

**ASESORÍAS EN PROYECTOS Y PLANES DE NEGOCIOS A
EMPRENDEDORES DEL SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE (SENA) DE
SAN ANDRÉS DE TUMACO 2012**

FIDELA NATALY NAZARENO TELLO

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE ECONOMIA
SAN JUAN DE PASTO
2012**

**ASESORÍAS EN PROYECTOS Y PLANES DE NEGOCIOS A
EMPRENDEDORES DEL SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE (SENA) DE
SAN ANDRÉS DE TUMACO 2012**

FIDELA NATALY NAZARENO TELLO

Trabajo de grado como requisito para optar el título de Economista

ASESOR: IGNACIO GARCES

**UNIVERSIDAD DE NARIÑO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE ECONOMIA
SAN JUAN DE PASTO
2012**

NOTA DE RESPONSABILIDAD

**Las ideas aportadas de grado son responsabilidad exclusiva de la autora
artículo 1º # 324 del once de octubre de 1966 del Honorable Consejo
Directivo de la Universidad de Nariño.**

Nota de Aceptación

Presidente del Jurado

Jurado

San Juan de Pasto, Agosto de 2012

AGRADECIMIENTOS

Quiero agradecer a las personas e instituciones que posibilitaron la realización de esta pasantía en el SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE (SENA) – CENTRO AGROINDUSTRIAL Y PESQUERO DE LA COSTA PACIFICA de Tumaco del departamento de Nariño y el desarrollo del presente informe.

Al CENTRO AGROINDUSTRIAL Y PESQUERO DE LA COSTA PACIFICA-TUMACO, por dejarme ser parte de la importante labor que cumplen y darme la oportunidad de validar mis conocimientos.

A Andrés Fajardo Cabrera subdirector del CENTRO AGROINDUSTRIAL Y PESQUERO DE LA COSTA PACIFICA.

A la Universidad de Nariño, por contribuir a mi desarrollo profesional.

A Oliva Patiño, secretaria del Programa de Economía, por su valiosa colaboración.

A Ignacio Garces y Carmen Angulo asesores de pasantía, por contribuir al logro de los objetivos propuestos.

A mis padres:
Iván Nazareno y Felipa Tello,
a mis hermanos:
Leonardo, Karol y Andrés
familiares y amigos,
todos ellos que de alguna manera,
siempre me animaron en las buenas y en los momentos difíciles,
a alcanzar mi tan anhelado sueño.

Con amor,
FIDELA NATALY NAZARENO TELLO

**ASESORÍAS EN PROYECTOS Y PLANES DE NEGOCIOS A
EMPREENDEDORES DEL SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE (SENA) DE
SAN ANDRÉS DE TUMACO 2012**

RESUMEN

Este trabajo de pasantía se realizó en la Unidad de Emprendimiento del SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE (SENA) del municipio San Andrés de Tumaco del Departamento de Nariño, este trabajo se realizó con 11 grupos de emprendedores del CENTRO AGROINDUSTRIAL Y PESQUERO DE LA COSTA PACIFICA. El objetivo principal de este trabajo fue apropiarse de la metodología del Fondo Emprender para asesorar a los emprendedores en la formulación de proyectos y planes de negocios y gestión recursos financieros necesarios para la ejecución de dichos planes. En este trabajo se utilizó una metodología de tipo descriptivo, analítico, inductivo y propósito. Durante el proceso de asesorías a los emprendedores se identificaron varias debilidades en la formulación de los planes de negocios: en la formulación de los objetivos específicos, investigación y análisis del sector y en el estudio de mercado, con respecto a esto, se le aplicó los ajustes necesarios. Los resultados demuestran que de los 11 planes de negocios asesorados 6 lograron ser formulados en su totalidad y están gestionando recursos financieros al FONDO EMPRENDER para ponerlos en ejecución y 2 de estos planes lograron ser beneficiados por otra fuente de financiación "COLOMBIA RESPONDE": PROCACAO LA UNION y MUJERES EN ACCION; los cuales están funcionando como Unidad Productiva.

CONSULTING PROJECTS AND PLANS BUSINESS ENTREPRENEURS OF A NATIONAL SERVICE LEARNING (SENA) SAN ANDRÉS DE TUMACO 2012

SUMMARY

This work was done internship in the Entrepreneurship Unit of the National Apprenticeship Service (SENA) in the municipality San Andres de Tumaco in Nariño Department, this work was conducted with 11 groups of entrepreneurs AGRICULTURE AND FISHERIES CENTER OF THE PACIFIC COAST. The main objective of this study was to appropriate the methodology of the Fund undertake to advise entrepreneurs in project formulation and management of business plans and financial resources needed to implement these plans. This study used a descriptive methodology, analytical, inductive and purpose. During the process of counseling to entrepreneurs identified several weaknesses in the formulation of business plans: in the formulation of specific objectives, research and industry analysis and market research with respect to this, you apply the adjustments. The results show that of the 11 business plans be formulated advised 6 achieved in full and are managing financial resources FUND UNDERTAKE to implement them and 2 of these plans were able to be benefited by another funding source "COLOMBIA RESPONDS" PROCACAO LA UNION and WOMEN IN ACTION, which are working as Production Unit.

CONTENIDO

Pag

| | | |
|-------|---|----|
| | INTRODUCCION..... | 20 |
| 1. | MARCO GENERAL DE PASANTIA..... | 22 |
| 1.1 | TEMA..... | 22 |
| 1.2 | TÍTULO..... | 22 |
| 1.3 | DESCRIPCION DEL PROBLEMA..... | 22 |
| 1.4 | FORMULACIÓN DEL PROBLEMA..... | 23 |
| 1.4.1 | PREGUNTA GENERAL..... | 23 |
| 1.4.2 | PREGUNTAS ESPECIFICAS..... | 23 |
| 1.5 | JUSTIFICACION..... | 23 |
| 1.6 | OBJETIVOS..... | 24 |
| 1.6.1 | Objetivo general | 24 |
| 1.6.2 | Objetivos específico..... | 24 |
| 1.7 | DELIMITACION DEL PROBLEMA | 25 |
| 1.7.1 | Universo de estudio | 25 |
| 1.7.2 | Especio geográfico..... | 25 |
| 1.7.3 | Tiempo empleado en la pasantía..... | 25 |
| 1.8 | MARCO DE REFERENCIA..... | 25 |
| 1.8.1 | Marco teórico..... | 25 |
| 1.8.2 | Marco contextual..... | 32 |
| 1.8.3 | Marco legal..... | 29 |
| 1.8.4 | Marco conceptual..... | 37 |
| 2. | METODOLOGIA | 45 |
| 2.1 | TIPO DE ESTUDIO | 45 |
| 2.2 | POBLACIÓN Y MUESTRA | 45 |
| 2.3. | DISEÑO Y PROCEDIMIENTO..... | 45 |
| 3. | OBJETIVOS, RESULTADOS Y ACTIVIDADES..... | 46 |
| 3.1 | OBJETIVO GENERAL..... | 46 |
| 3.1.1 | Resultados Generales..... | 46 |
| 3.2 | OBJETIVOS ESPECÍFICOS..... | 47 |
| 3.2.1 | Resultados Específicos..... | 47 |
| 3.3 | SITUACION INICIAL..... | 73 |
| 3.4 | LUEGO DE LA INTERVENCION SE OBSERVA LA SIGUIENTE INTERVENCION..... | 74 |
| 3.5 | ELEMENTOS DEL CONTEXTO..... | 75 |
| | CONCLUSIONES..... | 76 |
| | RECOMENDACIONES..... | 77 |
| | BIBLIOGRAFIA..... | 79 |
| | NETGRAFIA..... | 80 |
| | ANEXOS..... | 81 |

LISTA DE CUADROS

| | | Pag |
|------------|--|------------|
| Cuadro 1. | Asesorías al plan de negocio Procacao la Unión..... | 48 |
| Cuadro 2: | Asesorías al plan de negocio Panadería y Repostería las Delicias..... | 51 |
| Cuadro 3. | Asesorías al plan de negocio cría ecológica de gallinas ponedoras y producción de abono orgánico..... | 54 |
| Cuadro 4. | Asesorías al plan de negocio Hamburguesas Lucrecia..... | 56 |
| Cuadro 5. | Asesorías al plan de negocio Montaje para la construcción de estanque para la Cría de Camarón..... | 58 |
| Cuadro 6. | Asesorías al plan de negocio Concentrado de Jugos de Frutas..... | 60 |
| Cuadro 7. | Asesorías al plan de negocio Asoarroz..... | 62 |
| Cuadro 8. | Asesorías al plan de negocio la Empresa Cultivadora y Comercializadora de Camarón en cautiverio "MUJERES EN ACCION"..... | 65 |
| Cuadro 9. | Asesorías al plan de negocio Productora y Comercializadora de Cocadas..... | 67 |
| Cuadro 10. | Asesorías al plan de negocio Derivados de Frutas..... | 69 |
| Cuadro 11. | Asesorías al plan de negocio Procesadora y Empacadora de Mariscos..... | 71 |

LISTA DE TABLAS

| | Pag |
|---|------------|
| Tabla 1. Asignación de recursos a lideres emprendedores de planes de negocio..... | 37 |

LISTA DE FIGURAS

| | Pag |
|--|------------|
| Figura 1. Sistema de emprendimiento..... | 32 |
| Figura 2. Fuentes de financiación..... | 37 |

LISTA DE ANEXOS

| | Pag |
|--|-----|
| Anexo a. Formato de inscripción al servicio de asesoría..... | 82 |
| Anexo b. Formato de registro de asesorías..... | 83 |
| Anexo c. Formato de actas de compromiso y confidencialidad..... | 84 |
| Anexo d. Formato de cronograma de asesorías..... | 85 |
| Anexo e. Fechas de convocatorias para los planes de negocios..... | 89 |
| Anexo f. Guía de procedimiento Emprendimiento y Empresarismo | 90 |
| Anexo g. Presupuesto del plan de negocio Procacao La Unión..... | 98 |
| Anexo h. Formato financiero de Procacao La Unión..... | 116 |

GLOSARIO

ANÁLISIS DE INVOLUCRADOS: Consiste en identificar a los grupos relacionados directa o indirectamente con el problema que abordará el proyecto, lo que significa conocer qué actores se movilizarán en relación con el proyecto, teniendo en cuenta no solo su posición actual, sino también su posición futura.

ÁRBOL DE OBJETIVOS: Es un análisis que consiste en la identificación del problema central, significa buscar la forma como se debe expresar comprensivamente el tema que deseamos resolver.

ÁRBOL DE PROBLEMAS: Es un análisis que se construye a partir de los resultados obtenidos en el anterior árbol de problemas.

ASESORÍAS: Aconsejar u opinión técnica de que hacer, cómo y cuando en el proyecto.

AUDITORIA DE PROYECTOS: Es un examen comprensivo y constructivo de la estructura organizativa del proyecto y de sus métodos de control, medios de operación y empleo que dé a sus recursos humanos y materiales.

AUSTEROS: Son los emprendedores responsables en relación con el cumplimiento de las normas morales de la elaboración de los proyectos.

AULAS MÓVILES: Este mecanismo de innovación en la generación de oportunidades para el aprendizaje, llega a los lugares apartados del país, por agua y tierra, con tecnología, conectividad, conocimiento, calidad y pertinencia.

APROPIARSE: Empaparse de la metodología del fondo emprender y aprender como los gestores de emprendimiento instruyen a los emprendedores en la elaboración de los proyectos productivos y planes de negocios.

CAPACITAR: Hacer al emprendedor capaz o apto para la formulación del plan de negocio, es decir preparar al emprendedor para formular su proyecto.

CAPITAL SEMILLA: Es el capital que se asigna al emprendedor líder una vez se haya aprobado el plan de negocio para que ponga en marcha la empresa; no es reembolsable, siempre y cuando cumpla con los indicadores de gestión consignados en el respectivo plan de negocio.

