# BUENAS PRACTICAS DE FORMULACIÓN

**“NUEVA ESTRUCTURA PLAN DE NEGOCIOS FONDO EMPRENDER”**

El diseño de esta guía tiene como objetivo facilitar el proceso de formulación de planes de negocio para el programa fondo emprender, el cual se encuentra dividido en los siguientes módulos:

* Datos generales
* ¿Quién es el protagonista?
* ¿Existe oportunidad en el mercado?
* ¿Cuál es mi solución?
* ¿Cómo desarrollo mi solución?
* ¿Cuál es el futuro de mi negocio?
* ¿Qué riesgos enfrento?
* Resumen ejecutivo

En cada uno de los módulos se proporcionarán las herramientas necesarias que le permitirán tanto al gestor como al emprendedor, desarrollar un plan de negocio coherente con la guía metodológica y los criterios de evaluación exigidos por FONADE, como ente evaluador.

NOTAS GENERALES:

1. Recuerde que en aquellos casos en donde el emprendedor haya desarrollado con anterioridad la actividad económica de su negocio, deberá detallar su nivel de avance y desarrollo en el plan de negocios, en aquellas secciones donde aplique.
2. Recuerde que los nombres de los anexos no deben contener caracteres especiales y asegúrese que estos puedan visualizarse después de cargados.
3. Asegúrese que las cifras sean consistentes entre el modelo financiero, la literatura del plan de negocios y la plataforma.

# DATOS GENERALES:

¿En dónde se localizará la empresa (Ciudad donde se ubicará la sede principal de la empresa)?

*Localización: El Tambo, Cauca*

*Casa Almaguer es un proyecto de educación para la producción rural ambiental y económicamente sostenible. Promueve el uso de la Agricultura Sintrópica pues es una forma de producir alimentos de forma eficiente a la vez que regenera el ecosistema. Dispone de un cultivo demostrativo de Sacha Inchi a partir del cual se comercializan dos productos basados en el aceite de dicha planta.*

*Casa Almaguer tiene como propósito promover la producción ambiental y económicamente sostenible de alimentos entre las familias campesinas del sector rural de El Tambo Cauca. Para ello ofrece talleres en agricultura sintrópica, emprendimiento, comercialización y transformación de materias primas.*

*Casa Almaguer opera en la vereda Puente Alta, en El Tambo – Cauca. Su cultivo demostrativo de Sacha Inchi se encuentra en el predio de la corporación Maestra Vida.*

*Se recomienda incluir una breve descripción del proyecto y sus objetivos (coherente con las metas establecidas).*

*En este módulo el emprendedor deberá indicar información general de la empresa: localización, ciudad donde se ubicará la sede principal y el sector económico según código CIIU.*

*Si su proyecto fue presentado en convocatorias anteriores, en el modelo anterior de la plataforma, por favor referenciar el número de la convocatoria, el código “ID” y nombre del plan de negocios.*

¿En qué sector se encuentra clasificado el proyecto a desarrollar? (Lista desplegable: Sectores según código CIIU – 4 dígitos)

*Seleccionar opción de la lista desplegable.*

# ¿QUIÉN ES EL PROTAGONISTA?

1. Describa el perfil de su cliente, junto a su localización. Justifique las razones de su elección:

(*Tenga en cuenta la segmentación de clientes: ¿Quiénes son sus clientes? ¿Dónde encuentra los clientes? ¿Cuáles son las características de sus clientes y cuáles son sus segmentos de mercado?*

¿Cómo prioriza sus segmentos de mercado?)

|  |
| --- |
| Cliente |
| * Perfil: *Restaurantes que no tengan una propuesta Vegetariana/ vegana en su menú* * Localización: *Popayán, Cauca* * Justificación: Debido a la alta demanda de comida saludable, restaurantes y todo tipo de emprendimientos gastronómicos se han visto en la obligación de ofrecer productos libres de ingredientes como el gluten, soya, grasas trans, colesterol, productos de origen animal e incluso sus derivados. Por ello uno de nuestros campos de acción está enfocado a crear estrategias comerciales no solo para vender nuestros productos como materia prima para un menú saludable, sino también asesorar y brindar consultoría a restaurantes y emprendimientos en la estandarización y creación de propuestas gastronómicas libres de productos derivados de animales. |

Nota: Sí su proyecto tiene perfiles diferentes de clientes y consumidores, por favor complete la siguiente información:

*(Si el mercado es consumidor y cliente diligencie ambas secciones. Si es solo cliente o solo consumidor, diligencie el que le corresponde.)*

*Esta sección está relacionada con la sección No. 4, pregunta No. 11*

|  |
| --- |
| Consumidor |
| * Perfil: *Personas con orientación de alimentación saludable y sensibilidad social entre 17 a 35 años de estratos 4, 5 y 6.* * Localización: *Popayán, Cauca* * Justificación: Cada vez son más las personas que se preocupan por su salud y todas aquellas enfermedades derivadas de una mala alimentación como: Obesidad, diabetes, etc., los consumidores son cada día más conscientes del problema de medioambiente que se vive en el planeta por ello, están prefiriendo las marcas y modelos de negocio que ofrecen productos que no están asociados con efectos negativos al ambiente o con el impacto social. La industria alimentaria tiene un papel importante en este tema, por lo que empieza a brindar al consumidor alimentos bajos en sodio y grasa, reducidos en calorías y azúcares y enriquecidos en fibra y proteínas aisladas y harinas hiperproteicas, de guisantes, quinua, granos, frutos secos y hortalizas. Zero Carnicero se enfoca en revolucionar los hábitos alimenticios de la sociedad caucana, colombiana y del plantea a través de la creación de la gastronomía de platos tradicionales que sigan representando a nuestra región, cultura y país a los ojos del mundo. En la producción de una hamburguesa vegana se utiliza: 99% menos agua, 93% menos deforestación, 46% menos energía y 90% menos gases invernaderos. |

*Ejemplo: si su plan de negocio es producción de fresa, su cliente puede ser un súper mercado, siendo al consumidor final la persona que consume fresa.*



1. ¿Cuáles son las necesidades que usted espera satisfacer de sus potenciales clientes / consumidores?

