



Coordinación Nacional de Emprendimiento, Dirección de Empleo y Trabajo (2025)

INICIATIVA PRODUCTIVA, UNIDAD PRODUCTIVA, UNIDAD ECONÓMICA, MODELO O PLAN DE NEGOCIO A CREAR

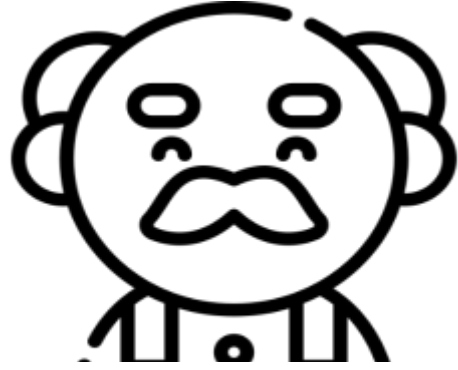
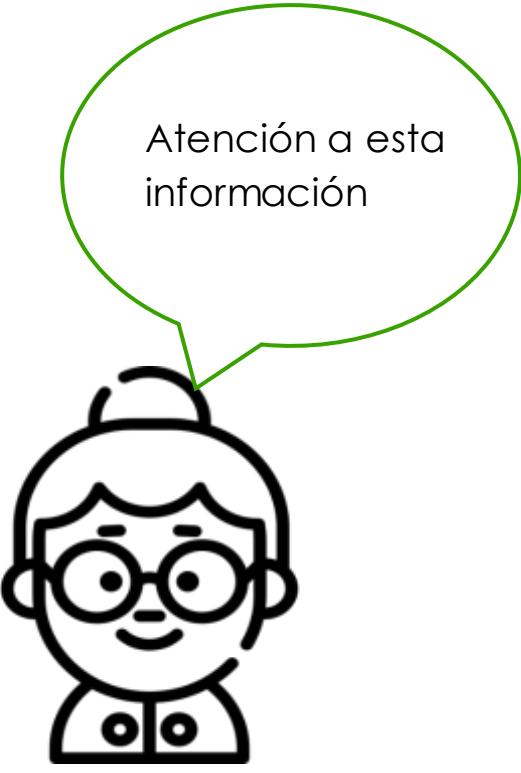
NOMBRES Y APELLIDOS DEL LÍDER O REPRESENTANTE DE LA INICIATIVA	TIPO DE DOCUMENTO	NÚMERO
SANDRA MILENA LANDINEZ CARRERO	CC	1.019.010.459
NOMBRE DE LA INICIATIVA	DEPARTAMENTO	MUNICIPIO
OLINDA ARTESANA SHOP	Boyacá	Sogamoso

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	3212 Fabricación de bisutería y artículos conexos

¿Es un proyecto asociativo?	NO	¿Cuántas personas hacen parte del grupo asociativo?	1
¿Cuenta con un lugar de operaciones?	SI		

Para desarrollar su iniciativa productiva, unidad productiva, unidad económica, modelo o plan de negocio debe contar con un lugar de operaciones. Si llega a ser beneficiario de los recursos del Fondo Emprender, en el momento de la suscripción del contrato de cooperación empresarial, se debe evidenciar la gestión del sitio de operaciones; para este caso, se solicita que, se presente uso de suelos donde se tiene planeado realizar la actividad económica y el certificado de tradición donde se demuestre la sana posesión del inmueble o certificación de la sana posesión(Alcaldía). Si el predio está en sucesión se recomienda haber iniciado el proceso o iniciarlo y que se cuente con la autorización de todos los involucrados.
El plazo máximo será no mayor a un mes de la suscripción del acta de inicio del contrato de cooperación empresarial para estos documentos. En caso de superar este plazo, el contrato de cooperación empresarial se terminará unilateralmente, por lo que es fundamental prever el lugar de operaciones de su iniciativa productiva, unidad productiva, unidad económica, modelo o plan de negocio desde este momento, la formulación.
Al tomar la decisión de desarrollar una iniciativa productiva, unidad productiva, unidad económica, modelo o plan de negocio es importante tener clara la información de ¿Qué queremos hacer? ¿Cómo lo vamos a hacer? ¿Que vamos a vender? ¿Quien nos va a comprar? entre otros. Con el acompañamiento del SENA, vamos a orientarlo para que construya su iniciativa productiva.



