



Coordinación Nacional de Emprendimiento, Dirección de Empleo y Trabajo (2026)

Fecha de diligenciamiento

domingo, 5 de julio de 2026

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
Wendy Melissa Villegas Rocha	CC	1.121.219.173
NOMBRE DE LA INICIATIVA	DEPARTAMENTO	MUNICIPIO
MIX DIGITAL	Amazonas	Leticia

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 autorreconocimiento o caracterización del representante o grupo asociativo y de la focalización que disponga la Convocatoria a la que desee postularse.

CATEGORÍA DEL SECTOR ECONÓMICO DE LA INICIATIVA	SECTOR (Previamente seleccione la categoría)	ACTIVIDAD ECONÓMICA (Previamente seleccione el sector)
TODOS_LOS_SECTORES	ACTIVIDADES_DE_SERVICIOS_ADMINISTRATIVOS_Y_DE_APOYO	8211 Actividades combinadas de servicios administrativos de oficina

Tipo de proyecto	Individual	Registrar en la hoja "Integrantes Inicial" el total de integrantes, los cuales se verán reflejados acá una vez se hayan diligenciado
------------------	------------	--

1

¿Cuenta con un lugar de operaciones?

SI

Atención a esta información



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? ¿Quién nos va a comprar? entre otros. Con el acompañamiento del SENA, vamos a orientarlo para que construya su iniciativa productiva.



Usted(es) podrán exponer acá su proyecto, iniciativa productiva, unidad productiva, unidad económica, modelo o plan de negocio, sigua atentamente las indicaciones en cada elemento. **DILIGENCIE ÚNICAMENTE LAS CELDAS SOMBRADAS EN GRIS.**

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 organizarán su participación en una serie de talleres que les guiarán 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	CUALIDADES DEL CLIENTE O CONSUMIDOR
En este espacio describa las características del cliente o consumidor que comprará su producto o servicio. Indique dónde vive (región, sector (sector urbano, rural), vereda, municipio o ciudad), su estrato socioeconómico, rango de edad y género. Explique su capacidad de compra o nivel de ingresos. No olvide el sexo de las personas y el número de hijos.	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 es su estilo de vida, actividades que realiza, intereses, opiniones, personalidad, ventajas deseadas del producto, usos que da al producto, acciones que su cliente toma, frecuencia de compra, cantidad.

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

ingresos, es decir, si tiene los ingresos suficientes y la frecuencia para poder pagar por el producto o servicio. Señale si trabaja y en qué, su estado civil, la estructura familiar, 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. Indique el tamaño del mercado desde lo general a lo particular con los criterios que se consideraron para su determinación.	producto, ocasiones en que lo compra, frecuencia de compra, cantidad de compra, medios de pago (efectivo, transferencia, crédito), valores y creencias. 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.	¿Entiende un que lo consume
CLIENTE		
Mis clientes son personas residentes en Leticia de profesión múltiple, con edades entre 18 años hasta 60 que tienen la necesidad conseguir empleo y buscan asesoría para que los acompañen en la elaboración de sus curriculum.	Al cliente le da miedo pagar por servicios cuando en línea o a distancia porque corren el riesgo de ser estafados. Los hace feliz una buena atención y asesoría y que los contraten a nivel laboral ayudados por una excelente HV.	
CONSUMIDOR		
Mis clientes son personas residentes en Leticia de profesión múltiple, con edades entre 18 años hasta 60 que tienen la necesidad conseguir empleo y buscan asesoría para que los acompañen en la elaboración de sus curriculum.	Al cliente le da miedo pagar por servicios cuando en línea o a distancia porque corren el riesgo de ser estafados. Los hace feliz una buena atención y asesoría y que los contraten a nivel laboral ayudados por una excelente HV.	

2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA O NECESIDAD QUE SE PRETENDE SOLUCIONAR

En este espacio identifique el dolor o la necesidad no resuelta del cliente o consumidor que solucionará al usar el producto o servicio. Este elemento busca que 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.