CENTRO AGROINDUSTRIAL Y PESQUERO DE LA COSTA PACIFICA: Es el nombre que tiene la sede del SENA en el municipio de San Andrés de Tumaco del Departamento de Nariño.

COMUNIDAD LGBTI O GLBT: Se refiere al grupo que designan colectivamente a lesbianas, gais, bisexuales y personas transgénero, estos entran en el grupo de inclusión ya que es una variante popular en la actualidad.

COMITÉ EVALUADOR O EVALUACION DEL PROYECTO: Se refiere a la última etapa de la formulación del plan de negocio, estos son los evaluadores del Fondo Emprender realizan la evaluación pertinente y dan la aprobación correspondiente el Proyecto.

CONSEJO DIRECTIVO NACIONAL: Es el máximo órgano rector del Servicio Nacional de Aprendizaje Sena.

CONVOCATORIAS: Es el llamado o aviso que se hace generalmente a los emprendedores del SENA para que registren su plan de negocios y sean beneficiados de los recursos que ofrece el fondo emprender.

CLUSTERS: Un Clúster industrial (o simplemente Clúster) es un concepto nacido a principios de la década del 90 como herramienta para el análisis de aquellos factores que permiten a una industria específica incorporar nuevos eslabones en su cadena productiva, los factores que determinan el uso de nuevas tecnologías en sus procesos, y los factores determinantes de la generación de actividades de aglomeración.

DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA: La identificación del proyecto se fundamenta en el reconocimiento del problema, la explicación de los aspectos principales de éste y el planteamiento de las posibles alternativas de solución, es decir, nace con la identificación de un problema y termina con la identificación de alternativas de solución.

EFICIENTE: Es la capacidad de disponer de alguien o de algo para conseguir un efecto determinado, no es lo mismo que eficacia.

EFICAZ: Es la capacidad de lograr un efecto deseado, esperado o anhelado.

EJECUCIÓN: Realización y puesta en marcha del plan de negocio.

EMPLEO SOCIAL: Se define como el realizado con la intención de favorecer a individuos o grupos en dificultades o a minorías dentro de la sociedad y abarca principalmente a profesionales como: los trabajadores sociales, los educadores sociales, los psicólogos especializados, los expertos en educación especial o los especialistas en género, que tratan de favorecer la igualdad entre hombres y mujeres en cualquier ámbito, desde los conflictos a nivel laboral en las empresas hasta los problemas de género a nivel doméstico.

EMPLEO DE EMERGENCIA: Se refiere a un empleo de emergencia para los damnificados de cualquier fenómeno natural que a juicio del Gobierno afecte el orden económico, ecológico y social del país, este tipo de empleo es como el esquema de contratación de mano de obra mediante el cual se realizan y ejecutan actividades de rehabilitación y construcción de vivienda e infraestructura, mejora de áreas públicas y demás actividades conexas o complementarias que se requieran para la recuperación de desastres ocasionados por cualquier fenómeno natural.

EMPRENDEDORES: Un emprendedor es una persona que enfrenta, con resolución, acciones difíciles, específicamente en el campo de la economía, negocios o finanzas, es aquel individuo que está dispuesto a asumir un riesgo económico.

EMPLEABILIDAD: Este término hace referencia a las posibilidades que tiene un profesional de encontrar empleo, mediante la creación de nuevas empresas a través del fondo emprender.

FACTIBILIDAD: Se refiere a la disponibilidad de los recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos o metas señalados en un proyecto, a demás el estudio de factibilidad, es una de las primeras etapas del desarrollo de un sistema informático.

FONDO EMPRENDER: Es un Fondo creado por el Gobierno Nacional para financiar iniciativas empresariales que provengan y sean desarrolladas por Emprendedores del SENA.

FONADE: Es la entidad financiera que hace el desembolso que considera correspondiente y posteriormente la Unidad de Emprendimiento se compromete a realizar un acompañamiento de dicha empresa durante el primer año de funcionamiento.

FUENTES DE FINANCIACIÓN: son los fondos con los que cuentan los emprendedores para gestionar recursos económicos para el emprendimiento de las empresas. A demás del Fondo Emprender hay otras entidades que apoyan las ideas empresariales como: Acción Social, Destapafuturo, Capitalia Colombia, Innova, FoMipyme, Colciencias Colombia.

INNOVACION: Se refiere a la creación o modificación de un producto, y su introducción en un mercado.

INGUAPI LA CHIRICANA: Vereda ubicada en el kilometro 21 del municipio de San Andrés deTumaco del departamento de Nariño.

LLUVIA DE IDEAS: Es una herramienta de trabajo grupal que facilita el surgimiento de nuevas ideas de innovación sobre un tema o problema determinado; dando oportunidad de hacer sugerencias sobre un determinado asunto y aprovechando la capacidad creativa de los emprendedores.

MARCO LÓGICO: El enfoque de marco lógico (EML) es una herramienta analítica para la planificación de la gestión de proyectos orientados por objetivos que reflejan el futuro deseado.

POBLACIÓN OBJETIVO: La población a la cuál va dirigida el servicio o bien que ofrecerá la empresa.

PLM: Significa Gestión del Ciclo de Vida del Producto (en inglesProductLifecyde Management), esta es una estrategia empresarial que aplica un conjunto de soluciones informáticas para crear la definición del producto que se va a ofrecer en la empresa para la cual se está elaborando un plan de negocio, en aras de su mejor gestión y optima diseminación en la empresa extendida.

PROYECTOS PRODUCTIVOS: Se refiere a las actividades que desarrollan los emprendedores para alcanzar un determinado objetivo, mediante el proyecto.

PLANES DE NEGOCIO: Es un documento que especifica en lengua escrita un negocio que se pretende iniciar o que ya se ha iniciado; este documento generalmente se apoya en documentos adicionales como el estudio de mercado, técnico, financiero y de organización.

POBLACIONES VULNERABLES: Se define como población en situación de vulnerabilidad, el conjunto de personas o grupos poblacionales que se encuentran en condiciones de fragilidad, bien sea por su condición étnica, de género, edad, capacidad funcional, nivel económico, cultural o violencia y que requieren de una atención especializada por parte de las entidades del Estado (en este caso el

SENA a través del fondo emprender), para favorecer los procesos de inclusión social, donde se reconozca la diferencia y se promueva la equidad.

POBLACION DESPLAZADA: Se refiere a las personas que están en situación de desplazamiento, estas personas mediante la unidad de emprendimiento pueden diseñar y poner en marcha proyectos productivos y planes de negocio en el mercado laboral para que las personas mejoren sus niveles de empleabilidad.

POBLACIÓN DISCAPACITADA (programa Sena incluyente): Se refiere a las personas en condición de discapacidad. “Programa de discapacidad SENA INCLUYENTE”, ellos pueden desarrollar acciones de formación profesional en los 115 Centros de Formación del país, certificación de competencias laborales e intermediación laboral a través de los Centros de Servicio Público de Empleo, haciendo énfasis en la inclusión de este colectivo en los ambientes de aprendizaje del Sena, dependiendo de las capacidades y potencialidades que tienen las personas con discapacidad sensorial, física, cognitiva y mental; de Igual manera se atienden a sobrevivientes de minas antipersonal dentro del convenio que tiene el SENA con el Programa Presidencia del Acción Contra Minas Antipersonas.

RED UNIDOS CONTRA LA POBRESA: Se refiere a un grupo de gestores sociales, estos son los encargados de realizar el acompañamiento a través de sus visitas permanentes a las casas y a través de la información que se suministra para determinar y saber qué necesitan, quiénes son, cuántos son, para focalizar los diferentes programas que ayuden a las familias a superar la pobreza.

RECURSOS ECONÓMICOS: Son los medios materiales o inmateriales que permiten satisfacer ciertas necesidades dentro del proceso productivo o la actividad comercial de una empresa, estos recursos, por lo tanto, son necesarios para el desarrollo de las operaciones económicas, comerciales o industriales.

RECURSOS TECNOLÓGICOS: Entendemos la gestión tecnológica como el manejo de recursos tecnológicos y tecnologías, en un proceso dinámico y evolutivo, con miras a alcanzarlos objetivos del plan de negocio.

RECURSOS MATERIALES: Los recursos materiales son los bienes tangibles que la organización puede utilizar para el logro de sus objetivos.

RECURSOS HUMANOS: Es el trabajo que aporta el conjunto de los empleados o colaboradores del plan de negocio en ejecución.

SMLV: salario mínimo legal vigente.

SEGUIMIENTO: Se refiere al seguimiento que hacen los asesores de la unidad de emprendimiento cuando ya está en ejecución la empresa, mediante el cual se resaltan las fortalezas y debilidades.

UNIDAD PRODUCTIVA (UP): Son unidades que se crean a través del programa jóvenes rurales emprendedores, son los que se identifican como poblaciones vulnerables estas se crean con un capital semilla e insumos que brinda el Sena.

VIABILIDAD: Condición que hace posible el funcionamiento del sistema, proyecto o idea al que califica, atendiendo a sus características tecnológicas y a las leyes de la naturaleza involucradas.

INTRODUCCION

En este trabajo de pasantía se apoyó a los emprendedores del Centro Nacional de Aprendizaje (SENA) del municipio San Andrés de Tumaco en la formulación de planes de negocios y su evaluación, como mecanismo fundamental para acceder a los créditos del Fondo Emprender.

En países en vía de desarrollo es importante tener en cuenta que la escasez de los recursos obliga a ser innovadores, creativos y austeros, siendo imperativo el trabajo basado en proyectos de desarrollo e inversión, que permitan mayor empleabilidad en las poblaciones más vulnerables; teniendo en cuenta los recursos económicos, tecnológicos, materiales y humanos para la solución de las problemáticas sociales y empresariales de una manera eficiente y eficaz.

La formulación y la evaluación de proyectos constituyen solo un momento de la formulación de los planes de negocio, ya que también se debe hacer seguimiento y control de la ejecución del proyecto y sobre todo la formulación de planes de negocios.

El Centro Agroindustrial y Pesquero de la Costa Pacífica-SENA, durante 24 años ha prestado sus servicios en toda su área de cobertura, con fin de aportar crecimiento y desarrollo económico a los municipios de la costa Pacífica Nariñense.

Los servicios brindados están orientados en todas las áreas de formación, especialmente en el área agroindustrial, agroforestal y pesquera; estas acciones dan resultados positivos en lo posible, cuando la ejecución de estos planes de negocios efectuados por la entidad Sena y los emprendedores unen sus esfuerzos de participación que reflejen, no solo, las aspiraciones sectoriales, sino que respondan a los intereses de la comunidad menos favorecida, vinculada en forma directa o indirecta al proceso.

En este orden de ideas, el Centro Nacional de Aprendizaje (SENA) cumple la función que le corresponde al Estado de invertir en el desarrollo social y técnico de los trabajadores colombianos, ofreciendo y ejecutando la formación tecnológica integral por la incorporación de las personas en actividades productivas que contribuyan al crecimiento social, económico y tecnológico del país; todo esto orientado principalmente dentro de sus programas especiales de Emprendimiento, Formación Titulada, Formación Complementaria, Formación para Comunidades Desplazadas y Vulnerables, Ambientes Virtuales de Aprendizaje, Integración con

la educación Media, Jóvenes Rurales Emprendedores, Evaluación y Certificación de Competencias Laborales, Servicio Público de empleo y Relacionamento Corporativo, Aulas móviles de formación, entre otros.

Para efectos del presente trabajo de pasantía se parte de definir; un objetivo general el cual es, apropiarse de la metodología del Fondo Emprender (SENA) para asesorar a los emprendedores en la formulación de proyectos con la metodología del Fondo Emprender, gestión de planes de negocio y orientar la comercialización a precios justos de su producción.

1. MARCO GENERAL DE PASANTIA

1.1 TEMA

Formulación de proyectos y planes de negocios a emprendedores del Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA) del Centro Agroindustrial y Pesquero de Tumaco.

1.2 TITULO

Asesorías en proyectos y planes de negocios a emprendedores del Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA) de San Andrés de Tumaco 2012.