|  |
| --- |
| Clientes  *Zerocanizero se visiona como la primera carnicería vegana de la ciudad, con el propósito de ser aliado y proveedor de materia prima para el desarrollo y construcción de menús alternativos en restaurantes y emprendimientos gastronómicos. Pudiendo abastecer la demanda identificada desde diferentes frentes, potencializando y revolucionando la propuesta gastronómica tradicional y cultural del departamento ante el país y el mundo.* |
| Consumidores *Zerocanizero se consolida para ser un lugar dedicado al desarrollo y producción de alimentos que simulan la carne, ofrecidos al público (clientes finales y restaurantes) de manera fresca y por kilos. Zerocarnizero ofrecerá alimentos con proteínas aisladas y harinas hiperproteicas, de guisantes, quinua, granos, frutos secos y hortalizas. Alimentos orgánicos 100% libres de derivados animales y con un alto contenido proteico, además alimentos libres de gluten y soja. La finalidad última y la necesidad que se espera satisfacer es mejorar la calidad de vida actual y futura de los clientes y consumidores por medio de la alimentación.* |

*En esta sección describa las necesidades y/o problemas que intenta resolver con el producto y/o servicio que va a ofrecer. Esta sección debe estar sustentada y soportada con las herramientas de ideación y validación temprana (Lean canvas, tarjeta persona, Jobs to be done, entre otras).*

# ¿EXISTE OPORTUNIDAD EN EL MERCADO?

1. ¿Describa la tendencia de crecimiento del mercado en el que se encuentra su negocio?

En Colombia se continúa con la tendencia de los alimentos saludables y un 70% de las personas están optando por reducir la cantidad de grasa que consumen. De acuerdo a estudios realizados por diferentes plataformas virtuales de domicilios, la comida saludable presenta un crecimiento del 60% de las preferencias en los alimentos. Tener un estilo de vida saludable se encuentra entres las 20 tendencias que marcarán la pauta en el consumo hasta 2030.

Fuente de la Información:

* <https://www.revistaialimentos.com/segun-la-inteligencia-artificial-estas-seran-las-tendencias-de-la-industria-alimentaria-en-2021/>
* <https://www.ainia.es/tecnoalimentalia/consumidor/alimentacion-saludable-la-gran-tendencia-de-consumo-actual-7-claves-orientativas/>
* <https://www.portafolio.co/negocios/empresas/consumo-saludable-es-un-reto-para-las-marcas-537974>
* <https://www.larepublica.co/consumo/estilo-de-vida-saludable-y-el-valor-de-experiencias-tendencias-en-el-comercio-2860874>

*Es esta sección debe detallar la fuente de la información donde identificó la tendencia de crecimiento de este mercado, resultados en términos cualitativos y cuantitativos de la misma.*

*Se puede Incluir: análisis del estudio de mercado, de tendencia, validaciones del producto o servicio en el mercado, análisis de oferta y demanda basados en la metodología de ideación y validación temprana (Lean canvas, tarjeta persona, Jobs to be done, entre otras).*

1. Realice un análisis de la competencia, alrededor de los criterios\* más relevantes para su negocio:

Nota: \* Seleccione de las siguientes opciones de criterios, aquellos para los cuales se identifica como alto nivel de criticidad para la validación de la competencia.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Competencia** | | | | |
| **Descripción** | **SANNUS FOOD** | **SABYI** | **VEGETALIA** | **LA SENDA** |
| Localización | Bogotá D.C | Bogotá D.C | Cartago, Valle del Cauca | Medellín |
| Productos y servicios (atributos) | Alimentos y Carnes Veganas (Beyond Meat)  Bebidas Veganas  Helados, Quesos, Snacks Veganos | Carnes vegetales  Tofu  Snacks  Panadería | Alimentos Vegetarianos y Veganos  Línea Premium  Salchichas, Salchichon, Jamon Premium  Productos Laives (A base de Almendra)  Bebidas Veganas | Alimentos Vegetarianos y Veganos |
| Precios | Carnes Veganas  33,000 - 500,000 mil pesos (Combo 42 und.)  Bebidas  6,000 -30,000 mil pesos | Carnes vegetales 7,000 - 15,000 mil pesos.  Tofu a 10,000 mil pesos  Snack 2,000 - 23,000 mil pesos | Alimentos Vegetarianos y Veganos  8,000 - 12,000 Mil Pesos  Productos Laives  16,000 Mil Pesos | Accesibles al público |
| Logística de distribución | Directo al consumidor  Domicilios  Supermercados y plataformas virtuales de domicilios  Pagina web | Restaurante (Punto Físico)  Domicilios  Página web | Página Web  (Por Empaques) | Plataforma Virtual |
| Otros, ¿cuál? | Distribuidor autorizado en Colombia para Beyond Meat |  |  |  |

*Identificar claramente el competidor a través de los criterios e información solicitada en la tabla. Con esta información podrá realizar la comparación y análisis de la competencia.*

*En la casilla otros, podrá incluir: segmento, estrategias comerciales*

# ¿CUÁL ES MI SOLUCIÓN?

1. Describa la alternativa o solución que usted propone para satisfacer las necesidades señaladas en la pregunta 2:

Nota: La alternativa o solución debe ser descrita dando respuesta a los siguientes interrogantes: ¿qué se ofrece (concepto del negocio) y qué lo hace diferente (propuesta de valor)?

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Componente innovador o factor diferencial: | | | |
|  | **Variable** | **Descripción de la innovación** |  |
| Concepto del negocio | Ofrecer variedad de súper alimentos principalmente en presentación de cárnicos para todos los gustos, Elaborados por medio de cruces con componentes de plantas sin necesidad de modificación genética y con ingredientes de alta calidad. |
| Producto o servicio | Ofrecer al público alimentos "cárnicos" a base de plantas de manera fresca, sin empaques plásticos y por peso (Libras o kilos). Además de integrar un modelo logístico de envíos mensuales/semanales, con la comida porcionada y un plan alimenticio que se acople a cada cliente por medio de un diagnóstico previo por medio de un profesional capacitado o una plataforma con inteligencia artificial, que permita la creación de dietas personalizadas. |
| Proceso | Se detalla el flujograma del proceso de producción. |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **FLUJOGRAMA DEL PROCESO** | | | | | |
|  | **ACTIVIDAD DEL PROCESOS** | **TIEMPO ESTIMADO DE REALIZACIÓN** | **CARGOS QUE PARTICIPAN EN LA ACTIVIDAD** | **NÚMERO DE PERSONAS QUE INTERVIENEN POR CARGO** | **EQUIPOS Y MAQUINARIA UTILIZADA** |
| 1 | Compra de Materia Prima e Insumos | 5 Horas | Gerente Administrativo | 1 | - |
| 2 | Preparación de Mezclas | 3 Horas | Auxiliar Operativo | 3 | Recipiente por producto |
| 3 | Emulsionar y Separar mezclas | 4 Horas | Auxiliar Operativo | 3 | Utensilios de cocina, emulsionadora estufa |
| 4 | Cocción de Mezclas | 5 Horas | Auxiliar Operativo | 2 | Utensilios de cocina, ollas, estufa |
| 5 | Cortes y Empacado | 2 Horas | Auxiliar Operativo | 3 | Utensilios de cocina, sellador de empaques. |
| 6 | Organizar Productos | 25 Horas | Auxiliar Operativo | 2 | Vitrinas Refrigeradas |
| 7 | Recepción de Productos | 3 Horas | Auxiliar Operativo | 1 | - |
| 8 | Organizar Envíos | 3 Horas | Auxiliar Operativo | 2 | - |
|  | **TIEMPO TOTAL DE PRODUCCIÓN** | **50** |  |  |  |

