

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
María Gilma Orosco Costañeda	CC	24,149,425
NOMBRE DE LA INICIATIVA	DEPARTAMENTO	MUNICIPIO
TEJIDOS DOÑA MARIA	Boyacá	Sogamoso

Si elige la categoría **CAMPESINOS** desplegará **únicamente los sectores** y las actividades permitidas para la Economía Campesina de acuerdo a los indicados 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	1312 Tejeduría de productos textiles

¿Es un proyecto asociativo? ☐ ¿Cuántas personas hacen parte del grupo asociativo?

¿Cuenta con un lugar de operaciones? ☒ SI

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

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

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

Atención a esta información



Usted podrá exponer acá su proyecto, iniciativa productiva, unidad productiva, unidad económica, modelo o plan de negocio. Siga atentamente las indicaciones en cada elemento. **DILIGENCIA ÚNICAMENTE LAS CELDAS SOMBRADAS EN GRIS.** **Solo se considerará la información que se pueda visualizar en cada celda. SER CONCRETOS CON LA 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 son principalmente hombres y mujeres entre 25 y 65 años, de estratos 2, 3 y 4, ubicados en Sogamoso, Duitama, Tunja, Bogotá y otros municipios de clima frío. Son personas trabajadoras que buscan prendas artesanales, cómodas y de buena calidad para protegerse del frío o para regalar.	El cliente valora la tradición, la calidad y el trabajo artesanal. Le gustan las prendas cómodas, cálidas y con diseños únicos. Prefiere apoyar emprendimientos locales y busca productos resistentes y bien elaborados.
Tienen capacidad de compra ocasional y prefieren productos duraderos, con diseños tradicionales y elaborados a mano.	

El cliente es el que paga por el producto y puede ser diferente al que lo consume



CONSUMIDOR	
hombres y mujeres jóvenes y adultos que viven en zonas de clima frío y usan ruanas y cuellos en su día a día o en temporadas de invierno. Buscan prendas funcionales, cómodas y con buena presentación.	El consumidor aprecia las prendas artesanales y tradicionales. Le gusta sentirse cómodo, protegerse del frío y usar productos de buena calidad. Valora los tejidos hechos a mano y los diseños típicos de la región.
Generalmente compran en ferias, emprendimientos locales o por recomendación.	

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 que habitan o visitan zonas de clima frío requieren prendas que les brinden protección térmica, comodidad y durabilidad. Sin embargo, en el mercado es común encontrar productos industrializados con materiales de baja calidad, poca resistencia al uso continuo o precios que limitan su acceso. Adicionalmente, existe una creciente necesidad de conservar y valorar las tradiciones artesanales que representan la identidad cultural de la región.	
La iniciativa Tejidos Doña María responde a esta necesidad mediante la elaboración de ruanas y cuellos tejidos artesanalmente, ofreciendo prendas cálidas, cómodas, resistentes y con diseños tradicionales. De esta manera, se brinda a los clientes una alternativa de calidad, con precios accesibles y un valor agregado basado en el trabajo manual, la personalización y el fortalecimiento de la artesanía local.	

¿Porqué y cómo seleccionó esta iniciativa?

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
Almacenes de artesanías de Nobsa	Nobsa Boyacá	Ruana, bufandas y artesanías tejidas	\$ 300,000	Reconocimiento turístico, gran variedad de productos y experiencia en el mercado	Alta competencia y algunos precios elevados
Almacén La Ruana Boyacense	Sogamoso, Boyacá	Ruana y prendas artesanales	\$ 350,000	Local reconocido en el centro de Sogamoso, productos de buena calidad	Precios altos para algunos clientes
Almacenes de ropa industrial	Sogamoso y ciudades cercanas	Ruana y prendas elaboradas industrialmente	\$ 120,000	Precios más económicos y producción rápida	Menor calidad artesanal, productos menos exclusivos y poca identidad cultural

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

La ventaja competitiva es la elaboración artesanal de sus productos, ofreciendo prendas únicas, cómodas y con diseños tradicionales a precios accesibles. Además, personalizada el diseño, lo que genera mayor valor para clientes que buscan calidad y autenticidad.