Usted podrá exponer acá su proyecto, iniciativa productiva, unidad productiva, unidad económica, modelo o plan de negocio. **No olvide las indicaciones en cada elemento. DILIGENCIE 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.

CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE O CONSUMIDOR	CUALIDADES DEL CLIENTE O CONSUMIDOR
En este espacio describa las características del cliente o consumidor que comprará su producto o servicio. Indique dónde vive (vereda, municipio o ciudad), su estrato, edad y género. Explique su capacidad de compra, es decir, si tiene los ingresos suficientes y la frecuencia para poder pagar por el producto o servicio. Señale si trabaja y en qué, si tiene hijos y si vive en casa propia o en arriendo. También describa sus hábitos de consumo, como cada cuánto compra, qué cantidad consume y qué prefiere al momento de elegir. Incluya cifras o estadísticas que ayuden a mostrar mejor este perfil.	En este espacio debe describir con detalle cómo es su cliente en cuanto a gustos y preferencias. Mencione qué cosas le gustan, qué le da miedo, qué lo hace feliz y cuáles son sus valores. También puede contar qué le gusta comer, si disfruta viajar u otras actividades que hagan parte de su vida. La idea es conocer al cliente como a un familiar cercano, entendiendo sus costumbres, motivaciones y forma de vivir, para saber mejor cómo ofrecerle el producto o servicio.
CLIENTE	
Los clientes de los productos de Olinda Artesana Shop, se caracterizan por ser personas artesanas, emprendedoras y también por ser amantes a las piezas tejidas a mano. Se ubican en la ciudad de Sogamoso y en cuanto a consumidores de materia prima son principalmente mujeres de estratos 2 y 3, en edades entre los 20 y los 50 años. Mientras que las principales clientes de los productos terminados son mujeres entre los 30 y 80 años de estratos 3 en adelante.	Las principales cualidades de los clientes de Olinda Artesana Shop, son el gusto por lo artesanal, la capacidad de crear piezas con sus propias manos y el lucir elementos totalmente artesanales.
CONSUMIDOR	
El consumidor de los productos de Olinda Artesana Shop, se caracteriza por elegir la mejor opción en cuanto a precio de insumos, ya que le gusta comparar. También es muy innovador y le gusta explorar con nuevos elementos para crear tendencias y estar al día con lo nuevo.	Tiene como cualidad que es muy sofisticado, le gusta los elementos sencillos pero diferentes, que no resalten en colores, pero que muestren su identidad y su cultura.

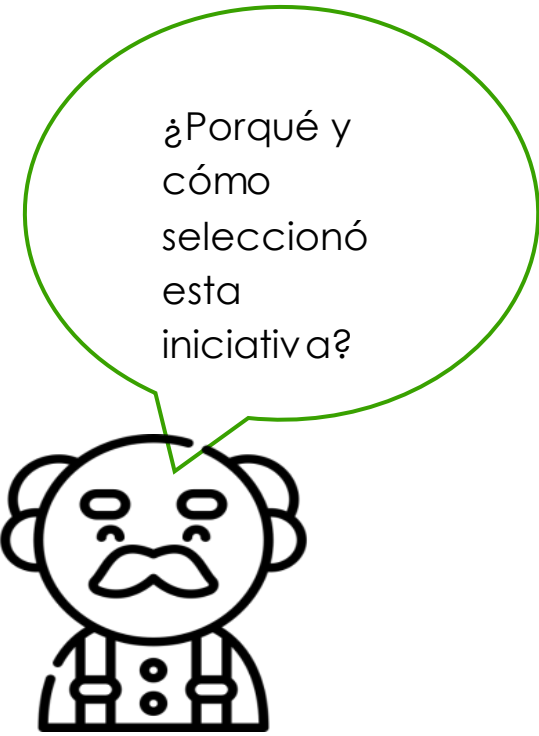


2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA O NECESIDAD QUE SE PRETENDE SOLUCIONAR

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.

