



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
OMAR MORALES BARRERA	CC	9.522.280
NOMBRE DE LA INICIATIVA	DEPARTAMENTO	MUNICIPIO
EL COLOSO DEL ASEO	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	2023 Fabricación de jabones y detergentes, preparados para limpiar y pulir; perfumes y preparados
¿Es un proyecto asociativo?	NO	¿Cuántas personas hacen parte del grupo asociativo?
¿Cuenta con un lugar de operaciones?	SI	

Para desarrollar su iniciativa productiva, unidad productiva, unidad económica, modelo o plan de negocio debe contar con un lugar de operaciones. Si llega a ser beneficiario de los recursos del Fondo Emprender, en el momento de la suscripción del contrato de cooperación empresarial, se debe evidenciar la gestión del sitio de operaciones; para este caso, se solicita que, se presente uso de suelos donde se tiene planeado realizar la actividad económica y el certificado de tradición donde se demuestre la sana posesión del inmueble o certificación de la sana posesión (Alcaldía). Si el predio está en sucesión se recomienda haber iniciado el proceso o iniciarlo y que se cuente con la autorización de todos los involucrados.

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

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

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 INFORMACION.**

INSTRUCCIONES GENERALES:

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

1.¿QUIEN ES EL CLIENTE DE SU INICIATIVA? (Quién 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 alquiler. 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 B Caloso del Aseo son principalmente hogares, oficinas, pequeños comercios, restaurantes y establecimientos de servicios ubicados en el municipio de Sogamoso y municipios cercanos. Se encuentran principalmente en zonas urbanas y barrios residenciales de estratos 2, 3 y 4. Son hombres y mujeres entre los 25 y 65 años, responsables de las compras del hogar o de los insumos de limpieza de sus negocios.	Los clientes valoran la limpieza, el orden y el cuidado de los espacios donde viven o trabajan. Prefieren productos de buena calidad, con aromas agradables, alto rendimiento y precios accesibles. Les gusta aprovechar promociones, descuentos y presentaciones económicas que les permitan ahorrar dinero. Buscan proveedores confiables que les garanticen productos efectivos para la limpieza y desinfección. Les preocupa adquirir productos de baja calidad que no cumplan su función o que representen un gasto innecesario. Valoran la responsabilidad, la economía, la higiene y el bienestar de sus familias o clientes. Su decisión de compra está influenciada principalmente por la calidad, el precio, la recomendación de otros usuarios y la experiencia previa con el producto.
CONSUMIDOR	
Cuentan con ingresos estables provenientes de actividades laborales, comerciales o independientes, lo que les permite adquirir productos de aseo de manera frecuente. La compra se realiza generalmente de forma quincenal o mensual, dependiendo del tamaño del hogar o del establecimiento. Buscan productos con buena relación calidad-precio, presentación adecuada y disponibilidad permanente. Según el tipo de cliente, el consumo promedio puede variar entre 2 u 10 litros mensuales de productos de limpieza.	Los consumidores finales son las personas que utilizan directamente los productos de aseo en hogares, oficinas, instituciones y establecimientos comerciales. Corresponden a hombres y mujeres de diferentes edades que buscan mantener espacios limpios, agradables y seguros para sus familias, colaboradores o clientes. Los consumidores prefieren productos con fragancias agradables, fácil aplicación y buenos resultados en limpieza y desinfección. Valoran la sensación de higiene y bienestar que generan estos productos en los espacios que frecuentan diariamente. Son personas reflexivas que buscan soluciones eficientes para el



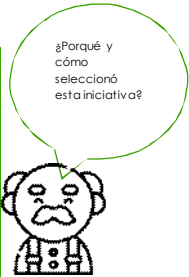
Para empezar, ¿cómo interactúan los productos de limpieza?	Los consumidores, que buscan productos que sean efectivos, de buena calidad y a precios accesibles para mantener espacios limpios, higiénicos y agradables. Sin embargo, muchos consumidores encuentran en el mercado productos con costos elevados, baja concentración o poca efectividad, lo que incrementa sus gastos de limpieza y reduce su satisfacción.
--	--

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 hogares, oficinas y pequeños establecimientos comerciales requieren productos de aseo que sean efectivos, de buena calidad y a precios accesibles para mantener espacios limpios, higiénicos y agradables. Sin embargo, muchos consumidores encuentran en el mercado productos con costos elevados, baja concentración o poca efectividad, lo que incrementa sus gastos de limpieza y reduce su satisfacción.