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:	El proyecto consiste en la elaboración y comercialización de ruana y cuellos tejidos artesanalmente para adultos y niños, utilizando diseños tradicionales y bordados hechos a mano.
--------------------------	--

Ahora, de acuerdo con la sesión de entrenamiento, describa la propuesta de valor:	
Nuestro:	Emprendimiento de ruana y tejidos artesanales
Ayuda:	A las personas que buscan prendas cálidas, cómodas y de buena calidad
Que:	Puedan adquirir productos artesanales con diseños tradicionales y precios accesibles
Mediante:	La elaboración manual de ruana y cuellos tejidos con materiales de buena calidad y acabados artesanales

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

5. PRODUCTOS O SERVICIOS

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

Nombre del producto o servicio	Descripción	Unidad de medida	Unidad de presentación al cliente
Ruana Adulto	80 cms largo, cuello y bordadas con margaritas	unidad	unidad
Ruana niño	65 cms bordadas en cadenetas	unidad	unidad
cuellos	bufanda de 150 cms unida	unidad	unidad

Por ejemplo:
Producto: Ruana
AAA Descripción:
Ruana AAA de ganso/lela/unidad medida: Ruana por unidad Cliente: Bufanda x 30 ruana

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

Ruana Adulto			
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)
Seleccionar y comprar las lanas e insumos de acuerdo con el diseño, color y cantidad requerida para la ruana	2 horas	Transporte, teléfono celular	Emprendedora
Enmallar en dos agujas	10 minutos	Agujas, tijeras, tapabocas, metro	Emprendedora
Tejer la ruana	8 días	Agujas, metro, tijeras, aguja de coser	Emprendedora
Elaborar los acabados decorativos, bordados y detalles artesanales que diferencian la prenda.	2 días	Aguja crochet, agujas de coser	Emprendedora
Tejer el cuello de la ruana de acuerdo con el tamaño y diseño seleccionado.	1 día	Dos agujas, aguja para coser y tijeras	Emprendedora
Unir el cuello a la ruana y realizar costuras finales de ajuste.	10 minutos	Aguja de coser, hilo y tijeras	Emprendedora
Realizar inspección de calidad, eliminar hilos sobrantes y verificar medidas y acabados.	20 minutos	Tijeras, metro	Emprendedora
Entregar el producto al cliente de manera directa o por encargo.	10 minutos	Empaque y medio de transporte (Algunos casos)	Emprendedora

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

Ruana niño			
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)
Seleccionar y comprar los insumos necesarios para la elaboración de la ruana infantil.	2 horas	Transporte, teléfono celular	Emprendedora
Enmallar en dos agujas	10 minutos	Agujas, tijeras, tapabocas, metro	Emprendedora
Tejer la ruana	4 días	Agujas, metro, tijeras, aguja de coser	Emprendedora
Realizar bordados, decoraciones y acabados artesanales.	1 días	Aguja crochet, agujas de coser	Emprendedora
Elaborar el cuello de la ruana infantil.	1 día	Dos agujas, tijeras, aguja de coser	Emprendedora
Unir el cuello a la ruana y efectuar ajustes finales.	10 minutos	Aguja de coser, hilo y tijeras	Emprendedora
Revisar calidad, medidas y presentación final del producto.	10 minutos	Metro, tijeras	Emprendedora
Entregar el producto terminado al cliente.	10 minutos	Empaque y medio de transporte (Algunos casos)	Emprendedora

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

cuellos			
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)
Seleccionar y comprar las lanas e insumos requeridos para el tejido del cuello.	2 horas	Transporte, teléfono celular	Emprendedora
Enmallar en dos agujas	10 minutos	Agujas, tijeras, tapabocas, metro	Emprendedora
Tejer el cuello	3 horas	Agujas, metro, tijeras, aguja de coser	Emprendedora
Realizar acabados, costuras y decoración artesanal.	4 horas	Aguja crochet	Emprendedora
Revisar calidad, medidas y presentación final del producto.	10 minutos	Metro, tijeras	Emprendedora
Entregar el producto terminado al cliente.	10 minutos	Empaque y medio de transporte (Algunos casos)	Emprendedora

7. TRÁMITES LEGALES (PERMISOS Y LICENCIAS)

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

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

¿Cuál?