Esta iniciativa surge al identificar la necesidad que tienen los artesanos locales de conseguir la materia prima necesaria para elaborar sus piezas. Por tal razón, este proyecto facilitará el acceso a insumos que actualmente no se consiguen en la ciudad, ofreciendo variedad de productos y precios justos. De igual forma, brindará asesoría para la realización de sus creaciones, así como la elaboración de piezas personalizadas según los requerimientos específicos de los habitantes de Sogamoso.

Asimismo, debido a la participación en ferias artesanales locales, se evidenció que, por lo general, los insumos son traídos desde ciudades principales, ya que en el municipio no se cuenta con la disponibilidad necesaria ni con precios que permitan a los artesanos elaborar sus productos de manera competitiva.



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
BISUTERIA ANA	SOGAMOSO	Mostacilla checa por libras	\$ 100.000	Antigüedad ofreciendo el producto	precios altos y poca variedad
BOTONES	SOGAMOSO	CRISTALES Y RONDELAS	\$ 4.000	Reconocimiento del cliente por la antigüedad y buena ubicación en el comercio	precio alto y poca conocimiento de los procesos de elaboración de los productos finales
CREACIONES MAGENTA	SOGAMOSO	COLLARES	\$ 100.000	Reconocimiento en la ciudad por la elaboración de las piezas tejidas	No tiene acceso a materia prima diversa y a precio bajo; solo ofrece sus productos en ferias de temporada.

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

La principal ventaja competitiva de la iniciativa es la comercialización de insumos artesanales con poca oferta en la ciudad, ofreciendo mayor variedad y precios accesibles para los clientes. Además, se diferencia por brindar asesoría en la elaboración de productos y atención personalizada según las necesidades 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:

mediante un local comercial abierto al público, donde los clientes puedan encontrar gran variedad de materiales, herramientas y accesorios a precios competitivos.

Asimismo, se realizará la elaboración de piezas personalizadas según los gustos y necesidades de cada cliente.

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

Nuestro:

Local comercial

Ayuda:

a los clientes a disponer de gran variedad de herramientas, materiales y productos.

Que:

permitan la elaboracion de diferentes piezas de adorno, de uso personalizado.

Mediante:

comercializacion de los productos y la elaboracion de piezas unicas.

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.

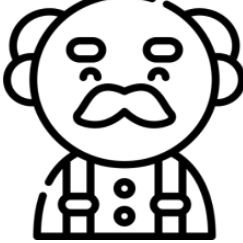


5. PRODUCTOS O SERVICIOS

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
Pulseras en telar	Piezas artesanales tejidas en diferentes colores, diseños y técnicas.	unidad	unidad
Aretes en circulo	Piezas artesanales tejidas en diferentes colores, diseños y técnicas.	Unidad	unidad
Collares en lazo	Piezas artesanales tejidas en diferentes colores, diseños y técnicas.	Unidad	unidad

Por ejemplo:
Producto: Huevo
AAA Descripción:
Huevo AAA de gallina feila
Unidad medida: Huevo por unidad
Cliente: Bandaja 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, 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

Pulseras en telar			
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)
Adquirir los materiales	30 minutos	Insumos para bisutería	Emprendedora
Preparar el telar y organizar los hilos según el diseño.	15 minutos	Telar, hilo, pinzas, tijeras y quemador	Emprendedora
Elaborar el diseño tejido de la pulsera.	3 horas	pinzas, hilo,miyuki, tijeras, quemador, aguja, herrajes	Emprendedora
Realizar acabados, realizar terminaos y colocar herrajes.	15 minutos	Tijeras, quemador y herrojjes	Emprendedora

