

INICIATIVA PRODUCTIVA, UNIDAD PRODUCTIVA, UNIDAD ECONÓMICA, MODELO O PLAN DE NEGOCIO A CREAR

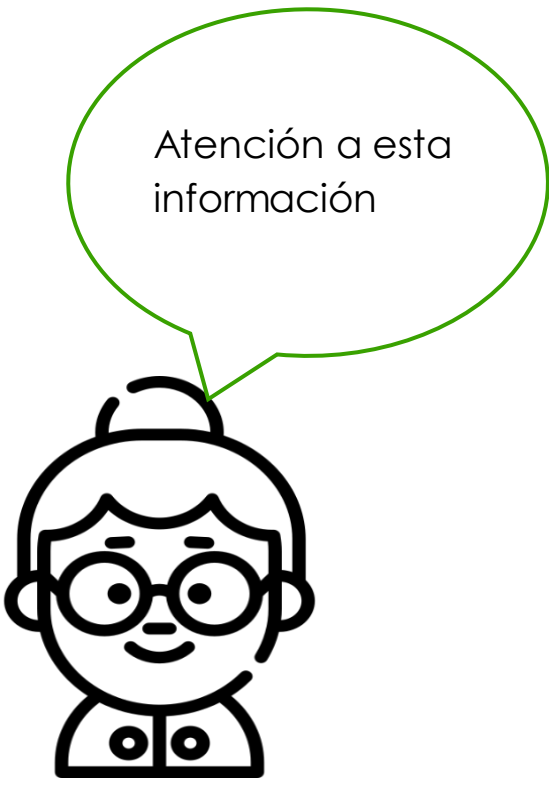
NOMBRES Y APELLIDOS DEL LÍDER O REPRESENTANTE DE LA INICIATIVA	TIPO DE DOCUMENTO	NÚMERO
EL PORTAL DEL ARTE NAVIDEÑO	CC	1.098.619.367
NOMBRE DE LA INICIATIVA	DEPARTAMENTO	MUNICIPIO
MADELYN SULVEY MONRROY CASTELLANOS	Boyacá	Sogamoso

Si elige la categoría **CAMPESINOS** desplegará **únicamente los sectores y** las actividades permitidas para la Economía Campesina de acuerdo a los indicado en los términos de referencia de cada convocatoria
Si elige la categoría **TODOS LOS SECTORES** desplegará **todos los sectores y actividades** económicas vigentes, las cuales también aplican para **Economía Popular**.
La elección de la categoría dependerá del autorreconocimiento o caracterización del representante o grupo asociativo y de la focalización que disponga la Convocatoria a la que desee postularse, **en sus términos de referencia en la sección 2.4.**

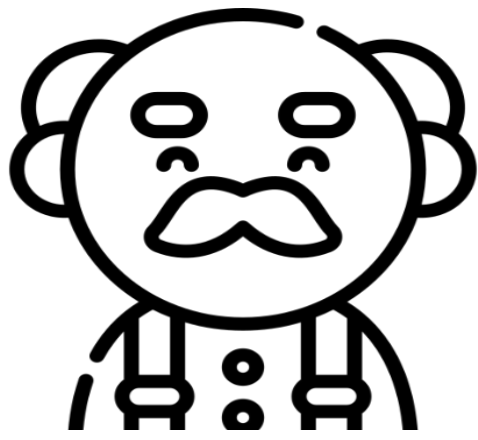
CATEGORÍA DEL SECTOR ECONÓMICO DE LA INICIATIVA	SECTOR	ACTIVIDAD ECONÓMICA
TODOS_LOS_SECTORES	INDUSTRIAS_MANUFACTURERAS	3212 Fabricación de bisutería y artículos conexos