Hay muchas personas que no consiguen trabajo porque la hoja de vida que presentan no es adecuada por lo que no pasan los procesos de selección ampliando las barreras de desempleo y perdiendo oportunidades laborales.	¿Porqué y cómo seleccionó esta iniciativa?
--	---



3. LA COMPETENCIA (Quién 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
-----------------------	---	---------------------	--------------------------------	--	---

Papelerías	Leticia	Elaboración de hojas de vida.	\$ 12.000	Cuentan con establecimiento y variedad de productos.	Conocimiento en elaboración de hojas de vida. Presencia en redes social. Buenas recomendaciones.

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

Conocimiento en elaboración de hojas de vida.
Presencia en redes social.
Buenas recomendaciones.

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, mejor que la competencia.

El proyecto consiste en:

Mix digital es una empresa creada para la prestación del servicio relacionado con hojas de vida y otros tramites personales y empresariales de cleintes con limitaciones en conocimiento o tiempo para realizarlos.

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.

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

Nuestro:

negocio de tramites y servicios

Ayuda:

a las personas y empresas

Que:

buscan empleo o apoyo en la gestión organizacional

Mediante:

un servicio que les permita aprovechar oportunidades.



5. PRODUCTOS O SERVICIOS

Relacione y describa 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
Asesoría para la elaboración de curriculums.	Diligenciamiento de hojas de vida, mejoramiento de perfiles laborales	Unidad	Servicio
Elaboración de cartas de presentación.	Se acompaña en el perfeccionamiento de la carta de presentación.	Unidad	Servicio
Creación de usuarios en plataforma de empleo.	Creación de usuarios y diligenciamiento de hojas de vida en plataforma.	Unidad	Servicio

Por ejemplo:
Producto: Huevo
AAA Descripción:
Huevo AAA de gallina feliz Unidad medida: Huevo por unidad Cliente: Bandeja x 30 huevos

6. PROCESO TÉCNICO

Explique de forma clara cómo se hace su producto o se presta el servicio, paso a paso desde el inicio hasta la entrega al cliente (por ejemplo: preparar el terreno o el lugar, comprar insumos, producir/sembrar, cuidar y controlar plagas, cosechar o elaborar, seleccionar, empacar, almacenar y transportar; en servicios: recibir al cliente, hacer la atención, revisar calidad y cobrar). Escriba cada actividad tal como ocurre, diciendo quién la hace, con qué herramienta o equipo y cuánto tiempo tarda; si aplica, mencione en qué épocas del año se realiza (temporadas). No olvide contar lo que lo hace diferente, como usar insumos amigables con el ambiente (fungicidas o controladores biológicos), buenas prácticas (ahorro de agua y energía, manejo de residuos), empaques retornables o recetas/procesos propios. Si corresponde, incluya medidas de higiene y seguridad que aplica en el proceso.

En el siguiente cuadro colocar la información solicitada en las casillas en gris, del producto o servicio 1 descrito anteriormente

Asesoría para la elaboración de curriculums.			
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)
1. Recepción de la solicitud Actividades Recibir la solicitud por: WhatsApp Correo electrónico Página web Redes sociales 2. Diagnóstico del perfil profesional Actividades	2 min	Computador, impresora y escritorio.	Vendedor
Realizar una entrevista para identificar: Formación académica. Experiencia laboral. 3. Análisis del mercado laboral Actividades	60 min.	Computador, impresora y escritorio.	Vendedor
Investigar: Vacantes del cargo objetivo. Competencias más solicitadas. 4. Diseño y optimización de la hoja de vida Actividades	60 min.	Computador, impresora y escritorio.	Vendedor
Elaborar una hoja de vida profesional incluyendo: Perfil profesional. Resumen ejecutivo. 5. Elaboración de la carta de presentación Actividades	60 min.	Computador, impresora y escritorio.	Vendedor
Diseñar una carta personalizada para el cargo objetivo. Debe incluir: 6. Optimización del perfil de LinkedIn (si aplica) Actividades	60 min.	Computador, impresora y escritorio.	Vendedor
Actualizar: Fotografía profesional. Título. 7. Registro y actualización en portales de empleo Actividades	60 min.	Computador, impresora y escritorio.	Vendedor
Apoyar al cliente en el registro o actualización de perfiles en plataformas como: Servicio Público de Empleo. 8. Capacitación para la búsqueda de empleo Actividades	60 min.	Computador, impresora y escritorio.	Vendedor
Orientar al cliente sobre: Cómo buscar vacantes. Cómo adaptar la hoja de vida. 9. Preparación para entrevistas Actividades	60 min.	Computador, impresora y escritorio.	Vendedor
Realizar simulaciones de entrevistas. Preparar respuestas sobre: 10. Entrega de documentos Se entrega Hoja de vida en PDF. Hoja de vida editable (Word). Carta de presentación. Recomendaciones para personalización según cada vacante. Guía para aplicar a ofertas laborales.	60 min.	Computador, impresora y escritorio.	Vendedor
CAPACIDAD INSTALADA PRODUCTO O SERVICIO 1: Es el cálculo de la cantidad máxima que se puede producir o atender del producto o servicio 1 , con lo que tiene disponible, teniendo en cuenta sus herramientas, el tiempo de trabajo y el apoyo de las personas que participan en la actividad. No se calcula por persona, sino por todo lo que el negocio puede producir o atender en conjunto .			
Producción o servicios por hora (Número)	Horas de trabajo día	Días de trabajo en el mes	Total unidades al mes
1	3	24	72

