

**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
DELIA CLEMENCIA OSSA TRUJILLO	CC	36.382.673
NOMBRE DE LA INICIATIVA	DEPARTAMENTO	MUNICIPIO
TALLER DE CONFECCIÓN NANA	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 autoreconocimiento 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	1410 Confección de prendas de vestir, excepto prendas de piel

¿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 (Alcaldía). Si el predio está en sucesión se recomienda haber iniciado el proceso o iniciarlo y que se cuente con la autorización de todos los involucrados.

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

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

Atención a esta información



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

**INSTRUCCIONES GENERALES:**

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

**1. ¿QUIEN ES EL CLIENTE DE SU INICIATIVA? (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.

<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>	
La iniciativa comercializa sus productos principalmente a asaderos, salones de eventos, organizadores de eventos y clientes particulares ubicados en Sogamoso y municipios cercanos. Los clientes pertenecen a diferentes niveles socioeconómicos y cuentan con capacidad de compra para adquirir manteles, fundas de sillón y moños como parte de la decoración y presentación de sus espacios o eventos. Realizan compras según la necesidad de renovación, apertura de nuevos espacios o realización de celebraciones especiales.	El cliente busca productos de buena calidad, resistentes y con buena presentación. Valora la puntualidad en las entregas, la posibilidad de personalizar los diseños y la durabilidad de los materiales. Prefiere adquirir productos que mejoren la imagen de sus establecimientos o eventos y que ofrezcan una buena relación entre calidad y precio.

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

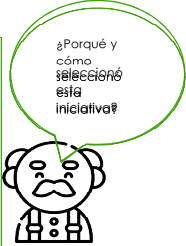


CONSUMIDOR	
Los consumidores finales son personas que participan en reuniones familiares, matrimonios, cumpleaños, eventos empresariales y celebraciones sociales. Se encuentran en diferentes rangos de edad y niveles socioeconómicos y buscan espacios agradables, organizados y con buena presentación para compartir momentos especiales.	El consumidor aprecia los espacios bien decorados y organizados. Le gusta disfrutar eventos cómodos, elegantes y agradables visualmente. Valora los detalles, la armonía en la decoración y los ambientes que contribuyen a generar experiencias positivas durante las celebraciones.

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 establecimientos comerciales y organizadores de eventos necesitan elementos de decoración y presentación que les permitan ofrecer espacios atractivos y bien organizados a sus clientes. Sin embargo, en ocasiones encuentran productos con poca durabilidad, diseños limitados o costos elevados.
La iniciativa contribuye a solucionar esta necesidad mediante la fabricación de manteles, fundas de silla y moños elaborados a la medida, con materiales de calidad y acabados adecuados, permitiendo a los clientes mejorar la presentación de sus eventos y establecimientos a precios accesibles.



3. LA COMPETENCIA (Quien más lo hace?)

Siempre hay competencia, hay que reconocerla 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
Banquetes fiesta	Sogamoso	alquiler de manteles, fundas y moños	\$ 120,000	Mayor reconocimiento comercial, mayor capacidad de producción y disponibilidad inmediata de algunos productos.	Menor personalización, menor flexibilidad para pedidos especiales y uso frecuente de productos estandarizados.
Decoraciones y Eventos Boyacá	Sogamoso	Manteles y decoración industrial	\$ 100,000	venta de elementos por mayor, traen desde Bogotá	trabajamos con mejor calidad
Modistas que trabajen sobre	Sogamoso	fabricación de manteles fundas y moños	\$ 70,000	elaboran productos sobre pedido	o estan especializadas en lenceria para hogar línea de eventos

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

La iniciativa se diferencia por ofrecer productos confeccionados a la medida de las necesidades del cliente, con atención personalizada, calidad en los acabados y flexibilidad para atender pedidos específicos de establecimientos y organizadores de eventos.

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 fabricación y comercialización de manteles, fundas para silla y moños destinados a la decoración de eventos, establecimientos comerciales y reuniones familiares.

La iniciativa busca ofrecer productos de calidad, elaborados a la medida y adaptados a las necesidades de cada cliente.

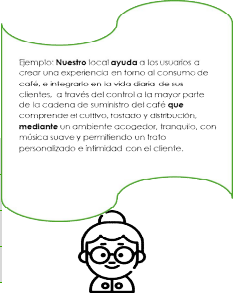
Ahora, de acuerdo con la sesión de entrenamiento, describa la propuesta de valor:

Nuestro: emprendimiento de confección y lencería para eventos

Ayuda: a establecimientos comerciales, organizadores de eventos y clientes particulares.