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

Para desarrollar su iniciativa productiva, unidad productiva, unidad económica, modelo o plan de negocio debe contar con un lugar de operaciones. Si llega a ser beneficiario de los recursos del Fondo Emprender, en el momento de la suscripción del contrato de cooperación empresarial, se debe evidenciar la gestión del sitio de operaciones; para este caso, se solicita que, se presente uso de suelos donde se tiene planeado realizar la actividad económica y el certificado de tradición donde se demuestre la sana posesión del inmueble o certificación de la sana posesión(Alcaldía). Si el predio está en sucesión se recomienda haber iniciado el proceso o iniciarlo y que se cuente con la autorización de todos los involucrados.
El plazo máximo será no mayor a un mes de la suscripción del acta de inicio del contrato de cooperación empresarial para estos documentos. En caso de superar este plazo, el contrato de cooperación empresarial se terminará unilateralmente, por lo que es fundamental prever el lugar de operaciones de su iniciativa productiva, unidad productiva, unidad económica, modelo o plan de negocio desde este momento, la formulación.



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



Usted podrá exponer acá su proyecto. iniciativa productiva, unidad productiva, unidad económica, modelo o plan de negocio. **Siga atentamente las indicaciones en cada elemento. DILIGENCIE ÚNICAMENTE LAS CELDAS SOMBREADAS EN GRIS. Solo se considerará la información que se pueda visualizar en cada celda. SER CONCRETOS CON LA INFORMACION.**

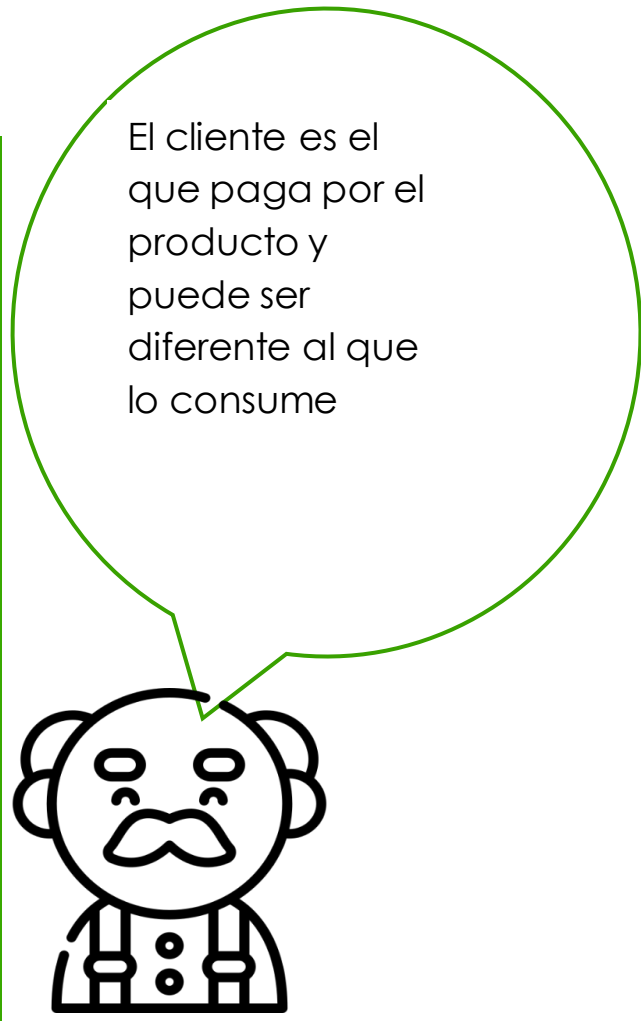
INSTRUCCIONES GENERALES:

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

1.¿QUIEN ES EL CLIENTE DE SU INICIATIVA? (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	
La unidad productiva El Portal del Arte Navideño, liderada por la emprendedora Madelyn Sulvey Manroy Castellanos, está ubicada en Sogamoso y pertenece al sector de las Industrias manufactureras. La iniciativa empresarial se dedica principalmente a la elaboración artesanal de muñecos navideños y productos de lencería para el hogar, destacándose por el diseño manual, la creatividad y la personalización de sus productos decorativos y funcionales para temporadas especiales y uso doméstico. Estos artículos son adquiridos principalmente por mujeres por mujeres entre los 25 y 60 años, que disfrutan decorar su hogar sobreb tdad en época navideña,su nivel socioeconómico es medio alto. La mayoría de clientes trabajan en oficinas y buscan productos únicos personalizados y con buenos acabados. Empezan a encargar los productos sobre el mes de septiembre a diciembre, atraídos por los precios y formas de pago de los productos.	Las mujeres que compran estos productos lo hacen porque quieren mantener las tradiciones y la unión familiar de la época decembrina, además de decorar sus hogares y estar a la vanguardia de los nuevos estilos. También son personas que valora los productos artesanales porque aprecia el trabajo hecho a mano, la dedicación y la exclusividad de cada diseño. Prefiere artículos con buenos acabados, colores llamativos y materiales de calidad que aporten belleza a sus espacios.
CONSUMIDOR	
Estos productos los va a disfrutar toda la familia, las visitas que lleguen al hogar, sintiéndose en un espacio de alegría ,celebraciòn y uniòn familiar, donde se destaca: * Preferencia por productos decorativos con identidad artesanal. * Valoración de la creatividad y personalización. * Interés por productos de buena calidad y acabados estéticos. * Tendencia de compra en temporadas especiales como Navidad, celebraciones familiares y fechas comerciales. * Sensibilidad frente a precios accesibles y productos duraderos.	El consumidor de la lencería para hogar busca productos funcionales y decorativos que aporten comodidad, elegancia y armonía a su vivienda, mientras que el comprador de muñecos navideños desea crear ambientes festivos y especiales que transmitan alegría y espíritu navideño.



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

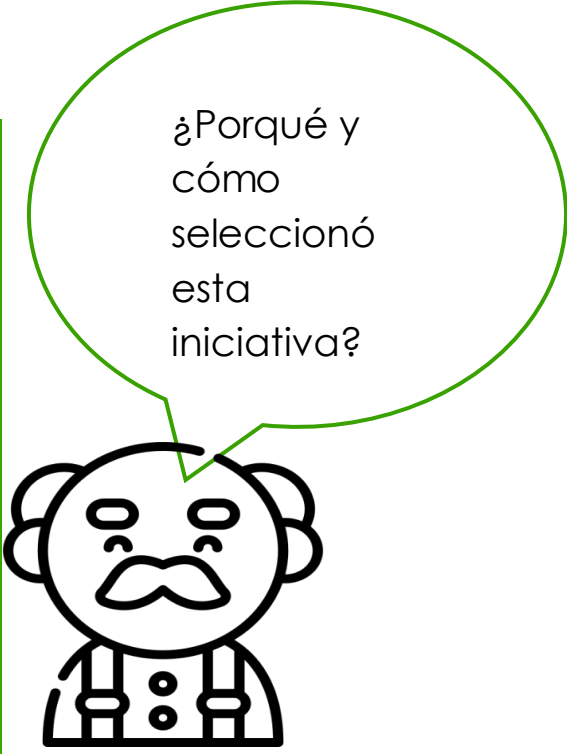
2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA O NECESIDAD QUE SE PRETENDE SOLUCIONAR

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 familias buscan mantener sus hogares decorados, cómodos y acogedores, especialmente durante temporadas especiales como la Navidad. Sin embargo, existe dificultad para encontrar artículos navideños y lencería para el hogar que integren variedad, calidad, diseños atractivos y precios accesibles, lo que limita la satisfacción de las necesidades y preferencias de los consumidores.

Adicionalmente, el crecimiento de las redes sociales y el aumento de las compras en línea han transformado los hábitos de consumo, generando la necesidad de que los negocios comprendan de manera más profunda a su público objetivo para ofrecer productos innovadores, promociones adecuadas y una experiencia de compra más personalizada y cercana.