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

Elaboración de cartas de presentación.			
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)
1. Recepción de la solicitud Actividades Recibir la solicitud por: WhatsApp Correo electrónico Página web Redes sociales 2. Diagnóstico del perfil profesional Actividades	2 min	Computador, impresora y escritorio.	Vendedor
Realizar una entrevista para identificar: Formación académica. Experiencia laboral. 3. Análisis del mercado laboral Actividades	60 min.	Computador, impresora y escritorio.	Vendedor
Investigar: Vacantes del cargo objetivo. Competencias más solicitadas. 4. Diseño y optimización de la hoja de vida Actividades	60 min.	Computador, impresora y escritorio.	Vendedor
Elaborar una hoja de vida profesional incluyendo: Perfil profesional. Resumen ejecutivo. 5. Elaboración de la carta de presentación Actividades	60 min.	Computador, impresora y escritorio.	Vendedor
Diseñar una carta personalizada para el cargo objetivo. Debe incluir: 6. Optimización del perfil de LinkedIn (si aplica) Actividades	60 min.	Computador, impresora y escritorio.	Vendedor
Actualizar: Fotografía profesional. Título. 7. Registro y actualización en portales de empleo Actividades	60 min.	Computador, impresora y escritorio.	Vendedor
Apoyar al cliente en el registro o actualización de perfiles en plataformas como: Servicio Público de Empleo. 8. Capacitación para la búsqueda de empleo Actividades	60 min.	Computador, impresora y escritorio.	Vendedor
Orientar al cliente sobre: Cómo buscar vacantes. Cómo adaptar la hoja de vida.	60 min.	Computador, impresora y escritorio.	Vendedor

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

7. TRÁMITES LEGALES (PERMISOS Y LICENCIAS)



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

Solo debe marcar una opción	Marque con X
Persona Natural	
Persona Natural con Establecimiento de Comercio	x
Asociación	
Asociación Campesina	
Cooperativa	
Sociedad de Acciones Simplificada S.A.S (solo 1 socio)	
Otro	

¿Cuál?

Norma, Permiso, Licencia, Registro a cumplir	Descripción detallada del trámite a realizar	Costo (\$)	Tiempo requerido (Días)
--	--	------------	-------------------------

Constitución Legal (Para Línea CREAR) RECUERDE QUE ESTE VALOR ES UN RUBRO NO FINANCIABLE Y DEBE SER ASUMIDO POR EL EMPRENDEDOR O GRUPO ASOCIATIVO.	Inscripción en Cámara de Comercio. Incluye Matricula Mercantil del establecimiento y de la sociedad.	\$ 56.000	1
TOTAL		\$ 56.000	

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) (Para que la acción quede contabilizada en el indicador Eventos de mercadeo debe diligenciar la actividad a realizar)	Cuánto vale para el primer año (Valor en \$) (Si diligenció alguna acción a realizar, debe asignarle valor aquí, si el costo de la acción es \$0, <u>colocar \$0</u>)
Publicidad en redes	\$ 200.000
TOTAL	\$ 200.000