1.3 DESCRIPCION DEL PROBLEMA

El Centro Agroindustrial y Pesquero de la Costa Pacifica–SENA de Tumaco presenta una alta demanda de emprendedores sobre todo en temporadas de subsidios de sostenimiento que son entre el mes de marzo y abril, donde se inscriben la mayor parte ideas de proyectos y de planes de negocio.

Para estas tareas los gestores del SENA no dan abasto para atender a esta gran población de aprendices con ideas de emprendimiento, muchos al no recibir la atención deseada se desaniman y se retiran de la unidad de emprendimiento olvidando o dejando para después la idea de crear su propia empresa; lo cual significa un desaprovechamiento intelectual y de iniciativa empresarial.

No obstante, es de mucha relevancia para el municipio de Tumaco, el cual está siendo muy golpeado por la crisis económica y sobre todo por la ola de violencia que se presenta actualmente y que en gran parte es producto de las pocas oportunidades que tienen las familias Tumaqueñas de mejorar su calidad de vida, la cobertura del SENA en lo referente al tema, es insuficiente; por lo tanto se hace necesario captar y orientar al máximo a todas estas personas con espíritu emprendedor e innovador, para construir una sociedad con mas felicidad y menos violencia, y permitiendo asegurar una estabilidad económica de muchas familias vulnerables del sector y así lograr la reducción de la pobreza y la violencia que padece Tumaco.

Debido a todas estas problemáticas que enfrenta este sector de la costa Pacífica, el Centro Nacional de Aprendizaje (SENA) está tratando de implementar una

política de mayor cobertura y para ello necesita de profesionales externos a la entidad como pasantes para brindar apoyo en todos los programas que maneja como: Formación Titulada, Formación Complementaria, Jóvenes Rurales Emprendedores y Formación para comunidades desplazadas y vulnerables. De acuerdo a estos puntos de referencia es de suma importancia atender en lo máximo a toda esta población emprendedora en mejoras de esta situación.

1.4 FORMULACION DEL PROBLEMA

1.4.1 Pregunta general: ¿Cómo se hará la apropiación de la metodología del Fondo Emprender (SENA) para asesorar a los emprendedores en la formulación, gestión de proyectos productivos; establecer su plan de negocio y propiciar la comercialización a precios justos de su producción?

1.4.2 Preguntas específicas:

- a. ¿Cómo orientar las asesorías y capacitaciones a los jóvenes emprendedores en la formulación de proyectos en base a la metodología establecida por el Centro Nacional de Aprendizaje (SENA) de Tumaco del departamento de Nariño?
- b. ¿Cómo determinar debilidades y ajustes en cada uno de los proyectos presentados por los emprendedores?
- c. ¿Cómo realizar un seguimiento a los proyectos presentados al Fondo Emprender del Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA)?

1.5 JUSTIFICACION

Consientes de la importancia que tiene la formulación de proyectos y planes de negocio de los emprendedores del Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA) de Tumaco, se requiere de pasantes con conocimiento en formulación y evaluación de proyectos y de planes de negocios; de acuerdo a la estructura planteada por la institución comprometida con el desarrollo local y regional; logrando así la gestión de recursos para la ejecución de dichos planes de negocio, para ello es necesario la formulación técnica de los planes de negocios que serán presentados ante el

comité evaluador del fondo emprender; por lo tanto se requiere de asesoría externa a la entidad para lograr el objetivo orientado a ampliar la cobertura.

Son muchas las razones por las cuales se hace este trabajo de pasantía, entre ellas que la información obtenida servicio a la academia, aportándoles a los profesionales experiencia sobre los lineamientos que utiliza el fondo emprender para la formulación de los proyectos y planes de negocios y cómo hacer para que estos se mantengan en el tiempo.

Considerando las potencialidades que posee San Andrés de Tumaco para la ejecución de dichas empresas, denota fortalezas significativas que lo hacen merecedor de un alto grado de importancia para potencializar el crecimiento económico y el desarrollo social, pero para ello se debe impartir una formación que fomente la capacidad de explotación intelectual por los mismos emprendedores, permitiendo la emancipación de la sociedad Tumaqueña como un ente del desarrollo socioeconómico para el Distrito de San Andrés de Tumaco; en este sentido el Servicio nacional de Aprendizaje orienta su política hacia la formación empresarial, formando líderes con capacidades y actitudes de gestión empresarial.

1.6 OBJETIVOS

1.6.1 Objetivo general: Apropiarse de la metodología del Fondo Empreder (SENA) para asesorar a los emprendedores en la formulación, gestión de planes de negocio y orientar la comercialización de su producción a precios justos.

1.6.2 Objetivos específicos:

- a.** Asesorar y capacitar a los jóvenes emprendedores en la formulación de planes de negocio en base a la metodología establecida por el Centro Nacional de Aprendizaje (SENA) de Tumaco del departamento de Nariño.
- b.** Determinar debilidades y ajustes en cada uno de los planes de negocio presentados por los emprendedores.

c. Realizar un seguimiento a los planes de negocio presentados al Fondo Emprender del Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA).

1.7 DELIMITACION DEL PROBLEMA:

1.7.1 Universo de estudio

Está constituido por los emprendedores del Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA) de Tumaco del año 2012.

1.7.2 Espacio geográfico

Las asesorías se harán a emprendedores provenientes del sector urbano y del rural del municipio de San Andrés de Tumaco.

1.7.3 Tiempo empleado en la pasantía

Se realizó el trabajo de pasantía desde el 27 de febrero 2012 hasta el 10 de agosto 2012.

1.8 MARCO DE REFERENCIA:

1.8.1 Marco teórico. La planificación y formulación de cualquier tipo de proyecto, ya sean proyectos productivos y planes de negocio son un proceso de toma de decisiones entre alternativas posibles, como: qué hacer, cómo, cuándo; para racionalizar anticipadamente la combinación óptima de recursos y actividades con el fin de lograr objetivos dados.

Según la ONU (1991) la planificación es un proceso de elección y selección entre cursos alternativos de acción para asignar recursos escasos con el fin de alcanzar objetivos específicos sobre la base del diagnóstico preliminar que cubra todos los factores relevantes que pueden ser identificados.

Los planes de negocios se refieren a “un plan de trabajo con carácter de propuesta que concreta los elementos necesarios para conseguir unos objetivos deseables, su misión es la de prever, orientar y preparar bien el camino de lo que se va a hacer para el desarrollo del mismo”¹. Esto implica que los planes de negocio sean procesos de planeación que permiten anticipar coordinadamente las acciones que se van a realizar para lograr los fines o metas propuestas. Los planes de negocio por tanto tienen una intencionalidad que posibilitan el reconocimiento de un contexto propio y particular de la realidad e indica una serie de técnicas, instrumentos, recursos y tiempos indispensables para su buen desarrollo.

Frente a lo anterior el Sena maneja la metodología del marco lógico, esta es una de las herramientas principales que utilizan las instituciones para diseñar y planificar sus proyectos o programas en el cual es muy importante hacer una distinción entre lo que es conocido como Metodología de Marco Lógico y la Matriz de Marco Lógico. Por consiguiente la Metodología contempla el análisis del problema, el análisis de los involucrados, la jerarquía de objetivos y la selección de una estrategia de implementación óptima; el resultado de este ejercicio es la Matriz de marco lógico, la cual resume lo que el proyecto pretende hacer y cómo hacerlo, cuáles son los supuestos claves y cómo los insumos y productos del proyecto serán monitoreados y evaluados.

Este proceso se concreta en 5 pasos del Marco Lógico, los cuales son:

1. El Análisis de los Involucrados.
2. El Análisis de los Problemas.
3. El Análisis de los Objetivos.
4. El Análisis de las Alternativas.
5. La Matriz del Marco Lógico.

Debido a que esta Metodología es un instrumento de análisis y de toma de decisiones, cuyos principios obligan al emprendedor a examinar de forma sistemática los elementos decisivos de su propuesta, que se resumen en la finalidad que es el objetivo global, el propósito como objetivo específico, los componentes y las actividades que deben mantener entre sí una relación de dependencia directa que van desde los planteamientos formulados en los

¹PEREZ SERRANO, Gloria. Elaboración de proyectos sociales. Casos prácticos. Ediciones Narcea S.A. Madrid, 1996, pág. 89

objetivos hasta las decisiones específicas relacionadas con los recursos que van a requerirse.

Esta metodología contiene:

El árbol de problemas: donde primero hay que resolver la identificación del problema central, esto significa buscar la forma como se debe expresar comprensivamente el tema que deseamos resolver. Para ello, identificamos entre los problemas percibidos por los involucrados cuál es el principal y a partir de éste ordenamos los demás en función de sus relaciones con éste.

Para asegurar un buen planteamiento o identificación del problema central del proyecto, es necesario, en primer lugar, realizar un análisis del conjunto de problemas que perciben tener los involucrados del proyecto para ello se utiliza la herramienta de lluvia de ideas, luego establecer el problema central que afecta a la comunidad, aplicando criterios de prioridad y selectividad.

Algunas pautas son:

- ✚ El problema central es una proposición en sentido negativo: describe una situación insatisfactoria o desaprovechada.
- ✚ El problema central es importante: afecta a gran parte de la población objetivo.
- ✚ Identificar únicamente los problemas existentes, no problemas posibles o potenciales.
- ✚ Las causas y efectos que forman parte del análisis deben girar en torno a un único problema central, lográndose una visión mucho más focalizada que facilitará el diseño del proyecto.
- ✚ Tener una visión clara de la población beneficiaria del proyecto. No confundir la población que está siendo afectada por el problema central, con la población directamente beneficiaria del proyecto (que representa un segmento de la primera)

- ✚ Focalizar un área específica afectada por el Problema Central, siendo importante enfatizar la distinción entre el área total afectada por el problema y el área a ser atendida por el proyecto².

El árbol de objetivos: se construye sobre los resultados obtenidos en el anterior árbol de problemas. Los problemas que habían sido descritos como situaciones negativas percibidas como tal por algunos de los involucrados pasan ahora a ser definidos como estados alcanzados positivos que se establecen sobre la resolución de los problemas anteriormente identificados.

Es decir, los objetivos de desarrollo se construyen sobre la solución de problemas concretos que afectan a personas concretas y cuya definición y relaciones se han establecido en el paso anterior. De esa manera, se trata de construir un árbol de objetivos que, en principio, es un reflejo en positivo del árbol de problemas, donde todas las que eran causas en el árbol de problemas se convierten en medios, los que eran efectos, pasan a ser fines del proyecto y lo que era el problema central se convierte en el objetivo central del proyecto.

Procedimiento:

Paso 1: Convertir el problema central en el propósito u objetivo central del proyecto, teniendo cuidado en la redacción para que exista coherencia.

Paso 2: Convertir las causas inmediatas del problema en medios del proyecto. Los medios para solucionar el problema central del proyecto se obtienen reemplazando cada una de las causas que lo ocasionan por un hecho opuesto, que contribuya a solucionarlo. Dichos medios serán los Componentes del proyecto.

Paso 3: Convertir los efectos del problema en fines del proyecto. Los fines son las consecuencias positivas cuando se alcance el objetivo central, vale decir, cuando se resuelva el problema central identificado.

Paso 4: Se dibuja un árbol que será el inverso en positivo del árbol de problemas y en el que la relación causal ha pasado a convertirse en una relación de carácter instrumental.

²Manual para la presentación de proyectos de Ricardo Müller Eguren Segunda edición 2010

En la medida en que las causas estén bien identificadas, los medios lo estarán y las alternativas serán más acertadas para la resolución del problema y obtención de los fines que persiga el proyecto. Por ello, las causas deben ramificarse todo lo que sea posible para tener mucho más desagregadas las posibles vías de solución al problema en estudio.

Matriz de objetivos: Una vez realizada la priorización de las capacidades y oportunidades, se hará la vez formulado el árbol de problemas, así como planteamiento de un conjunto de alternativas que sirvan de insumo básico y orientador para la definición de las acciones del marco lógico.