Empacar el producto para entrega al cliente.	10 minutos	Bolsas y etiquetas	Emprendedora

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

Aretes en circulo			
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)
Adquirir los materiales necesarios.	30 minutos	Insumos para bisutería	Emprendedora
Recamar el círculo con nailon y cristales.	1 hora	Nailon, aguja y cristales	Emprendedora
Tejer las tiras decorativas.	1 hora	Hilo, mostacillas, aguja, tijeras y pinzas	Emprendedora
Colocar ganchos y realizar terminados.	30 minutos	Herrajes, pinzas, quemador y tijeras	Emprendedora
Empacar el producto para entrega.	10 minutos	Bolsas y etiquetas	Emprendedora

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

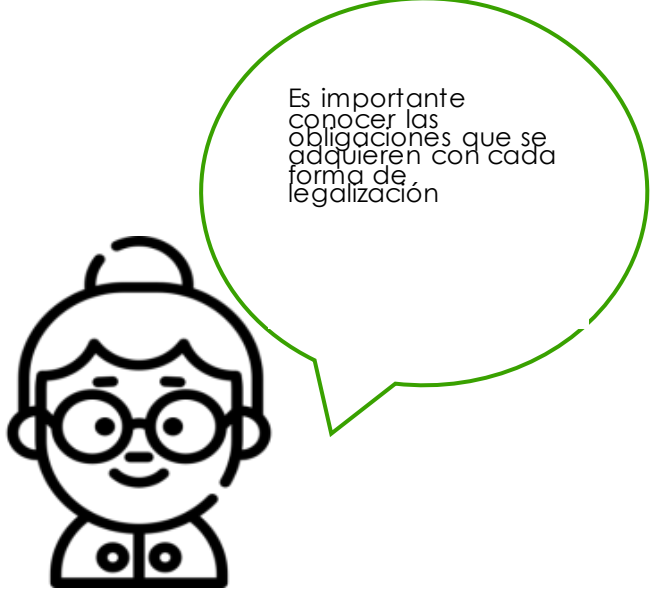
Collares en lazo			
Actividad a realizar (No solo coloque la actividad, describala)	Tiempo para realizarla (Días, horas, minutos)	Equipo o Maquinaria requerida	Quién realiza la actividad (Ej: Administrador, operario, veterinario, agrónomo)
Adquirir los materiales necesarios.	30 minutos	Insumos para bisutería	Emprendedora
Preparar y organizar los materiales.	15 minutos	Hilo, mostacillas, tijeras y pinzas	Emprendedora
Elaborar el diseño tejido del collar.	14 horas	Aguja, hilo, mostacillas y pinzas	Emprendedora
Colocar herrajes y realizar acabados.	1 hora	Herrajes, tijeras y quemador	Emprendedora
Empacar el producto terminado.	15 minutos	Bolsas y etiquetas	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?



¿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)			
Registro Cámara de Comercio	Inscripción del establecimiento comercial para funcionamiento legal.	\$ 80.000	1
TOTAL		\$ 80.000	

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 (Facebook, Instagram y WhatsApp)	\$ 0
TOTAL	\$ 0

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

Estrategia de promoción	Marque X	Describa la actividad a realizar	Cuánto vale para el primer año (Valor en \$)
Entrega puerta a puerta			
Muestra del producto			
Otra	X	Publicidad mediante redes sociales y recomendaciones de clientes.	\$ 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	productos en local abierto al público.	\$ 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 INEC (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
Pulseras en telar	\$ 50.000	\$ 52.500	\$ 55.125	\$ 57.881	\$ 60.775
Aretes en círculo	\$ 40.000	\$ 42.000	\$ 44.100	\$ 46.305	\$ 48.620
Collares en lazo	\$ 135.000	\$ 141.750	\$ 148.838	\$ 156.279	\$ 164.093