EL COLOSO DEL ASEO busca atender esta necesidad mediante la fabricación y comercialización de productos de limpieza que ofrecen una adecuada relación entre calidad y precio, permitiendo a los clientes acceder a soluciones eficientes para el aseo de sus hogares y lugares de trabajo. De esta manera, la iniciativa contribuye a mejorar las condiciones de higiene y bienestar de la comunidad, ofreciendo productos confiables, rendidores y al alcance de diferentes tipos de consumidores.



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
PRODUCTOS DE ASEO TROPICAL	SOGAMOSO	Fabricación y comercialización de productos de aseo para hogar e industria	\$8.000 - \$25.000	Más de 30 años de experiencia en el mercado, reconocimiento de marca, amplio portafolio de productos y canales de distribución establecidos.	Menor flexibilidad para atender pedidos personalizados y menor cercanía con clientes locales.
PRODUCTOS DE ASEO TEJADA	SOGAMOSO	Productos de limpieza y desinfección para hogares y establecimientos comerciales	\$7.000 - \$20.000	Posicionamiento local y experiencia en comercialización de productos de aseo.	Menor innovación en presentación y diferenciación de productos frente a nuevos emprendimientos.
PRODUCTOS DE ASEO FABRIASEO	SOGAMOSO	Fabricación y venta de detergentes, desinfectantes y limpiadores	\$6.000 - \$22.000	Trayectoria en el mercado local, cartera de clientes establecida y conocimiento del sector.	Menor capacidad para ofrecer atención personalizada y adaptarse rápidamente a nuevas necesidades de los clientes.

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

El Coloso del Aseo se diferencia de la competencia por ofrecer productos de buena calidad a precios accesibles, atención personalizada y entregas oportunas. Su cercanía con los clientes le permite conocer sus necesidades, adaptarse rápidamente a sus requerimientos y generar relaciones de confianza. Estas ventajas le permiten competir en el mercado local como una opción económica, confiable y de fácil acceso.

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: Elaboración artesanal de productos de aseo como desinfectantes, detergentes líquidos, jabones multiusos, blanqueador, entre otros. Estos productos están dirigidos a hogares y pequeñas empresas.

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

Nuestro: emprendimiento de elaboración de productos de aseo

Ayuda: mantener los hogares, oficinas, espacio bien aseados, con aromas perdurables y

Que: se pueden adquirir a muy buenos precios

Mediante: la atención personalizada a cada uno de nuestros clientes.

Ejemplo: **Nuestro** local **ayuda** a los usuarios a crear una experiencia en torno al consumo de café, e integrarlo en la vida diaria de sus clientes, a través del control a la mayor parte de la cadena de suministro del café **que** comprende el cultivo, tostado y distribución, **mediante** un ambiente acogedor, tranquilo, con música suave y permitiendo un trato personalizado e intimidad con el cliente.



5. PRODUCTOS O SERVICIOS

Relacione los productos o servicios a ofrecer al cliente. Descríbalos, indique cual es la unidad de medida (Libras, Kilos...), presentación. Agrúpelos en únicamente tres (3) productos o servicios.