*En esta sección relacione aquellas características que lo hacen diferente a las demás soluciones que ofrecidas en el mercado.*

1. ¿Cómo validó la aceptación en el mercado de su proyecto (metodología y resultados)?

Nota: Dentro de los resultados, destaque la identificación de las motivaciones que tienen los clientes para adquirir su producto.

Por medio de encuestas, focus group a través de catering y análisis del sector se valida los productos/servicios de Zerocarnizero en la ciudad de Popayán. La ciudad cuenta con alrededor de 258,000 habitantes en el casco urbano y se logra identificar que aproximadamente 12,400 personas son vegetarianas y/o con estilo de vida saludable, recibiendo gran acogida en este segmento de mercado. Por medio de 2 cocinas escondidas (@greenz\_co y @zerocanizero) se inició el negocio con la preparación de las primeras hamburguesas vegetarianas donde la estrategia principal se basó en ofrecer los productos a través de plataformas digitales como facebook, instagram y whatsapp business resaltando sus características alimenticias. Se determinó que los clientes como motivación para escoger los productos de zerocarnizero se basaban en la necesidad de llevar una vida saludable libre de alimentos cancerígenos y procesados. Zerocarnizero inició con un presupuesto de $64,000 mil pesos y debido a la gran acogida del mercado objetivo después de 4 meses se había vendido más de 5 millones de pesos en utilidades.

*Esta sección debe estar sustentada y soportada con las herramientas de ideación y validación temprana (Lean canvas, tarjeta persona, Jobs to be done, entre otras).*

1. Describa el avance logrado a la fecha para la puesta en marcha de su proyecto, en los aspectos: técnico - productivo, comercial y legal.

Nota: En caso de haber realizado ventas, relacione las cantidades e ingresos generados. Si cuenta actualmente con un producto mínimo viable o infraestructura, realice una descripción de los mismos.

|  |  |
| --- | --- |
| **Aspecto** | **Avance** |
| Técnico–productivo | Estandarización de 8 productos para el montaje de la primera unidad de negocio. Contamos con un desarrollo mínimo viable de mayonesa con registro invima. Se adelanta el desarrollo de una plataforma virtual con inteligencia artificial para la construcción de dietas dependiendo de la necesidad del cliente. |
| Comercial | Se han constituido canales de distribución digital como E-Commerce para venta de productos por retail y canales de visualización como Instagram y página web entre otras redes sociales.  Se está estructurando una estrategia comercial enfocada a la creación de comunidad con embajadores de marca e influencers. |
| Legal | La empresa está registrada en la cámara de comercio del cauca y cuenta con el registro de marca de la superintendencia de Industria y Comercio |



*Esta sección aplica para unidades productivas, negocios informales, o con un producto mínimo viable. Soporte la información descrita. Por ejemplo: informe de ventas, certificación de ingresos relacionado con la venta del producto o servicio por contado, facturas, comprobante de ingreso, recibo de caja.*

1. Elabore la ficha técnica para cada uno de los productos (bienes o servicios) que componen su portafolio:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Ítem** | | **Descripción** |
| Producto específico: | Salsa mayonesa a base de almidones de papa y goma xantán. | Producto elaborado de forma industrial a base de plantas, y libres de ingredientes como el gluten, soja, grasas trans, y derivados lácteos. |
| **Ítem** | | **Descripción** |
| Nombre comercial: | Zero Mayo | *Ingredientes: Aceite vegetal, almidón modificado de papa, (emulsionante), azúcar, vinagre, (regulador de PH) sal, Goma Xantan (estabilizante), Cebolla en polvo (especia), Ácido Sórbico (conservante), Betacaroteno al 1% (colorante natural), Saborizante Artificial, Edta (secuestrante)* |
| Unidad de medida: | Unidades por 250gr, 500gr, 1Kg, 4Kg.  Cajas de 25 unds de 250gr  Cajas de 10 unds de 500 gr | La mayonesa se comercializará por unds de 250gr hasta 500g al detal a consumidores finales.   Y se podrá distribuir a tiendas naturistas, mercados orgánicos y grandes superficies a granel en cualquier presentación de 250gr hasta 4 kg.  Incluso se ha pensado en vender el producto en marca blanca con un pedido mínimo de 100 Kg. |



|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Descripción general: | Descripción de las características técnicas del bien o servicio: | *Registro Invima RSA-005926-2018*  *Fecha de vencimiento del lote: 10/dic/2020*  *Lote: 0504* |
| Condiciones especiales | Describa las advertencias o condiciones especiales de almacenamiento o uso del producto / servicio | El producto no necesita de refrigeración, pero en caso de refrigerarse no se altera su consistencia ni sabor. Usarse en preparaciones como la mayonesa tradicional, como topping para untar o acompañamiento de snacks. |
| Composición (si aplica) | Descripción de la composición del producto | *Ingredientes: Aceite vegetal, almidón modificado de papa, (emulsionante), azúcar, vinagre, (regulador de PH) sal, Goma Xantan (estabilizante), Cebolla en polvo (especia), Ácido Sórbico (conservante), Betacaroteno al 1% (colorante natural), Saborizante Artificial, Edta (secuestrante).* |
| Otros | ¿Cuál? |  |

Suscripción, membresía, Venta por productos a clientes finales, restaurantes e instituciones educativas y corporativas. Implementación de  un modelo franquiciable. Ferias gastronomicas, Consultoria y auditorias. Atender retos tipo: " se vegano por una semana/mes" Nota: La información consignada en la ficha técnica dependerá del tipo de bien o servicio a ofrecer, y el emprendedor podrá ampliar esta información a su consideración.