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

		Describa la actividad a realizar (Para que la acción quede contabilizada en el indicador Eventos de mercadeo debe diligenciar la actividad a realizar)	Cuánto vale para el primer año (Valor en \$) (Si diligenció alguna acción a realizar, debe asignarle valor aquí, si el costo de la acción es \$0, <u>colocar \$0</u>)
Estrategia de promoción	Marque X		
Entrega puerta a puerta			
Muestra del producto			
Otra			
Ninguna			
Total			\$ 0

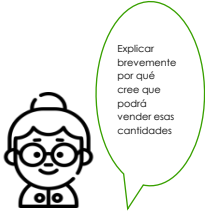
		Describa la actividad a realizar (Para que la acción quede contabilizada en el indicador Eventos de mercadeo debe diligenciar la actividad a realizar)	Cuánto vale para el primer año (Valor en \$) (Si diligenció alguna acción a realizar, debe asignarle valor aquí, si el costo de la acción es \$0, <u>colocar \$0</u>)
Canales de distribución	Marque X		

Punto de venta			
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)

Justificación de la proyección de ventas	VIABILIDAD FINANCIERA
	Para que el proyecto sea rentable el emprendimiento debe realizar ventas en el año 1 de \$68'544.000, para una utilidad al final del año 1 de \$ 14'221.140. En este orden de ideas, el proyecto es rentable porque su TIR es positiva del 49% muy por encima del margen esperado por el emprendedor del 17% y su valor presente neto es positivo con \$6'709.693. lo que indica que al modelo de negocios se le puede invertir.



Incremento			
Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
3,7%	4,2%	3,6%	2,5%

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
Asesoría para la elaboración de currículums.	\$ 20.000	\$ 20.740	\$ 21.611	\$ 22.389	\$ 22.949
Elaboración de cartas de presentación.	\$ 6.000	\$ 6.222	\$ 6.483	\$ 6.717	\$ 6.885
Creación de usuarios en plataforma de empleo.	\$ 10.000	\$ 10.370	\$ 10.806	\$ 11.195	\$ 11.474

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

PRODUCTO O SERVICIO 1		Asesoría para la elaboración de currículums.								
	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos
Mes 1	240	\$ 4.800.000	240	\$ 4.977.600	240	\$ 5.186.659	240	\$ 5.373.379	240	\$ 5.507.713
Mes 2	240	\$ 4.800.000	240	\$ 4.977.600	240	\$ 5.186.659	240	\$ 5.373.379	240	\$ 5.507.713
Mes 3	240	\$ 4.800.000	240	\$ 4.977.600	240	\$ 5.186.659	240	\$ 5.373.379	240	\$ 5.507.713
Mes 4	240	\$ 4.800.000	240	\$ 4.977.600	240	\$ 5.186.659	240	\$ 5.373.379	240	\$ 5.507.713
Mes 5	240	\$ 4.800.000	240	\$ 4.977.600	240	\$ 5.186.659	240	\$ 5.373.379	240	\$ 5.507.713
Mes 6	240	\$ 4.800.000	240	\$ 4.977.600	240	\$ 5.186.659	240	\$ 5.373.379	240	\$ 5.507.713
Mes 7	240	\$ 4.800.000	240	\$ 4.977.600	240	\$ 5.186.659	240	\$ 5.373.379	240	\$ 5.507.713
Mes 8	240	\$ 4.800.000	240	\$ 4.977.600	240	\$ 5.186.659	240	\$ 5.373.379	240	\$ 5.507.713
Mes 9	240	\$ 4.800.000	240	\$ 4.977.600	240	\$ 5.186.659	240	\$ 5.373.379	240	\$ 5.507.713
Mes 10	240	\$ 4.800.000	240	\$ 4.977.600	240	\$ 5.186.659	240	\$ 5.373.379	240	\$ 5.507.713
Mes 11	240	\$ 4.800.000	240	\$ 4.977.600	240	\$ 5.186.659	240	\$ 5.373.379	240	\$ 5.507.713
Mes 12	240	\$ 4.800.000	240	\$ 4.977.600	240	\$ 5.186.659	240	\$ 5.373.379	240	\$ 5.507.713
TOTAL	2880	\$ 57.600.000	2880	\$ 59.731.200	2880	\$ 62.239.910	2880	\$ 64.480.547	2880	\$ 66.092.561