En este contexto, surge la necesidad de identificar las características, gustos, preferencias y comportamientos de los clientes que adquieren artículos navideños y lencería para el hogar, con el propósito de diseñar estrategias comerciales efectivas que permitan satisfacer sus necesidades, incrementar las ventas y fortalecer la competitividad de la unidad productiva El Portal del Arte Navideño en el mercado local y regional.



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
Taller Navideño	Sogamoso	Elaboración de muñecos navideños artesanales	\$ 280.000	Cuenta con un punto físico abierto al público, lo que facilita la visibilidad y el acceso de los clientes a los productos.	Sus productos presentan acabados menos detallados y menor nivel de personalización.
Almacén Botones	Sogamoso	Venta de muñecos navideños y artículos decorativos	\$ 350.000	Tiene reconocimiento comercial en el municipio y un establecimiento físico con atención permanente al cliente.	Maneja precios más elevados, lo que limita el acceso para algunos consumidores que buscan economía y calidad.

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

El Portal del Arte Navideño cuenta con importantes ventajas competitivas, principalmente relacionadas con la calidad, personalización y diseño artesanal de sus productos. Además, brinda productos personalizados, permitiendo que cada consumidor encuentre artículos acordes con su estilo y necesidades. Otra ventaja importante es la relación entre calidad y precio, ya que la unidad productiva busca ofrecer productos accesibles sin disminuir la calidad de los materiales y la presentación final.

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

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

El proyecto consiste en:	Elaboración y comercialización de muñecos navideños y lencería para el hogar, elaborados con materiales de calidad y diseños creativos que buscan brindar comodidad, estética y ambientes acogedores en los hogares.
	Ofrecer artículos exclusivos, personalizados y con acabados detallados, adaptados a los gustos y necesidades de cada cliente.

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

Nuestro:	emprendimiento
Ayuda:	satisfacer las necedidades de las personas
Que:	desean mejorar la estefica y el ambiente del hogar
Mediante:	la adquisición de artículos navideños y lencería para el hogar elaborados artesanalmente, con diseños personalizados, excelente calidad y precios accesibles.

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.

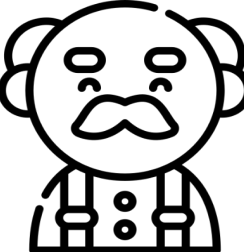


5. PRODUCTOS O SERVICIOS

Relacione los productos o servicios a ofrecer al cliente. 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
MUÑECOS NAVIDEÑOS	Elaboración artesanal de muñecos navideños decorativos, personalizados y elaborados con materiales de excelente calidad para ambientar hogares y espacios en temporada navideña.	Unidad	Producto individual decorativo
LENCERIA HOGAR	Elaboración de artículos de lencería para el hogar, como forros para licuadora y otros accesorios decorativos y funcionales para cocina y espacios del hogar.	Unidad	Producto individual decorativo

Por ejemplo:
Producto: Huevo
AAA Descripción:
Huevo AAA de
galina 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, empackar, 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

MUÑECOS NAVIDEÑOS			
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)
Compra y selección de materiales como tela, relleno, hilos, silicona, accesorios decorativos y materiales de confección, verificando calidad y colores según el diseño a elaborar.	30 minutos	Transporte, bolsas de almacenamiento	Emprendedora
Elaboración y alistamiento de moldes para cada diseño navideño, realizando el trazado de las piezas sobre cartulina y tela.	10 minutos	Cartulina, lápiz, reglas y moldes	Emprendedora
Corte y confección de las piezas de tela, siguiendo los moldes previamente diseñados para garantizar uniformidad y calidad en el producto.	12 horas	Tijeras, hilo, agujas y máquina de coser	Emprendedora
Armado del muñeco navideño mediante relleno, pegado y unión de piezas, cuidando los acabados y estabilidad del producto.	6 horas	Pistola de silicona y máquina de coser	Emprendedora
Decoración y colocación de accesorios como gorros, cintas, botones y detalles decorativos personalizados según el diseño solicitado por el cliente.	2 horas	Tijeras, pistola de silicona y accesorios decorativos	Emprendedora
Revisión final de calidad, limpieza del producto, empaque y entrega al cliente garantizando buena presentación y satisfacción.	30 minutos	Empaque y bolsas de presentación	Emprendedora

