



FONDO
EMPRENDER

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
NOE CORTEZ RIVERA	CE	1.097.990.835
NOMBRE DE LA INICIATIVA	DEPARTAMENTO	MUNICIPIO
GRANZA CODORNIZ CASA VIEJA	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.**

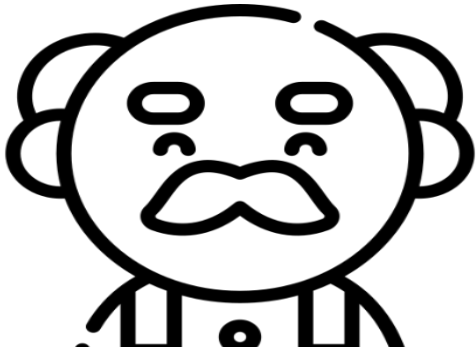
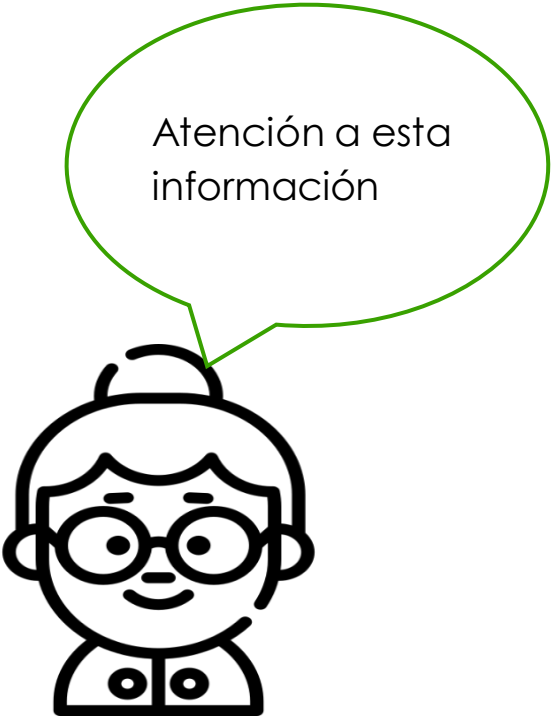
CATEGORÍA DEL SECTOR ECONÓMICO DE LA INICIATIVA	SECTOR	ACTIVIDAD ECONÓMICA
TODOS_LOS_SECTORES	AGRICULTURA_GANADERÍA_CAZA_SILVICULTURA_Y_PESCA	0145 Cría de aves de corral

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

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

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

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



Usted podrá exponer acá su proyecto. iniciativa productiva, unidad productiva, unidad económica, modelo o plan de negocio. Siga atentamente las indicaciones en cada elemento. **DILIGENCIE ÚNICAMENTE LAS CELDAS SOMBREADAS EN GRIS.** **Solo se considerará la información que se pueda visualizar en cada celda, SER CONCRETOS CON LA 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 En este espacio describa las características del cliente o consumidor que comprará su producto o servicio. Indique dónde vive (vereda, municipio o ciudad), su estrato, edad y género. Explique su capacidad de compra, es decir, si tiene los ingresos suficientes y la frecuencia para poder pagar por el producto o servicio. Señale si trabaja y en qué, si tiene hijos y si vive en casa propia o en arriendo. También describa sus hábitos de consumo, como cada cuánto compra, qué cantidad consume y qué prefiere al momento de elegir. Incluya cifras o estadísticas que ayuden a mostrar mejor este perfil.	CUALIDADES DEL CLIENTE O CONSUMIDOR En este espacio debe describir con detalle cómo es su cliente en cuanto a gustos y preferencias. Mencione qué cosas le gustan, qué le da miedo, qué lo hace feliz y cuáles son sus valores. También puede contar qué le gusta comer, si disfruta viajar u otras actividades que hagan parte de su vida. La idea es conocer al cliente como a un familiar cercano, entendiendo sus costumbres, motivaciones y forma de vivir, para saber mejor cómo ofrecerle el producto o servicio.
CLIENTE	
Los clientes de la iniciativa GRANJA CODORNIZ CASA VIEJA son familias, tiendas de barrio, supermercados pequeños, restaurantes, cafeterías y personas interesadas en una alimentación saludable quienes buscan productos nutritivos y frescos en el municipio de Sogamoso y algunas veces de municipios cercanos. Principalmente se dirige a hombres y mujeres entre los 25 y 65 años de edad, de estratos 2, 3 y 4, quienes normalmente tienen el poder adquisitivo para la compra de este tipo de huevos .	El cliente de GRANJA CODORNIZ CASA VIEJA es una persona práctica, responsable y consciente de la importancia de una buena alimentación para su familia. Le gusta consumir productos frescos, naturales y nutritivos que aporten beneficios a la salud.
CONSUMIDOR	
Los hábitos de consumo muestran que los huevos de codorniz son adquiridos semanal o quincenalmente, especialmente por personas que buscan alternativas alimenticias saludables, bajas en grasa y con alto contenido nutricional. Generalmente compran presentaciones de caja por 24 unidades para el consumo familiar, preparación de ensaladas, loncheras, desayunos y comidas rápidas. Los clientes valoran la frescura, higiene, presentación y precio accesible del producto al momento de elegir.	Son consumidores que valoran el buen servicio, la atención amable y el cumplimiento en las entregas. Les gusta comprar a productores de la región porque apoyan el crecimiento de los emprendimientos locales y consideran importante fortalecer la economía del municipio.