# ¿CÓMO DESARROLLO MI SOLUCIÓN?

1. ¿Cómo obtendrá ingresos? Describa la estrategia de generación de ingresos para su proyecto.

La generación de ingresos para la empresa “Zerocarnizero” se hará mediante la comercialización de alimentos orgánicos 100% libres de derivados animales y con un alto contenido proteico, además alimentos libres de gluten y soja, generando ingresos de la siguiente manera:

1. Ventas a través de redes sociales, comercio electrónico, página web y mailing.
2. Suscripción y membresías.
3. Ventas por productos a clientes finales, restaurantes e instituciones educativas y corporativas.
4. Implementación de un modelo franquiciable.
5. Ferias gastronómicas, consultoría y auditorías.
6. Atender retos tipo: “Soy vegano por una semana/mes”.

*Esta sección deberá incluir las estrategias de mercadeo y ventas, considerando los canales de comercialización. Esta sección se complementa con la pregunta número 18.*

1. Describa las condiciones comerciales que aplican para el portafolio de sus productos:

|  |  |
| --- | --- |
| **Cliente** | |
| ¿Cuáles son los volúmenes y su frecuencia de compra? | Los productos se podrán adquirir por unidades sin limitación de cantidades por cliente de lunes a viernes en los horarios de 8am a 9pm. |
| ¿Qué características se exigen para la compra (Ej: ¿calidades, presentación  - empaque)? | Los productos serán entregados al cliente perfectamente empacados y en materiales biodegradables, cuidando en todo momento la calidad en la presentación y en el producto mismo. |
| Sitio de compra | Zerocanizero ofrecerá sus productos a través de su punto de servicio, redes sociales, plataformas virtuales (Domicilios) y página web. |
| Forma de pago | Los pagos serán en efectivo y por transferencias bancarias. |
| Precio | Productos desde 12.000 hasta 34.000 Pesos Colombianos. |
| Requisitos post-venta | Dentro del servicio post-venta se tendrán en cuenta las siguientes estrategias de fidelización:   * Comunicación personalizada. * Informar promociones y descuentos de los productos. * Tener disponible un canal para recibir quejas, reclamos y tener retroalimentación del cliente para mejorar la experiencia de atención y servicio. |
| Garantías | * Se garantiza calidad a un precio accesible al cliente. * Se garantiza que la materia prima es fresca y preparada en el momento del pedido. * Se garantiza que todos los productos son saludables y elaborados por medio de cruces con componentes de plantas. |
| Margen de comercialización | Se detalla el margen comercial para una hamburguesa “Beyond Burger ¼ Libra”  Margen Comercial= 27.900 - 9.000 = 18.900 COP. |

*Esta sección se sustenta con las herramientas que defina el emprendedor para el estudio de mercado que le ayude a validar la aceptación de su producto en el mismo. Ejemplos: cartas de intención, resultados de degustación, aceptación de muestras, entrevistas, encuestas, focus group, entre otras.*

|  |  |
| --- | --- |
| **Consumidor** | |
| ¿Dónde compra? | Zerocanizero ofrecerá sus productos a través de su punto de servicio, redes sociales, plataformas virtuales (Domicilios) y página web. |
| ¿Qué características se exigen para la compra (Ej: calidades, presentación - empaque)? | Nuestros productos serán entregados al consumidor perfectamente empacados y en materiales biodegradables, cuidando en todo momento la calidad en la presentación y en el producto mismo. |
| ¿Cuál es la frecuencia de compra? | Todos los días |
| Precio | Productos desde 12.000 hasta 34,000 Pesos Colombianos |

*Esta sección se sustenta con las herramientas que defina el emprendedor para el estudio de mercado que le ayude a validar la aceptación de su producto en el mismo. Ejemplos: cartas de intención, resultados de degustación, aceptación de muestras, entrevistas, encuestas, focus group, entre otras.*

1. Realice la proyección de cantidades y precios de venta (mensual). Justifique los resultados y señale la forma de pago:

Proyección Cantidades:

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Unidades Vendidas por Producto |  | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Carne de Tofu (Tipo Pollo) Kilo | Unid. | 1.620 | 1.675 | 1.740 | 1.804 | 1.864 |
| Carne de Seitán (Tipo Pavo) Kilo | Unid. | 1.872 | 1.936 | 2.011 | 2.085 | 2.154 |
| Nuggets de Tofu (Tipo Pollo) Kilo | Unid. | 1.800 | 1.861 | 1.934 | 2.004 | 2.072 |
| Milanesa de Vegetales Kilo | Unid. | 1.809 | 1.871 | 1.943 | 2.014 | 2.082 |
| Carne de Soya con Champiñones Kilo | Unid. | 1.575 | 1.629 | 1.692 | 1.754 | 1.813 |
| Carne Molida Kilo | Unid. | 1.800 | 1.861 | 1.934 | 2.004 | 2.072 |
| Salchichas Kilo | Unid. | 1.656 | 1.712 | 1.779 | 1.844 | 1.906 |

Proyección Precios de Venta

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Precio por Producto |  | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Carne de Tofu (Tipo Pollo) Kilo | $/Unid. | 32.500 | 33.605 | 34.916 | 36.190 | 37.402 |
| Carne de Seitán (Tipo Pavo) Kilo | $/Unid. | 27.000 | 27.918 | 29.007 | 30.066 | 31.073 |
| Nuggets de Tofu (Tipo Pollo) Kilo | $/Unid. | 26.000 | 26.884 | 27.932 | 28.952 | 29.922 |
| Milanesa de Vegetales Kilo | $/Unid. | 24.500 | 25.333 | 26.321 | 27.282 | 28.196 |
| Carne de Soya con Champiñones Kilo | $/Unid. | 34.000 | 35.156 | 36.527 | 37.860 | 39.129 |
| Carne Molida Kilo | $/Unid. | 29.000 | 29.986 | 31.155 | 32.293 | 33.374 |
| Salchichas Kilo | $/Unid. | 31.000 | 32.054 | 33.304 | 34.520 | 35.676 |

Forma de Pago (Contado / Credito)\*:

La forma de pago para restaurante o al por mayor se hará a través de crédito de pagos mensuales o dependiendo del pedido. El pago para consumidores y cliente finales al detal se hará por contado. Se analiza la posibilidad de recibir criptomonedas como Bitcoin.

Justificación:

En la última validación realizada en la ciudad de Popayán, se generaron ventas que permitieron identificar que el medio de pago más favorecido es el efectivo, seguido de las transacciones bancarias, y por último el pago con TC. ( revisar Adjunto de ventas)

Nota: \*Sí la forma de pago es crédito, por favor señale los días de plazo.