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

LENCERIA HOGAR			
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)
Compra y selección de telas, hilos, encajes y demás insumos necesarios para la elaboración de lencería y accesorios para el hogar.	30 minutos	Transporte y bolsas de almacenamiento	Emprendedora
Diseño y alistamiento de moldes de acuerdo con las medidas y características del producto solicitado por el cliente.	10 minutos	Cartulina, lápiz, reglas y moldes	Emprendedora
Corte y confección de las piezas de tela para la elaboración de forros y accesorios decorativos para el hogar.	2 horas	Tijeras, hilo, agujas y máquina de coser	Emprendedora
Armado y ensamblaje de los productos, asegurando acabados resistentes y funcionales para el uso doméstico.	4horas	Pistola de silicona y máquina de coser	Emprendedora
Decoración y aplicación de detalles decorativos que mejoren la presentación y estética del producto final.	1 horas	Tijeras, silicona y accesorios decorativos	Emprendedora
Revisión de calidad, empaque y entrega final al cliente, garantizando limpieza, presentación y cumplimiento de los requerimientos solicitados.	30 minutos	Empaques y bolsas de presentación	Emprendedora

--	--	--	--

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

0			
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)

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? **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)	Identificación tributaria como persona natural.	\$ 0	1
Normas de seguridad y salud en el trabajo	Implementación de medidas básicas de seguridad, orden e higiene en el área de confección y producción artesanal.	\$ 0	Permanente
Manejo adecuado de residuos	Separación y disposición adecuada de residuos textiles y materiales sobrantes generados durante el proceso productivo.	\$ 0	Permanente
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
Creación de contenido digital con fotografías de los productos para redes sociales (Facebook, Instagram y WhatsApp)	\$ 0
Recomendación voz a voz	\$ 0
Participación en grupos comunitarios de Facebook y WhatsApp	\$ 0
TOTAL	\$ 0

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

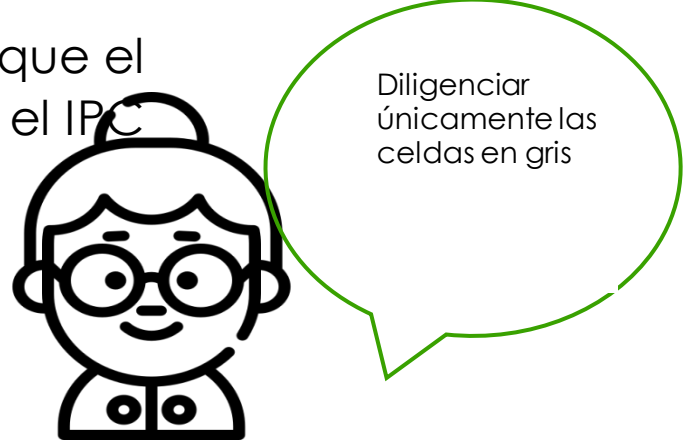
Estrategia de promoción	Marque X	Describa la actividad a realizar	Cuánto vale para el primer año (Valor en \$)
Entrega puerta a puerta			
Muestra del producto	X	Exhibición de productos en temporadas especiales y promoción mediante fotografías y redes sociales.	\$ 0
Otra			
Ninguna			
Total			\$ 0

Canales de distribución	Marque X	Describa la actividad a realizar	Cuánto vale para el primer año (Valor en \$)
Punto de venta	X	Comercialización directa desde el lugar de producción y atención personalizada.	\$ 0
A domicilio			
Con distribuidores			
Otro			
Total			\$ 0

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

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

Incremento			
Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
5,0%	5,0%	5,0%	5,0%