Nombre del producto o servicio	Descripción	Unidad de medida	Unidad de presentación al cliente
JABON LIQUIDO	Producto para la limpieza de manos, con agradable fragancia y buena capacidad de limpieza para uso doméstico y comercial.	Mililitros	Envases de 800 ml
SUAVITEL	Producto diseñado para suavizar las prendas, facilitar el planchado y proporcionar un aroma fresco y duradero.	Mililitros	Envases de 800 ml
DESENGRASANTE	Producto de limpieza formulado para remover grasas y suciedad en cocinas, superficies y equipos de uso doméstico o comercial.	Mililitros	Envases de 800 ml

Por ejemplo: Producto: Huevo AAA.  
Descripción: Huevo AAA de gallina feliz  
Unidad medida: Huevo por unidad Cliente.  
Bandeja x 30 huevos



6. PROCESO TÉCNICO

Explique de forma clara cómo se hace su producto o se presta el servicio, paso a paso desde el inicio hasta la entrega al cliente (por ejemplo: preparar el terreno o el lugar, comprar insumos, producir/sembrar, cuidar y controlar plagas, cosechar o elaborar, seleccionar, empacar, almacenar y transportar; en servicios: recibir al cliente, hacer la atención, revisar calidad y cobrar). Escriba cada actividad tal como ocurre, diciendo quién la hace, con qué herramienta o equipo y cuánto tiempo tarda; si aplica, mencione en qué épocas del año se realiza (temporadas). No olvide contar lo que lo hace diferente, como usar insumos amigables con el ambiente (fungicidas o controladores biológicos), buenas prácticas (ahorro de agua y energía, manejo de residuos), empaques retornables o recetas/procesos propios. Si corresponde, incluya medidas de higiene y seguridad que aplica en el proceso.

En el siguiente cuadro colocar la información solicitada en las casillas en gris, del producto o servicio 1 descrito anteriormente

JABON LIQUIDO			
Actividad a realizar (No solo coloque la actividad, descríbalas)	Tiempo para realizarla (Días, horas, minutos)	Equipo o Maquinaria requerida	Quién realiza la actividad (Ej: Administrador, operario, veterinario, agrónomo)
Alistar el agua	5 MINUTOS	TINAS, BALDES, JARRA, TALADRO MANUAL	Operario
Se disuelve la Urea y se agrega al agua	20 minutos	TINAS, BALDES, JARRA, TALADRO MANUAL	Operario
Se disuelve la soda caustica en escamas	10 minutos	TINAS, BALDES, JARRA, TALADRO MANUAL	Operario
se disuelve la urea y la soda caustica hasta obtener el ph	15 minutos	TINAS, BALDES, JARRA, TALADRO MANUAL	Operario
Se le agrega el mercial y la esencia y se revuelve	5 minutos	Jarra	Operario
Se le agrega el colorante a la mezcla	2 minutos	Jarra	Operario
Se deja reposar	12 horas	TINA	Operario
Se embasa y se le pone la etiqueta para la venta	1 hora	Embases, 1 apas para sellar	Operario

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

SUAVITEL			
Actividad a realizar (No solo coloque la actividad, descríbalas)	Tiempo para realizarla (Días, horas, minutos)	Equipo o Maquinaria requerida	Quién realiza la actividad (Ej: Administrador, operario, veterinario, agrónomo)
Alistar el agua	5 Minutos	TINAS, BALDES, JARRA, TALADRO MANUAL	Operario
Licuar el savisante y se mezcla	30 minutos	licuadora	Operario
Se le agrega el mercial con la esencia y se resuelve	15 minutos	TINAS, BALDES, JARRA, TALADRO MANUAL	Operario
Se le agrega el colorante a la mezcla	2 minutos	Jarra	Operario
Se deja reposar	12 horas	Jarra	Operario
Se embasa y se le pone la etiqueta para la venta	1 hora	Embases, 1 apas para sellar	Operario


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

DESENGRASANTE			
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)
Alistar el agua	5 Minutos	TINAS, BALDES, JARRA, TALADRO MANUAL	Operario
Se agrega el jabon	6 Minutos	TINAS, BALDES, JARRA, TALADRO MANUAL	Operario
Se disuelve la Urea y de agrega al agua	15 minutos	TINAS, BALDES, JARRA, TALADRO MANUAL	Operario
Se deja reposar	12 horas	TINAS,	Operario
Se embasa y se le pone la etiqueta para la venta	1 hora	Embases, tapas para sellar	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	x

