

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
Maryory Julieth Valderrama Pineda	CC	1.057.573.764
NOMBRE DE LA INICIATIVA	DEPARTAMENTO	MUNICIPIO
MYJ Detalles	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**.

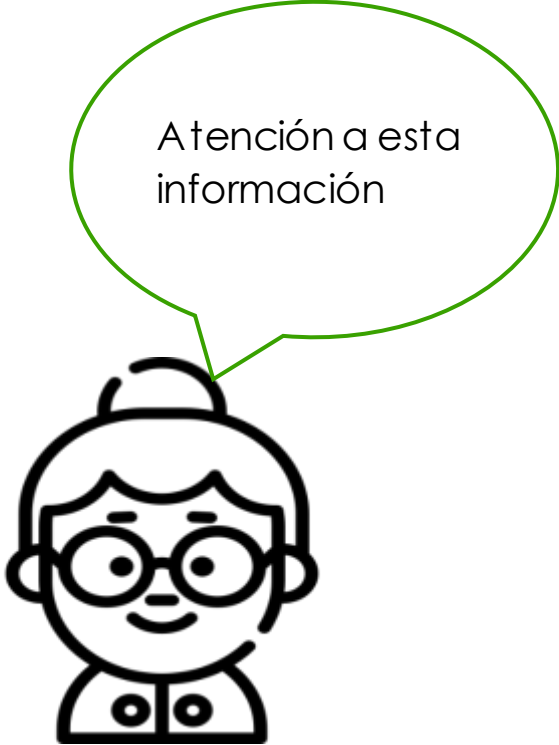
La elección de la categoría dependerá del autoconocimiento o caracterización del representante o grupo asociativo y de la focalización que disponga la Convocatoria a la que desee postularse, **en sus términos de referencia en la sección 2.4.**

CATEGORÍA DEL SECTOR ECONÓMICO DE LA INICIATIVA	SECTOR	ACTIVIDAD ECONÓMICA
TODOS_LOS_SECTORES	INDUSTRIAS_MANUFACTURERAS	3290 Otras industrias manufactureras n.c.p.

¿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 SOMBRADAS EN GRIS. Solo se considerará la información que se pueda visualizar en cada celda. SER CONCRETOS CON LA INFORMACIÓN.**

INSTRUCCIONES GENERALES:

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

1.¿QUIEN ES EL CLIENTE DE SU INICIATIVA? (Quien compra mis productos o servicios)

En este espacio debe identificar claramente a su cliente, es decir, la persona o grupo que le va a comprar los productos o servicios. Escríbalo con el mayor detalle posible: quién es, cómo vive, qué edad tiene, qué gustos o necesidades tiene y por qué le compraría. La idea es que lo describa como si estuviera hablando de un hijo o de un familiar muy cercano, conociendo sus costumbres, lo que le gusta y lo que necesita.

CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE O CONSUMIDOR 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 MYJ Detalles son principalmente hombres y mujeres entre los 18 y 60 años residentes en Sogamoso y municipios cercanos. Incluyen estudiantes, trabajadores, empresas, instituciones y personas que buscan detalles personalizados para cumpleaños, grados, aniversarios, fechas especiales y eventos. Cuentan con capacidad de compra para adquirir productos decorativos y regalos personalizados según la ocasión.	El cliente busca productos originales, personalizados y de buena presentación. Valora la creatividad, la calidad de los materiales, la puntualidad en las entregas y la posibilidad de adaptar los diseños a sus gustos y presupuesto. Le gusta sorprender a familiares, amigos o compañeros mediante detalles especiales.
CONSUMIDOR	
Los consumidores finales son las personas que reciben los ramos, regalos o disfrutan de los espacios decorados durante celebraciones y eventos. Corresponden a niños, jóvenes y adultos de diferentes edades y niveles socioeconómicos.	El consumidor aprecia los detalles personalizados, la estética y la originalidad de los productos. Valora sentirse especial y reconocido en fechas importantes, disfrutando experiencias memorables a través de regalos y decoraciones elaboradas especialmente para cada ocasión.