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

Producto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
MUÑECOS NAVIDEÑOS	\$ 250.000	\$ 262.500	\$ 275.625	\$ 289.406	\$ 303.877
LENCERIA HOGAR	\$ 35.000	\$ 36.750	\$ 38.588	\$ 40.517	\$ 42.543
0		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0

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

PRODUCTO 1		MUÑECOS NAVIDEÑOS								
	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos
Mes 1	1	\$ 250.000	1	\$ 262.500	1	\$ 275.625	1	\$ 289.406	1	\$ 303.877
Mes 2	1	\$ 250.000	1	\$ 262.500	1	\$ 275.625	1	\$ 289.406	1	\$ 303.877
Mes 3	1	\$ 250.000	1	\$ 262.500	1	\$ 275.625	1	\$ 289.406	1	\$ 303.877
Mes 4	1	\$ 250.000	1	\$ 262.500	1	\$ 275.625	1	\$ 289.406	1	\$ 303.877
Mes 5	1	\$ 250.000	1	\$ 262.500	1	\$ 275.625	1	\$ 289.406	1	\$ 303.877
Mes 6	1	\$ 250.000	1	\$ 262.500	1	\$ 275.625	1	\$ 289.406	1	\$ 303.877
Mes 7	1	\$ 250.000	1	\$ 262.500	1	\$ 275.625	1	\$ 289.406	1	\$ 303.877
Mes 8	1	\$ 250.000	1	\$ 262.500	1	\$ 275.625	1	\$ 289.406	1	\$ 303.877
Mes 9	1	\$ 250.000	1	\$ 262.500	1	\$ 275.625	1	\$ 289.406	1	\$ 303.877
Mes 10	1	\$ 250.000	1	\$ 262.500	1	\$ 275.625	1	\$ 289.406	1	\$ 303.877
Mes 11	10	\$ 2.500.000	11	\$ 2.887.500	12	\$ 3.307.500	13	\$ 3.762.281	14	\$ 4.254.272
Mes 12	10	\$ 2.500.000	11	\$ 2.887.500	12	\$ 3.307.500	13	\$ 3.762.281	14	\$ 4.254.272
TOTAL	30	\$ 7.500.000	32	\$ 8.400.000	34	\$ 9.371.250	36	\$ 10.418.625	38	\$ 11.547.309

PRODUCTO 2		LENCERIA HOGAR								
	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos
Mes 1	24	\$ 840.000	25	\$ 918.750	26	\$ 1.003.275	27	\$ 1.093.956	28	\$ 1.191.196
Mes 2	24	\$ 840.000	25	\$ 918.750	26	\$ 1.003.275	27	\$ 1.093.956	28	\$ 1.191.196
Mes 3	24	\$ 840.000	25	\$ 918.750	26	\$ 1.003.275	27	\$ 1.093.956	28	\$ 1.191.196
Mes 4	24	\$ 840.000	25	\$ 918.750	26	\$ 1.003.275	27	\$ 1.093.956	28	\$ 1.191.196
Mes 5	24	\$ 840.000	25	\$ 918.750	26	\$ 1.003.275	27	\$ 1.093.956	28	\$ 1.191.196
Mes 6	24	\$ 840.000	25	\$ 918.750	26	\$ 1.003.275	27	\$ 1.093.956	28	\$ 1.191.196
Mes 7	24	\$ 840.000	25	\$ 918.750	26	\$ 1.003.275	27	\$ 1.093.956	28	\$ 1.191.196
Mes 8	24	\$ 840.000	25	\$ 918.750	26	\$ 1.003.275	27	\$ 1.093.956	28	\$ 1.191.196
Mes 9	24	\$ 840.000	25	\$ 918.750	26	\$ 1.003.275	27	\$ 1.093.956	28	\$ 1.191.196
Mes 10	24	\$ 840.000	25	\$ 918.750	26	\$ 1.003.275	27	\$ 1.093.956	28	\$ 1.191.196
Mes 11	24	\$ 840.000	25	\$ 918.750	26	\$ 1.003.275	27	\$ 1.093.956	28	\$ 1.191.196
Mes 12	24	\$ 840.000	25	\$ 918.750	26	\$ 1.003.275	27	\$ 1.093.956	28	\$ 1.191.196
TOTAL	288	\$ 10.080.000	300	\$ 11.025.000	312	\$ 12.039.300	324	\$ 13.127.468	336	\$ 14.294.354