Que: puedan mejorar la presentación y decoración de sus espacios y celebraciones.

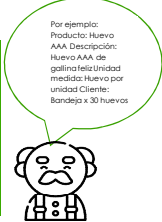
Mediante: la elaboración de manteles, fundas de silla y moños con materiales de calidad, diseños personalizados y atención directa al cliente.



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
Mantel de 3 metros	Mantel de 3 metros	unidad	unidad
Funda de silla	funda de silla	unidad	unidad
Moños	moños	unidad	unidad



## 6. PROCESO TÉCNICO

Explicar 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, empaacar, 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

[illegible]

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

[illegible]

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

Moños			
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 insumos	2 horas	N.A	Emprendedora
Corte	10 minutos	Mesa, tijeras, cinta métrica	Emprendedora
Confeccion	10 minutos	Maquina de confeccion , hilos	Emprendedora
Entrega	20 minutos	N.A	Emprendedora

## 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 aplican 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 de Seguridad y Condiciones Locativas (si aplica)	Verificación de las condiciones mínimas de seguridad para el funcionamiento del taller de confección.	\$ 0	5
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
Página de facebook	\$ 0
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	x	Visita a asaderos, salones de eventos, restaurantes y organizadores de eventos para presentar el portafolio de productos.	\$ 0
Muestra del producto			
Otra			
Ninguna			
Total			\$ 0

Canales de distribución	Marque X	Describa la actividad a realizar	Cuánto vale para el primer año (Valor en \$)
Punto de venta			
A domicilio	x	Entrega de pedidos a clientes de Sogamoso y municipios cercanos.	\$ 0
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%



Diligenciar únicamente las celdas en gris

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

Producto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Mantel de 3 metros	\$ 60,000	\$ 63,000	\$ 66,150	\$ 69,458	\$ 72,930
Funda de silla	\$ 12,000	\$ 12,600	\$ 13,230	\$ 13,892	\$ 14,586
Moños	\$ 6,000	\$ 6,300	\$ 6,615	\$ 6,946	\$ 7,293

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

PRODUCTO 1		Mantel de 3 metros								
	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos
Mes 1	28	\$ 1,680,000	29.4	\$ 1,852,200	30.87	\$ 2,042,051	48	\$ 3,333,960	50.4	\$ 3,675,691
Mes 2	28	\$ 1,680,000	29.4	\$ 1,852,200	30.87	\$ 2,042,051	48	\$ 3,333,960	50.4	\$ 3,675,691
Mes 3	28	\$ 1,680,000	29.4	\$ 1,852,200	30.87	\$ 2,042,051	48	\$ 3,333,960	50.4	\$ 3,675,691
Mes 4	28	\$ 1,680,000	29.4	\$ 1,852,200	30.87	\$ 2,042,051	48	\$ 3,333,960	50.4	\$ 3,675,691
Mes 5	28	\$ 1,680,000	29.4	\$ 1,852,200	30.87	\$ 2,042,051	48	\$ 3,333,960	50.4	\$ 3,675,691
Mes 6	28	\$ 1,680,000	29.4	\$ 1,852,200	30.87	\$ 2,042,051	48	\$ 3,333,960	50.4	\$ 3,675,691
Mes 7	48	\$ 2,880,000	50.4	\$ 3,175,200	52.92	\$ 3,500,658	96	\$ 6,667,920	100.8	\$ 7,351,382
Mes 8	48	\$ 2,880,000	50.4	\$ 3,175,200	52.92	\$ 3,500,658	96	\$ 6,667,920	100.8	\$ 7,351,382
Mes 9	48	\$ 2,880,000	50.4	\$ 3,175,200	52.92	\$ 3,500,658	96	\$ 6,667,920	100.8	\$ 7,351,382
Mes 10	48	\$ 2,880,000	50.4	\$ 3,175,200	52.92	\$ 3,500,658	96	\$ 6,667,920	100.8	\$ 7,351,382
Mes 11	48	\$ 2,880,000	50.4	\$ 3,175,200	52.92	\$ 3,500,658	96	\$ 6,667,920	100.8	\$ 7,351,382
Mes 12	48	\$ 2,880,000	50.4	\$ 3,175,200	52.92	\$ 3,500,658	96	\$ 6,667,920	100.8	\$ 7,351,382
TOTAL	456	\$ 27,360,000	478.8	\$ 30,164,400	502.74	\$ 33,256,251	864	\$ 60,011,280	907.2	\$ 66,162,436

