



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
Nilsar Oviedo Pontón	CC	116.802.507
NOMBRE DE LA INICIATIVA	DEPARTAMENTO	MUNICIPIO
Pescadería ELOHIM	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	COMERCIO_AL_POR_MAYOR_Y_AL_POR_MENOR_REPARACIÓN_DE_VEHÍCULOS_AUTOMÓTO	4723 Comercio al por menor de carnes (incluye aves de corral), productos cárnicos, pescados y productos

¿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. **DILIGENCIA** **ÚNICAMENTE LAS CELDAS SOMBRADAS EN GRIS** **Solo se considerará información la que se pueda visualizar en cada celda, ser concretos con la información.**

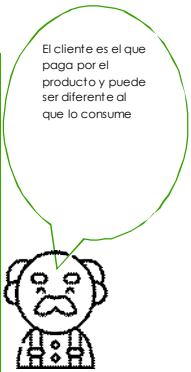
INSTRUCCIONES GENERALES:

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? (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.

<b>CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE O CONSUMIDOR</b> En este espacio describa las características del cliente o consumidor que comprará su producto o servicio. Indique dónde vive (vereda, municipio o ciudad), su estrato, edad y género. Explique su capacidad de compra, es decir, si tiene los ingresos suficientes y la frecuencia para poder pagar por el producto o servicio. Señale si trabaja y en qué, si tiene hijos y si vive en casa propia o en 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.	<b>CUALIDADES DEL CLIENTE O CONSUMIDOR</b> En este espacio debe describir con detalle cómo es su cliente en cuanto a gustos y preferencias. Mencione qué cosas le gustan, qué le da miedo, qué lo hace feliz y cuáles son sus valores. También puede contar qué le gusta comer, si disfruta viajar u otras actividades que hagan parte de su vida. La idea es conocer al cliente como a un familiar cercano, entendiendo sus costumbres, motivaciones y forma de vivir, para saber mejor cómo ofrecerle el producto o servicio.
<b>CLIENTE</b>	
Los clientes de la Pescadería BLOHIM son principalmente amas de casa, restaurantes, pequeños negocios de comida y personas que consumen pescado regularmente en Sogamoso y municipios cercanos. Buscan productos frescos, de buena calidad y listos para preparar. Cuentan con ingresos estables provenientes de actividades laborales, comerciales o empresariales, lo que les permite adquirir pescado de manera frecuente y para su consumo o comercialización. Realizan compras semanales o quincenales en cantidades que varían entre 1 y 10 kilogramos, dependiendo de sus necesidades. Buscan productos frescos, seguros para el consumo y con una adecuada relación entre calidad y precio.	El cliente valora la frescura, calidad e inocuidad de los productos pesqueros. Prefiere establecimientos que ofrezcan confianza, cumplimiento y atención amable. Busca ahorrar tiempo mediante la compra de pescado limpio, porcionado y listo para preparar. Le generan confianza los negocios que mantienen buenas prácticas de higiene y conservación de los alimentos. Sus principales motivaciones son ofrecer productos saludables a su familia o clientes, obtener precios justos y recibir un servicio oportuno. Valora la responsabilidad, la honestidad y la buena atención al cliente.
<b>CONSUMIDOR</b>	
Los consumidores finales son familias, jóvenes, adultos y adultos mayores residentes en Sogamoso y municipios cercanos que incluyen el pescado dentro de su alimentación habitual. El consumo de pescado suele realizarse entre una y cuatro veces al mes, adquiriendo cantidades entre 1 y 3 kilogramos por compra. Son personas preocupadas por la salud y la alimentación balanceada, por lo que prefieren productos frescos, de buena procedencia y fácil preparación.	Valora la higiene, la frescura y la calidad del pescado al momento de comprar. Busca una alimentación saludable que contribuya a su bienestar y el de su familia. Entre sus valores se destacan el cuidado de la salud, la responsabilidad en el consumo de alimentos y la búsqueda de productos confiables y seguros.



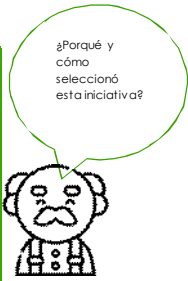
2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA O NECESIDAD QUE SE PRETENDE SOLUCIONAR

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 habitantes de Sogamoso y municipios cercanos que consumen pescado enfrentan dificultades para adquirir productos frescos, limpios y listos para preparar. En muchos casos, los establecimientos comercializan el pescado entero, sin realizar procesos de limpieza o arreglo, lo que obliga al consumidor a invertir más tiempo en su preparación o asumir costos adicionales por este servicio.