PRODUCTO O SERVICIO 2		Elaboración de cartas de presentación.								
	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos
Mes 1	72	\$ 432.000	72	\$ 447.984	72	\$ 466.799	72	\$ 483.604	72	\$ 495.694
Mes 2	72	\$ 432.000	72	\$ 447.984	72	\$ 466.799	72	\$ 483.604	72	\$ 495.694
Mes 3	72	\$ 432.000	72	\$ 447.984	72	\$ 466.799	72	\$ 483.604	72	\$ 495.694
Mes 4	72	\$ 432.000	72	\$ 447.984	72	\$ 466.799	72	\$ 483.604	72	\$ 495.694
Mes 5	72	\$ 432.000	72	\$ 447.984	72	\$ 466.799	72	\$ 483.604	72	\$ 495.694
Mes 6	72	\$ 432.000	72	\$ 447.984	72	\$ 466.799	72	\$ 483.604	72	\$ 495.694
Mes 7	72	\$ 432.000	72	\$ 447.984	72	\$ 466.799	72	\$ 483.604	72	\$ 495.694
Mes 8	72	\$ 432.000	72	\$ 447.984	72	\$ 466.799	72	\$ 483.604	72	\$ 495.694
Mes 9	72	\$ 432.000	72	\$ 447.984	72	\$ 466.799	72	\$ 483.604	72	\$ 495.694
Mes 10	72	\$ 432.000	72	\$ 447.984	72	\$ 466.799	72	\$ 483.604	72	\$ 495.694

Mes 11	72	\$ 432.000	72	\$ 447.984	72	\$ 466.799	72	\$ 483.604	72	\$ 495.694
Mes 12	72	\$ 432.000	72	\$ 447.984	72	\$ 466.799	72	\$ 483.604	72	\$ 495.694
TOTAL	864	\$ 5.184.000	864	\$ 5.375.808	864	\$ 5.601.592	864	\$ 5.803.249	864	\$ 5.948.330

PRODUCTO O SERVICIO 3		Creación de usuarios en plataforma de empleo.								
	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos
Mes 1	48	\$ 480.000	48	\$ 497.760	48	\$ 518.666	48	\$ 537.338	48	\$ 550.771
Mes 2	48	\$ 480.000	48	\$ 497.760	48	\$ 518.666	48	\$ 537.338	48	\$ 550.771
Mes 3	48	\$ 480.000	48	\$ 497.760	48	\$ 518.666	48	\$ 537.338	48	\$ 550.771
Mes 4	48	\$ 480.000	48	\$ 497.760	48	\$ 518.666	48	\$ 537.338	48	\$ 550.771
Mes 5	48	\$ 480.000	48	\$ 497.760	48	\$ 518.666	48	\$ 537.338	48	\$ 550.771
Mes 6	48	\$ 480.000	48	\$ 497.760	48	\$ 518.666	48	\$ 537.338	48	\$ 550.771
Mes 7	48	\$ 480.000	48	\$ 497.760	48	\$ 518.666	48	\$ 537.338	48	\$ 550.771
Mes 8	48	\$ 480.000	48	\$ 497.760	48	\$ 518.666	48	\$ 537.338	48	\$ 550.771
Mes 9	48	\$ 480.000	48	\$ 497.760	48	\$ 518.666	48	\$ 537.338	48	\$ 550.771
Mes 10	48	\$ 480.000	48	\$ 497.760	48	\$ 518.666	48	\$ 537.338	48	\$ 550.771
Mes 11	48	\$ 480.000	48	\$ 497.760	48	\$ 518.666	48	\$ 537.338	48	\$ 550.771
Mes 12	48	\$ 480.000	48	\$ 497.760	48	\$ 518.666	48	\$ 537.338	48	\$ 550.771
TOTAL	576	\$ 5.760.000	576	\$ 5.973.120	576	\$ 6.223.991	576	\$ 6.448.055	576	\$ 6.609.256