PRODUCTO 2		Funda de silla								
	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos
Mes 1	96	\$ 1,152,000	100.8	\$ 1,270,080	105.84	\$ 1,400,263	111.132	\$ 1,543,790	116.6886	\$ 1,702,029
Mes 2	96	\$ 1,152,000	100.8	\$ 1,270,080	105.84	\$ 1,400,263	111.132	\$ 1,543,790	116.6886	\$ 1,702,029
Mes 3	96	\$ 1,152,000	100.8	\$ 1,270,080	105.84	\$ 1,400,263	111.132	\$ 1,543,790	116.6886	\$ 1,702,029
Mes 4	96	\$ 1,152,000	100.8	\$ 1,270,080	105.84	\$ 1,400,263	111.132	\$ 1,543,790	116.6886	\$ 1,702,029
Mes 5	96	\$ 1,152,000	100.8	\$ 1,270,080	105.84	\$ 1,400,263	111.132	\$ 1,543,790	116.6886	\$ 1,702,029
Mes 6	125	\$ 1,500,000	131.25	\$ 1,653,750	137.8125	\$ 1,823,259	144.703125	\$ 2,010,143	151.9382813	\$ 2,216,183
Mes 7	125	\$ 1,500,000	131.25	\$ 1,653,750	137.8125	\$ 1,823,259	144.703125	\$ 2,010,143	151.9382813	\$ 2,216,183
Mes 8	125	\$ 1,500,000	131.25	\$ 1,653,750	137.8125	\$ 1,823,259	144.703125	\$ 2,010,143	151.9382813	\$ 2,216,183
Mes 9	125	\$ 1,500,000	131.25	\$ 1,653,750	137.8125	\$ 1,823,259	144.703125	\$ 2,010,143	151.9382813	\$ 2,216,183
Mes 10	125	\$ 1,500,000	131.25	\$ 1,653,750	137.8125	\$ 1,823,259	144.703125	\$ 2,010,143	151.9382813	\$ 2,216,183
Mes 11	125	\$ 1,500,000	131.25	\$ 1,653,750	137.8125	\$ 1,823,259	144.703125	\$ 2,010,143	151.9382813	\$ 2,216,183
Mes 12	125	\$ 1,500,000	131.25	\$ 1,653,750	137.8125	\$ 1,823,259	144.703125	\$ 2,010,143	151.9382813	\$ 2,216,183
TOTAL	1355	\$ 16,260,000	1422.75	\$ 17,926,650	1493.8875	\$ 19,764,132	1568.581875	\$ 21,789,955	1647.010969	\$ 24,023,426

PRODUCTO 3		Moños								
	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos
Mes 1	96	\$ 576,000	100.8	\$ 635,040	105.84	\$ 700,132	111.132	\$ 771,895	116.6886	\$ 851,014
Mes 2	96	\$ 576,000	100.8	\$ 635,040	105.84	\$ 700,132	111.132	\$ 771,895	116.6886	\$ 851,014
Mes 3	96	\$ 576,000	100.8	\$ 635,040	105.84	\$ 700,132	111.132	\$ 771,895	116.6886	\$ 851,014
Mes 4	96	\$ 576,000	100.8	\$ 635,040	105.84	\$ 700,132	111.132	\$ 771,895	116.6886	\$ 851,014
Mes 5	96	\$ 576,000	100.8	\$ 635,040	105.84	\$ 700,132	111.132	\$ 771,895	116.6886	\$ 851,014
Mes 6	125	\$ 750,000	131.25	\$ 826,875	137.8125	\$ 911,630	144.703125	\$ 1,005,072	151.9382813	\$ 1,108,092
Mes 7	125	\$ 750,000	131.25	\$ 826,875	137.8125	\$ 911,630	144.703125	\$ 1,005,072	151.9382813	\$ 1,108,092
Mes 8	125	\$ 750,000	131.25	\$ 826,875	137.8125	\$ 911,630	144.703125	\$ 1,005,072	151.9382813	\$ 1,108,092
Mes 9	125	\$ 750,000	131.25	\$ 826,875	137.8125	\$ 911,630	144.703125	\$ 1,005,072	151.9382813	\$ 1,108,092
Mes 10	125	\$ 750,000	131.25	\$ 826,875	137.8125	\$ 911,630	144.703125	\$ 1,005,072	151.9382813	\$ 1,108,092
Mes 11	125	\$ 750,000	131.25	\$ 826,875	137.8125	\$ 911,630	144.703125	\$ 1,005,072	151.9382813	\$ 1,108,092
Mes 12	125	\$ 750,000	131.25	\$ 826,875	137.8125	\$ 911,630	144.703125	\$ 1,005,072	151.9382813	\$ 1,108,092
TOTAL	1355	\$ 8,130,000	1422.75	\$ 8,963,325	1493.8875	\$ 9,882,066	1568.581875	\$ 10,894,978	1647.010969	\$ 12,011,713