Con todo este conocimiento del marco lógico los emprendedores elaboran los proyectos productivos y planes de negocio, para luego presentarlo ante el comité evaluador a espera de la respuesta.

1.8.2. Marco contextual

El Servicio Nacional de Aprendizaje (Sena) de Tumaco está enfocando los planes de negocio hacia los sectores de talla mundial:

- ✓ Impulsar el desarrollo de SECTORES NUEVOS Y EMERGENTES:
 - a) Tercerización de Procesos de Negocios.
 - b) Software y Tecnologías de la Información.
 - c) Cosméticos y Artículos de Aseo.
 - d) Turismo de Salud.

- ✓ Estimular la producción de lo Más y Mejor de lo Bueno SECTORES ESTABLECIDOS:
 - a) Industria de la comunicación gráfica.
 - b) Textiles, Confecciones, Diseño y Moda.
 - c) Energía Eléctrica, Bienes y Servicios Conexos.
 - d) Industria de autopartes y Vehículos.

- ✓ Promover el valor agregado, innovación y desarrollo en SECTORES AGRO:
 - a) Chocolatería, Confitería y sus materias primas.
 - b) Carne Bovina.
 - c) Palma, aceites y grasas vegetales.
 - d) Camaronicultura.

Desde el nivel central se han formulado las siguientes líneas de acción a desarrollarse en las Regionales como la regional de Nariño:

1. Atención a víctimas del conflicto armado
2. Adolescentes y jóvenes vulnerables
3. Atención a personas con discapacidad (programa Sena incluyente)
4. Mujer cabeza de hogar
5. Atención población víctima de minas antipersonal
6. Adulto mayor
7. Atención a la comunidad LGBTI
8. Convenios – poblaciones vulnerables

El programa JOVENES RURALES EMPRENDEDORES (JRE) del SENA, hace parte de la política de CONSTRUCCIÓN DE CAPITAL SOCIAL del país, orientado a menos pobreza, más inclusión social y más emprendimiento rural y cultural para la inclusión económica de personas y comunidades vulnerables en zonas rurales, para lo cual continua desarrollando proyectos productivos unidos a programas de formación encaminados a generar competitividad en el campo Colombiano y mejorar la calidad de vida de las personas en condición de vulnerabilidad de la ruralidad Colombiana. Hoy en día este programa acompaña los procesos y brinda asesoría a pequeños productores agrícolas a través del programa Jóvenes Rurales Emprendedores bajo la coordinación de Jorge Luis Cuevas y con el concurso de instructores como Felipa Tello Granja, que desde su perfil profesional aporta formación en temas contables y la realización de proyectos para que las Unidades Productivas (UP) canalicen recursos económicos de entidades bancarias y organizaciones no gubernamentales, es así como en la vereda de San Pedro del Vino funciona exitosamente una unidad productiva de Cacao, en Vuelta del Gallo una Productora de Harina de Plátano y el “Isla del Gallo” opera Aso arroz, que acaba de conseguir un contrato para la venta de quince mil (15.000) bultos de arroz mensuales, gracias a la gestión de Felipa Tello y del Centro Agroindustrial de la Costa Pacífica SENA Regional Nariño.

JRE está dirigido a Jóvenes del sector rural de 16 a 35 años de los niveles 1 y 2 del SISBEN y población vulnerable sin límite de edad, con atención especial. A través de las acciones del programa Jóvenes Rurales Emprendedores se atenderán con enfoque diferencial a los grupos étnicos como: negritudes, afros descendientes, raizales, palanqueros, las poblaciones vulnerables, beneficiarios de la Red unidos y entre otros, con el fin de mejorar los niveles de inserción laboral y de empleabilidad de este colectivo poblacional.

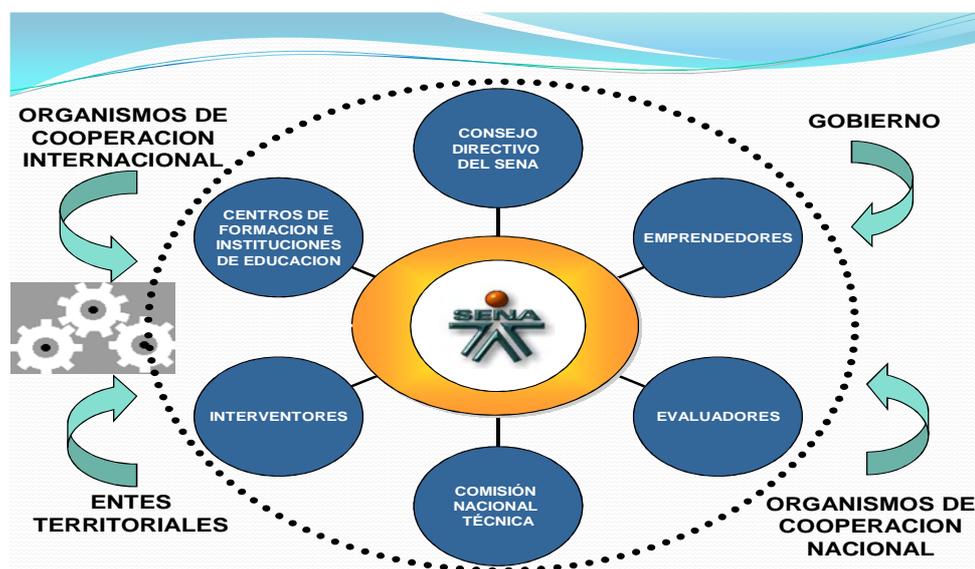
La contribución al fomento y promoción de la innovación, el desarrollo tecnológico y el mejoramiento de la productividad y competitividad de las empresas se realizara a través de la implementación y ajuste de los programas de extensionismo tecnológico en el sector productivo, así como a la modernización empresarial con programas de formación especializada en las empresas:

- Programa de Innovación y Desarrollo Tecnológico Productivo.
- Programa de Fortalecimiento a la Base Tecnológico y de Ingeniería de las Empresas.
- Investigación Aplicada, Innovación y Desarrollo Tecnológico (Convenio SENA-Colciencias).

Lo anterior se hace, con el fin de armonizar la oferta institucional con los retos sociales del Estado Colombiano en beneficio de las poblaciones y comunidades vulnerables históricamente atendidas por el SENA; teniendo en cuenta el marco constitucional, internacional, legal y normativo vigente para las poblaciones vulnerables, se promoverá e impulsara en todos los servicios e instancias del SENA el conocimiento y la gestión con enfoque diferencial e incluyente para las poblaciones vulnerables y programas especiales de Inclusión Social, entre ellos la estrategia de gobierno Red Unidos, en una Dirección de Planeación y Direccionamiento Corporativo Búsqueda continua de oportunidades innovadoras de crecimiento, empleo e igualdad social, reconociendo la diferencia, promoviendo la equidad y apoyando capacidades emprendedoras de estas poblaciones, lo cual les permitirá su inserción laboral, así como favorecer la participación de estas poblaciones en negocios inclusivos y fomentar en ellas las competencias emprendedoras para mejorar sus niveles de empleabilidad.

Esta es la manera como se dinamiza el FONDO EMPRENDER del Servicio Nacional de Aprendizaje a nivel nacional.

Figura 1. Sistema de emprendimiento



Fuente: pág. web del fondo emprendedor

1.8.3 Marco legal

- ✓ El Sena nació junto al gobierno de la junta militar, mediante el decreto de la ley 118 del 21 de junio de 1957, su función principal era brindar información profesional a los trabajadores, jóvenes de la industria, la minera y la agricultura. Realizar cursos complementarios de preparación, perfeccionamientos técnicos para adiestramiento de la organización científica.
- ✓ Ley 1014 de 2006: De fomento a la cultura del emprendimiento, Emprendedor es una persona con capacidad de innovar; entendida esta como la capacidad de generar bienes y servicios de una forma creativa, metódica, ética, responsable y efectiva. Emprendimiento: Una manera de pensar y actuar orientada hacia la creación de riqueza. Es una forma de pensar, razonar y actuar centrada en las oportunidades, planteada con visión global y llevada a cabo mediante un liderazgo equilibrado y la gestión de un riesgo calculado, su resultado es la creación de valor que beneficia a la empresa, la economía y la sociedad.

- ✓ El Fondo Emprender fue creado por la Ley 789 de 2002 en su artículo 40, el Decreto No.934 de 2003, reglamento su funcionamiento y el Acuerdo No.0007 del 13 de Julio de 2004 estableció el reglamento interno, en el que como parte integral del mismo, fueron aprobados los manuales de operación y financiación.

El Congreso de Colombia, decreta: Artículo 1º. *Definiciones*

- a) Cultura: Conjunto de valores, creencias, ideologías, hábitos, costumbres y normas, que comparten los individuos en la organización y que surgen de la interrelación social, los cuales generan patrones de comportamiento colectivos que establece una identidad entre sus miembros y los identifica de otra organización.
- b) Emprendedor: Es una persona con capacidad de innovar; entendida esta como la capacidad de generar bienes y servicios de una forma creativa, metódica, ética, responsable y efectiva.
- c) Emprendimiento: Una manera de pensar y actuar orientada hacia la creación de riqueza. Es una forma de pensar, razonar y actuar centrada en las oportunidades, planteada con visión global y llevada a cabo mediante un liderazgo equilibrado y la gestión de un riesgo calculado, su resultado es la creación de valor que beneficia a la empresa, la economía y la sociedad.
- d) Empresarialidad: Despliegue de la capacidad creativa de la persona sobre la realidad que le rodea. Es la capacidad que posee todo ser humano para percibir e interrelacionarse con su entorno, mediando para ello las competencias empresariales.
- e) Formación para el emprendimiento: La formación para el emprendimiento busca el desarrollo de la cultura del emprendimiento con acciones que buscan entre otros la formación en competencias básicas, competencias laborales, competencias ciudadanas y competencias empresariales dentro del sistema educativo formal y no formal y su articulación con el sector productivo.
- f) Planes de Negocios: Es un documento escrito que define claramente los objetivos de un negocio y describe los métodos que van a emplearse para alcanzar los objetivos.

La educación debe incorporar, en su formación teórica y práctica, lo más avanzado de la ciencia y de la técnica, para que el estudiante esté en capacidad de crear su propia empresa, adaptarse a las nuevas tecnologías y al avance de la ciencia, de igual manera debe actuar como emprendedor desde su puesto de trabajo.

Artículo 2º. *Objeto de la ley.* La presente ley tiene por objeto:

- a) Promover el espíritu emprendedor en todos los estamentos educativos del país, en el cual se propenda y trabaje conjuntamente sobre los principios y valores que establece la Constitución y los establecidos en la presente ley.
- b) Disponer de un conjunto de principios normativos que sienten las bases para una política de Estado y un marco jurídico e institucional, que promuevan el emprendimiento y la creación de empresas.
- c) Crear un marco interinstitucional que permita fomentar y desarrollar la cultura del emprendimiento y la creación de empresas.
- d) Establecer mecanismos para el desarrollo de la cultura empresarial y el emprendimiento a través del fortalecimiento de un sistema público y la creación de una red de instrumentos de fomento productivo.
- e) Crear un vínculo del sistema educativo y sistema productivo nacional mediante la formación en competencias básicas, competencias laborales, competencias ciudadanas y competencias empresariales a través de una cátedra transversal de emprendimiento; entendiéndose como tal, la acción formativa desarrollada en la totalidad de los programas de una institución educativa en los niveles de educación preescolar, educación básica, educación básica primaria, educación básica secundaria, y la educación media, a fin de desarrollar la cultura de emprendimiento.
- f) Inducir el establecimiento de mejores condiciones de entorno institucional para la creación y operación de nuevas empresas.
- g) Propender por el desarrollo productivo de las micro y pequeñas empresas innovadoras, generando para ellas condiciones de competencia en igualdad de oportunidades, expandiendo la base productiva y su capacidad emprendedora, para así liberar las potencialidades creativas de generar trabajo de mejor calidad,

de aportar al sostenimiento de las fuentes productivas y a un desarrollo territorial más equilibrado y autónomo.

h) Promover y direccionar el desarrollo económico del país impulsando la actividad productiva a través de procesos de creación de empresas competentes, articuladas con las cadenas y clústers productivos reales relevantes para la región y con un alto nivel de planeación y visión a largo plazo.

i) Fortalecer los procesos empresariales que contribuyan al desarrollo local, regional y territorial.

j) Buscar a través de las redes para el emprendimiento, el acompañamiento y sostenibilidad de las nuevas empresas en un ambiente seguro, controlado e innovador.