¿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)			
camara de comercio	formalizar el negocio, seguridad jurídica y respaldo institucional	\$ 120,000	1
Concepto de Uso de Suelo	Verificación ante la Alcaldía Municipal de que la actividad económica puede desarrollarse en el lugar donde operará el negocio.	\$ 0	5
Concepto Sanitario	Verificación del cumplimiento de condiciones higiénico-sanitarias para la fabricación y almacenamiento de productos de aseo.	\$ 0	15
TOTAL		\$ 120,000	

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 y WhatsApp) para promocionar productos, precios y promociones.	\$ 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 hogares y establecimientos para ofrecer los productos y captar nuevos clientes.	\$ 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			
Con distribuidores	X	Comercialización a través de tiendas, minimercados y pequeños comercios.	\$ 0
Otro			
Total			\$ 0

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

En este espacio se debe realizar la proyección de ventas a cinco años. Para los productos o servicios indique el incremento que este precio tendrá año a año teniendo en cuenta indicadores macroeconómicos como el IPC (Índice de precios al consumidor) y el IPP (Índice de precios al productor)

Incremento			
Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
5.0%	5.0%	5.0%	5.0%



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

Producto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
JABON LIQUIDO	\$ 7,000	\$ 7,350	\$ 7,718	\$ 8,103	\$ 8,509
SUAVITEL	\$ 7,000	\$ 7,350	\$ 7,718	\$ 8,103	\$ 8,509
DESENGRASANTE	\$ 7,000	\$ 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		JABON LIQUIDO								
	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos
Mes 1	200	\$ 1,400,000	210	\$ 1,543,500	220.5	\$ 1,701,709	231.525	\$ 1,876,134	243.10125	\$ 2,068,438
Mes 2	200	\$ 1,400,000	210	\$ 1,543,500	220.5	\$ 1,701,709	231.525	\$ 1,876,134	243.10125	\$ 2,068,438
Mes 3	200	\$ 1,400,000	210	\$ 1,543,500	220.5	\$ 1,701,709	231.525	\$ 1,876,134	243.10125	\$ 2,068,438
Mes 4	200	\$ 1,400,000	210	\$ 1,543,500	220.5	\$ 1,701,709	231.525	\$ 1,876,134	243.10125	\$ 2,068,438
Mes 5	200	\$ 1,400,000	210	\$ 1,543,500	220.5	\$ 1,701,709	231.525	\$ 1,876,134	243.10125	\$ 2,068,438



Mes 6	200	\$ 1,400,000	210	\$ 1,543,500	220.5	\$ 1,701,709	231.525	\$ 1,876,134	243.10125	\$ 2,068,438
Mes 7	250	\$ 1,750,000	262.5	\$ 1,929,375	275.625	\$ 2,127,136	289.40625	\$ 2,345,167	303.8765625	\$ 2,585,547
Mes 8	250	\$ 1,750,000	262.5	\$ 1,929,375	275.625	\$ 2,127,136	289.40625	\$ 2,345,167	303.8765625	\$ 2,585,547
Mes 9	250	\$ 1,750,000	262.5	\$ 1,929,375	275.625	\$ 2,127,136	289.40625	\$ 2,345,167	303.8765625	\$ 2,585,547
Mes 10	250	\$ 1,750,000	262.5	\$ 1,929,375	275.625	\$ 2,127,136	289.40625	\$ 2,345,167	303.8765625	\$ 2,585,547
Mes 11	250	\$ 1,750,000	262.5	\$ 1,929,375	275.625	\$ 2,127,136	289.40625	\$ 2,345,167	303.8765625	\$ 2,585,547
Mes 12	250	\$ 1,750,000	262.5	\$ 1,929,375	275.625	\$ 2,127,136	289.40625	\$ 2,345,167	303.8765625	\$ 2,585,547
TOTAL	2700	\$ 18,900,000	2835	\$ 20,837,250	2976.75	\$ 22,973,068	3125.5875	\$ 25,327,808	3281.866875	\$ 27,923,908