*Para la justificación de los resultados puede usar los siguientes soportes: informe de ventas, certificación de ingresos relacionado con la venta del producto o servicio por contado, facturas, comprobante de ingreso, recibo de caja.*

1. Describa la normatividad que debe cumplirse para el portafolio definido anteriormente: Identificación de la norma, procesos, costos y tiempos asociados al cumplimiento de la normatividad.

**Normatividad Empresarial (Constitución Empresa)\***

Se creará una Sociedad por Acciones Simplificada (SAS) Ley 1258 de 2008, constituida por cuatro personas naturales quienes sólo serán responsables hasta el monto de sus respectivos aportes.

Salvo lo previsto en el artículo 42 de la presente ley, el o los accionistas no serán responsables por las obligaciones laborales, tributarias o de cualquier otra naturaleza en que incurra la sociedad.

**Normatividad Tributaria**

Se regirá por las reglas aplicables a las sociedades anónimas; es decir, son contribuyentes declarantes del régimen ordinario del impuesto sobre la renta y sus complementarios. En el impuesto sobre las ventas – IVA serán responsables (sujetos pasivos jurídicos) siempre que realicen el hecho generador consagrado en el artículo 420 del Estatuto Tributario. Son contribuyentes del impuesto de industria y comercio cuando realicen actividades industriales, comerciales o de servicios que no estén excluidas o exentas; igualmente tendrán la calidad de agentes retenedores a título de renta, IVA e ICA, según el caso.

**Normatividad Técnica (Permisos, Licencias de Funcionamiento, Registros, Reglamentos**)

En ejercicio de sus facultades legales, en especial, las conferidas por la Ley 09 de 1979, la Ley 170 de 1994 y el Decreto Ley 4107 de 2011 Artículo 2 numeral 30.

**Normatividad Laboral**

Código sustantivo de Trabajo, Decreto Ley 2663 del 5 de agosto de 1950 "Sobre Código Sustantivo del Trabajo", publicado en el Diario Oficial No 27.407 del 9 de septiembre de 1950, en virtud del Estado de Sitio promulgado por el Decreto Extraordinario No 3518 de 1949.

**Normatividad Ambiental**

Ley 09 de 1979 - Código sanitario nacional

Título I - De la Protección del Medio Ambiente

Título II - Suministro de Agua

Título IV - Saneamiento de Edificaciones

Título V - Alimentos

**Registro de Marca**

Propiedad Intelectual

\*Nota: Sí a la fecha la empresa está constituida, por favor anexe el certificado de existencia y representación legal, y el documento privado de constitución.

*Relacionar en esta sección específicamente para cada producto o servicio la normatividad que aplica, soportada con trámites de permisos, licencias, registros, reglamentos, entre otras. En caso de tenerlo anexarlo.*

1. Describa las condiciones técnicas más importantes que se requieren para la operación del negocio.

Nota: Para los proyectos agropecuarios, debe identificarse las condiciones ambientales como: clima, temperatura, altitud, topografía, pluviosidad, y demás requisitos de alimentación (pecuario) o fertilización (agrícola) etc.

*Tenga en cuenta los parámetros técnicos para cada tipo de proyecto.*

1. Defina los requerimientos en: Infraestructura - adecuaciones, maquinaria y equipos, muebles y enseres, y demás activos.

*Recuerde que todos los requerimientos descritos deben estar incluidos en los formatos financieros.*

El espacio del lugar destinado a La carnicería será de 25,34 mts2 para hacer la preparación de las carnes, y poner en vitrinas todos los productos. La maquinaria, equipos y demás activos requeridos que serán necesarios son:

**MAQUINARIA Y EQUIPOS**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **DESCRIPCIÓN** | **UNIDAD** | **CANTIDAD** | **PRECIO UNITARIO** | **PRECIO TOTAL\*** |
| Fileteadora |  | 1 | 1.350.000 | 1.350.000 |
| Utensilios de cocina | Kit | 1 | 2.000.000 | 2.000.000 |
| Vitrinas Refrigeradas |  | 2 | 3.500.000 | 7.000.000 |
| Emulsionadora |  | 1 | 800.000 | 800.000 |
| Cuter |  | 1 | 1.700.000 | 1.700.000 |
| Embutidora |  | 1 | 2.800.000 | 2.800.000 |
| Amarradora |  | 1 | 4.200.000 | 4.200.000 |
| Empacadora al Vacio |  | 1 | 4.830.000 | 4.830.000 |
| **SUBTOTAL MAQUINARIA Y EQUIPOS** | | | | **24.860.000** |

\* Precios en Pesos Colombianos.

**MUEBLES Y ENSERES**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **DESCRIPCIÓN** | **UNIDAD** | **CANTIDAD** | **PRECIO UNITARIO** | **PRECIO TOTAL\*** |
| Mesas y Asientos |  |  |  | 3.000.000 |
| **SUBTOTAL MUEBLES Y ENSERES** | | | | **3.000.000** |

\* Precios en Pesos Colombianos.

**EQUIPOS DE TRANSPORTE Y CARGA**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **DESCRIPCIÓN** | **UNIDAD** | **CANTIDAD** | **PRECIO UNITARIO** | **PRECIO TOTAL\*** |
| Moto Electrica |  | 1 | 5.699.000 | 5.699.000 |
| Patineta Electrica |  | 1 | 3.550.000 | 3.550.00 |
| **SUBTOTAL EN EQUIPOS TRANSPORTE Y CARGA** | | | | **9.249.000** |

\* Precios en Pesos Colombianos.

**EQUIPOS COMUNICACIÓN, COMPUTACIÓN Y HERRAMIENTAS**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **DESCRIPCIÓN** | **UNIDAD** | **CANTIDAD** | **PRECIO UNITARIO** | **PRECIO TOTAL\*** |
| Computadores |  | 1 | 1.200.000 | 1.200.000 |
| Tablero de Mando |  | 1 | 750.000 | 750.000 |
| Caja Registradora |  | 1 | 280.000 | 280.000 |
| Muebles de Cocina | Kit | 1 | 1.600.000 | 1.600.000 |
| **SUBTOTAL EQUIPOS COMUNICACIÓN, COMPUTACIÓN Y HERRAMIENTAS** | | | | **5.030.000** |

\* Precios en Pesos Colombianos.