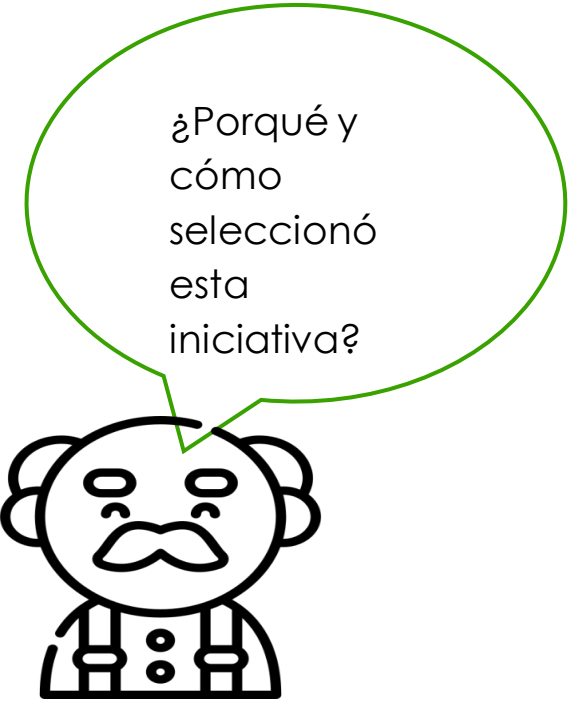


2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA O NECESIDAD QUE SE PRETENDE SOLUCIONAR

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.

La iniciativa GRANJA CODORNIZ CASA VIEJA nace ante la necesidad de generar ingresos económicos sostenibles mediante una actividad productiva rentable en el municipio de Sogamoso. Actualmente, existe una demanda creciente de alimentos saludables y nutritivos, como los huevos de codorniz, pero la oferta local es limitada y no siempre garantiza fresca, calidad y disponibilidad permanente.

Adicionalmente, muchas familias buscan alternativas de alimentación con alto valor nutricional y precios accesibles. Por ello, el proyecto pretende fortalecer la producción y comercialización de huevos de codorniz, ofreciendo un producto fresco, de calidad y producido localmente, contribuyendo al mejoramiento de los ingresos de la unidad productiva y al abastecimiento del mercado local.



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
PASADENA	SOGAMOSO	HUEVOS DE CODORNIZ	\$ 5.500	Cuenta con reconocimiento en el mercado local, trayectoria comercial y una clientela establecida.	OfManeja precios más altos y no ofrece un producto directamente del productor al consumidor.
ALMACENES D1	SOGAMOSO	HUEVOS DE CODORNIZ	\$ 5.300	Tiene alta afluencia de clientes, posicionamiento comercial y facilidad de acceso para los consumidores.	El producto no siempre es fresco y existe menor cercanía personalizada con el cliente.
LA PLACITA CAMPESINA	SOGAMOSO	HUEVOS DE CODORNIZ	\$ 5.500	Cuenta con variedad de productos y reconocimiento entre consumidores de alimentos frescos.	Presenta precios más elevados y menor disponibilidad constante del producto.