Artículo 3°. Principios generales. Los principios por los cuales se regirá toda actividad de emprendimiento son los siguientes:

a) Formación integral en aspectos y valores como desarrollo del ser humano y su comunidad, autoestima, autonomía, sentido de pertenencia a la comunidad, trabajo en equipo, solidaridad, asociatividad y desarrollo del gusto por la innovación y estímulo a la investigación y aprendizaje permanente.

b) Fortalecimiento de procesos de trabajo asociativo y en equipo en torno a proyectos productivos con responsabilidad social.

c) Reconocimiento de la conciencia, el derecho y la responsabilidad del desarrollo de las personas como individuos y como integrantes de una comunidad.

d) Apoyo a procesos de emprendimiento sostenibles desde la perspectiva social, cultural, ambiental y regional.

Artículo 4°. Obligaciones del Estado. Son obligaciones del Estado para garantizar la eficacia y desarrollo de esta ley, las siguientes:

1. Promover en todas las entidades educativas formales y no formales, el vínculo entre el sistema educativo y el sistema productivo para estimular la eficiencia y la calidad de los servicios de capacitación.

2. Buscar la asignación de recursos públicos para el apoyo a redes de emprendimiento debidamente registradas en el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

3. Buscar la asignación de recursos públicos periódicos para el apoyo y sostenibilidad de las redes de emprendimiento debidamente registradas en el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

4. Buscar acuerdos con las entidades financieras para hacer que los planes de negocios de los nuevos empresarios sirvan como garantía para el otorgamiento de créditos.

5. Establecer acuerdos con las entidades financieras para hacer que los planes de negocios de los nuevos empresarios sirvan como garantía para el otorgamiento de crédito, con el aval, respaldo y compromiso de seguimiento de cualquiera de los miembros que conforman la Red Nacional para el Emprendimiento.

6. Generar condiciones para que en las regiones surjan fondos de inversionistas ángeles, fondos de capital semilla y fondos de capital de riesgo para el apoyo a las nuevas empresas

Las condiciones de beneficiarios del Fondo Emprender se establecen en el Acuerdo 004 del 26 de marzo del 2009, el objetivo del Fondo Emprender es apoyar proyectos productivos que integren los conocimientos adquiridos por los emprendedores en sus procesos de formación con el desarrollo de nuevas empresas, el Fondo Emprender otorga recursos hasta el ciento por ciento (100%) del valor del plan de negocio, de esta manera:

1. Si el plan de negocio genera hasta a tres (3) empleos directos, el monto de los recursos solicitados no superara los ochenta (80) salarios mínimos mensuales legales vigentes (SMLMV).

2. Si el plan de negocio genera de cuatro (4) a cinco (5) empleos directos, el monto de los recursos solicitados no superará los ciento cincuenta (150) salarios mínimos mensuales legales vigentes, SMLMV.

3. Si el plan de negocio genera 6 o más empleos directos, el monto de los recursos solicitados no superará los ciento ochenta (180) salarios mínimos mensuales legales vigentes, SMLMV.

Tabla 1. Asignación de recursos a líderes emprendedores de planes de negocio

| # SMLV | SMLV | VALOR MAXIMO | EMPLEOS |
|--------|------------|----------------|---------|
| 80 | \$ 566.700 | \$ 45.360.000 | 1 A 3 |
| 150 | \$ 566.700 | \$85.005.000 | 4 A 5 |
| 180 | \$ 566.700 | \$ 102.006.000 | 6 O MAS |

Fuente: información de emprendimiento

Los emprendedores pueden presentar los planes de negocios tanto en el fondo emprender como en estas otras entidades financieras.

Figura 2. Fuentes de financiación



Fuente: información de emprendimiento

1.8.4 Marco conceptual

- **AGRO BIOTECNOLOGÍA:** También se denomina biotecnología agrícola, es aquella parte de la Biotecnología que se dedica a aplicar los nuevos conocimientos biológicos a la mejora de las plantas y el ganado, este caso un

grupo de aprendices del SENA que se dedican a identificar más de 200 plantas curativas.

- **ANÁLISIS DE INVOLUCRADOS:** Consiste en identificar a los grupos relacionados directa o indirectamente con el problema que abordará el proyecto, lo que significa conocer qué actores se movilizarán en relación con el proyecto, teniendo en cuenta no solo su posición actual, sino también su posición futura.
- **ÁRBOL DE OBJETIVOS:** Es un análisis que consiste en la identificación del problema central, significa buscar la forma como se debe expresar comprensivamente el tema que deseamos resolver.
- **ÁRBOL DE PROBLEMAS:** Es un análisis que se construye a partir de los resultados obtenidos en el anterior árbol de problemas.
- **ASESORÍAS:** Aconsejar u opinión técnica de que hacer, cómo y cuando en el proyecto.
- **AUDITORIA DE PROYECTOS:** Es un examen comprensivo y constructivo de la estructura organizativa del proyecto y de sus métodos de control, medios de operación y empleo que dé a sus recursos humanos y materiales.
- **AUSTEROS:** Son los emprendedores responsables en relación con el cumplimiento de las normas morales de la elaboración de los proyectos.
- **AULAS MÓVILES:** Este mecanismo de innovación en la generación de oportunidades para el aprendizaje, llega a los lugares apartados del país, por agua y tierra, con tecnología, conectividad, conocimiento, calidad y pertinencia.
- **APROPIARSE:** Empaparse de la metodología del fondo emprender y aprender como los gestores de emprendimiento instruyen a los emprendedores en la elaboración de los proyectos productivos y planes de negocios.
- **CAPACITAR:** Hacer al emprendedor capaz o apto para la formulación del plan de negocio, es decir preparar al emprendedor para formular su proyecto.

- **CAPITAL SEMILLA:** Es el capital que se asigna al emprendedor líder una vez se haya aprobado el plan de negocio para que ponga en marcha la empresa; no es reembolsable, siempre y cuando cumpla con los indicadores de gestión consignados en el respectivo plan de negocio.
- **CENTRO AGROINDUSTRIAL Y PESQUERO DE LA COSTA PACIFICA:** Es el nombre que tiene la sede del SENA en el municipio de San Andrés de Tumaco del Departamento de Nariño.
- **COBERTURA:** Refiere al incrementado población de atención con el programa de inclusión social (población desplazada y vulnerable) de doce municipios: Mallama, Piedrancha, Ricaurte, Barbacoas, Magúí Payán, Roberto Payán, Olaya Herrera, La Tola, Santa Bárbara, Iscuandé, El Charco, Mosquera, Francisco Pizarro y Tumaco.
- **COMUNIDAD LGBTI O GLBT:** Se refiere al grupo que designan colectivamente a lesbianas, gais, bisexuales y personas transgénero, estos entran en el grupo de inclusión ya que es una variante popular en la actualidad.
- **COMITÉ EVALUADOR O EVALUACION DEL PROYECTO:** Se refiere a la última etapa de la formulación del plan de negocio, estos son los evaluadores del Fondo Emprender realizan la evaluación pertinente y dan la aprobación correspondiente el Proyecto.
- **CONSEJO DIRECTIVO NACIONAL:** Es el máximo órgano rector del Servicio Nacional de Aprendizaje Sena.
- **CONVOCATORIAS:** Es el llamado o aviso que se hace generalmente a los emprendedores del SENA para que registren su plan de negocios y sean beneficiados de los recursos que ofrece el fondo emprender.
- **CLUSTERS:** Un Clúster industrial (o simplemente Clúster) es un concepto nacido a principios de la década del 90 como herramienta para el análisis de aquellos factores que permiten a una industria específica incorporar nuevos eslabones en su cadena productiva, los factores que determinan el uso de

nuevas tecnologías en sus procesos, y los factores determinantes de la generación de actividades de aglomeración.

- **DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA:** La identificación del proyecto se fundamenta en el reconocimiento del problema, la explicación de los aspectos principales de éste y el planteamiento de las posibles alternativas de solución, es decir, nace con la identificación de un problema y termina con la identificación de alternativas de solución.
- **EFICIENTE:** Es la capacidad de disponer de alguien o de algo para conseguir un efecto determinado, no es lo mismo que eficacia.
- **EFICAZ:** Es la capacidad de lograr un efecto deseado, esperado o anhelado.
- **EJECUCIÓN:** Realización y puesta en marcha del plan de negocio.
- **EMPLEO SOCIAL:** Se define como el realizado con la intención de favorecer a individuos o grupos en dificultades o a minorías dentro de la sociedad y abarca principalmente a profesionales como: los trabajadores sociales, los educadores sociales, los psicólogos especializados, los expertos en educación especial o los especialistas en género, que tratan de favorecer la igualdad entre hombres y mujeres en cualquier ámbito, desde los conflictos a nivel laboral en las empresas hasta los problemas de género a nivel doméstico.
- **EMPLEO DE EMERGENCIA:** Se refiere a un empleo de emergencia para los damnificados de cualquier fenómeno natural que a juicio del Gobierno afecte el orden económico, ecológico y social del país, este tipo de empleo es como el esquema de contratación de mano de obra mediante el cual se realizan y ejecutan actividades de rehabilitación y construcción de vivienda e infraestructura, mejora de áreas públicas y demás actividades conexas o complementarias que se requieran para la recuperación de desastres ocasionados por cualquier fenómeno natural.
- **EMPRENDEDORES:** Un emprendedor es una persona que enfrenta, con resolución, acciones difíciles, específicamente en el campo de la economía, negocios o finanzas, es aquel individuo que está dispuesto a asumir un riesgo económico.

- **EMPLEABILIDAD:** Este término hace referencia a las posibilidades que tiene un profesional de encontrar empleo, mediante la creación de nuevas empresas a través del fondo emprender.
- **FACTIBILIDAD:** Se refiere a la disponibilidad de los recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos o metas señalados en un proyecto, a demás el estudio de factibilidad, es una de las primeras etapas del desarrollo de un sistema informático.
- **FONDO EMPRENDER:** Es un Fondo creado por el Gobierno Nacional para financiar iniciativas empresariales que provengan y sean desarrolladas por alumnos del SENA.
- **FONADE:** Es la entidad financiera que hace el desembolso que considera correspondiente y posteriormente la Unidad de Emprendimiento se compromete a realizar un acompañamiento de dicha empresa durante el primer año de funcionamiento.
- **FUENTES DE FINANCIACIÓN:** son los fondos con los que cuentan los emprendedores para gestionar recursos económicos para el emprendimiento de las empresas. A demás del Fondo Emprender hay otras entidades que apoyan las ideas empresariales como: Acción Social, Destapafuturo, Capitalia Colombia, Innova, FoMipyme, Colciencias Colombia.
- **INNOVACION:** Se refiere a la creación o modificación de un producto, y su introducción en un mercado.
- **INGUAPI LA CHIRICANA:** Vereda ubicada en el kilometro 21 del municipio de San Andrés deTumaco del departamento de Nariño.
- **LLUVIA DE IDEAS:** Es una herramienta de trabajo grupal que facilita el surgimiento de nuevas ideas de innovación sobre un tema o problema determinado; dando oportunidad de hacer sugerencias sobre un determinado asunto y aprovechando la capacidad creativa de los emprendedores.
- **MARCO LÓGICO:** El enfoque de marco lógico (EML) es una herramienta analítica para la planificación de la gestión de proyectos orientados por objetivos que reflejan el futuro deseado.