10. COSTOS Y GASTOS

Primerο, 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 públicos	\$ 100.000	12	\$ 1.200.000
Depreciación equipos y maquinaria	\$ 50.000	12	\$ 600.000
Arriendo:(No se incluye en plan operativo porque la empresa no tiene espacio físico)	\$ 500.000	12	\$ 6.000.000
Internet	\$ 120.000	12	\$ 1.440.000
Mantenimiento de equipo de computo	\$ 100.000	2	\$ 200.000
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
TOTAL	\$ 870.000		\$ 9.440.000

Ahora debe definir los costos variables asociados a su producto o servicio. Es decir, aquellas actividades que varían con el nivel de producción o prestación del servicio. Los costos variables, cambian cuando mi producción cambia, es decir, si se produce más, los costos suben; si se produce menos, los costos bajan. Son por ejemplo, los asociados a la materia prima para elaborar nuestro producto o para prestar nuestro servicio.



COSTOS VARIABLES PRODUCTO 1			Asesoría para la elaboración de currículums.	
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario (\$)	Cantidad por unidad de producto	Valor Total (\$)
Papelera	Unidad	\$ 7.000	1	\$ 7.000
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
TOTAL				\$ 7.000

COSTOS VARIABLES PRODUCTO 2			Elaboración de cartas de presentación.	
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario (\$)	Cantidad por unidad de producto	Valor Total (\$)
Papelera	Unidad	\$ 2.000	1	\$ 2.000
				\$ 0
				\$ 0

				\$ 0
				\$ 0
TOTAL				\$ 2,000

COSTOS VARIABLES PRODUCTO 3			Creación de usuarios en plataforma de empleo.	
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario	Cantidad por unidad de producto	Valor Total
Otros	Unidad	\$ 3.000	1	\$ 3.000
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
TOTAL				\$ 3.000

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

PRODUCTOS O SERVICIOS	Costo para la elaboración de currículo	Costo de elaboración de cartas de presentación	Costo de usuarios en plataforma de
Precio de Venta	\$ 20.000	\$ 6.000	\$ 10.000
Costo Variable	\$ 7.000	\$ 2.000	\$ 3.000
Margen de contribución	\$ 13.000	\$ 4.000	\$ 7.000
% Participación	84%	8%	8%
Margen de contribución ponderado	\$ 10.924	\$ 303	\$ 588
PUNTO DE EQUILIBRIO (Unidades totales)	73.6344239		
PUNTO DE EQUILIBRIO (Unidades por producto o servicio)	62	6	6

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	\$ 200.000	\$ 207.400	\$ 216.111	\$ 223.891	\$ 229.488
Administración	\$ 1.750.905	6	\$ 10.505.430	\$ 10.894.131	\$ 11.351.684	\$ 11.760.345	\$ 12.054.354
			\$ 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			\$ 10.705.430	\$ 11.101.531	\$ 11.567.795	\$ 11.984.236	\$ 12.283.842

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.

El diligenciamiento exclusivo de este elemento se verá reflejado en el indicador de Empleos a crear con los que se compromete el emprendedor o grupo asociativo.



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
Vendedor	Contrato por obra o Labor	Atender a los clientes mediante un excel servicio.	\$ 1.750.905	NO	\$ 1.750.905	6
					\$ 0	

					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
TOTAL					\$ 1.750.905	

Indique el número de empleos indirectos que se impactan con la implementación de su iniciativa	1.5
--	-----

12. NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS

Defina cuanto es el valor del proyecto, indicando que actividades las componen y su valor
 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



Elemento	Descripción	Valor Unitario	Cantidad	Valor Total
Computador	Computador de mesa lenovo.	\$ 2.000.000	1	\$ 2.000.000
Escritorio	Escritorio en L en madera y base metálica.	\$ 1.000.000	1	\$ 1.000.000
Impresora	Impresora a escala de grises y color multifuncional.	\$ 450.000	1	\$ 450.000
Ups	Regulador de energía UPS	\$ 300.000	1	\$ 300.000
Celular	Celular marca motorola capacidad de 85 gb.	\$ 2.000.000	1	\$ 2.000.000
Celular	Celular sansumg a 51	\$ 1.000.000	1	\$ 1.000.000
Vitrina	Vitrina vertical de vidrio	\$ 1.500.000	1	\$ 1.500.000
Ventilador	Ventilador con base	\$ 300.000	1	\$ 300.000
				\$ 0