PRODUCTO 2	SUAVITEL
------------	----------

	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos
Mes 1	250	\$ 1,750,000	262.5	\$ 1,929,375	275.625	\$ 2,127,136	289.40625	\$ 2,345,167	303.8765625	\$ 2,585,547
Mes 2	250	\$ 1,750,000	262.5	\$ 1,929,375	275.625	\$ 2,127,136	289.40625	\$ 2,345,167	303.8765625	\$ 2,585,547
Mes 3	250	\$ 1,750,000	262.5	\$ 1,929,375	275.625	\$ 2,127,136	289.40625	\$ 2,345,167	303.8765625	\$ 2,585,547
Mes 4	250	\$ 1,750,000	262.5	\$ 1,929,375	275.625	\$ 2,127,136	289.40625	\$ 2,345,167	303.8765625	\$ 2,585,547
Mes 5	250	\$ 1,750,000	262.5	\$ 1,929,375	275.625	\$ 2,127,136	289.40625	\$ 2,345,167	303.8765625	\$ 2,585,547
Mes 6	250	\$ 1,750,000	262.5	\$ 1,929,375	275.625	\$ 2,127,136	289.40625	\$ 2,345,167	303.8765625	\$ 2,585,547
Mes 7	270	\$ 1,890,000	283.5	\$ 2,083,725	297.675	\$ 2,297,307	312.55875	\$ 2,532,781	328.1866875	\$ 2,792,391
Mes 8	270	\$ 1,890,000	283.5	\$ 2,083,725	297.675	\$ 2,297,307	312.55875	\$ 2,532,781	328.1866875	\$ 2,792,391
Mes 9	270	\$ 1,890,000	283.5	\$ 2,083,725	297.675	\$ 2,297,307	312.55875	\$ 2,532,781	328.1866875	\$ 2,792,391
Mes 10	270	\$ 1,890,000	283.5	\$ 2,083,725	297.675	\$ 2,297,307	312.55875	\$ 2,532,781	328.1866875	\$ 2,792,391
Mes 11	270	\$ 1,890,000	283.5	\$ 2,083,725	297.675	\$ 2,297,307	312.55875	\$ 2,532,781	328.1866875	\$ 2,792,391
Mes 12	270	\$ 1,890,000	283.5	\$ 2,083,725	297.675	\$ 2,297,307	312.55875	\$ 2,532,781	328.1866875	\$ 2,792,391
TOTAL	3120	\$ 21,840,000	3276	\$ 24,078,600	3439.8	\$ 26,546,657	3611.79	\$ 29,267,689	3792.3795	\$ 32,267,627

PRODUCTO 3	DESENGRASANTE
------------	---------------

	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos
Mes 1	250	\$ 1,750,000	262.5	\$ 1,929,375	275.625	\$ 2,127,136	289.40625	\$ 2,345,167	303.8765625	\$ 2,585,547
Mes 2	200	\$ 1,400,000	210	\$ 1,543,500	220.5	\$ 1,701,709	231.525	\$ 1,876,134	243.10125	\$ 2,068,438
Mes 3	200	\$ 1,400,000	210	\$ 1,543,500	220.5	\$ 1,701,709	231.525	\$ 1,876,134	243.10125	\$ 2,068,438
Mes 4	250	\$ 1,750,000	262.5	\$ 1,929,375	275.625	\$ 2,127,136	289.40625	\$ 2,345,167	303.8765625	\$ 2,585,547
Mes 5	250	\$ 1,750,000	262.5	\$ 1,929,375	275.625	\$ 2,127,136	289.40625	\$ 2,345,167	303.8765625	\$ 2,585,547
Mes 6	200	\$ 1,400,000	210	\$ 1,543,500	220.5	\$ 1,701,709	231.525	\$ 1,876,134	243.10125	\$ 2,068,438
Mes 7	220	\$ 1,540,000	231	\$ 1,697,850	242.55	\$ 1,871,880	254.6775	\$ 2,063,747	267.411375	\$ 2,275,281