* 1. ¿Para el funcionamiento del negocio, es necesario un lugar físico de operación? (SI

/ NO, justificación)

Si es necesario, desde una cocina escondida se realizará toda la operación de los productos y desde ahi se despachará directo al consumidor final

* 1. Identifique los requerimientos de inversión:

Nota: Se debe enlistar la totalidad de requerimientos en inversión, independiente de si se financiarán con recursos del Fondo Emprender, propios o de otras fuentes.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Tipo de Activo** | **Descripción** | **Cantidad** | **Valor**  **Unitario\*** | **Requisitos técnicos\*\*** |
| Infraestructura – Adecuaciones |  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| Maquinaria y Equipo |  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| Equipo de comunicación y computación |  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| Muebles y Enseres y otros |  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| Otros (incluido herramientas) |  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| Gastos pre- operativos |  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

\*El valor debe incluir todos los impuestos y costos asociados a su compra y ubicación en el lugar donde operará el negocio.

\*\* Indique la capacidad de producción de la maquinaria

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **TIPO DE ACTIVO** | **FONDO EMPRENDER** | **CAPITAL EMPRENDEDOR** | **TOTAL\*** |
| Adecuaciones y Mejoras | 2.000.000 |  | 2.000.000 |
| Maquinaria y Equipos | 15.820.000 | 8.860.000 | 24.680.000 |
| Muebles y Enseres | 3.000.000 |  | 3.000.000 |
| Equipo de Transporte y Carga | 9.249.000 |  | 9.249.000 |
| Equipo de Comunicaciones, Computación y Herramientas | 2.630.000 | 2.400.000 | 5.030.000 |
| **INVERSIONES FIJAS** | **32.699.000** | **11.260.000** | **43.959.000** |
| Materia Prima | 6.391.171 |  | 6.391.171 |
| **INVERSIONES CORRIENTE (CAPITAL DE TRABAJO)** | **6.391.171** |  | **6.391.171** |
| Gastos Notariales |  | 30.000 | 30.000 |
| Matrícula Mercantil |  | 158.000 | 158.000 |
| Gastos de Constitución |  | 250.000 | 250.000 |
| Arrendamientos | 9.000.000 |  | 9.000.000 |
| Nomina Empleados (No incluye Gerente) | 10.317.600 |  | 10.317.600 |
| Nomina Operarios | 45.039.200 |  | 45.039.200 |
| Nomina Gerente | 13.756.800 |  | 13.756.800 |
| Honorarios Contador | 3.000.000 |  | 3.000.000 |
| Servicios Públicos | 3.600.000 |  | 3.600.000 |
| Dotaciones | 120.000 |  | 120.000 |
| Sistema de Seguridad Industrial/Plan de Emergencia | 1.600.000 |  | 1.600.000 |
| Seguro Todo Riesgo |  | 1.200.000 | 1.200.000 |
| Publicidad y Mercadeo | 3.200.000 |  | 3.200.000 |
| Evento de Lanzamiento |  | 2.400.000 | 2.400.000 |
| **INVERSIÓN DIFERIDA (GASTOS PREOPERATIVOS)** | **89.633.600** | **4.038.000** | **93.671.600** |
| **TOTAL INVERSIÓN** | **128.723.771** | **15.298.000** | **144.021.771** |

\* Precios en Pesos Colombianos.

*Tenga en cuenta los porcentajes de financiación y rubros descritos en la normatividad Recuerde que todos los requerimientos descritos deben estar incluidos en los formatos financieros.*

* 1. Detalle las condiciones técnicas de infraestructura: áreas requeridas y distribución de espacios. (Anexar mapa y /o plano)

Nota: Si ha seleccionado el sitio de operación, realizar la consulta del POT / EOT para validar que este lugar se encuentra habilitado para el uso del suelo que usted requiere y la demás normatividad que aplica para su negocio.



*Tenga en cuenta el área total requerida y distribución.*

* 1. ¿Para la adquisición de algún activo, se tiene contemplado realizar importación? (SI

/ NO, justificación)

No, la compra de los activos de zerocarnizero serán hechos en Colombia por lo tanto no será necesario realizar la importación de ningún producto.

* + 1. Detalle los activos, países proveedores y tiempos estimados:
    2. En caso de presentarse incremento en el valor del activo por factores como: tasa de cambio, reformas tributarias etc., ¿cómo financiará este mayor valor?



1. ¿Cuál es el proceso que se debe seguir para la producción del bien o prestación del servicio?

Nota: Describa el proceso a través del siguiente esquema\*. Elabore un cuadro para cada producto.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Bien / Servicio:** | | | | |
| **Unidades a producir: 800K** | | | | |
| **Actividad del proceso** | **Tiempo estimado de realización**  **(minutos / horas)** | **Cargos que participan en la actividad** | **Número de personas que intervienen por cargo** | **Equipos y máquinas que se utilizan. Capacidad de producción por máquina (Cantidad de producto/ unidad de tiempo)** |
| **Actividad 1** Compra de Materia Prima e Insumos | 5 Horas | Gerente Administrativo | 1 | - |
| **Actividad 2** Preparación de Mezclas | 3 Horas | Auxiliar Operativo | 3 | Recipiente por producto |
| **Actividad 3** Emulsionar y Separar mezclas | 4 Horas | Auxiliar Operativo | 3 | Utensilios de cocina, emulsionadora estufa |
| **Actividad 4**  Cocción de Mezclas | 5 Horas | Auxiliar Operativo | 2 | Utensilios de cocina, ollas, estufa |
| **Actividad 5** Cortes y Empacado | 2 Horas | Auxiliar Operativo | 3 | Utensilios de cocina, sellador de empaques. |
| **Actividad 6** Organizar Productos | 25 Horas | Auxiliar Operativo | 2 | Vitrinas Refrigeradas |
| **Actividad 7** Recepción de Productos | 3 Horas | Auxiliar Operativo | 1 | - |
| **Actividad 8** Organizar Envíos | 3 Horas | Auxiliar Operativo | 2 | - |
| **Total** | **50 HORAS** |  |  |  |

Nota: \* El esquema solicitado requiere al menos los siguientes aspectos: Actividad del proceso, tiempo estimado de realización, cargos que participan en la actividad, número de personas que intervienen por cargo, y equipos y máquinas que se utilizan (Capacidad de producción por máquina - Cantidad de producto/ unidad de tiempo). Sin embargo, sí usted dispone de un análisis alternativo con la misma información, puede anexarlo como respuesta a esta pregunta.