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

PRODUCTO 1		Pulseras en telar								
	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos
Mes 1	10	\$ 500.000	15	\$ 787.500	20	\$ 1.102.500	25	\$ 1.447.031	26,25	\$ 1.595.352
Mes 2	10	\$ 500.000	15	\$ 787.500	20	\$ 1.102.500	25	\$ 1.447.031	26,25	\$ 1.595.352
Mes 3	10	\$ 500.000	15	\$ 787.500	20	\$ 1.102.500	25	\$ 1.447.031	26,25	\$ 1.595.352
Mes 4	10	\$ 500.000	15	\$ 787.500	20	\$ 1.102.500	25	\$ 1.447.031	26,25	\$ 1.595.352
Mes 5	10	\$ 500.000	15	\$ 787.500	20	\$ 1.102.500	25	\$ 1.447.031	26,25	\$ 1.595.352
Mes 6	10	\$ 500.000	15	\$ 787.500	20	\$ 1.102.500	25	\$ 1.447.031	26,25	\$ 1.595.352
Mes 7	10	\$ 500.000	15	\$ 787.500	20	\$ 1.102.500	25	\$ 1.447.031	26,25	\$ 1.595.352
Mes 8	10	\$ 500.000	15	\$ 787.500	20	\$ 1.102.500	25	\$ 1.447.031	26,25	\$ 1.595.352
Mes 9	10	\$ 500.000	15	\$ 787.500	20	\$ 1.102.500	25	\$ 1.447.031	26,25	\$ 1.595.352
Mes 10	10	\$ 500.000	15	\$ 787.500	20	\$ 1.102.500	25	\$ 1.447.031	26,25	\$ 1.595.352
Mes 11	10	\$ 500.000	15	\$ 787.500	20	\$ 1.102.500	25	\$ 1.447.031	26,25	\$ 1.595.352
Mes 12	10	\$ 500.000	15	\$ 787.500	20	\$ 1.102.500	25	\$ 1.447.031	26,25	\$ 1.595.352
TOTAL	120	\$ 6.000.000	180	\$ 9.450.000	240	\$ 13.230.000	300	\$ 17.364.375	315	\$ 19.144.223

PRODUCTO 2		Aretes en circulo								
	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos
Mes 1	10	\$ 400.000	18	\$ 756.000	24	\$ 1.058.400	30	\$ 1.389.150	31,5	\$ 1.531.538
Mes 2	10	\$ 400.000	18	\$ 756.000	24	\$ 1.058.400	30	\$ 1.389.150	31,5	\$ 1.531.538
Mes 3	10	\$ 400.000	18	\$ 756.000	24	\$ 1.058.400	30	\$ 1.389.150	31,5	\$ 1.531.538
Mes 4	10	\$ 400.000	18	\$ 756.000	24	\$ 1.058.400	30	\$ 1.389.150	31,5	\$ 1.531.538
Mes 5	10	\$ 400.000	18	\$ 756.000	24	\$ 1.058.400	30	\$ 1.389.150	31,5	\$ 1.531.538
Mes 6	10	\$ 400.000	18	\$ 756.000	24	\$ 1.058.400	30	\$ 1.389.150	31,5	\$ 1.531.538
Mes 7	10	\$ 400.000	18	\$ 756.000	24	\$ 1.058.400	30	\$ 1.389.150	31,5	\$ 1.531.538
Mes 8	10	\$ 400.000	18	\$ 756.000	24	\$ 1.058.400	30	\$ 1.389.150	31,5	\$ 1.531.538
Mes 9	10	\$ 400.000	18	\$ 756.000	24	\$ 1.058.400	30	\$ 1.389.150	31,5	\$ 1.531.538
Mes 10	10	\$ 400.000	18	\$ 756.000	24	\$ 1.058.400	30	\$ 1.389.150	31,5	\$ 1.531.538
Mes 11	10	\$ 400.000	18	\$ 756.000	24	\$ 1.058.400	30	\$ 1.389.150	31,5	\$ 1.531.538
Mes 12	10	\$ 400.000	18	\$ 756.000	24	\$ 1.058.400	30	\$ 1.389.150	31,5	\$ 1.531.538
TOTAL	120	\$ 4.800.000	216	\$ 9.072.000	288	\$ 12.700.800	360	\$ 16.669.800	378	\$ 18.378.455