Adicionalmente, algunos clientes manifiestan la necesidad de contar con un proveedor confiable que garantice la frescura, calidad e higiene del producto, aspectos fundamentales para una alimentación saludable y segura. Esta situación afecta especialmente a familias, amas de casa, restaurantes y pequeños negocios de comida que buscan optimizar tiempo y recursos en la preparación de sus alimentos.

La Pescadería ELOHIM busca atender esta necesidad mediante la comercialización de pescado fresco de río, limpio y arreglado, listo para su preparación y consumo. De esta manera, se brinda mayor comodidad al cliente, se reduce el tiempo de procesamiento en el hogar o establecimiento comercial y se garantiza un producto de calidad que contribuye a una mejor experiencia de compra y satisfacción del consumidor.



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
Pescadería aereopez	Sogamoso Plaza de mercado	Variedad de pescados Bagre por kilo	\$ 28.000	Ofrecen crédito a sus clientes, lugar acreditado	Calidad y frescura del producto, portafolio de servicios más completo
Pescadería Riomar	Sogamoso cra 13 con calle	Variedad de pescados Bagre por kilo	\$ 26.000	Realizan muchas promociones descuentos, ellos venden pescado de mar y de ciádero, nos otros vendemos pescado de río	Calidad y frescura del producto, portafolio de servicios más completo
Pescadería de Doña María	Sogamoso Plaza de mercado	Variedad de pescados Bagre por kilo	\$ 28.000	Portafolio de proveedores de diferentes zonas del país x lo que ofrecen varios productos, y consigue mejor precio	Calidad y frescura del producto, portafolio de servicios que puede competir

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

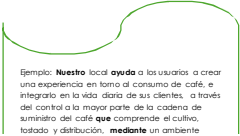
La principal ventaja competitiva de la Pescadería ELOHIM es ofrecer pescado fresco de río, limpio y arreglado, listo para preparar, sin costo adicional. Esto brinda mayor comodidad al cliente, ahorro de tiempo y confianza en la calidad y frescura del producto.

4. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO (Qué es lo que voy a ofrecer?)

Aquí debe explicar en qué consiste su iniciativa y qué la hace diferente de las demás. Señale cuál es la ventaja que tiene frente a otros productos o servicios que ya existen en el mercado. Describa ese detalle especial, único o distinto que le agrega a su producto o servicio y que hace que el cliente lo prefiera, ya sea por su calidad, el precio justo, la forma en que se produce, el cuidado con que se entrega o cualquier otro aspecto que lo haga sobresalir.

El proyecto consiste en: La comercialización de pescado fresco de río, principalmente bagre rayado, bocachico y cachama, ofreciendo el producto limpio y arreglado para facilitar su preparación y consumo.

La iniciativa busca brindar alimentos frescos, de calidad y con una atención cercana al cliente.



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

Nuestro:	negocio de comercialización de pescado fresco de río.
Ayuda:	a familias, restaurantes y consumidores que buscan productos frescos y listos para preparar.
Que:	puedan ahorrar tiempo y adquirir pescado de calidad para su alimentación.
Mediante:	la venta de pescado fresco limpio y arreglado, con atención personalizada y precios competitivos.

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
Bagre	Bagre rallado por kilo	kilo	kilo
Bocachico	Bocachico por kilo	kilo	kilo
Cachama	Cachama por kilo	kilo	kilo

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

Bagre			
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)
Realizamos pedido y realizamos consignación, y avisamos a nuestros clientes de la llegada de pedido	20 minutos	Teléfono celular	Emprendedor
Recoger el pedido	30 minutos	Vehículo o medio de transporte, recipientes de conservación	Emprendedor
Revisar y refrigerar, se verifica el peso, el estado, la cadena de frío, que sea lo que se solicitó y se refrigera para su conservación	30 minutos	Báscula, congelador o refrigerador	Emprendedor
Confirmar pedido y arreglar pescado	5 minutos	Cuchillos, tabla de corte, Báscula, congelador o refrigerador	Emprendedor

--	--	--	--

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

Bocachico			
Actividad a realizar (No solo coloque la actividad, descríbala)	Tiempo para realizarla (Días, horas, minutos)	Equipo o Maquinaria requerida	Quién realiza la actividad (Ej: Administrador, operario, veterinario, agrónomo)
Realizamos pedido y realizamos consignacion, y avisamos a nuestros clientes de la llegada de pedido	20 minutos	Teléfono celular	Emprendedor
Recoger el pedido	30 minutos	Vehículo o medio de transporte, recipientes de conservación	Emprendedor
Revisar y refrigerar, se verifica el peso, el estado, la cadena de frío, que sea lo que se solicitó y se refrigera para su conservación	30 minutos	Báscula, congelador o refrigerador	Emprendedor
Confirmar pedido y arreglar pescado, el bocachico se escama y se raja o se arrolla	10 minutos	Cuchillos, tabla de corte, báscula, congelador o refrigerador	Emprendedor