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

¿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)			
RUT (Registro Único Tributario)	Crear y Mntener el Registro Unico Tributario con la actividad requerida	\$ 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
Perfil empresarial en Facebook y WhatsApp para promocionar productos y atender clientes.	\$ 0
Publicación periódica de fotografías y videos de los productos terminados.	\$ 0
TOTAL	\$ 0

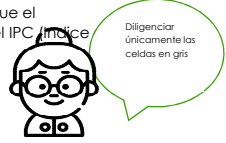
Marque con X únicamente las actividades que realizará para dar a conocer su proyecto

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

Canales de distribución	Marque X	Describa la actividad a realizar	Cuánto vale para el primer año (Valor en \$)
Punto de venta	X	Venta directa desde el lugar de elaboración o en ferias artesanales.	\$ 0
A domicilio			
Con distribuidores	X	Comercialización a través de tiendas artesanales, ferias y comerciantes interesados en productos tejidos.	\$ 0
Otro			
Total			\$ 0

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

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



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

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

Producto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ruana Adulto	\$ 150,000	\$ 157,500	\$ 165,375	\$ 173,644	\$ 182,326
Ruana niño	\$ 90,000	\$ 94,500	\$ 99,225	\$ 104,186	\$ 109,396
cuellos	\$ 45,000	\$ 47,250	\$ 49,613	\$ 52,093	\$ 54,698

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

PRODUCTO 1		Ruana Adulto								
	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos
Mes 1	2	\$ 300,000	2	\$ 315,000	3	\$ 496,125	4	\$ 694,575	4	\$ 729,304
Mes 2	3	\$ 450,000	2	\$ 315,000	3	\$ 496,125	4	\$ 694,575	4	\$ 729,304
Mes 3	3	\$ 450,000	3	\$ 472,500	4	\$ 661,500	5	\$ 868,219	7	\$ 1,276,282
Mes 4	4	\$ 600,000	3	\$ 472,500	4	\$ 661,500	5	\$ 868,219	7	\$ 1,276,282
Mes 5	4	\$ 600,000	4	\$ 630,000	7	\$ 1,157,625	7	\$ 1,215,506	7	\$ 1,276,282
Mes 6	6	\$ 900,000	7	\$ 1,102,500	7	\$ 1,157,625	7	\$ 1,215,506	9	\$ 1,640,933
Mes 7	6	\$ 900,000	7	\$ 1,102,500	9	\$ 1,488,375	9	\$ 1,562,794	9	\$ 1,640,933
Mes 8	6	\$ 900,000	9	\$ 1,417,500	10	\$ 1,653,750	9	\$ 1,562,794	9	\$ 1,640,933
Mes 9	7	\$ 1,050,000	9	\$ 1,417,500	10	\$ 1,653,750	9	\$ 1,562,794	13	\$ 2,370,237
Mes 10	7	\$ 1,050,000	9	\$ 1,417,500	11	\$ 1,819,125	12	\$ 2,083,725	13	\$ 2,370,237
Mes 11	9	\$ 1,350,000	10	\$ 1,575,000	11	\$ 1,819,125	12	\$ 2,083,725	13	\$ 2,370,237
Mes 12	9	\$ 1,350,000	10	\$ 1,575,000	11	\$ 1,819,125	12	\$ 2,083,725	15	\$ 2,734,889
TOTAL	66	\$ 9,900,000	75	\$ 11,812,500	90	\$ 14,883,750	95	\$ 16,496,156	110	\$ 20,055,853

PRODUCTO 2		Ruana niño								
	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos
Mes 1	3	\$ 270,000	5	\$ 472,500	7	\$ 694,575	9	\$ 937,676	9	\$ 984,560
Mes 2	3	\$ 270,000	5	\$ 472,500	7	\$ 694,575	9	\$ 937,676	9	\$ 984,560
Mes 3	5	\$ 450,000	9	\$ 850,500	9	\$ 893,025	12	\$ 1,250,235	11	\$ 1,203,351
Mes 4	5	\$ 450,000	9	\$ 850,500	9	\$ 893,025	12	\$ 1,250,235	11	\$ 1,203,351
Mes 5	7	\$ 630,000	9	\$ 850,500	11	\$ 1,091,475	12	\$ 1,250,235	15	\$ 1,640,933
Mes 6	7	\$ 630,000	12	\$ 1,134,000	11	\$ 1,091,475	12	\$ 1,250,235	15	\$ 1,640,933
Mes 7	9	\$ 810,000	12	\$ 1,134,000	13	\$ 1,289,925	12	\$ 1,250,235	15	\$ 1,640,933
Mes 8	9	\$ 810,000	12	\$ 1,134,000	13	\$ 1,289,925	15	\$ 1,562,794	15	\$ 1,640,933
Mes 9	13	\$ 1,170,000	15	\$ 1,417,500	13	\$ 1,289,925	15	\$ 1,562,794	17	\$ 1,859,725
Mes 10	13	\$ 1,170,000	15	\$ 1,417,500	15	\$ 1,488,375	15	\$ 1,562,794	17	\$ 1,859,725
Mes 11	13	\$ 1,170,000	17	\$ 1,606,500	15	\$ 1,488,375	15	\$ 1,562,794	17	\$ 1,859,725
Mes 12	15	\$ 1,350,000	17	\$ 1,606,500	15	\$ 1,488,375	17	\$ 1,771,166	17	\$ 1,859,725
TOTAL	102	\$ 9,180,000	137	\$ 12,946,500	138	\$ 13,693,050	155	\$ 16,148,869	168	\$ 18,378,455