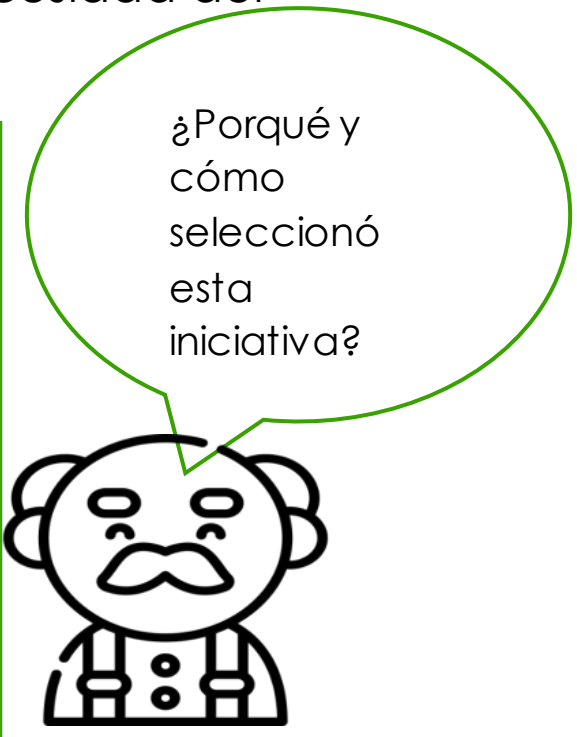


2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA O NECESIDAD QUE SE PRETENDE SOLUCIONAR

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.

Las personas buscan opciones originales y personalizadas para celebrar momentos especiales y expresar sentimientos a familiares, amigos o clientes. Sin embargo, muchas veces encuentran productos estandarizados con poca personalización y escasa variedad de diseños.

MYJ Detalles contribuye a solucionar esta necesidad mediante la elaboración de ramos eternos personalizados, ramos buchones para grado y decoración de eventos, ofreciendo diseños exclusivos adaptados a cada cliente y ocasión



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
FLORISTERIA EL ROSAL	Cl. 9 #10-60, Sogamoso	Ramos eternos, Buchones y decoracion de eventos	\$ 120.000	Cuenta con reconocimiento, trayectoria en el mercado local y una base de clientes consolidada.	Maneja productos con diseños más tradicionales y menor nivel de personalización según las preferencias específicas del cliente.
SOCIAL EXPRESSION JC	Cra. 13 #13 54, Sogamoso	Ramos eternos, Buchones y decoracion de eventos	\$ 350.000	Dispone de un amplio portafolio de regalos y detalles, así como presencia comercial en diferentes fechas especiales	Su oferta se enfoca en un amplio portafolio de regalos, lo que puede limitar la personalización detallada y exclusiva de algunos productos.
Emprendimientos estudiantiles UPTC	Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia, Seccional Sogamoso	Ramos eternos, Buchones y decoracion de eventos	\$ 65.000	Ofrecen precios competitivos y tienen acceso directo a la comunidad univ ersitaria mediante ferias y espacios institucionales	Menor continuidad comercial, menor capacidad de producción y menor posicionamiento fuera del entorno universitario

Conclusión: Según lo analizado, ¿Cuál considera que son esas ventaja competitivas que tiene la iniciativa a postularse frente a la competencia? cuenta con atención cercana y permanente a través de canales digitales, permitiendo una comunicación rápida y eficiente durante todo el proceso de compra. La elaboración artesanal de los ramos, la creatividad en los diseños y la combinación de detalles personalizados con servicios de decoración de eventos permiten ofrecer experiencias únicas y generar mayor satisfacción en los clientes.

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 elaboración y comercialización de ramos eternos personalizados, ramos buchones para grado y servicios de decoración de eventos. La iniciativa busca ofrecer
productos y experiencias personalizadas que permitan celebrar momentos especiales mediante diseños creativos, materiales de calidad y atención cercana al cliente.	

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

Nuestro:	emprendimiento de detalles personalizados y decoración de eventos
Ayuda:	a personas, empresas e instituciones que desean celebrar fechas y momentos especiales
Que:	puedan expresar emociones y crear experiencias memorables mediante productos personalizados
Mediante:	la elaboración artesanal de ramos eternos, ramos para grado y servicios de decoración adaptados a las necesidades de cada cliente

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
Ramos eternos personalizados	Arreglos decorativos elaborados artesanalmente con cinta satinada, diseñados para conservarse en el tiempo y adaptarse a los gustos del cliente	Unidad	Unidad
Ramos buchones para grado	Ramos personalizados para celebrar ceremonias de grado, elaborados con materiales decorativos y detalles especiales para la ocasión	Unidad	Unidad
Decoración de eventos	Diseño y montaje de espacios decorativos para celebraciones familiares, sociales y empresariales, de acuerdo con la temática y requerimientos del cliente.	Servicio	Servicio