PRODUCTO 3		Collares en lazo								
	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos
Mes 1	12	\$ 1.620.000	15	\$ 2.126.250	20	\$ 2.976.750	25	\$ 3.906.984	26,25	\$ 4.307.450
Mes 2	12	\$ 1.620.000	15	\$ 2.126.250	20	\$ 2.976.750	25	\$ 3.906.984	26,25	\$ 4.307.450
Mes 3	12	\$ 1.620.000	15	\$ 2.126.250	20	\$ 2.976.750	25	\$ 3.906.984	26,25	\$ 4.307.450
Mes 4	12	\$ 1.620.000	15	\$ 2.126.250	20	\$ 2.976.750	25	\$ 3.906.984	26,25	\$ 4.307.450
Mes 5	12	\$ 1.620.000	15	\$ 2.126.250	20	\$ 2.976.750	25	\$ 3.906.984	26,25	\$ 4.307.450

Mes 6	12	\$ 1.620.000	15	\$ 2.126.250	20	\$ 2.976.750	25	\$ 3.906.984	26,25	\$ 4.307.450
Mes 7	12	\$ 1.620.000	15	\$ 2.126.250	20	\$ 2.976.750	25	\$ 3.906.984	26,25	\$ 4.307.450
Mes 8	12	\$ 1.620.000	15	\$ 2.126.250	20	\$ 2.976.750	25	\$ 3.906.984	26,25	\$ 4.307.450
Mes 9	12	\$ 1.620.000	15	\$ 2.126.250	20	\$ 2.976.750	25	\$ 3.906.984	26,25	\$ 4.307.450
Mes 10	12	\$ 1.620.000	15	\$ 2.126.250	20	\$ 2.976.750	25	\$ 3.906.984	26,25	\$ 4.307.450
Mes 11	12	\$ 1.620.000	15	\$ 2.126.250	20	\$ 2.976.750	25	\$ 3.906.984	26,25	\$ 4.307.450
Mes 12	12	\$ 1.620.000	15	\$ 2.126.250	20	\$ 2.976.750	25	\$ 3.906.984	26,25	\$ 4.307.450
TOTAL	144	\$ 19.440.000	180	\$ 25.515.000	240	\$ 35.721.000	300	\$ 46.883.813	315	\$ 51.689.403

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	\$ 50.000	12	\$ 600.000
Ariendo de Local	\$ 70.000	12	\$ 840.000
Internet y telefonica	\$ 42.000	12	\$ 504.000
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
TOTAL	\$ 162.000		\$ 1.944.000

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.