PRODUCTO 3		cuellos								
	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos
Mes 1	5	\$ 225,000	9	\$ 425,250	9	\$ 446,513	15	\$ 781,397	50	\$ 2,734,889
Mes 2	5	\$ 225,000	9	\$ 425,250	9	\$ 446,513	15	\$ 781,397	50	\$ 2,734,889
Mes 3	9	\$ 405,000	10	\$ 472,500	13	\$ 644,963	20	\$ 1,041,863	50	\$ 2,734,889
Mes 4	9	\$ 405,000	10	\$ 472,500	13	\$ 644,963	20	\$ 1,041,863	50	\$ 2,734,889
Mes 5	9	\$ 405,000	11	\$ 519,750	15	\$ 744,188	20	\$ 1,041,863	55	\$ 3,008,378
Mes 6	9	\$ 405,000	11	\$ 519,750	15	\$ 744,188	20	\$ 1,041,863	55	\$ 3,008,378
Mes 7	13	\$ 585,000	15	\$ 708,750	19	\$ 942,638	20	\$ 1,041,863	55	\$ 3,008,378
Mes 8	13	\$ 585,000	15	\$ 708,750	19	\$ 942,638	25	\$ 1,302,328	59	\$ 3,227,169
Mes 9	13	\$ 585,000	15	\$ 708,750	19	\$ 942,638	25	\$ 1,302,328	59	\$ 3,227,169
Mes 10	15	\$ 675,000	19	\$ 897,750	20	\$ 992,250	25	\$ 1,302,328	59	\$ 3,227,169
Mes 11	15	\$ 675,000	19	\$ 897,750	20	\$ 992,250	25	\$ 1,302,328	60	\$ 3,281,867
Mes 12	15	\$ 675,000	19	\$ 897,750	20	\$ 992,250	25	\$ 1,302,328	60	\$ 3,281,867
TOTAL	130	\$ 5,850,000	162	\$ 7,654,500	191	\$ 9,475,988	255	\$ 13,283,747	662	\$ 36,209,931

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 (\$)
Transporte para compras de insumos y entregas locales	\$ 5,000	24	\$ 120,000
Servicio de energía eléctrica	\$ 30,000	12	\$ 360,000
Servicio de Agua	\$ 30,000	12	\$ 360,000
Servicio de internet y telefonía	\$ 40,000	12	\$ 480,000
Ariendo	\$ 100,000	12	\$ 1,200,000
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
TOTAL	\$ 205,000		\$ 2,520,000

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			Ruana Adulto	
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario (\$)	Cantidad por unidad de producto	Valor Total (\$)
Lana copito	gramo	\$ 700	110	\$ 77,000
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
TOTAL				\$ 77,000

COSTOS VARIABLES PRODUCTO 2			Ruana niño	
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario (\$)	Cantidad por unidad de producto	Valor Total (\$)
Lana Copito	gramo	\$ 2,333	17	\$ 39,661
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
TOTAL				\$ 39,661

COSTOS VARIABLES PRODUCTO 3			cuellos	
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario	Cantidad por unidad de producto	Valor Total
Media Lana	gramo	\$ 70	180	\$ 12,600
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
TOTAL				\$ 12,600