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

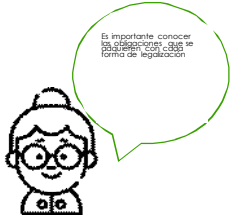
Cachama			
Actividad a realizar (No solo coloque la actividad, descríbala)	Tiempo para realizarla (Días, horas, minutos)	Equipo o Maquinaria requerida	Quién realiza la actividad (Ej: Administrador, operario, veterinario, agrónomo)
Realizamos pedido y realizamos consignacion, y avisamos a nuestros clientes de la llegada de pedido	20 minutos	Teléfono celular	Emprendedor
Recoger el pedido	30 minutos	Vehículo o medio de transporte, recipientes de conservación	Emprendedor
Revisar y refrigerar, se verifica el peso, el estado, la cadena de frío, que sea lo que se solicitó y se refrigera para su conservación	30 minutos	Báscula, congelador o refrigerador	Emprendedor
Confirmar pedido y arreglar pescado, el bocachico se escama y se raja o se arrolla	10 minutos	Cuchillos, tabla de corte, báscula, congelador o refrigerador	Emprendedor

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)			
RUT	Actualización o verificación de la actividad económica ante la DIAN para el desarrollo de la actividad comercial.	\$ 0	1
Certificado de Manipulación de Alimentos	Capacitación y certificación en buenas prácticas de manipulación de alimentos para el responsable del negocio.	\$ 0	8
TOTAL		\$ 0	

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

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

Estrategia de comunicación Indique la acción a realizar (Ejemplo: Página Web, Tarjetas, Pendones, entre otros)	Cuánto vale para el primer año
Tarjetas de presentación para clientes y establecimientos comerciales	\$ 0
Redes sociales (WhatsApp y Facebook) para promocionar productos, informar disponibilidad y recibir pedidos	\$ 0
Publicaciones en grupos comunitarios y de emprendimiento de Sogamoso	
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 0</b>

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	Promoción mediante voz a voz, recomendaciones de clientes, difusión en grupos de WhatsApp, redes sociales y contactos familiares y comerciales.	\$ 0
Ninguna			
<b>Total</b>			<b>\$ 0</b>

Canales de distribución	Marque X	Describa la actividad a realizar	Cuánto vale para el primer año (Valor en \$)
Punto de venta	X	Comercialización directa al consumidor.	\$ 0
A domicilio	X	Entrega gratuita de pedidos a clientes dentro del área urbana de Sogamoso.	\$ 0
Con distribuidores			
Otro			
<b>Total</b>			<b>\$ 0</b>

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

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

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



Diligenciar únicamente las celdas en gris

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

Producto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Bagre	\$ 26,000	\$ 27,300	\$ 28,665	\$ 30,098	\$ 31,603
Bocachico	\$ 20,000	\$ 21,000	\$ 22,050	\$ 23,153	\$ 24,310
Cachama	\$ 22,000	\$ 23,100	\$ 24,255	\$ 25,468	\$ 26,741