Por ejemplo:
Producto: Huevo o AAA
Descripción: Huevo AAA de gallina feliz
Unidad medida: Huevo o 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

Ramos eternos personalizados			
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)
Atención y recepción del pedido	10 minutos	Computador o celular	Emprendedor
Diseño personalizado según gustos del cliente	15 minutos	Computador, celular, mesa de trabajo	Emprendedor
Verificación o compra de insumos	20 minutos	Estantería, computador, celular	Emprendedor
Elaboración artesanal del ramo	90 minutos	Mesa de trabajo, tijeras, pistola de silicona, herramientas de manualidades	Emprendedor
Decoración y personalización final	30 minutos	Mesa de trabajo, pistola de silicona, herramientas decorativas	Emprendedor
Control de calidad	10 minutos	Mesa de trabajo	Emprendedor
Empaque	10 minutos	Mesa de trabajo	Emprendedor
Entrega al cliente	15 minutos	Celular y medio de transporte	Emprendedor

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

Ramos buchones para grado			
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)
Atención y toma del pedido	10 minutos	computador o celular	Emprendedor
Diseño y definición de colores	20 minutos	computador o celular	Emprendedor
Compra o selección de materiales	20 minutos	Estantería, celurar	Emprendedor
Elaboración y armado del ramo	120 minutos	Mesa de trabajo, tijeras, pistola de silicona, herramientas de manualidades	Emprendedor
Decoración y personalización	30 minutos	Mesa de trabajo, herramientas decorativas	Emprendedor
Control de calidad	10 minutos	Mesa de trabajo	Emprendedor
Empaque	10 minutos	Mesa de trabajo	Emprendedor
Entrega	15 minutos	Celular, transporte	Emprendedor

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

Decoración de eventos			
Actividad a realizar (No solo coloque la actividad, descríbalala)	Tiempo para realizarla (Días, horas, minutos)	Equipo o Maquinaria requerida	Quién realiza la actividad (Ej: Administrador, operario, veterinario, agrónomo)
Atención y cotización	30 minutos	Computador, celular	Emprendedor
Diseño de propuesta decorativa	60 minutos	Computador, celular	Emprendedor
Compra o aistamiento de materiales	45 minutos	Estantería, vehículo o transporte	Emprendedor
Transporte de elementos	30 minutos	Estantería, vehículo o transporte	Emprendedor
Montaje de decoración	180 minutos	Mesa cilíndrica decorativa, cilindros decorativos, panel de fondo, kit de herramientas	Emprendedor
Supervisión y ajustes	30 minutos	Kit de herramientas para decoración	Emprendedor
Desmontaje y almacenamiento	60 minutos	Estantería, herramientas de montaje	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? <div></div>



¿Cuáles son las normas, permisos, registros, licencias, notificaciones, requeridos para funcionar? **Descríbalas 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)	Formalización de la unidad productiva como persona natural o jurídica ante las entidades competentes.	\$ 0	15
RUT	Actualización del Registro Único Tributario ante la DIAN para desarrollar actividades económicas de manera formal.	\$ 0	1
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
Catálogo digital de productos y servicios	\$ 0
Redes sociales	\$ 0
TOTAL	\$ 0

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

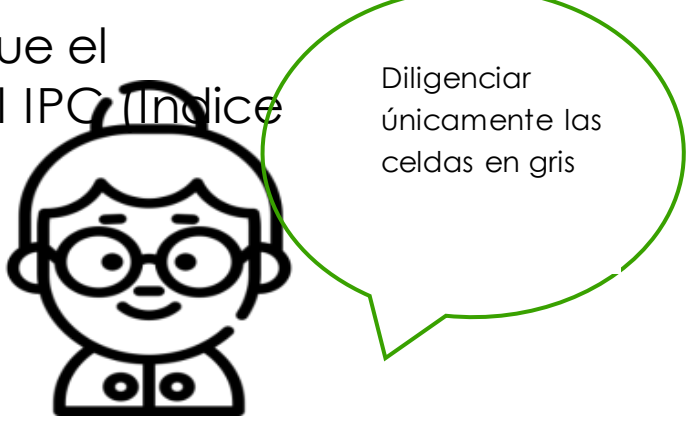
Estrategia de promoción	Marque X	Describa la actividad a realizar	Cuánto vale para el primer año (Valor en \$)
Entrega puerta a puerta			
Muestra del producto	X	Publicación de fotografías y videos de trabajos realizados, mostrando diseños personalizados y decoraciones terminadas.	\$ 0
Otra	X	Promoción mediante voz a voz, recomendaciones de clientes satisfechos, grupos de WhatsApp de emprendimientos, redes comunitarias y familiares.	\$ 0
Ninguna			
Total			\$ 0