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

10. COSTOS Y GASTOS

Primero, debe definir los costos fijos asociados a su proyecto. Es decir, aquellas actividades que se relacionan directamente o siempre están presentes para poder producir o prestar el servicio.(Diligenciar solamente las celdas en gris)

Nota: En los Costos Fijos **NO CONSIDERAR LA MANO DE OBRA**, dado que se contabiliza en el elemento EQUIPO DE TRABAJO

COSTOS FIJOS			
Descripción	Valor mensual (\$)	Cantidad requerida en el año 1	Valor Total Año 1 (\$)
Servicio de energía eléctrica	\$ 30.000	12	\$ 360.000
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
TOTAL	\$ 30.000		\$ 360.000

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			MUÑECOS NAVIDEÑOS	
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario (\$)	Cantidad por unidad de producto	Valor Total (\$)
TELAS	METRO	\$ 60.000	1	\$ 60.000
HILOS	CARRETTE	\$ 18.000	1	\$ 18.000
ACCESORIOS DE DECORATIVOS	UNIDAD	\$ 60.000	1	\$ 60.000
BASE DE MADERA	UNIDAD	\$ 35.000	1	\$ 35.000
				\$ 0
TOTAL				\$ 173.000

COSTOS VARIABLES PRODUCTO 2			LENCERIA HOGAR	
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario (\$)	Cantidad por unidad de producto	Valor Total (\$)
TELAS	METRO	\$ 15.000	1	\$ 15.000
HILOS	CARRETE	\$ 3.000	1	\$ 3.000
MILLARE / ENCAJES DECORATIVOS	METRO	\$ 6.000	1	\$ 6.000
				\$ 0
				\$ 0
TOTAL				\$ 24.000

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

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

PRODUCTOS O SERVICIOS	MUÑECOS NAVIDEÑOS	LENCERIA HOGAR	0
Precio de Venta	\$ 250.000	\$ 35.000	\$ 0
Costo Variable	\$ 173.000	\$ 24.000	\$ 0
Margen de contribución	\$ 77.000	\$ 11.000	\$ 0
% Participación	20%	80%	
Margen de contribución ponderado	\$ 15.400	\$ 8.800	\$ 0
PUNTO DE EQUILIBRIO (Unidades totales)	1,239669421		
PUNTO DE EQUILIBRIO (Unidades)	0	1	0

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS

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

Descripción	Valor mensual (\$)	Cantidad o Meses requeridos en el Año 1	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Publicidad	Anual	Anual	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Servicio de internet y telefonía	\$ 40.000	12	\$ 480.000	\$ 504.000	\$ 529.200	\$ 555.660	\$ 583.443
Empaques y presentación de productos	\$ 20.000	1	\$ 20.000	\$ 21.000	\$ 22.050	\$ 23.153	\$ 24.310
			\$ 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			\$ 500.000	\$ 525.000	\$ 551.250	\$ 578.813	\$ 607.753

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.

[illegible]

					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
TOTAL					\$ 320.000	

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

12. NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS

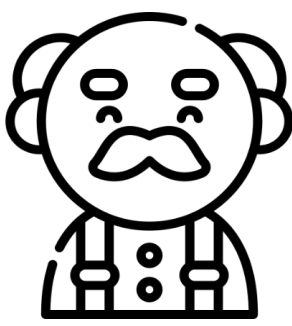
Defina cuanto es el valor del proyecto, indicando que actividades serán solicitadas para financiar con el Recurso de Fondo Emprender y cuales serán aporte del Emprendedor.