				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
TOTAL INVERSIONES FIJAS				\$ 8.550.000

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

[illegible]

				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
TOTAL GASTOS PREOPERATIVOS				\$ 5.542.715

13. VALOR DE LA INICIATIVA

CANTIDAD DE ASOCIADOS O INTEGRANTES	1
VALOR DEL PROYECTO	\$ 14.092.715
EMPLEOS A GENERAR	1

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	Formalizado ante camara de comercio y Rut, se encuentra gestionando curso de manipulación de alimentos.
Comercial	Posicionamiento en el mercado.
Técnico	Conocimiento amplio en la prestación de servicios y conocimiento en word, excel intermedia y manejo de herramientas tic.
Ambiental	Uso responsable del material reciclable
Ventas	



En este espacio puede colocar enlaces de redes sociales, páginas web, información de clientes o demás que considere que evidencien el avance de la iniciativa propuesta

WAMAZ
CANAL DE YOUTUBE@WAMAZ-y4x
FACEBOOKWamaz Ejecutivo
INSTAGRAMwamazejecutivo
TIK TOKwamaz22

15. PLAN OPERATIVO

Por favor diligenciar el monto en pesos (\$) en el mes en el que se ejecutarán **los recursos** de acuerdo con las actividades planteadas previamente en el punto 12. Necesidades y Requerimientos. .

Rubro Financiable	Mes 1 (\$)	Mes 2 (\$)	Mes 3 (\$)	Mes 4 (\$)	Mes 5 (\$)	Mes 6 (\$)	Mes 7 (\$)	Mes 8 (\$)	Mes 9 (\$)
Equipos ciclo productivo	\$ 8.550.000								
Insumos	\$ 90.000								
Vendedor	\$ 1.750.905	\$ 1.750.905	\$ 1.750.905						
Estrategia de comunicación	\$ 200.000								
TOTAL	\$ 10.590.905	\$ 1.750.905	\$ 1.750.905	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0

TOTAL PLAN OPERATIVO	\$ 14.092.715	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	Generación de ingresos directos.
Ambiental	Disposición adecuada de residuos sólidos y reciclables.
Social	Generación de empleo a joven vulnerable.
Tecnológico	

17. INDICADORES

En este punto quedan descritos los indicadores de acuerdo con la información previamente diligenciada

INDICADOR	Número o Valor	Descripción del indicador
Empleos a crear	1	El valor de este indicador se define de acuerdo con la información descrita en el punto 11. Equipo de Trabajo donde se registran los cargos, actividades a realizar y tipo de contratación.
Eventos de mercadeo	1	Este indicador está descrito en el punto 8. Canales frente a los eventos a realizarse para visibilizar el proyecto.
Presupuesto	\$ 14.092.715	Cumplimiento a la ejecución de los recursos del proyecto
Producción a generar Año 1	4320	Unidades a producir o servicios a prestar en el Año 1
Ventas a generar Año 1	\$ 68.544.000	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 del Amazonas .	Público / Nacional	Leticia	Constitución: Registro mercantil, formalización de la empresa y asesoría en trámites legales iniciales

19. ASOCIATIVIDAD

Diligenciar este elemento para los proyectos que se presentan de manera asociativa

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

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

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

Describa la trayectoria (si la hay) como grupo asociativo dando respuesta principalmente a estos interrogantes:

¿Qué actividad productiva vienen realizando juntos?

¿Tienen un espacio físico compartido para trabajar (predio, local, taller, galpón, parcela)? ¿Cómo se coordinan para producir o prestar el servicio día a día? ¿Alguna institución pública o privada del municipio los conoce y puede referenciarlos?