Canales de distribución	Marque X	Describa la actividad a realizar	Cuánto vale para el primer año (Valor en \$)
Punto de venta			
A domicilio			
Con distribuidores			
Otro	X	Entrega directa en el lugar del evento para los servicios de decoración y montaje.	\$ 0
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
Ramos eternos personalizados	\$ 65.000	\$ 68.250	\$ 71.663	\$ 75.246	\$ 79.008
Ramos buchones para grado	\$ 120.000	\$ 126.000	\$ 132.300	\$ 138.915	\$ 145.861
Decoración de eventos	\$ 350.000	\$ 367.500	\$ 385.875	\$ 405.169	\$ 425.427

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

PRODUCTO 1		Ramos eternos personalizados								
	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos
Mes 1	3	\$ 195.000	3	\$ 204.750	7	\$ 501.638	7	\$ 526.719	9	\$ 711.071
Mes 2	3	\$ 195.000	3	\$ 204.750	7	\$ 501.638	7	\$ 526.719	9	\$ 711.071
Mes 3	3	\$ 195.000	3	\$ 204.750	7	\$ 501.638	7	\$ 526.719	9	\$ 711.071
Mes 4	5	\$ 325.000	5	\$ 341.250	9	\$ 644.963	9	\$ 677.211	9	\$ 711.071
Mes 5	10	\$ 650.000	5	\$ 341.250	9	\$ 644.963	9	\$ 677.211	12	\$ 948.095
Mes 6	5	\$ 325.000	5	\$ 341.250	9	\$ 644.963	9	\$ 677.211	12	\$ 948.095
Mes 7	7	\$ 455.000	7	\$ 477.750	9	\$ 644.963	9	\$ 677.211	12	\$ 948.095
Mes 8	7	\$ 455.000	7	\$ 477.750	9	\$ 644.963	9	\$ 677.211	12	\$ 948.095
Mes 9	7	\$ 455.000	7	\$ 477.750	12	\$ 859.950	12	\$ 902.948	15	\$ 1.185.119
Mes 10	9	\$ 585.000	9	\$ 614.250	12	\$ 859.950	12	\$ 902.948	15	\$ 1.185.119

Mes 11	9	\$ 585.000	9	\$ 614.250	12	\$ 859.950	12	\$ 902.948	15	\$ 1.185.119
Mes 12	9	\$ 585.000	9	\$ 614.250	12	\$ 859.950	12	\$ 902.948	15	\$ 1.185.119
TOTAL	77	\$ 5.005.000	72	\$ 4.914.000	114	\$ 8.169.525	114	\$ 8.578.001	144	\$ 11.377.139