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

PRODUCTO 1			Bogre							
	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos
Mes 1	35	\$ 910,000	36.75	\$ 1,003,275	38.5875	\$ 1,106,111	40.516875	\$ 1,219,487	42.54271875	\$ 1,344,484
Mes 2	35	\$ 910,000	36.75	\$ 1,003,275	38.5875	\$ 1,106,111	40.516875	\$ 1,219,487	42.54271875	\$ 1,344,484
Mes 3	35	\$ 910,000	36.75	\$ 1,003,275	38.5875	\$ 1,106,111	40.516875	\$ 1,219,487	42.54271875	\$ 1,344,484
Mes 4	35	\$ 910,000	36.75	\$ 1,003,275	38.5875	\$ 1,106,111	40.516875	\$ 1,219,487	42.54271875	\$ 1,344,484
Mes 5	600	\$ 15,600,000	630	\$ 17,199,000	661.5	\$ 18,961,898	694.575	\$ 20,905,492	729.30375	\$ 23,048,305
Mes 6	35	\$ 910,000	36.75	\$ 1,003,275	38.5875	\$ 1,106,111	40.516875	\$ 1,219,487	42.54271875	\$ 1,344,484
Mes 7	35	\$ 910,000	36.75	\$ 1,003,275	38.5875	\$ 1,106,111	40.516875	\$ 1,219,487	42.54271875	\$ 1,344,484
Mes 8	35	\$ 910,000	36.75	\$ 1,003,275	38.5875	\$ 1,106,111	40.516875	\$ 1,219,487	42.54271875	\$ 1,344,484
Mes 9	35	\$ 910,000	36.75	\$ 1,003,275	38.5875	\$ 1,106,111	40.516875	\$ 1,219,487	42.54271875	\$ 1,344,484
Mes 10	35	\$ 910,000	36.75	\$ 1,003,275	38.5875	\$ 1,106,111	40.516875	\$ 1,219,487	42.54271875	\$ 1,344,484
Mes 11	35	\$ 910,000	36.75	\$ 1,003,275	38.5875	\$ 1,106,111	40.516875	\$ 1,219,487	42.54271875	\$ 1,344,484
Mes 12	35	\$ 910,000	36.75	\$ 1,003,275	38.5875	\$ 1,106,111	40.516875	\$ 1,219,487	42.54271875	\$ 1,344,484
TOTAL	985	\$ 25,610,000	1034.25	\$ 28,235,025	1085.9625	\$ 31,129,115	1140.260625	\$ 34,319,849	1197.273656	\$ 37,837,634

PRODUCTO 2			Bocachico							
	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos
Mes 1	35	\$ 700,000	36.75	\$ 771,750	38.5875	\$ 850,854	40.516875	\$ 938,067	42.54271875	\$ 1,034,219
Mes 2	35	\$ 700,000	36.75	\$ 771,750	38.5875	\$ 850,854	40.516875	\$ 938,067	42.54271875	\$ 1,034,219
Mes 3	35	\$ 700,000	36.75	\$ 771,750	38.5875	\$ 850,854	40.516875	\$ 938,067	42.54271875	\$ 1,034,219
Mes 4	35	\$ 700,000	36.75	\$ 771,750	38.5875	\$ 850,854	40.516875	\$ 938,067	42.54271875	\$ 1,034,219
Mes 5	600	\$ 12,000,000	630	\$ 13,230,000	661.5	\$ 14,586,075	694.575	\$ 16,081,148	729.30375	\$ 17,729,465
Mes 6	35	\$ 700,000	36.75	\$ 771,750	38.5875	\$ 850,854	40.516875	\$ 938,067	42.54271875	\$ 1,034,219
Mes 7	35	\$ 700,000	36.75	\$ 771,750	38.5875	\$ 850,854	40.516875	\$ 938,067	42.54271875	\$ 1,034,219
Mes 8	35	\$ 700,000	36.75	\$ 771,750	38.5875	\$ 850,854	40.516875	\$ 938,067	42.54271875	\$ 1,034,219
Mes 9	35	\$ 700,000	36.75	\$ 771,750	38.5875	\$ 850,854	40.516875	\$ 938,067	42.54271875	\$ 1,034,219
Mes 10	35	\$ 700,000	36.75	\$ 771,750	38.5875	\$ 850,854	40.516875	\$ 938,067	42.54271875	\$ 1,034,219
Mes 11	35	\$ 700,000	36.75	\$ 771,750	38.5875	\$ 850,854	40.516875	\$ 938,067	42.54271875	\$ 1,034,219
Mes 12	35	\$ 700,000	36.75	\$ 771,750	38.5875	\$ 850,854	40.516875	\$ 938,067	42.54271875	\$ 1,034,219
TOTAL	985	\$ 19,700,000	1034.25	\$ 21,719,250	1085.9625	\$ 23,945,473	1140.260625	\$ 26,399,884	1197.273656	\$ 29,105,872

PRODUCTO 3			Cachama							
	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos
Mes 1	30	\$ 660,000	31.5	\$ 727,650	33.075	\$ 802,234	34.72875	\$ 884,463	36.4651875	\$ 975,121
Mes 2	30	\$ 660,000	31.5	\$ 727,650	33.075	\$ 802,234	34.72875	\$ 884,463	36.4651875	\$ 975,121
Mes 3	30	\$ 660,000	31.5	\$ 727,650	33.075	\$ 802,234	34.72875	\$ 884,463	36.4651875	\$ 975,121
Mes 4	30	\$ 660,000	31.5	\$ 727,650	33.075	\$ 802,234	34.72875	\$ 884,463	36.4651875	\$ 975,121
Mes 5	100	\$ 2,200,000	105	\$ 2,425,500	110.25	\$ 2,674,114	115.7625	\$ 2,948,210	121.550625	\$ 3,250,402