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

Indicar las principales responsabilidades que tendrá la asociación

[illegible]



1. Gestión y Administración:
 - Establecer y mantener una estructura de gobierno eficaz.
 - Designar y supervisar a los miembros de la junta directiva u órganos de gobierno.
 - Garantizar el cumplimiento de los estatutos, reglamentos internos y normativas legales aplicables.
2. Transparencia y Responsabilidad:
 - Mantener registros precisos y transparentes de las actividades y decisiones de la iniciativa
 - Presentar informes financieros y de actividades de manera periódica a los miembros y otras partes interesadas.
 - Actuar de manera
3. Gestión de Recursos:
 - Administrar eficientemente los recursos financieros y materiales de la iniciativa
 - Garantizar que los fondos se utilicen de manera adecuada y en línea con los objetivos de la iniciativa.
 - Buscar fuentes de financiamiento sostenibles para apoyar las actividades de la iniciativa ética y responsable en todas las actividades de la iniciativa.
4. Relaciones con los Miembros y la Comunidad:
 - Fomentar la participación activa y el compromiso de los miembros en las actividades de la iniciativa.
 - Mantener una comunicación abierta y efectiva con los miembros, socios y otras partes interesadas.
 - Colaborar con otras organizaciones y entidades para promover los objetivos de la iniciativa.
5. Cumplimiento Legal:
 - Cumplir con todas las leyes y regulaciones aplicables a la iniciativa.
 - Presentar informes fiscales y legales requeridos por las autoridades competentes.
 - Proteger los derechos y el bienestar de los miembros, empleados y otras partes interesadas.

[illegible]

MODELO FINANCIERO

TOTAL INICIATIVA - VALOR SOLICITADO AL FONDO EMPRENDER	\$ 14.092.715
Diligenciar la tasa de descuento	17%

DILIGENCIAR

ESTADO DE RESULTADOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas	\$ 68.544.000	\$ 71.080.128	\$ 74.065.493	\$ 76.731.851	\$ 78.650.147
Materia Prima	\$ 23.616.000	\$ 24.489.792	\$ 25.481.664	\$ 26.331.840	\$ 26.922.240
Mano de Obra	\$ 10.505.430	\$ 21.788.262	\$ 22.703.369	\$ 23.520.690	\$ 24.108.707
Costos Fijos	\$ 9.440.000	\$ 9.789.280	\$ 10.200.430	\$ 10.567.645	\$ 10.831.836
Permisos y Licencias	\$ 56.000				
Utilidad Bruta	\$ 24.926.570	\$ 15.012.794	\$ 15.680.031	\$ 16.311.676	\$ 16.787.364
Gastos de Administración y Ventas	\$ 10.705.430	\$ 11.101.531	\$ 11.567.795	\$ 11.984.236	\$ 12.283.842
Utilidad Operativa	\$ 14.221.140	\$ 3.911.263	\$ 4.112.236	\$ 4.327.440	\$ 4.503.522
Impuesto de Renta	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Utilidad Neta Final	\$ 14.221.140	\$ 3.911.263	\$ 4.112.236	\$ 4.327.440	\$ 4.503.522

*Nota: Si su proyecto es individual no le será calculado valor por Impuesto de Renta

FLUJO DE CAJA						
Flujo de caja para evaluación	-\$ 14.092.715	\$ 14.221.140	\$ 3.911.263	\$ 4.112.236	\$ 4.327.440	\$ 4.503.522

TIR	VALOR PRESENTE NETO
49%	\$ 6.709.693



Línea de financiación	Departamento	Municipio	Nombre de la iniciativa	Sector	Actividad Económica	Datos Líder Proyecto	Documento de Identidad Líder Proyecto	Tipo de proyecto	Monto Solicitado	No. Asociados	Empleos a crear	Empleos a retener N/A	Total Empleos	Eventos de Mercadeo a cumplir	Empleos indirectos	TIR
Crear	Amazonas	Leticia	MIX DIGITAL	ACTIVIDADES DE SERVICIOS, ADMINISTRATIVOS Y DE APOYO	combinados de servicios administrativos de oficina	Wendy Melissa Villegas Rocha	1.121.219.173	Individual	\$ 14.092.715,00	1	1	0	1	1	1.5	49%