- **POBLACIÓN OBJETIVO:** La población a la cuál va dirigida el servicio o bien que ofrecerá la empresa.
- **PLM:** Significa Gestión del Ciclo de Vida del Producto (en ingles Product Lifecycle Management), esta es una estrategia empresarial que aplica un conjunto de soluciones informáticas para crear la definición del producto que se va a ofrecer en la empresa para la cual se está elaborando un plan de negocio, en aras de su mejor gestión y optima diseminación en la empresa extendida.
- **PROYECTOS PRODUCTIVOS:** Se refiere a las actividades que desarrollan los emprendedores para alcanzar un determinado objetivo, mediante el proyecto.
- **PLANES DE NEGOCIO:** Es un documento que especifica en lengua escrita un negocio que se pretende iniciar o que ya se ha iniciado; este documento generalmente se apoya en documentos adicionales como el estudio de mercado, técnico, financiero y de organización.
- **POBLACIONES VULNERABLES:** Se define como población en situación de vulnerabilidad, el conjunto de personas o grupos poblacionales que se encuentran en condiciones de fragilidad, bien sea por su condición étnica, de género, edad, capacidad funcional, nivel económico, cultural o violencia y que requieren de una atención especializada por parte de las entidades del Estado (en este caso el SENA a través del fondo emprender), para favorecer los procesos de inclusión social, donde se reconozca la diferencia y se promueva la equidad.
- **POBLACION DESPLAZADA:** Se refiere a las personas que están en situación de desplazamiento, estas personas mediante la unidad de emprendimiento pueden diseñar y poner en marcha proyectos productivos y planes de negocio en el mercado laboral para que las personas mejoren sus niveles de empleabilidad.
- **POBLACIÓN DISCAPACITADA (Programa Sena Incluyente):** Se refiere a las personas en condición de discapacidad. “Programa de discapacidad SENA INCLUYENTE”, ellos pueden desarrollar acciones de formación profesional en los 115 Centros de Formación del país, certificación de competencias laborales

e intermediación laboral a través de los Centros de Servicio Público de Empleo, haciendo énfasis en la inclusión de este colectivo en los ambientes de aprendizaje del Sena, dependiendo de las capacidades y potencialidades que tienen las personas con discapacidad sensorial, física, cognitiva y mental; de Igual manera se atienden a sobrevivientes de minas antipersonal dentro del convenio que tiene el SENA con el Programa Presidencia del Acción Contra Minas Antipersonas.

- **RED UNIDOS CONTRA LA POBRESA:** Se refiere a un grupo de gestores sociales, estos son los encargados de realizar el acompañamiento a través de sus visitas permanentes a las casas y a través de la información que se suministra para determinar y saber qué necesitan, quiénes son, cuántos son, para focalizar los diferentes programas que ayuden a las familias a superar la pobreza.
- **RECURSOS ECONÓMICOS:** Son los medios materiales o inmateriales que permiten satisfacer ciertas necesidades dentro del proceso productivo o la actividad comercial de una empresa, estos recursos, por lo tanto, son necesarios para el desarrollo de las operaciones económicas, comerciales o industriales.
- **RECURSOS TECNOLÓGICOS:** Entendemos la gestión tecnológica como el manejo de recursos tecnológicos y tecnologías, en un proceso dinámico y evolutivo, con miras a alcanzarlos objetivos del plan de negocio.
- **RECURSOS MATERIALES:** Los recursos materiales son los bienes tangibles que la organización puede utilizar para el logro de sus objetivos.
- **RECURSOS HUMANOS:** Es el trabajo que aporta el conjunto de los empleados o colaboradores del plan de negocio en ejecución.
- **SMLV:** salario mínimo legal vigente.
- **SEGUIMIENTO:** Se refiere al seguimiento que hacen los asesores de la unidad de emprendimiento cuando ya está en ejecución la empresa, mediante el cual se resaltan las fortalezas y debilidades.

- **UNIDAD PRODUCTIVA (UP):** Son unidades que se crean a través del programa jóvenes rurales emprendedores, son los que se identifican como poblaciones vulnerables estas se crean con un capital semilla e insumos que brinda el Sena.
- **VIABILIDAD:** Condición que hace posible el funcionamiento del sistema, proyecto o idea al que califica, atendiendo a sus características tecnológicas y a las leyes de la naturaleza involucradas.

2. METODOLOGIA

Este trabajo pertenece a un tipo de investigación descriptiva, analítica y propositiva; descriptiva en cuanto toma de la realidad existente, lo necesario para el desarrollo de este trabajo de pasantía, analítica por que interpreta la realidad encontrada y propositiva porque al final sugiere alternativas de mejoramiento a la problemática encontrada.

2.1 TIPO DE ESTUDIO

Inductivo: porque mediante las asesorías se estimulo a los emprendedores a formular proyectos y planes de negocio de acuerdo a la metodología del Fondo Emprender, pasando de un conocimiento de grado particular a uno de grado general y de esta manera permitir que las ideas de emprendimiento por parte de los emprendedores se hagan realidad mediante la creación de nuevas empresas.

2.2 POBLACIÓN Y MUESTRA

Este trabajo en cuanto a la asesoría se desarrollo con los emprendedores que están iniciando sus ideas de plan de negocios.

En Emprendimiento se apoyó a los 7 Gestores/Asesores, los cuales brindaron asesorías a 55 grupos de emprendedores, de los cuales se asignaron a la pasante 10 grupos como muestra para brindarles asesorías personalizadas (según los lineamientos del líder de emprendimiento).

2.3 DISEÑO Y PROCEDIMIENTO

En primera instancia se recurrió a documentos de información secundaria, terciaria y primaria en cuanto a la información que proporcionó el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA).

3. OBJETIVOS, RESULTADOS Y ACTIVIDADES

Se retoman los objetivos generales y específicos de la propuesta del trabajo de pasantía para demostrar cuales de los objetivos se lograron.

3.1 OBJETIVO GENERAL: Apropiarse de la metodología del Fondo Emprender (SENA) para asesorar a los emprendedores en la formulación, gestión de planes de negocio y orientar la comercialización de su producción a precios justos.

3.1.1 Resultados generales

- ✚ Primero que todo se apropió la metodología del Fondo Emprender (SENA) para asesorar a los emprendedores en la formulación, gestión de planes de negocio y orientar la comercialización de su producción a precios justos; la apropiación de la metodología se hizo durante los días 27, 28 y 29 de febrero al iniciar la pasantía.
- ✚ Esta inducción la realizó la profesional ingeniera agroindustrial Carmen Angulo Cortes, la cual actualmente es Gestora/Asesora de emprendedores del Centro Agroindustrial y Pesquero de la Costa Pacífica en el área de Formación Titulada y a su vez asesora de este trabajo de pasantía en la emprendimiento.
- ✚ La asesora brindó conocimiento e información clave sobre la manera de como se trabaja en la unidad de emprendimiento, de cómo se dictan las asesorías y las etapas del proceso de formulación de los planes de negocios.
- ✚ Para lo anterior se utilizó los formatos de inscripción de los planes de negocios, formatos de asistencias a las asesorías, actas de compromisos por parte de los emprendedores, la página web del fondo emprendre (ver anexos).

3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

a. Asesorar y capacitar a los jóvenes emprendedores en la formulación de planes de negocio en base a la metodología establecida por el Centro Nacional de Aprendizaje (SENA) de Tumaco del departamento de Nariño.

- b.** Determinar debilidades y ajustes en cada uno de los planes de negocio presentados por los emprendedores.
- c.** Realizar un seguimiento a los planes de negocio presentados al Fondo Emprender del Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA).

3.2.1 Resultados específicos

- a.** Al mismo tiempo que se brindaban las asesorías, también, se capacitaban a los emprendedores enseñándoles como formular su plan de negocio. Estos son los planes de negocios asesorados y su respectivo control de horas asesoradas:

Cuadro 1: Asesorías al plan de negocio Procacao la Unión

| | | | | |
|---|--|---|---|--------------------------|
|  SISTEMA INTEGRADO DE MEJORA CONTINUA INSTITUCIONAL | Formato de registro de asesoría F004-P003-11 VERSION 001 PROCESO GESTION PARA EL EMPLEO Y EMPRENDIMIENTO PROCEDIMIENTO GESTION PARA EL EMPRENDIMIENTO | | | |
| | NOMBRE DEL PROYECTO O DE LA EMPRESA | EMPRENDEDOR O EMPRESARIO | GESTOR | UNIDAD DE EMPRENDIMIENTO |
| PROCESADORA Y COMERCIALIZADORA DE CACAO "PROCACAO" | FERNANDO VELEZ MACUAZE | TITULAR: FELIPA TELLO PASANTE: NATALY NAZARENO | CENTRO AGROINDUSTRIAL Y PESQUERO DE LA COSTA PACIFICA | NARIÑO |

| Fecha(d/m/a) | Horas de asesorías | | Cantidad de horas | Horas acumuladas | Acción realizada | compromiso | Fecha de próxima sección (d/m/a) |
|--------------|--------------------|-----------|-------------------|------------------|---|---|----------------------------------|
| | Inicio | Fin | | | | | |
| 02/05/2012 | 08:00 a.m | 11:00 a.m | 3 | 3 | Inscripción del plan de negocio y explicación de objetivos | Entrega de objetivos | 04/05/2012 |
| 04/05/2012 | 08:00 a.m | 10:30 a.m | 2 ½ | 5 ½ | Explicación de la justificación, antecedentes y análisis del sector | Análisis de mercados y formulación de encuestas | 10/05/2012 |
| 10/05/2012 | 08:30 a.m | 11:30 a.m | 3 | 8 ½ | Identificación del mercado potencial, mercado objetivo y formulación de encuestas | Cálculos de la muestra | 22/05/2012 |
| 22/05/2012 | 08:30 a.m | 12:00 a.m | 3 1/2 | 12 | Revisión del numero consumidores | Análisis de investigación de mercados | 23/05/2012 |

| | | | | | | | |
|------------|-----------|-----------|-----|------|--|---|------------|
| | | | | | a encuestar y Justificación de mercados | y análisis de la competencia | |
| 23/05/2012 | 08:00 a.m | 11:00 a.m | 3 | 15 | Concepto del producto y elaboración de fichas técnicas. | Estrategias de mercados | 25/05/2012 |
| 25/05/2012 | 08:30 a.m | 09:30 a.m | 1 | 16 | Explicación de los costos de producción, infraestructura y análisis DOFA | Explicación de los costos de producción, infraestructura y análisis DOFA | 28/05/2012 |
| 28/05/2012 | 09:00 a.m | 11:00 a.m | 2 | 18 | Proyecciones de ventas, políticas de cartera y organismos de apoyo. | Estructura organizacional y gastos de administración | 28/05/2012 |
| 28/05/2012 | 03:00 p.m | 05:00 p.m | 2 | 20 | Estructura organizacional y gastos de administración | Finanzas, plan operativo, metas sociales e impactos ambientales y sociales. | 01/06/2012 |
| 01/06/2012 | 09:00 a.m | 12:00 m | 3 | 23 | Revisión de las finanzas, plan operativos, metas sociales e impactos | Resumen ejecutivo | 02/06/2012 |
| 02/06/2012 | 08:00 a.m | 11:30 a.m | 3 ½ | 26 ½ | Resumen ejecutivo | Realizar ajustes y presentar las intenciones de compras. | 06/06/2012 |
| 05/06/2012 | 10:00 a.m | 11:00 a.m | 1 | 27 ½ | Finalización del proyecto y subida del proyecto completo a la plataforma del | - | - |

| | | | | | | | |
|----------------|--|--|--|-------------------------------------|--------------------|--|--|
| | | | | | fondo emprender | | |
| Observaciones: | | | | Asesor de Apoyo o Líder Responsable | | | |