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

La iniciativa GRANJA CODORNIZ CASA VIEJA se diferencia de la competencia por ofrecer huevos de codorniz frescos, de calidad y a precios competitivos, directamente del productor al consumidor. Además, brinda una atención más cercana y busca mantener disponibilidad constante del producto en el mercado local de Sagamoso.

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:

Crianza y producción de huevos de codorniz para su comercialización. Producto fresco, nutritivo y de calidad, a precios competitivos y con disponibilidad constante para los clientes.

La iniciativa se diferencia por brindar huevos de codorniz producidos localmente, con buen manejo e higiene, garantizando frescura y confianza al consumidor.

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

Nuestro:

producto

Ayuda:

a mejorar la alimentaciòn y nutriciòn de los consumidores

Que:

mantener hábitos saludables y consumir productos locales

Mediante:

la producción de huevos de codorniz frescos y de calidad.

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.

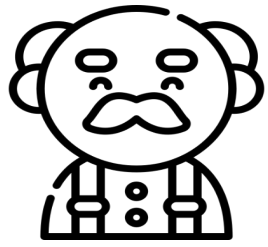


5. PRODUCTOS O SERVICIOS

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
Huevos de Codorniz	Huevos de codorniz frescos para consumo alimenticio.	Caja x 24 unidades	Caja

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 del producto o servicio 3 descrito anteriormente

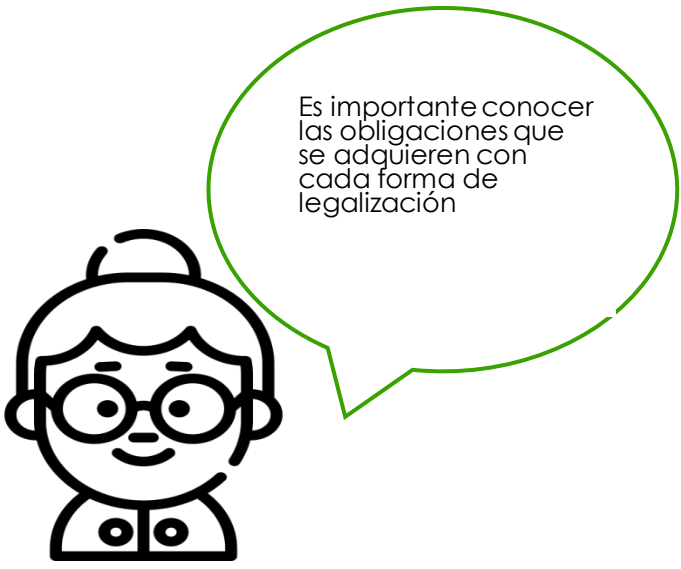
0			
Actividad a realizar (No solo coloque la actividad, describala)	Tiempo para realizarla (Días, horas, minutos)	Equipo o Maquinaria requerida	Quién realiza la actividad (Ej: Administrador, operario, veterinario, agrónomo)

7. TRÁMITES LEGALES (PERMISOS Y LICENCIAS)

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

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

¿Cuál?



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

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

Norma. Permiso, Licencia, Registro a cumplir	Descripción del trámite a realizar	Costo (\$)	Tiempo requerido (Días)
Constitución Legal (Para Línea CREAM)	Inscripción ante la DIAN para formalizar la actividad económica.	\$ 0	1
Registro Sanitario y Buenas Prácticas	Cumplimiento de condiciones de higiene y manejo adecuado del producto.	\$ 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
WhatsApp	\$ 0
Voz a voz	\$ 0

TOTAL	\$ 0

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

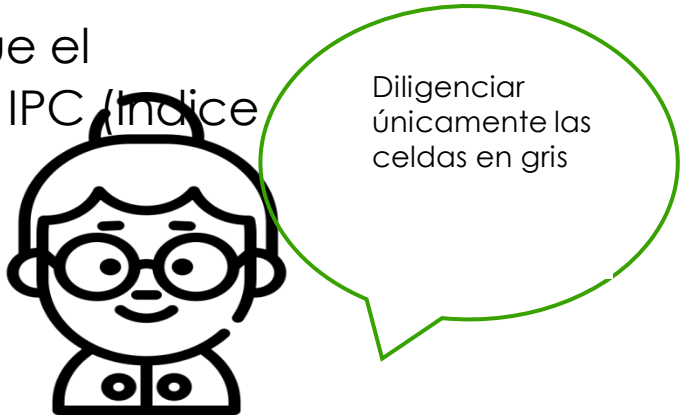
Estrategia de promoción	Marque X	Describa la actividad a realizar	Cuánto vale para el primer año (Valor en \$)
Entrega puerta a puerta	X	Entrega puerta a puerta	\$ 0
Muestra del producto			
Otra			
Ninguna			
Total			\$ 0