*Se sugiere especificar el tiempo utilizado por cada cargo para cada actividad.*

1. ¿Cuál es la capacidad productiva de la empresa? (cantidad de bien o servicio por unidad de tiempo)

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Capacidad Instalada y Utilizada |  | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Capacidad Instalada Maquinaria y Equipos | Kg. | 38.400 | 38.400 | 38.400 | 38.400 | 38.400 |
| Capacidad Utilizada Maquinaria y Equipos | Kg. | 12.132 | 12.544 | 13.034 | 13.509 | 13.962 |
| % Utilización Capacidad Instalada | % | 31,6% | 32,7% | 33,9% | 35,2% | 36,4% |

La capacidad instalada en máquinas, permitirá la producción de 38.400Kg de productos al año, sin embargo, solamente se espera utilizar el 31,6% para el primer año.

*Se sugiere detallar por unidad de tiempo (diaria, mensual, anual).*

*Se sugiere explicar el cálculo de capacidad instalada versus la utilizada, según lo proyectado en el modelo financiero.*

1. Equipo de trabajo
   1. ¿Cuál es el perfil del emprendedor, el rol que tendría dentro de la empresa y su dedicación?

**Perfil (Formación, experiencia general y experiencia relacionada con la idea de negocio):**

De las muchas características que puede tener un emprendedor para llegar al éxito, se destacan las más importantes para el crecimiento de Zerocarnizero. El principal atributo del emprendedor es la pasión por lo que hace, la pasión es lo que mantiene la determinación y el entusiasmo, cuando se ama lo que se hace resulta más fácil dedicarse, incluso esta característica hace que otras personas se vean atraídas por la energía puesta en el trabajo. Tener un perfil emprendedor implica tener iniciativa y proactividad, resulta mejor entrar en acción y anticiparse a las necesidades del consumidor en lugar de esperar a que se presenten y tomar decisiones. Ser emprendedor conlleva a ejercer el liderazgo. Es necesario controlar las emociones y mostrarse entusiasta y optimista transmitiendo siempre madurez y profesionalismo, se deberán tomar medidas disciplinarias y equilibrar los intereses personales y grupales. La experiencia en el mercado seleccionado pasa a un segundo plano cuando la autoconfianza y la seguridad en el emprendimiento resulta siendo más fuerte y será capaz de traer más oportunidades, incrementando así las posibilidades de éxito. Resulta mejor para el emprendedor tener la actitud de superarse en lugar de tener experiencia en el negocio pero sin ganas de salir adelante.

**Rol:**

Al momento de emprender un nuevo negocio se debe considerar desde un inicio la necesidad de contar con el capital humano requerido para el correcto desarrollo de las operaciones. Es fundamental identificar a los colaboradores claves que llevan a cabo los procesos del negocio para el crecimiento de la empresa. Identificar y reclutar a estos colaboradores no es una tarea sencilla pero es el rol principal del emprendedor, no será sencilla esta tarea puesto que integrarse en una nueva empresa de reciente creación genera muchas inquietudes. Así mismo,el rol del emprendedor será identificar nuevas oportunidades de mercado para escalar el modelo de negocio o desarrollar productos y servicios complementarios.

**Dedicación (Tiempo Completo / Tiempo Parcial):**

La dedicación supone el tiempo, la atención y el empeño que ponemos en algo sobre todo cuando iniciamos un nuevo proyecto como emprendedores, es necesario invertir mucho tiempo y poner toda nuestra atención en el proyecto para que progrese y se desarrolle con éxito.



* 1. ¿Qué cargos requiere la empresa para su operación (primer año)?

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Nombre del Cargo** | **Funciones principales** | **Perfil requerido** | | | **Tipo de contratación (jornal, prestación de servicios, nómina)** | **Dedicación de tiempo (tiempo completo / tiempo parcial)** | **Unidad** | **Valor remuneración\*** | **Mes de vinculación** |
| **Formación** | **Experiencia General (años)** | **Experiencia**  **específica (años)** |
| Gerente Administrativo | Liderar el proceso de planeación estratégica de la empresa, determinando los factores críticos de éxito, estableciendo los objetivos y metas específicos de la empresa. Medir la ejecución, supervisar los indicadores de la actividad de la empresa con el fin de tomar decisiones acertadas. Análisis de Estados Financieros. Autorizar y ejecutar pagos a empleados y proveedores | Profesional | 2 | 3 | TBD | Tiempo Completo | Més | 1.600.000 | TBD |
| Auxiliar Operativo | \*Atención al Cliente  \* Preparación de carnicos (Corte y Empaque)  \* Manejo de suministros de la carnicería  \* Elaboración de Memos y Cartas\*  Coordinación de las compras que solicita administración  \*Control de correspondencia \*Mantener un control de los servicios básicos que se deben pagar (realizar un reporte mensual de lo que se debe pagar) \*Archivo de las facturas relacionadas con la empresa.  \*Aseo del Local | Bachiller/  Técnico | 1 | 1 | Prestación de Servicios | Tiempo Completo | Més | 877.803 | TBD |
| Chef Profesional | Desarrollo operativo del proceso productivo los 3 primeros meses (tiempo improductivo) | Profesional | 5 | 4 | Prestación de Servicios | Tiempo Completo | Més | 1.500.000 | TBD |
| Jefe de Cocina | Desarrollo operativo del proceso productivo los 3 primeros meses (tiempo improductivo) | Profesional | 5 | 2 | Prestación de Servicios | Tiempo Completo | Més | 1.250.000 | TBD |
| Diseñador o Community Manager | \*Encargado de la generación de contenido de valor para redes sociales y página web.  \*Creación de contenido digital como piezas gráficas, post, videos cortos e infografías.  \*Atender al cliente por medios digitales y crear un bot para pedidos en horarios externos a su labor. Publicación automatización de dichos contenidos. | Profesional | 3 | 3 | Prestación de Servicios | Tiempo Completo | Més | 877.803 | TBD |
| Contador | Será el encargado de llevar la contabilidad y todo los procesos de tesorería de la empresa | Profesional | 3 | 4 | Prestación de Servicios | Medio Tiempo | Més | 500.000 | TBD |
| Domiciliario | Encargado de la distribución de pedidos a restaurantes, tiendas pequeñas y medias y domicilios. | Técnico | 1 | 2 | Prestación de Servicios | Medio Tiempos | Més | 525.000 | TBD |

Nota: Este valor debe incluir los gastos de seguridad social y demás, exigidos por la normatividad vigente de empleo en el país.