Mes 6	30	\$ 660,000	31.5	\$ 727,650	33.075	\$ 802,234	34.72875	\$ 884,463	36.4651875	\$ 975,121
Mes 7	30	\$ 660,000	31.5	\$ 727,650	33.075	\$ 802,234	34.72875	\$ 884,463	36.4651875	\$ 975,121
Mes 8	30	\$ 660,000	31.5	\$ 727,650	33.075	\$ 802,234	34.72875	\$ 884,463	36.4651875	\$ 975,121
Mes 9	30	\$ 660,000	31.5	\$ 727,650	33.075	\$ 802,234	34.72875	\$ 884,463	36.4651875	\$ 975,121
Mes 10	30	\$ 660,000	31.5	\$ 727,650	33.075	\$ 802,234	34.72875	\$ 884,463	36.4651875	\$ 975,121
Mes 11	30	\$ 660,000	31.5	\$ 727,650	33.075	\$ 802,234	34.72875	\$ 884,463	36.4651875	\$ 975,121
Mes 12	30	\$ 660,000	31.5	\$ 727,650	33.075	\$ 802,234	34.72875	\$ 884,463	36.4651875	\$ 975,121
TOTAL	430	\$ 9,460,000	451.5	\$ 10,429,650	474.075	\$ 11,498,689	497.77875	\$ 12,677,305	522.6676875	\$ 13,976,728

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 Públicos	\$ 120,000	12	\$ 1,440,000
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
TOTAL	\$ 120,000		\$ 1,440,000

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			Bagre	
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario (\$)	Cantidad requerida por unidad de producto	Valor Total (\$)
Pescado Bagre	kilo	\$ 15,000	1	\$ 15,000
Empaque (bolsas)	unidad	\$ 50	1	\$ 50
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
TOTAL				\$ 15,050



			\$ 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** o **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
Emprededor	Prestación de servicios	Se encarga de las ventas, de las entregar, de cobrar	\$ 1,750,000	NO	\$ 1,750,000	12
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
TOTAL					\$ 1,750,000	

## 12. NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS

Defina cuanto es el valor del proyecto, indicando que actividades serán solicitadas para financiar con el Recurso de Fondo Emprender y cuales serán aporte del Emprendedor.

### Rubros Financiados por el Fondo Emprender CREA

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

## 1. INVERSIONES FIJAS

En este punto se debe describir

Infraestructura, Terrenos y Construcciones

Maquinaria y Equipo

Muebles y Enseres

Equipo de transporte y carga

Equipos de cómputo, comunicaciones y otras herramientas

Semovientes

Cultivos permanentes

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

[illegible]

			\$ 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 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
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	Cuenta con Registro Único Tributario (RUT) actualizado para el desarrollo de la actividad económica.
Comercial	Cuenta con clientes frecuentes, venta de bocachico a dos restaurantes y suministro de pescado capazet a una pescadería local.
Técnico	Dispone de un congelador de 387 litros, báscula, tabla de corte y cuchillos para la manipulación y conservación del pescado.
Ambiental	Respet a los periodos de veda para proteger las especies y entrega los residuos orgánicos a una cochera para su aprovechamiento.
Ventas	En los primeros cinco meses del año ha comercializado aproximadamente 1.000 kilos de pescado, equivalentes a ventas cercanas a \$10.000.000.



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	Genera ingresos para la emprendedora y fortalece la cadena de comercialización de productos pesqueros en la región.
Ambiental	Promueve el manejo adecuado de residuos orgánicos y el aprovechamiento responsable de los recursos utilizados en la actividad comercial
Social	Facilita el acceso de la comunidad a alimentos frescos y nutritivos, contribuyendo a una alimentación saludable
Tecnológico	Fortalece los procesos de conservación y manejo del producto mediante el uso de equipos adecuados para mantener la calidad e inocuidad del pescado

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	\$ 54,770,000	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?
Secretaría de Desarrollo Económico	Público	Sogamoso, Boyacá	Acceso a programas de fortalecimiento empresarial
Mesa Municipal de Víctimas	Público	Sogamoso, Boyacá	Información sobre programas, acompañamiento
Alcaldía Municipal de Sogamoso	Público	Sogamoso, Boyacá	Apoyo en procesos de fortalecimiento productivo
Nombre	Actor (Internacional, Nacional, Público, Privado)	Localización Geográfica	¿Qué necesita o requiere del actor clave?
Proveedores de pescado de río	Privado	Boyacá y otros departamentos	Suministro oportuno de pescado fresco y de calidad