Canales de distribución	Marque X	Describa la actividad a realizar	Cuánto vale para el primer año (Valor en \$)
Punto de venta	X	Venta directa desde la unidad productiva.	\$ 0
A domicilio	X	Entrega de pedidos a clientes del municipio.	\$ 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%



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
Huevos de Codorniz	\$ 5.000	\$ 5.250	\$ 5.513	\$ 5.788	\$ 6.078
0		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
0		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0

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

PRODUCTO 1		Huevos de Codorniz								
	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos
Mes 1	200	\$ 1.000.000	220	\$ 1.155.000	240	\$ 1.323.000	260	\$ 1.504.913	280	\$ 1.701.709
Mes 2	200	\$ 1.000.000	220	\$ 1.155.000	240	\$ 1.323.000	260	\$ 1.504.913	280	\$ 1.701.709

Mes 3	200	\$ 1.000.000	220	\$ 1.155.000	240	\$ 1.323.000	260	\$ 1.504.913	280	\$ 1.701.709
Mes 4	200	\$ 1.000.000	220	\$ 1.155.000	240	\$ 1.323.000	260	\$ 1.504.913	280	\$ 1.701.709
Mes 5	200	\$ 1.000.000	220	\$ 1.155.000	240	\$ 1.323.000	260	\$ 1.504.913	280	\$ 1.701.709
Mes 6	200	\$ 1.000.000	220	\$ 1.155.000	240	\$ 1.323.000	260	\$ 1.504.913	280	\$ 1.701.709
Mes 7	200	\$ 1.000.000	220	\$ 1.155.000	240	\$ 1.323.000	260	\$ 1.504.913	280	\$ 1.701.709
Mes 8	200	\$ 1.000.000	220	\$ 1.155.000	240	\$ 1.323.000	260	\$ 1.504.913	280	\$ 1.701.709
Mes 9	200	\$ 1.000.000	220	\$ 1.155.000	240	\$ 1.323.000	260	\$ 1.504.913	280	\$ 1.701.709
Mes 10	200	\$ 1.000.000	220	\$ 1.155.000	240	\$ 1.323.000	260	\$ 1.504.913	280	\$ 1.701.709
Mes 11	200	\$ 1.000.000	220	\$ 1.155.000	240	\$ 1.323.000	260	\$ 1.504.913	280	\$ 1.701.709
Mes 12	200	\$ 1.000.000	220	\$ 1.155.000	240	\$ 1.323.000	260	\$ 1.504.913	280	\$ 1.701.709
TOTAL	2400	\$ 12.000.000	2640	\$ 13.860.000	2880	\$ 15.876.000	3120	\$ 18.058.950	3360	\$ 20.420.505

PRODUCTO 2	0
------------	---

	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos
Mes 1		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0
Mes 2		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0
Mes 3		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0
Mes 4		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0
Mes 5		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0
Mes 6		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0
Mes 7		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0
Mes 8		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0
Mes 9		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0
Mes 10		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0
Mes 11		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0
Mes 12		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0
TOTAL	0	\$ 0	0	\$ 0	0	\$ 0	0	\$ 0	0	\$ 0

PRODUCTO 3	0
------------	---

	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos
Mes 1		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0
Mes 2		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0
Mes 3		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0
Mes 4		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0

Mes 5		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0
Mes 6		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0
Mes 7		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0
Mes 8		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0
Mes 9		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0
Mes 10		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0
Mes 11		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0
Mes 12		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0
TOTAL	0	\$ 0	0	\$ 0	0	\$ 0	0	\$ 0	0	\$ 0

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 (\$)
Alimento para codornices	\$ 36.000	12	\$ 432.000
Suplemento alimenticio y sales minerales	\$ 24.000	12	\$ 288.000
Servicio de agua	\$ 5.000	12	\$ 60.000
Servicio de energía eléctrica	\$ 5.000	12	\$ 60.000
Elementos de limpieza y desinfección	\$ 5.000	12	\$ 60.000
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
TOTAL	\$ 75.000		\$ 900.000