PRODUCTO 2			Ramos buchones para grado							
	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos
Mes 1	3	\$ 360.000	3	\$ 378.000	7	\$ 926.100	7	\$ 972.405	9	\$ 1.312.747
Mes 2	3	\$ 360.000	3	\$ 378.000	7	\$ 926.100	7	\$ 972.405	9	\$ 1.312.747
Mes 3	3	\$ 360.000	3	\$ 378.000	7	\$ 926.100	7	\$ 972.405	9	\$ 1.312.747
Mes 4	5	\$ 600.000	5	\$ 630.000	7	\$ 926.100	7	\$ 972.405	9	\$ 1.312.747
Mes 5	5	\$ 600.000	5	\$ 630.000	7	\$ 926.100	7	\$ 972.405	11	\$ 1.604.468
Mes 6	5	\$ 600.000	5	\$ 630.000	9	\$ 1.190.700	9	\$ 1.250.235	11	\$ 1.604.468
Mes 7	7	\$ 840.000	7	\$ 882.000	9	\$ 1.190.700	9	\$ 1.250.235	11	\$ 1.604.468
Mes 8	7	\$ 840.000	7	\$ 882.000	9	\$ 1.190.700	9	\$ 1.250.235	11	\$ 1.604.468
Mes 9	7	\$ 840.000	7	\$ 882.000	9	\$ 1.190.700	9	\$ 1.250.235	15	\$ 2.187.911
Mes 10	9	\$ 1.080.000	9	\$ 1.134.000	12	\$ 1.587.600	12	\$ 1.666.980	15	\$ 2.187.911
Mes 11	9	\$ 1.080.000	9	\$ 1.134.000	12	\$ 1.587.600	12	\$ 1.666.980	15	\$ 2.187.911
Mes 12	9	\$ 1.080.000	9	\$ 1.134.000	12	\$ 1.587.600	12	\$ 1.666.980	15	\$ 2.187.911
TOTAL	72	\$ 8.640.000	72	\$ 9.072.000	107	\$ 14.156.100	107	\$ 14.863.905	140	\$ 20.420.505

PRODUCTO 3			Decoración de eventos							
	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos
Mes 1	3	\$ 1.050.000	3	\$ 1.102.500	7	\$ 2.701.125	7	\$ 2.836.181	7	\$ 2.977.990
Mes 2	3	\$ 1.050.000	3	\$ 1.102.500	7	\$ 2.701.125	7	\$ 2.836.181	7	\$ 2.977.990
Mes 3	3	\$ 1.050.000	3	\$ 1.102.500	7	\$ 2.701.125	7	\$ 2.836.181	7	\$ 2.977.990
Mes 4	5	\$ 1.750.000	5	\$ 1.837.500	7	\$ 2.701.125	7	\$ 2.836.181	7	\$ 2.977.990
Mes 5	5	\$ 1.750.000	5	\$ 1.837.500	7	\$ 2.701.125	7	\$ 2.836.181	7	\$ 2.977.990
Mes 6	7	\$ 2.450.000	7	\$ 2.572.500	9	\$ 3.472.875	9	\$ 3.646.519	9	\$ 3.828.845
Mes 7	7	\$ 2.450.000	7	\$ 2.572.500	9	\$ 3.472.875	9	\$ 3.646.519	9	\$ 3.828.845
Mes 8	7	\$ 2.450.000	7	\$ 2.572.500	9	\$ 3.472.875	9	\$ 3.646.519	9	\$ 3.828.845
Mes 9	9	\$ 3.150.000	7	\$ 2.572.500	9	\$ 3.472.875	9	\$ 3.646.519	9	\$ 3.828.845
Mes 10	9	\$ 3.150.000	9	\$ 3.307.500	12	\$ 4.630.500	12	\$ 4.862.025	12	\$ 5.105.126
Mes 11	9	\$ 3.150.000	9	\$ 3.307.500	12	\$ 4.630.500	12	\$ 4.862.025	12	\$ 5.105.126
Mes 12	12	\$ 4.200.000	12	\$ 4.410.000	12	\$ 4.630.500	12	\$ 4.862.025	12	\$ 5.105.126
TOTAL	79	\$ 27.650.000	77	\$ 28.297.500	107	\$ 41.288.625	107	\$ 43.353.056	107	\$ 45.520.709

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 agua y luz	\$ 100.000	12	\$ 1.200.000
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 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			Ramos eternos personalizados	
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario (\$)	Cantidad por unidad de producto	Valor Total (\$)
Cinta satinada	rollo	\$ 12.000	1	\$ 12.000
Papel coreano y decorativo	unidad	\$ 1.000	4	\$ 4.000
Tarjeta personalizada	unidad	\$ 1.500	1	\$ 1.500
Accesorios decorativos	unidad	\$ 500	5	\$ 2.500
material de empaque	Unidad	\$ 1.500	1	\$ 1.500
TOTAL				\$ 21.500

COSTOS VARIABLES PRODUCTO 2			Ramos buchones para grado	
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario (\$)	Cantidad por unidad de producto	Valor Total (\$)
Cinta satinada	rollo	\$ 12.000	3	\$ 36.000
Papel coreano y decorativo	unidad	\$ 1.000	6	\$ 6.000
Tarjeta personalizada	unidad	\$ 1.500	1	\$ 1.500
Accesorios decorativos	unidad	\$ 500	9	\$ 4.500
material de empaque	Unidad	\$ 1.500	1	\$ 1.500
TOTAL				\$ 49.500