Cuadro 2: Asesorías al plan de negocio Panadería y Repostería las Delicias

| | | | | |
|---|--|---|--|--------------------------|
|  SISTEMA INTEGRADO DE MEJORA CONTINUA INSTITUCIONAL | Formato de registro de asesoría F004-P003-11 VERSION 001 PROCESO GESTION PARA EL EMPLEO Y EMPRENDIMIENTO PROCEDIMIENTO GESTION PARA EL EMPRENDIMIENTO | | | |
| | NOMBRE DEL PROYECTO O DE LA EMPRESA | EMPRENDEDOR O EMPRESARIO | GESTOR | UNIDAD DE EMPRENDIMIENTO |
| PANADERIA Y REPOSTERIA LAS DELICIAS | ESTER PERLAZA Y HADER CASTRO | TITULAR: FELIPA TELLO PASANTE: NATALY NAZARENO | CENTRO AGROINDUSTRIAL Y PESQUERO DE LA COSTA PACIFICA | NARIÑO |

| Fecha(d/m/a) | Horas de asesorías | | Cantidad de horas | Horas acumuladas | Acción realizada | compromiso | Fecha de próxima sección (d/m/a) |
|--------------|--------------------|-----------|-------------------|------------------|--|---|----------------------------------|
| | Inicio | Fin | | | | | |
| 28/03/2012 | 10:00 a.m | 11:00 a.m | 1 | 1 | Inscripción y asesoría sobre el plan de negocio | Formular objetivos y justificación | 29/03/2012 |
| 29/03/2012 | 10:30 a.m | 12:00 m | 1 ½ | 2 ½ | Corrección de los objetivos y replanteamiento | Ajustar los objetivos y justificación | 13/04/2012 |
| 13/04/2012 | 09:00 a.m | 11:00 a.m | 2 | 4 ½ | Explicación de los antecedentes, del análisis del sector y mercados | Antecedentes, análisis del sector e identificación de mercados potencial y objetivo | 16/04/2012 |
| 16/04/2012 | 08:00 a.m | 10:00 a.m | 2 | 6 ½ | Revisión de los Antecedentes, análisis del sector e identificación de mercados | Formular encuestas y aplicar la formula de muestreo aleatorio | 17/04/2012 |

| | | | | | | | |
|------------|-----------|-----------|-----|-----------|--|---|------------|
| | | | | | potencial y objetivo. Justificación del mercado potencial y objetivo | | |
| 17/04/2012 | 09:00 a.m | 10:00 a.m | 1 | 7 ½ | Corrección de los formatos de encuestas | Análisis de resultados y análisis de la competencia | 23/04/2012 |
| 23/04/2012 | 09:30 a.m | 12:30 m | 3 | 10 ½ | Revisión del estudio de mercado, análisis de la competencia | Parte operativa y fichas técnicas del producto | 26/04/2012 |
| 26/04/2012 | 09:30 a.m | 12:30 m | 3 | 13 ½ | Revisión de los conceptos de productos y fichas técnicas | Plan productivo y cotizaciones de requerimientos | 27/04/2012 |
| 30/04/2012 | 10:00 a.m | 11:30 a.m | 1 ½ | 15 | Correcciones del plan productivo de gastos de requerimientos | Proyecciones de ventas y justificación | 02/05/2012 |
| 04/05/2012 | 11:00 a.m | 01:00 p.m | 2 | 17 | Revisión de las proyecciones, infraestructura y cotizaciones | Estructura organizacional y de producción | 11/05/2012 |
| 14/05/2012 | 08:00 a.m | 21:00 m | 4 | 21 | Ajustes en la estructura organizacional | Realizar las finanzas | 19/05/2012 |
| 19/05/2012 | 03:00 p.m | 05:00 p.m | 2 | 23 | Plan de compras | Ajustar el plan de compras | 25/05/2012 |
| 25/05/2012 | 10:00 a.m | 12:00 m | 2 | 25 | Correcciones y ajustes de las finanzas | Impactos económico, regional, social y ambiental | 28/05/2012 |
| 28/05/2012 | 08:00 a.m | 11:00 a.m | 3 | 28 | Revisión y ajuste del plan de negocio completo | Resumen ejecutivo | 28/05/2012 |
| 28/05/2012 | 02:00 p.m | 04:00 p.m | 2 | 30 | Finalización del plan de negocio y subida del proyecto | - | - |

| | | | | | | | |
|----------------|--|--|--|-------------------------------------|---|--|--|
| | | | | | completo a la plataforma del fondo emprender | | |
| | | | | | | | |
| Observaciones: | | | | Asesor de Apoyo o Líder Responsable | | | |

Cuadro 3. Asesorías al plan de negocio Cría Ecológica de Gallinas Ponedoras y Producción de Abono Orgánico

| | | | | |
|---|-----------------------------------|---|--|---------------|
|  <p>SISTEMA INTEGRADO DE MEJORA CONTINUA INSTITUCIONAL</p> | | <p>Formato de registro de asesoría</p> <p>F004-P003-11 VERSION 001</p> <p>PROCESO GESTION PARA EL EMPLEO Y EMPRENDIMIENTO</p> <p>PROCEDIMIENTO GESTION PARA EL EMPRENDIMIENTO</p> | | |
| NOMBRE DEL PROYECTO O DE LA EMPRESA | EMPRENDEDOR O EMPRESARIO | GESTOR | UNIDAD DE EMPRENDIMIENTO | REGIONAL |
| CRIA ECOLOGICA DE GALLINAS PONEDORAS Y PRODUCCION DE ABONO ORGANICO | RUBY NEISY RIVERA MAIRONGO | TITULAR: FELIPA TELLO PASANTE: NATALY NAZARENO | CENTRO AGROINDUSTRIAL Y PESQUERO DE LA COSTA PACIFICA | NARIÑO |

| Fecha(d/m/a) | Horas de asesorías | | Cantidad de horas | Horas acumuladas | Acción realizada | compromiso | Fecha de próxima sección (d/m/a) |
|--------------|--------------------|-----------|-------------------|------------------|--|---|----------------------------------|
| | Inicio | Fin | | | | | |
| 26/04/2012 | 02:30 p.m | 03:30 p.m | 1 | 1 | Inscripción del plan de negocios y explicación de los objetivos y justificación | Formular los objetivos y justificación | 24/04/2012 |
| 27/04/2012 | 02:30 p.m | 04:30 p.m | 2 | 3 | Revisión y reformulación de objetivos y justificación, explicación de antecedentes, análisis del sector e identificación de mercados | Hacer el análisis del sector, análisis de la estructura del mercado | 27/04/2012 |
| 27/04/2012 | 09:00 | 11:00 | 2 | 5 | Revisión del sector, análisis | Aplicación de la formula de | 11/05/2012 |

| | | | | | | | |
|----------------|-----------|-----------|-----|------|---|---|------------|
| | a.m | a.m | | | de la estructura del mercado y formulación de encuestas a aplicar | muestreo aleatorio | |
| 11/05/2012 | 03:30 p.m | 05:00 p.m | 1 ½ | 6 ½ | Análisis de resultados del estudio de mercado | Justificación de mercados potencial y objetivo | 15/05/2012 |
| 15/05/2012 | 09:30 a.m | 10:30 a.m | 1 | 7 ½ | Concepto de los productos | Fichas técnicas de los productos | 23/05/2012 |
| 23/05/2012 | 02:00 p.m | 04:00 p.m | 2 | 9 ½ | Estrategias de mercado | Ajustar estrategias de mercado y hacer las proyecciones de ventas | 25/05/2012 |
| 25/05/2012 | 02:00 p.m | 05:00 p.m | 3 | 12 ½ | Plan de compras | Estructura organizacional y costos administrativos | 05/06/2012 |
| | | | | | | | |
| Observaciones: | | | | | Asesor de Apoyo o Líder Responsable | | |

Cuadro 4. Asesorías al plan de negocio Hamburguesas Lucrecia

| | | | | | |
|---|--|--|--|--|--------------------------|
|  SISTEMA INTEGRADO DE MEJORA CONTINUA INSTITUCIONAL | | Formato de registro de asesoría F004-P003-11 VERSION 001 PROCESO GESTION PARA EL EMPLEO Y EMPRENDIMIENTO PROCEDIMIENTO GESTION PARA EL EMPRENDIMIENTO | | | |
| | | NOMBRE DEL PROYECTO O DE LA EMPRESA | EMPRENDEDOR O EMPRESARIO | GESTOR | UNIDAD DE EMPRENDIMIENTO |
| HAMBURGUESAS LUCRECIA | | NIVER GERMAN MEZA | TITULAR: CARMEN ANGULO PASANTE: NATALY NAZARENO | CENTRO AGROINDUSTRIAL Y PESQUERO DE LA COSTA PACIFICA | NARIÑO |

| Fecha(d/m/a) | Horas de asesorías | | Cantidad de horas | Horas acumuladas | Acción realizada | Compromiso | Fecha de próxima sección (d/m/a) |
|--------------|--------------------|-----------|-------------------|------------------|--|--|----------------------------------|
| | Inicio | Fin | | | | | |
| 30/03/2012 | 08:30 a.m | 09:30 a.m | 1 | 1 | inscripción del plan de negocios y explicación de los objetivos y justificación | formular objetivos y justificación | 26/04/2012 |
| 03/05/2012 | 09:00 a.m | 12:00 m | 2 | 3 | Reformulación de objetivos y justificación y explicación de antecedentes, análisis del sector. | Investigar antecedentes del proyecto y análisis del sector | 15/05/2012 |
| 26/04/2012 | 10:00 a.m | 12:00 a.m | 2 | 5 | Corrección de los antecedentes y análisis del sector | Investigar la estructura del sector al que pertenece el proyecto | 30/04/2012 |
| 30/04/2012 | 10:00 a.m | 12:30 m | 2 | 7 | Identificación de mercado | justificación de mercado | 03/05/2012 |

| | | | | | | | |
|----------------|-----------|-----------|---|-----------|---|--|------------|
| | | | | | potencial y mercado objetivo | potencial y objetivo | 12 |
| 15/05/2012 | 08:00 a.m | 11:00 a.m | 3 | 10 | Formulación de encuestas y aplicación de la formula de muestreo aleatorio | Aplicación de encuestas y análisis de resultados | 29/05/2012 |
| | | | | | | | |
| | | | | | | | |
| Observaciones: | | | | | Asesor de Apoyo o Líder Responsable | | |

Cuadro 5. Asesorías al plan de negocio Montaje para la construcción de estanque para la Cría de Camarón

| | | | | |
|---|----------------------------|--|--|---------------|
|  SISTEMA INTEGRADO DE MEJORA CONTINUA INSTITUCIONAL | | Formato de registro de asesoría F004-P003-11 VERSION 001 PROCESO GESTION PARA EL EMPLEO Y EMPRENDIMIENTO PROCEDIMIENTO GESTION PARA EL EMPRENDIMIENTO | | |
| NOMBRE DEL PROYECTO O DE LA EMPRESA | EMPRENDEDOR O EMPRESARIO | GESTOR | UNIDAD DE EMPRENDIMIENTO | REGIONAL |
| MONTAJE PARA LA CONSTRUCCION DE ESTANQUE PARA LA CRIA DE CAMARON | JESUS MARIA QUIJANO | TITULAR: PIEDAD DELGADO PASANTE: NATALY NAZARENO | CENTRO AGROINDUSTRIAL Y PESQUERO DE LA COSTA PACIFICA | NARIÑO |

| Fecha(d/m/a) | Horas de asesorías | | Cantidad de horas | Horas acumuladas | Acción realizada | compromiso | Fecha de próxima sección (d/m/a) |
|--------------|--------------------|-----------|-------------------|------------------|---|---|----------------------------------|
| | Inicio | Fin | | | | | |
| 20/03/2012 | 08:00 a.m | 12:00 m | 4 | 4 | Se visito a la primera dama del municipio Silena Dajome para conseguir cofinanciación para este proyecto. | Hacer una descripción del plan de negocio | 27/03/2012 |
| 27/03/2012 | 08:00 a.m | 12:00 m | 4 | 8 | Formulación de los objetivos y justificación del proyecto | Traer al otro compañero para inscribirlo en el proyecto | 09/04/2012 |
| 09/04/2012 | 08:00 a.m | 10:00a.m | 2 | 10 | Se incluyo al compañero | visitar terreno | 13/04/2012 |
| 13/04/2012 | 03:00 p.m | 06:00 p.m | 3 | 13 | Se visito el terreno con el ingeniero acuícola y se trazaron | Organizar un grupo de 30 emprendedores para | 16/04/2012 |

| | | | | | | | |
|----------------|-----------|-----------|---|-----------|---|---|------------|
| | | | | | tareas de elaboración de presupuesto | de hacer un curso del Sena y formular los objetivos y justificación | |
| 16/04/2012 | 02:00 p.m | 06:00 p.m | 4 | 17 | Elaboración del presupuesto | Análisis del sector, de mercados y competencia | 17/04/2012 |
| 17/04/2012 | 10:00 a.m | 12:00 m | 2 | 19 | Plan de producción y gastos admón. | finanzas | 23/04/2012 |
| 24/04/2012 | 04:00 p.m | 06:00 p.m | 2 | 22 | Metas del proyecto | Resumen ejecutivo | 09/05/2012 |
| 09/05/2012 | 09:00 a.m | 12:00 m | 3 | 25 | Ajustes del plan de negocio y del resumen ejecutivo | - | - |
| Observaciones: | | | | | Asesor de Apoyo o Líder Responsable | | |