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			Huevos de Codorniz	
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario (\$)	Cantidad por unidad de producto	Valor Total (\$)
Alimento para codornices	Unidad	\$ 50	1	\$ 50
Suplemento alimenticio orgánico	Unidad	\$ 20	1	\$ 20
Agua	Servicio	\$ 600	1	\$ 600

Energía eléctrica	Servicio	\$ 600	1	\$ 600
				\$ 0
TOTAL				\$ 1.270

COSTOS VARIABLES PRODUCTO 2				0
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario (\$)	Cantidad por unidad de producto	Valor Total (\$)
1				\$ 0
2				\$ 0
3				\$ 0
4				\$ 0
5				\$ 0
TOTAL				\$ 0

COSTOS VARIABLES PRODUCTO 3				0
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario	Cantidad por unidad de producto	Valor Total
1				\$ 0
2				\$ 0
3				\$ 0
4				\$ 0
5				\$ 0
TOTAL				\$ 0

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

PRODUCTOS O SERVICIOS	Huevos de Codorniz	0	0
Precio de Venta	\$ 5.000	\$ 0	\$ 0
Costo Variable	\$ 1.270	\$ 0	\$ 0
Margen de contribución	\$ 3.730	\$ 0	\$ 0
% Participación	100%		
Margen de contribución ponderado	\$ 3.730	\$ 0	\$ 0
PUNTO DE EQUILIBRIO (Unidades totales)	20,10723861		
PUNTO DE EQUILIBRIO (Unidades)	20	0	0


GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS

Los gastos de administración y ventas son aquellos costos que no hacen parte directa de la producción, pero que son necesarios para que la organización o asociación pueda funcionar y vender.
Por ejemplo están los gastos de oficina, papelería, servicios de teléfono o internet, gastos para dar a conocer y ofrecer el producto o servicio, como publicidad, participación en ferias, afiches, volantes, mensajes por redes sociales, transporte para llevar el producto al cliente o comisiones por ventas.
En resumen: son los gastos para manejar bien la organización y para lograr que el producto o servicio llegue al cliente

Descripción	Valor mensual (\$)	Cantidad o Meses requeridos en el Año 1	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Publicidad	Anual	Anual	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
TOTAL			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0

11. EQUIPO DE TRABAJO

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



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

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

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 la alimentación, cuidado, limpieza del galpón, recolección, empaque y entrega de los huevos de codorniz.	\$ 700.000	NO	\$ 700.000	12
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	

					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
TOTAL					\$ 700.000	

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

1. INVERSIONES FIJAS

En este punto se debe describir

Infraestructura, Terrenos y Construcciones

Maquinaria y Equipo

Muebles y Enseres

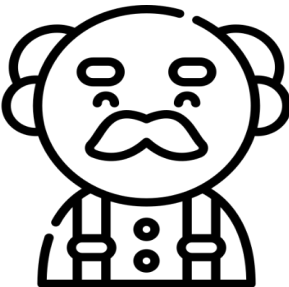
Equipo de transporte y carga

Equipos de cómputo, comunicaciones y otras herramientas

Semovientes

Cultivos permanentes

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



Descripción	Valor Unitario	Cantidad	Valor Total
Concentrado	\$ 100.000	15	\$ 1.500.000
Incubadora para 200 huevos de codorniz automatica	\$ 1.800.000	1	\$ 1.800.000
Rollos de malla pajarita	\$ 250.000	3	\$ 750.000
Bebederos	\$ 15.000	20	\$ 300.000
Comederos	\$ 30.000	9	\$ 270.000
Parales en madera	\$ 5.000	76	\$ 380.000
			\$ 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

Mano de obra

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

Gastos de administración v ventas (Arriendo. Publicidad. Recurso humano administrativo). entre otros

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

13. VALOR DE LA INICIATIVA

TOTAL INICIATIVA - VALOR SOLICITADO AL FONDO EMPRENDER	\$ 5.000.000	3,51	SMMLV
NÚMERO DE SOCIOS O ASOCIADOS	1		

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

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

Asociaciones Campesinas / Cooperativas campesinas y otras formas asociativas campesinas y cooperativas de la población de la economía popular		
Hasta SMMLV	Número de socios o asociados	Autoempleo, puesto de trabajo, empleo directo
600	20	7
900	21-26.	8
1100	27 en adelante	10

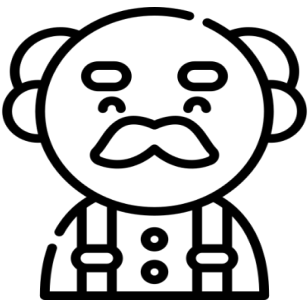
14. ¿QUÉ AVANCES DEL PROYECTO SE TIENEN A ESTE MOMENTO?