Mes 8	220	\$ 1,540,000	231	\$ 1,697,850	242.55	\$ 1,871,880	254.6775	\$ 2,063,747	267.411375	\$ 2,275,281
Mes 9	220	\$ 1,540,000	231	\$ 1,697,850	242.55	\$ 1,871,880	254.6775	\$ 2,063,747	267.411375	\$ 2,275,281
Mes 10	220	\$ 1,540,000	231	\$ 1,697,850	242.55	\$ 1,871,880	254.6775	\$ 2,063,747	267.411375	\$ 2,275,281
Mes 11	220	\$ 1,540,000	231	\$ 1,697,850	242.55	\$ 1,871,880	254.6775	\$ 2,063,747	267.411375	\$ 2,275,281
Mes 12	220	\$ 1,540,000	231	\$ 1,697,850	242.55	\$ 1,871,880	254.6775	\$ 2,063,747	267.411375	\$ 2,275,281
TOTAL	2670	\$ 18,690,000	2803.5	\$ 20,605,725	2943.675	\$ 22,717,812	3090.85875	\$ 25,046,388	3245.401688	\$ 27,613,642

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 (\$)
Servicio de agua	\$ 50,000	12	\$ 600,000
Servicio de energía eléctrica	\$ 50,000	12	\$ 600,000
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
TOTAL	\$ 100,000		\$ 1,200,000

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			JABON LIQUIDO	
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario (\$)	Cantidad por unidad de producto	Valor Total (\$)
agua	ml	\$ 200	1	\$ 200
urea /soda caustica/mergar	ml	\$ 1,200	1	\$ 1,200
envase	unidad	\$ 1,000	1	\$ 1,000
Etiqueta	unidad	\$ 300	1	\$ 300
				\$ 0
TOTAL				\$ 2,700

COSTOS VARIABLES PRODUCTO 2			SUAVITEL	
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario (\$)	Cantidad por unidad de producto	Valor Total (\$)
agua	ml	\$ 200	1	\$ 200
urea /soda caustica/mergar2	ml	\$ 1,200	1	\$ 1,200
envase	unidad	\$ 1,000	1	\$ 1,000
Etiqueta	unidad	\$ 300	1	\$ 300
Colorante	ml	\$ 500	1	\$ 500
TOTAL			\$ 3,200	

COSTOS VARIABLES PRODUCTO 3			DESENGRASANTE	
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario	Cantidad por unidad de producto	Valor Total
agua	ml	\$ 200	1	\$ 200
japon	ml	\$ 400	1	\$ 400
Urea	ml	\$ 400	1	\$ 400
Envase	unidad	\$ 1,000	1	\$ 1,000
Etiqueta	unidad	\$ 300	1	\$ 300
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	JABON LIQUIDO	SUAVITEL	DESENGRASANTE
Precio de Venta	\$ 7,000	\$ 7,000	\$ 7,000
Costo Variable	\$ 2,700	\$ 3,200	\$ 2,300
Margen de contribución	\$ 4,300	\$ 3,800	\$ 4,700
% Participación	40%	30%	30%
Margen de contribución ponderado	\$ 1,720	\$ 1,140	\$ 1,410
PUNTO DE EQUILIBRIO (Unidades totales)	23,41920375		
PUNTO DE EQUILIBRIO (Unidades)	9	7	7

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 (\$)	Meses requeridos en el Año 1	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Publicidad	Anual	Anual	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
TOTAL			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0

11. EQUIPO DE TRABAJO

Diligencie cada uno de los cargos (autoempleo, puesto de trabajo, empleo directo) que harán parte del equipo de trabajo, sea cuidadosa(o) con el diligenciamiento dado que así deberá ejecutarse en la implementación del proyecto. Describa detalladamente las principales funciones o actividades a realizar.



Dependiendo el tipo de vinculación del cargo seleccione **SI** ó **No** en el factor prestacional

\*Nota: Para el caso de jornales calcule el número de días requeridos en el mes y colóquelo en la casilla Asignación Mensual.

