, Etiquetas...)

Gastos de administración y ventas (Arriendo, Publicidad, Recurso humano administrativo), entre otros

GASTOS ANTES DE INICIAR (PREOPERATIVOS)	
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

[illegible]





## 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	3	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	5976	Unidades a producir o servicios a prestar en el Año 1
Ventas a generar Año 1	\$ 40,032,000	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?
Alcalda de Sogamoso	Público	Sogamoso, Boyacá	Apoyo en ferias empresariales, promoción c
Nombre	Actor (Internacional, Nacional, Público, Privado)	Localización Geográfica	¿Qué necesita o requiere del actor clave?
Proveedores de carne e insumos	Privado	Sogamoso y municipios c	Suministro de materias primas de calidad y p