Manual Operativo del Fondo Emprender: Para la contabilización del número de empleos en los casos de Jornales, maquilas, prestación de servicios y honorarios se tendrán en cuenta las siguientes homologaciones o equivalencias:

**Jornales**:

* + 1. Por cada jornalero que tenga más de quince jornales contratados se homologa a una solución de empleabilidad (un empleo)
    2. Por una cantidad de jornales contratados en fechas pico, se debe considerar una solución de empleabilidad (un empleo), equivalente a 30 jornales contratados independiente del número de jornaleros

**Maquilas:**

Para todos los empleados con seguridad social que actúan en maquila para las empresas del FONDO EMPRENDER se puede homologar a una solución de empleo siempre y cuando se entregue para efectos del Fondo una declaración, en la cual se exprese que la remuneración por las labores contratadas para el maquilador asciende a por lo menos un 60% del SMLMV y se establezca una periodicidad superior al mes.

**Prestación de Servicios y Honorarios:**

Para todas las personas contratadas bajo la modalidad de honorarios o prestación de servicios por las empresas del FONDO EMPRENDER, se puede homologar a una solución de empleo siempre y cuando su remuneración sea proporcional en tiempo empleado al menos de dos y medio salarios mínimos legales mensuales vigentes para profesionales y tecnólogos y en al menos dos salarios mínimos legales para técnicos y técnicos profesionales. Para el resto de personas contratadas bajo esta modalidad en al menos de un salario y medio mínimo legal mensual vigente. La vinculación mediante estas modalidades no debe ser inferior a tres meses y debe respetar todas las condiciones establecidas por la ley como la vinculación como trabajador independiente a la seguridad social.

**Temporalidad del indicador:**

Los empleos formales superiores a tres meses (continuos o discontinuos) o que estén en vinculación por nómina con más de un pago efectuado, al momento del cumplimiento de los tiempos de duración de los contratos de cooperación se considerarán como un empleo cumplido para la medición del indicador.



# ¿CUÁL ES EL FUTURO DE MI NEGOCIO?

1. ¿Qué estrategias utilizará para lograr la meta de ventas, y cuál es su presupuesto?

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Estrategia de promoción (nombre):**  **Propósito:** | | | | |
| **Actividad** | **Recursos requeridos** | **Mes de ejecución** | **Costo** | **Responsable (Nombre del cargo líder del proceso)** |
| Promoción 3x2 |  |  |  |  |
| Domicilios gratis |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **Costo Total** | | |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Estrategia de comunicación (nombre): Propósito:** | | | | |
| **Actividad** | **Recursos requeridos** | **Mes de ejecución** | **Costo** | **Responsable (Nombre del cargo líder del proceso)** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **Costo Total** | | |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Estrategia de distribución (nombre): Propósito:** | | | | |
| **Actividad** | **Recursos requeridos** | **Mes de ejecución** | **Costo** | **Responsable (Nombre del cargo líder del proceso)** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **Costo Total** | | |  |  |

Nota: Las actividades propuestas en la estrategia de comunicación y promoción serán incluidas como meta para la gestión de mercadeo, indicador requisito para la condonación de recursos.

*Esta sección se complementa con la pregunta número 9.*

1. ¿Cuál es el período de arranque del proyecto (meses)?

Nota: Este tiempo corresponde al período estimado entre la fecha de firma del acta de inicio del contrato y la aprobación del lugar de operaciones.

*Tenga en cuenta el cronograma de la convocatoria a la que se está presentando.*

1. ¿Cuál es el período improductivo (meses) que exige el primer ciclo de producción? Nota: Este tiempo corresponde al período estimado entre la fecha de firma del acta de inicio del contrato y la producción del primer lote de bienes o servicios.

el periodo

*Tenga en cuenta el tiempo necesario para el montaje de la empresa y el primer lote de producción.*

1. Proyección de ingresos
2. Proyección de costos
3. Proyección de gastos
4. Inversiones
5. Capital de trabajo
6. Resumen fuentes de financiación *(Soporte las fuentes de financiación diferentes al Fondo Emprender)*

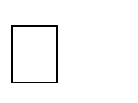
*Para la sección 21-26, desarróllelo en el Modelo financiero*

*Si es necesario adicionar hojas de cálculo para el modelo financiero, cárguelo en anexos.*

# ¿QUÉ RIESGOS ENFRENTO?

1. Riesgos

* ¿Qué actores externos e internos son críticos para la ejecución del negocio? Indique el nombre y su rol en la ejecución.

 ¿Qué factores externos e internos pueden afectar la operación del negocio, y cuál es el plan de acción para mitigar estos riesgos? Ejemplo:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | | | | |
|  | **Variable**\* | **Riesgo** | **Plan de mitigación** |  |
|  | Técnico |  |  |  |
|  | Comercial |  |  |  |
|  | Talento humano |  |  |  |
|  | Normativo |  |  |  |
|  | Medio ambiente |  |  |  |
|  | Otros, ¿cuál? |  |  |  |

Nota: De acuerdo a los tipos de riesgos asociados en la formulación del plan de negocio, implementación y puesta en marcha de la empresa, defina los factores que pueden afectar la operación en relación con:

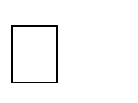
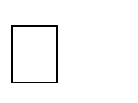
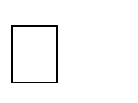
Factores externos: Entorno comercial, Entorno económico, Entorno legal, Entorno social, Entorno tecnológico o Fuerza mayor.

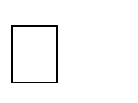
Factores Internos: Jurídico, Financiero, Legal, Financiero, Operación, Producción.

De acuerdo a los factores externos e internos defina el plan de acción para mitigar los riesgos definidos.

Se proporciona un modelo de matriz de riesgos internos y externos, en la cual, el emprendedor se podrá basar para realizar un estudio apropiado y detallado.

# RESUMEN EJECUTIVO

 Nombre Emprendedor Perfil emprendedor Concepto del negocio

Metas

|  |  |
| --- | --- |
| **Indicador** | **Meta para el primer año** |
| Empleos |  |
| Ventas |  |
| Mercadeo (eventos) |  |
| Contrapartida SENA |  |
| Empleos indirectos |  |

*(Consistentes con la normatividad, los objetivos de la empresa y la actividad económica)*

# VIII - Estructura financiera

Se registra la información del modelo financiero directamente en plataforma. **Simulador financiero**

# IX - Plan operativo

Se registra la información del modelo financiero – pestaña Plan operativo directamente en plataforma. **Simulador financiero**

**Plan Nacional de Desarrollo**

Especifique como se enmarca el proyecto presentado en los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo (digitar obligatoriamente).

**Plan Departamental de Desarrollo**

**Clúster o Cadena Productiva**