COSTOS VARIABLES PRODUCTO 3			Decoración de eventos	
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario	Cantidad por unidad de producto	Valor Total
Globos	unidad	\$ 800	100	\$ 80.000
Cintas	Rollo	\$ 12.000	3	\$ 36.000
Material de montaje	kit	\$ 3.000	4	\$ 12.000

Accesorios decorativos	Unidad	\$ 500	18	\$ 9.000
transporte	servicio	\$ 6.000	2	\$ 12.000
TOTAL				\$ 149.000

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

PRODUCTOS O SERVICIOS	Ramos eternos personalizados	Ramos buchones para grado	Decoración de eventos
Precio de Venta	\$ 65.000	\$ 120.000	\$ 350.000
Costo Variable	\$ 21.500	\$ 49.500	\$ 149.000
Margen de contribución	\$ 43.500	\$ 70.500	\$ 201.000
% Participación	40%	30%	30%
Margen de contribución ponderado	\$ 17.400	\$ 21.150	\$ 60.300
PUNTO DE EQUILIBRIO (Unidades totales)	1,011633789		
PUNTO DE EQUILIBRIO (Unidades)	0	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 (\$)	Comando 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
Emprededor	Prestación de servicios	Se encarga de las ventas, relizar los arreglos, entregar y cobrar	\$ 1.480.000	NO	\$ 1.480.000	12

Operario	Jornal	apoyar la deccracion cuando sea requerido	\$ 800.000	NO	\$ 800.000	12
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
TOTAL					\$ 2.280.000	

Indique el número de empleos indirectos que se impactan con la implementación de su iniciativa	2
--	---

12. NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS

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

Rubros Financiados por el Fondo Empezar 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
Mesa cilíndrica decorativa grande	\$ 800.000	1	\$ 800.000
Juego de cilindros decorativos	\$ 900.000	1	\$ 900.000
Panel de fondo para eventos	\$ 1.000.000	1	\$ 1.000.000
Estantería para almacenamiento de insumos	\$ 400.000	1	\$ 400.000
Kit de herramientas para decoración y montaje	\$ 400.000	1	\$ 400.000
Rollos de cinta satinada	\$ 20.000	30	\$ 600.000
Papel coreano y papel decorativo	\$ 1.500	200	\$ 300.000
Globos para decoración de eventos	\$ 10.000	25	\$ 250.000
tarjetas y accesorios decorativos	\$ 150.000	1	\$ 150.000
Material de empaque	\$ 200.000	1	\$ 200.000
			\$ 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 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
			\$ 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 RUT y desarrolla la actividad económica como persona natural
Comercial	Cuenta con clientes recurrentes en Sogamoso

Mija, acá debemos hablar de estos años de trabajo

Empleos a crear	2	Debe darse cumplimiento al indicador descrito en el punto 11. Equipo de Trabajo frente a los cargos, actividades a realizar y tipo de contratación.
Eventos de mercadeo	0	Debe darse cumplimiento al indicador descrito en el punto 8. Canales frente a los eventos a realizarse para visibilizar el proyecto.
Contrapartidas	0	Debe darse cumplimiento a la realización de eventos de transferencia de conocimiento los cuales se programarán de manera concertada con el SENA
Presupuesto	\$ 5.000.000	Debe darse cumplimiento a la ejecución de los recursos solicitados al Fondo Emprender
Producción a generar Año 1	228	Unidades a producir o servicios a prestar en el Año 1
Ventas a generar Año 1	\$ 41.295.000	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 de Sogamoso	Público	Sogamoso, Boyacá	Acceso a programas de fortalecimiento empresarial
Mesa Municipal de Participación Efectiva de las Víctimas	Público	Sogamoso, Boyacá	Acompañamiento institucional, acceso a corresponsables
Cámara de Comercio de Sogamoso	Público - Privado	Sogamoso, Boyacá	Asesoría en formalización empresarial, capacitación
Nombre	Actor (Internacional, Nacional, Público, Privado)	Localización Geográfica	¿Qué necesita o requiere del actor clave?
Distribuidores de materiales para manualidades y decoración	Privado	Boyacá	Suministro oportuno de insumos, materiales de decoración