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

1. INVERSIONES FIJAS

En este punto se debe describir
Infraestructura, Terrenos y Construcciones
Maquinaria y Equipo
Muebles y Enseres
Equipo de transporte y carga
Equipos de cómputo, comunicaciones y otras herramientas
Semovientes
Cultivos permanentes

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



Descripción	Valor Unitario	Cantidad	Valor Total
Maquina collarin Familiar	\$ 2.000.000	1	\$ 2.000.000
Silla Ergonomica Gammer	\$ 375.000	1	\$ 375.000
Armario Rimax Organizador	\$ 659.000	1	\$ 659.000
Caja Organizadora	\$ 200.000	1	\$ 200.000
Tijeras Electricas	\$ 310.000	1	\$ 310.000
Gavetero Organizador 7 niveles	\$ 299.000	1	\$ 299.000
Porta Hilos	\$ 80.000	1	\$ 80.000
Kit Pinzas	\$ 40.000	1	\$ 40.000
Mesa plegable	\$ 150.000	2	\$ 300.000
Tela Suavetina Estamapado	\$ 20.000	3	\$ 60.000
Tela Polar estamapad	\$ 25.000	2	\$ 50.000
Tela Lame brocado	\$ 32.000	3	\$ 96.000
Tela Bufalo	\$ 28.000	3	\$ 84.000
Flees estampado	\$ 20.000	5	\$ 100.000
Tela Tejida navideña	\$ 41.000	4	\$ 164.000
Hilos	\$ 9.000	7	\$ 63.000
Bolsa Relleno Sintetico	\$ 12.000	10	\$ 120.000
			\$ 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	SMMMLV
NÚMERO DE SOCIOS O ASOCIADOS	1		

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

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

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



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

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

Legal	La emprendedora cuenta con el Registro Único Tributario (RUT) actualizado, lo que le permite desarrollar su actividad económica de manera formal.
Comercial	Se ha logrado la distribución y comercialización de los productos a pequeños comerciantes y clientes del municipio, fortaleciendo el reconocimiento del emprendimiento en el mercado local.
Técnico	La emprendedora posee conocimientos y experiencia en el manejo de diferentes materiales, técnicas de confección y elaboración de manualidades artesanales, permitiendo ofrecer productos de buena calidad y acabados personalizados.
Ambiental	En el proceso productivo se implementa el uso de materiales amigables con el medio ambiente y el aprovechamiento de retazos y sobrantes de tela para disminuir residuos.
Ventas	El emprendimiento cuenta con ventas sostenidas durante dos años de funcionamiento, evidenciando aceptación de los productos y permanencia en el mercado local.



x

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 (\$)
Materia Prima	\$ 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 mediante la venta de artículos navideños y lencería para el hogar, fortaleciendo la economía local y el emprendimiento artesanal.
Ambiental	Fomenta el uso responsable de materiales, promoviendo el aprovechamiento de retazos, telas reutilizables y materiales reciclables en la elaboración de los productos, lo que contribuye a la reducción de residuos
Social	Rescata y fortalece el trabajo artesanal, conservando técnicas de confección y manualidades tradicionales.
Tecnológico	Incorporar herramientas digitales como el uso de redes sociales y estrategias de marketing para promocionar y comercializar los productos.

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	318	Unidades a producir o servicios a prestar en el Año 1
Ventas a generar Año 1	\$ 17.580.000	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 Cultura de Sogamoso	público	Sogamoso	Participación en actividades culturales
Asociación de artesanos	público	Sogamoso	Elaboración de piezas acordes a la cultura
Camara de Comercio	Privada	Sogamoso	Capacitaciones, participacion en ferias.
Nombre	Actor (Internacional, Nacional, Público, Privado)	Localización Geográfica	¿Qué necesita o requiere del actor clave?
Proveedores de telas y materiales	Privado	Sogamoso	Suministro de materias primas de buena cali