Rol o cargo	Tipo de vinculación	Principales Funciones o Actividades a realizar	Asignación Mensual (\$)	Factor prestacional	Total Asignación Mensual	Meses requeridos en Año 1
Administrador/Emprendedor	Jornal	Realizar el proceso de elaboración de los productos de aseo.	\$ 2.000.000	SI	\$ 3.075.200	12
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	

					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
TOTAL					\$ 3,075,200	

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 Financiables por el Fondo Emprender CREAM

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

1. INVERSIONES FIJAS	
1.1. Inmuebles	1.1.1. Inmuebles de uso propio
1.1.2. Inmuebles de inversión	1.1.3. Inmuebles de alquiler
1.2. Vehículos	1.2.1. Vehículos de uso propio
1.2.2. Vehículos de inversión	1.2.3. Vehículos de alquiler
1.3. Equipos	1.3.1. Equipos de uso propio
1.3.2. Equipos de inversión	1.3.3. Equipos de alquiler
1.4. Otros activos	1.4.1. Otros activos de uso propio
1.4.2. Otros activos de inversión	1.4.3. Otros activos de alquiler

En este punto se debe describir

Infraestructura, Terrenos y Construcciones

Maquinaria y Equipo

Muebles y Enseres incluya una breve

Equipo de transporte y carga

Equipos de cómputo, comunicaciones y otras herramientas

Semovientes

Cultivos permanentes

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



Descripción	Valor Unitario	Cantidad	Valor Total
Estante Estandar de 2 Mt x 94 cm x 30 cm con 6 Entrepaños en Cal	\$ 360,000	5	\$ 1,800,000
Licuadaora industrial	\$ 500,000	1	\$ 500,000
Mezclador industrial	\$ 600,000	1	\$ 600,000
Canecas capacidad 40 galones	\$ 70,000	4	\$ 280,000
Balanza de mesa electronica	\$ 350,000	1	\$ 350,000
materia prima	\$ 1,470,000	1	\$ 1,470,000
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
TOTAL INVERSIONES FIJAS			\$ 5,000,000

En este punto puede describir

Adecuaciones

Permisos y Licencias

Materia prima

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

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

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

13. VALOR DE LA INICIATIVA

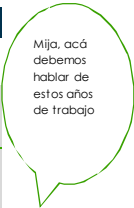
TOTAL INICIATIVA - VALOR SOLICITADO AL FONDO EMPRENDER	\$ 5,000,000	3.51	SMMLV
NÚMERO DE SOCIOS O ASOCIADOS	1		

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	Se cuenta con Rut y Camara de Comercio
Comercial	Los productos que se manejan cuentan con logo y etiquetado



Técnico	Se tienen los conocimientos adquiridos para los elaboración de los productos.
Ambiental	se hace uso responsable del agua y la luz, reciclando debidamente los desechos
Ventas	los productos se distribuyen a clientes frecuentes y en las tiendas de barrio.



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 a comercios locales, crecimiento de las ventas y ganancia
Ambiental	Uso de envases reciclables, promoción del reciclaje y reutilización
Social	Acceso a productos de aseo económicos.
Tecnológico	Uso de redes sociales y ventas digitales, innovación en fórmulas y empaques.



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	1	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	8490	Unidades a producir o servicios a prestar en el Año 1
Ventas a generar Año 1	\$ 59,430,000	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 Municipal de Sogamoso	Público	Sogamoso, Boyacá	Acceso a programas de emprendimiento, ferias
Cámara de Comercio de Sogamoso	Público/Privado	Sogamoso, Boyacá	Asesoría en formalización empresarial, fortalecimiento
Nombre	Actor (Internacional, Nacional, Público, Privado)	Localización Geográfica	¿Qué necesita o requiere del actor clave?
Proveedores de insumos químicos y envases	Privado	Boyacá y Bogotá D.C.	Suministro de materias primas, envases y etiquetas