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

Legal	Consolidación y actualización del RUT para el desarrollo de la actividad económica.
Comercial	Contacto y acercamiento comercial con restaurantes, supermercados y clientes potenciales en Sogamoso.

Mija, acá debemos hablar de estos años de trabajo

Técnico	Adecuación de galpones y del terreno para la crianza de codornices, además de instalación eléctrica y sistema de ventilación.
Ambiental	Implementación de manejo adecuado de residuos y uso eficiente del agua en el proceso productivo.
Ventas	Ventas sostenidas durante dos años de funcionamiento de la iniciativa, logrando reconocimiento y clientes frecuentes.



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 (\$)
Insumos Galpon	\$ 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	Impulsa la producción y comercialización local de huevos de codorniz, generando ingresos y fortaleciendo la economía de Sogamoso.
Ambiental	Promueve el manejo adecuado de residuos orgánicos mediante la producción de compost o fertilizante natural y el uso eficiente de recursos como el agua.
Social	Contribuye al fortalecimiento del sector agropecuario y a la seguridad alimentaria, ofreciendo un producto nutritivo y de calidad para la comunidad.
Tecnológico	Implementa técnicas modernas para el manejo productivo de las codornices, optimizando los procesos de alimentación, bioseguridad y control de producción.

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	2400	Unidades a producir o servicios a prestar en el Año 1
Ventas a generar Año 1	\$ 12.000.000	Ventas a generar en el Año 1

18. MAPA DE ACTORES

Indique actores de otras instituciones diferentes al SENA que puedan ayudar al desarrollo de su iniciativa empresarial (Pueden ser del sector público, del sector privado, y demás que considere)

Nombre	Actor (Internacional, Nacional, Público, Privado)	Localización Geográfica	¿Qué necesita o requiere del actor clave?
INSTITUTO COLOMBIANO AGROPECUARIO(ICA)	PUBLICO	SOGAMOSO	Capacitaciones y asistencia técnica en ma
MINISTERIO DE AGRICULTURA Y DESARROLLO RURAL	PUBLICO	BOGOTA	Apoyo y capacitación para fortalecimiento
BANCO AGRARIO	PUBLICO	SOGAMOSO	Acceso a créditos para fortalecer la produc
Nombre	Actor (Internacional, Nacional, Público, Privado)	Localización Geográfica	¿Qué necesita o requiere del actor clave?
Cámara de Comercio de Sogamoso	Público/Privado	Sogamoso	Apoyo en formalización y asesoría empres
Alcaldía de Sogamoso	Público	Sogamoso	Participación en ferias y apoyo al emprend

19. ASOCIATIVIDAD

Diligenciar este elemento y la Hoja Grupo Asociativo.

Justificación: Explique las razones por las que se hace necesario crear un grupo asociativo en vez de hacerlo individual ¿Cuál es ese objetivo común del grupo asociativo? ¿por qué es importante trabajar en conjunto para lograr ese objetivo común?

¿Cuál es el impacto que tendrá el grupo asociativo en la comunidad donde estará ubicada la iniciativa? (Aquí deben contar qué beneficios concretos traerá el grupo para la comunidad. Pueden pensar en cosas que se puedan medir (cuántos empleos, cuántas familias ganan ingresos, cuánto producen o venden) y también en lo social: cómo el grupo une a la gente, fortalece la confianza, la solidaridad y ayuda a resolver necesidades del lugar)

Frente al líder o representante de la iniciativa: Describan quien es, sus cualidades, cuál es su experiencia, qué tareas tendrá a cargo y ¿por qué lo eligieron para esta responsabilidad?

Cómo se tomarán las decisiones y se realizará la gestión de los recursos

Indicar las principales responsabilidades que tendrá la asociación

1.

2.

3.

4.

5.

6.

7.

8.

9.

10.