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

PRODUCTOS O SERVICIOS	Ruana Adulto	Ruana niño	cuellos
Precio de Venta	\$ 150,000	\$ 90,000	\$ 45,000
Costo Variable	\$ 77,000	\$ 39,661	\$ 12,600
Margen de contribución	\$ 73,000	\$ 50,339	\$ 32,400
% Participación	40%	35%	25%
Margen de contribución ponderado	\$ 29,200	\$ 17,619	\$ 8,100
PUNTO DE EQUILIBRIO (Unidades totales)	3,732,793,869		
PUNTO DE EQUILIBRIO (Unidades)	1	1	1

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
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
Emprendedor	Prestación de servicios	realizar la elaboracion de los productos y comercialización	\$ 1,500,000	NO	\$ 1,500,000	12
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
TOTAL					\$ 1,500,000	

Indique el número de empleos indirectos que se impactan con la implementación de su iniciativa	1
--	---

12. NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS

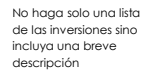
Defina cuanto es el valor del proyecto, indicando que actividades serán solicitadas para financiar con el Recurso de Fondo Emprender y cuales serán aporte del Emprendedor.

- 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	
----------------------	--

Cultivos permanentes



Descripción	Valor Unitario	Cantidad	Valor Total
Maquina de tejer	\$ 3,000,000	1	\$ 3,000,000
VITRINA VERTICAL	\$ 500,000	1	\$ 500,000
MATERIA PRIMA : LANAS , HILOS	\$ 1,500,000	1	\$ 1,500,000
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
TOTAL INVERSIONES FIJAS			\$ 5,000,000

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

GASTOS ANTES DE INICIAR (PREOPERATIVOS)	
1. Gastos de transporte	
2. Gastos de alojamiento	
3. Gastos de alimentación	
4. Gastos de vestimenta	
5. Gastos de higiene	
6. Gastos de recreación	
7. Gastos de salud	
8. Gastos de educación	
9. Gastos de cultura	
10. Gastos de deporte	
11. Gastos de ocio	
12. Gastos de otros	
Total	

Descripción	Valor Unitario	Cantidad	Valor
Estrategia de Comunicación		1	\$ 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		

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	Cuenta con Registro Único Tributario (RUT) actualizado para el desarrollo de la actividad económica y adelanta procesos de fortalecimiento empresarial.
Comercial	Ha consolidado un portafolio básico de clientes mediante ventas directas, recomendaciones voz a voz.
Técnico	Dispone de agujas, ganchillos, tijeras, metro, agujas de coser y demás herramientas necesarias para la elaboración de ruanas, cuellos y otros productos tejidos a mano. Cuenta con experiencia y conocimientos adquiridos mediante práctica artesanal y formación complementaria.
Ambiental	Aprovecha eficientemente las materias primas, reutiliza sobrantes de lana para la elaboración de productos pequeños y mantiene buenas prácticas de orden, limpieza y ahorro de energía en el espacio de trabajo.
Ventas	Ha realizado ventas continuas durante los 2 años de funcionamiento de la unidad productiva, comercializando ruanas, cuellos y otros artículos tejidos mediante pedidos directos, ferias artesanales y recomendaciones de clientes.



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 (\$)
Inversión 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	La iniciativa aporta al crecimiento económico local mediante la producción y comercialización de prendas artesanales, generando ingresos para el emprendimiento y fortaleciendo el sector artesanal de la región
Ambiental	Se promueve el aprovechamiento responsable de materiales textiles y la elaboración artesanal, reduciendo procesos industriales contaminantes y fomentando el consumo de productos duraderos
Social	La iniciativa contribuye a conservar las tradiciones artesanales de Boyacá y fortalece el trabajo independiente, generando oportunidades de ingresos y promoviendo la cultura regional
Tecnológico	Con la adquisición de una máquina de tejer se mejorará la capacidad de producción, la calidad de los productos y los tiempos de elaboración, fortaleciendo el proceso productivo del emprendimiento

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	298	Unidades a producir o servicios a prestar en el Año 1
Ventas a generar Año 1	\$ 24,930,000	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?
Cámara de Comercio de Sogamoso	público	Sogamoso, Boyacá	Fortalecimiento empresarial, capacitaciones
Alcaldía de Sogamoso	público	Sogamoso, Boyacá	Apoyo a emprendimientos, participación e
Nombre	Actor (Internacional, Nacional, Público, Privado)	Localización Geográfica	¿Qué necesita o requiere del actor clave?