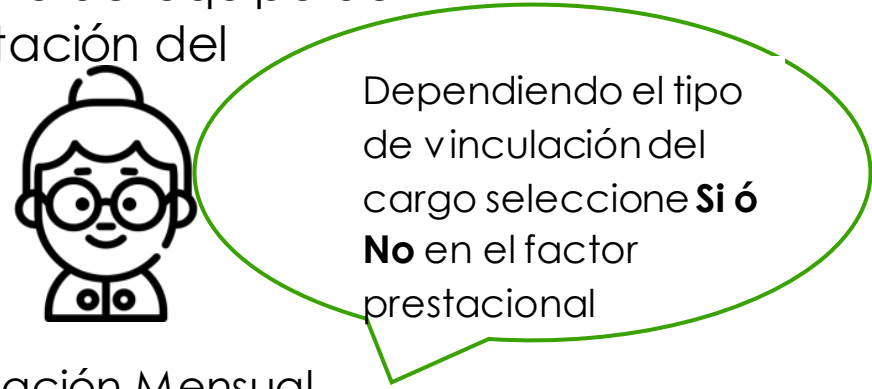


COSTOS VARIABLES PRODUCTO 1			Pulseras en telar	
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario (\$)	Cantidad por unidad de producto	Valor Total (\$)
Mostacilla checa	gramos	\$ 6.000	1	\$ 6.000
Rondela #4	sarta	\$ 3.000	1	\$ 3.000
Herrojes	par	\$ 3.000	1	\$ 3.000
hilo	rollo	\$ 12.000	1	\$ 12.000
agujas	unidad	\$ 4.000	1	\$ 4.000
TOTAL				\$ 28.000

			\$ 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.



*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
Administrador/ Emprededor	Jornal	Administración general del negocio - Venta de los productos al público	\$ 2.000.000	NO	\$ 2.000.000	12
Auxiliar de Ventas	Jornal	Apoyo en ventas	\$ 50.000	NO	\$ 50.000	12
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
TOTAL					\$ 2.050.000	

			\$ 0
			\$ 0
TOTAL INVERSIONES FIJAS			\$ 5.000.000

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

GASTOS ANTES DE INICIAR (PREOPERATIVOS)			
Descripción	Valor Unitario	Cantidad	Valor
Estrategia de Comunicación	\$ 0	1	\$ 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		Asociaciones de aprendices y/o egresados del SENA, iniciativas asociativas, cooperativas de las personas de la economía popular y demás formas asociativas de campesinos			Asociaciones Campesinas / Cooperativas campesinas y otras formas asociativas campesinas y cooperativas de la población de la economía popular		
Hasta SMMLV	Autoempleo, puesto de trabajo, empleo directo	Hasta SMMLV	Número de socios o asociados	Autoempleo, puesto de trabajo, empleo directo	Hasta SMMLV	Número de socios o asociados	Autoempleo, puesto de trabajo, empleo directo
42	1	299	5-9.	7	600	20	7
56	3	399	10-14.	8	900	21-26.	8
70	5	500	15 en adelante	10	1100	27 en adelante	10



14. ¿QUÉ AVANCES DEL PROYECTO SE TIENEN A ESTE MOMENTO?

¿Qué avances se han realizado hasta el momento con la iniciativa y qué recursos están disponibles?

Legal	RUT actualizado y documentación al día.
Comercial	Proyección de apertura de un local comercial abierto al público.
Técnico	Conocimiento y experiencia en el manejo de materiales y técnicas para la elaboración de artesanías y bisutería.
Ambiental	Uso de materiales amigables con el medio ambiente y aprovechamiento adecuado de residuos.
Ventas	Ventas sostenidas durante seis años de funcionamiento del emprendimiento.



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	Impulso al comercio local mediante la venta de productos artesanales e insumos para bisutería.
Ambiental	Uso de materiales amigables con el medio ambiente y procesos artesanales de bajo impacto ambiental.
Social	Generación de empleo y apoyo a los artesanos locales mediante el acceso a materiales y espacios de comercialización
Tecnológico	Promoción de los productos a través de redes sociales y uso de herramientas digitales para nuevos diseños.

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	384	Unidades a producir o servicios a prestar en el Año 1
Ventas a generar Año 1	\$ 30.240.000	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?
Secretaria de Cultura de Sogamoso	público	Sogamoso	Participación en actividades culturales
Unipartes Colombia	privado	Bogotá	Compra de insumos para distribución
Asociación de artesanos	público	Sogamoso	Elaboración de piezas acordes a la cultura
Nombre	Actor (Internacional, Nacional, Público, Privado)	Localización Geográfica	¿Qué necesita o requiere del actor clave?
Artesanías de Colombia	Nacional	Colombia	Elementos representativos boyacenses