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	\$ 600,000	12	\$ 7,200,000
Servicios	\$ 100,000	12	\$ 1,200,000
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
TOTAL	\$ 700,000		\$ 8,400,000

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			Mantel de 3 metros	
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario (\$)	Cantidad por unidad de producto	Valor Total (\$)
Pañño Lency	metros	\$ 10,500	3	\$ 31,500
hilos	unidad	\$ 1,500	1	\$ 1,500
3				\$ 0
4				\$ 0
5				\$ 0
TOTAL				\$ 33,000

COSTOS VARIABLES PRODUCTO 2			Funda de silla	
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario (\$)	Cantidad por unidad de producto	Valor Total (\$)
Pañño Lency	metros	\$ 10,500	1	\$ 10,500
Hilos	Unidad de medida	\$ 1,500	1	\$ 1,500
3				\$ 0
4				\$ 0
5				\$ 0
TOTAL				\$ 12,000

COSTOS VARIABLES PRODUCTO 3			Moños	
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario	Cantidad por unidad de producto	Valor Total
Tela	metros	\$ 1,500	1	\$ 1,500
Hilos	Unidad de medida	\$ 800	1	\$ 800
3				\$ 0
4				\$ 0
5				\$ 0
TOTAL				\$ 2,300

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

PRODUCTOS O SERVICIOS	Mantel de 3 metros	Funda de silla	Moños
Precio de Venta	\$ 60,000	\$ 12,000	\$ 6,000
Costo Variable	\$ 33,000	\$ 12,000	\$ 2,300
Margen de contribución	\$ 27,000	\$ 0	\$ 3,700
% Participación	50%	25%	25%
Margen de contribución ponderado	\$ 13,500	\$ 0	\$ 925
PUNTO DE EQUILIBRIO (Unidades totales)	48.52686308		
PUNTO DE EQUILIBRIO (Unidades)	24	12	12

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 6** **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
Modista	Prestación de servicios	fabrica los productos	\$ 1,050,000	NO	\$ 1,050,000	12
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
TOTAL					\$ 1,050,000	

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

1

## 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 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

Descripción	Valor Unitario	Cantidad	Valor Total
maquina plana industrial	\$ 1,000,000	1	\$ 1,000,000
fileteadora	\$ 1,700,000	1	\$ 1,700,000
Mesa de corte	\$ 600,000	1	\$ 600,000
herramientas varias	\$ 200,000	1	\$ 200,000
Materia prima (telas, hilos, elásticos y accesorios)	\$ 1,500,000	1	\$ 1,500,000
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
<b>TOTAL INVERSIONES FIJAS</b>			<b>\$ 5,000,000</b>



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

En este punto puede describir

## Adecuaciones

## Permisos y Licencias

## Materia prima

Mano de obra

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

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

GASTOS ANTES DE INICIAR (PREOPERATIVOS)	
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

Descripción	Valor Unitario	Cantidad	Valor
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
<b>TOTAL GASTOS PREOPERATIVOS</b>			<b>\$ 0</b>





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?
Cámara de Comercio de Sogamoso	Público - Privado	Sogamoso, Boyacá	Acompañamiento en formalización empres
Alcaldía Municipal de Sogamoso – Secretaría de Desarrollo Económico	Público	Sogamoso, Boyacá	Apoyo para participación en ferias, ruedas
Nombre	Actor (Internacional, Nacional, Público, Privado)	Localización Geográfica	¿Qué necesita o requiere del actor clave?
Asaderos y salones de eventos	Privado	Sogamoso y municipios ce	Generación de alianzas comerciales y corr