Cuadro 6. Asesorías al plan de negocio Concentrado de Jugos de Frutas

| | | | | |
|---|----------------------------|--|--|---------------|
|  SISTEMA INTEGRADO DE MEJORA CONTINUA INSTITUCIONAL | | Formato de registro de asesoría F004-P003-11 VERSION 001 PROCESO GESTION PARA EL EMPLEO Y EMPRENDIMIENTO PROCEDIMIENTO GESTION PARA EL EMPRENDIMIENTO | | |
| NOMBRE DEL PROYECTO O DE LA EMPRESA | EMPRENDEDOR O EMPRESARIO | GESTOR | UNIDAD DE EMPRENDIMIENTO | REGIONAL |
| CONCENTRADO DE JUGOS DE FRUTAS, BOROJO, GUANABANA, CIRUELO. | REINER LUIS CAICEDO | TITULAR: PIEDAD DELGADO PASANTE: NATALY NAZARENO | CENTRO AGROINDUSTRIAL Y PESQUERO DE LA COSTA PACIFICA | NARIÑO |

| Fecha(d/m/a) | Horas de asesorías | | Cantidad de horas | Horas acumuladas | Acción realizada | compromiso | Fecha de próxima sección (d/m/a) |
|--------------|--------------------|-----------|-------------------|------------------|--|--|----------------------------------|
| | Inicio | Fin | | | | | |
| 28/03/2012 | 05:00 p.m | 06:00 p.m | 1 | 1 | Inscripción del plan de negocio, actas y formatos de asesorías | Traer la documentación del proyecto | 11/04/2012 |
| 11/04/2012 | 10:00 a.m | 12:00 m | 2 | 3 | Formulación de objetivos y justificación | análisis del sector, justificación y antecedentes | 18/04/2012 |
| 18/04/2012 | 10:00 a.m | 12:00 m | 2 | 5 | Corrección del análisis del sector, justificación y antecedentes | Investigar la estructura económica del sector al que pertenece el proyecto | 03/05/2012 |
| 03/05/2012 | 10:00 | 12:00 | 2 | 7 | Identificación | Formulación | 09/05/2012 |

| | | | | | | | |
|----------------|-----------|-----------|---|-----------|--|---|------------|
| | a.m | m | | | del mercado potencial y objetivo y justificación de los mercados | de encuestas y aplicación de la formula de muestreo aleatorio | |
| 09/05/2012 | 02:00 p.m | 04:00 p.m | 2 | 9 | Se realizo las encuestas (estudio de mercado) | Análisis de resultados del estudio de mercado | 29/05/2012 |
| 29/05/2012 | 08:00 a.m | 11:00 a.m | 3 | 12 | Análisis de competencias, | Cotizaciones de costos | 30/05/2012 |
| 30/05/2012 | 08:00 a.m | 01:00 p.m | 5 | 17 | Presupuestación del plan productivo y gastos de admón. | finanzas | 02/06/2012 |
| 02/06/2012 | 02:00 p.m | 06:00 p.m | 4 | 21 | Resumen ejecutivo | Ajustes del proyecto | 12/06/2012 |
| 12/06/2012 | 09:00 a.m | 01:00 p.m | 4 | 25 | Revisión total del proyecto | - | |
| Observaciones: | | | | | Asesor de Apoyo o Líder Responsable | | |

Cuadro 7. Asesorías al plan de negocio Asoarroz

| | | | | |
|---|------------------------------------|--|--|---------------|
|  SISTEMA INTEGRADO DE MEJORA CONTINUA INSTITUCIONAL | | Formato de registro de asesoría F004-P003-11 VERSION 001 PROCESO GESTION PARA EL EMPLEO Y EMPRENDIMIENTO PROCEDIMIENTO GESTION PARA EL EMPRENDIMIENTO | | |
| NOMBRE DEL PROYECTO O DE LA EMPRESA | EMPRENDEDOR O EMPRESARIO | GESTOR | UNIDAD DE EMPRENDIMIENTO | REGIONAL |
| ASOARROZ "FRANCISCO PIZARRO" | JESUS AMADO RAMÍREZ PERALTA | TITULAR: FELIPA TELLO PASANTE: NATALY NAZARENO | CENTRO AGROINDUSTRIAL Y PESQUERO DE LA COSTA PACIFICA | NARIÑO |

| Fecha(d/m/a) | Horas de asesorías | | Cantidad de horas | Horas acumuladas | Acción realizada | compromiso | Fecha de próxima sección (d/m/a) |
|--------------|--------------------|-----------|-------------------|------------------|---|---|----------------------------------|
| | Inicio | Fin | | | | | |
| 16/04/2012 | 10:00 a.m | 11:00 a.m | 1 | 1 | Inscripción del plan de negocio y explicación de objetivos | Entrega de objetivos | 19/04/2012 |
| 19/04/2012 | 08:00 a.m | 10:30 a.m | 2 ½ | 3 ½ | Explicación de la justificación, antecedentes y análisis del sector | Análisis de mercados y formulación de encuestas | 21/04/2012 |
| 23/04/2012 | 08:30 a.m | 12:30 a.m | 4 | 6 ½ | Identificación del mercado potencial, mercado objetivo y formulación de encuestas | Cálculos de la muestra | 30/04/2012 |
| 30/04/2012 | 08:30 a.m | 12:00 a.m | 3 1/2 | 10 | Revisión del numero de consumidores a encuestar y Justificación de | Análisis de investigación de mercados y | 10/05/2012 |

| | | | | | | | |
|------------|-----------|-----------|-----|------|--|---|------------|
| | | | | | mercados | análisis de la competencia | |
| 10/05/2012 | 08:00 a.m | 11:00 a.m | 3 | 13 | Concepto del producto y elaboración de fichas técnicas. | Estrategias de mercados | 21/05/2012 |
| 21/05/2012 | 08:00 a.m | 10:00a.m | 2 | 15 | Explicación de los costos de producción, infraestructura y análisis DOFA | Explicación de los costos de producción, infraestructura y análisis DOFA | 24/05/2012 |
| 24/05/2012 | 08:00 a.m | 12:00 a.m | 4 | 19 | Proyecciones de ventas, políticas de cartera y organismos de apoyo | Estructura organizacional y gastos de administración | 29/05/2012 |
| 29/05/2012 | 03:00 p.m | 05:00 p.m | 2 | 21 | Estructura organizacional y gastos de administración | Finanzas, plan operativo, metas sociales e impactos ambientales y sociales. | 01/06/2012 |
| 01/06/2012 | 09:00 a.m | 12:00 m | 3 | 24 | Revisión de las finanzas, operativos, plan | metas sociales e impactos Resúmen ejecutivo | 04/06/2012 |
| 04/06/2012 | 08:00 a.m | 11:30 a.m | 3 ½ | 27 ½ | Resumen ejecutivo | Realizar ajustes y presentar las intenciones de compras. | 06/06/2012 |
| 06/06/2012 | 10:00 a.m | 11:00 a.m | 1 | 28 ½ | Finalización del proyecto | - | - |

| | |
|----------------|-------------------------------------|
| Observaciones: | Asesor de Apoyo o Líder Responsable |
|----------------|-------------------------------------|

Cuadro 8. Asesorías al plan de negocio la Empresa Cultivadora y Comercializadora de Camarón en cautiverio “Mujeres en Acción”

| | | | | | |
|--|--|---|--|--------------------------|----------|
|  SISTEMA INTEGRADO DE MEJORA CONTINUA INSTITUCIONAL | Formato de registro de asesoría F004-P003-11 VERSION 001 PROCESO GESTION PARA EL EMPLEO Y EMPRENDIMIENTO PROCEDIMIENTO GESTION PARA EL EMPRENDIMIENTO | | | | |
| | NOMBRE DEL PROYECTO O DE LA EMPRESA | EMPRENDEDOR O EMPRESARIO | GESTOR | UNIDAD DE EMPRENDIMIENTO | REGIONAL |
| EMPRESA CULTIVADORA Y COMERCIALIZADORA DE CAMARON EN CAUTIVERIO “MUJERES EN ACCION” | CEFORA CARABALI DE ESTUPIÑAN | TITULAR: FELIPA TELLO PASANTE: NATALY NAZARENO | CENTRO AGROINDUSTRIAL Y PESQUERO DE LA COSTA PACIFICA | NARIÑO | |

| Fecha(d/m/a) | Horas de asesorías | | Cantidad de horas | Horas acumuladas | Acción realizada | compromiso | Fecha de próxima sección (d/m/a) |
|--------------|--------------------|-----------|-------------------|------------------|--|---|----------------------------------|
| | Inicio | Fin | | | | | |
| 24/04/2012 | 11:30 a.m | 12:30 m | 1 | 1 | Inscripción del plan de negocios y explicación de los objetivos y justificación | Formular los objetivos y justificación | 27/04/2012 |
| 27/04/2012 | 08:00 p.m | 12:00 p.m | 4 | 5 | Revisión y reformulación de objetivos y justificación, explicación de antecedentes, análisis del sector e identificación | Hacer el análisis del sector, análisis de la estructura del mercado | 30/04/2012 |

| | | | | | | | |
|----------------|-----------|-----------|-----|-------------------------------------|---|--|------------|
| | | | | | de mercados | | |
| 30/04/2012 | 02:00 p.m | 06:00 p.m | 4 | 9 | Revisión del sector, análisis de la estructura del mercado y formulación de encuestas a aplicar | Aplicación de la fórmula de muestreo aleatorio | 03/05/2012 |
| 03/05/2012 | 03:30 p.m | 05:30 p.m | 2 | 11 | Correcciones de la encuestas | Aplicación de encuestas y análisis de resultados | 14/05/2012 |
| 14/05/2012 | 09:30 a.m | 10:30 a.m | 1 | 12 | Justificación del mercado objetivo y Concepto de los productos | Elaboración fichas técnicas de los productos | 16/05/2012 |
| 16/05/2012 | 02:00 p.m | 06:00 p.m | 4 | 16 | Revisión de las fichas técnicas y análisis de competencia | Cotizaciones, presupuesto de costos de admon y de producción | 19/05/2012 |
| 19/05/2012 | 08:00 a.m | 12:00 m | 4 | 20 | Proyecciones de ventas | Metas sociales, económicas y culturales | 22/05/2012 |
| 22/05/2012 | 02:00 p.m | 06:30 p.m | 4 ½ | 24 ½ | finanzas | Ajustes del proyecto y resumen ejecutivo | 29/05/2012 |
| 29/05/2012 | 03:00 p.m | 06:30 p.m | 3 ½ | 28 | Revisión total del proyecto | - | - |
| Observaciones: | | | | Asesor de Apoyo o Líder Responsable | | | |

Cuadro 9. Asesorías al plan de negocio Productora y Comercializadora de Cocadas

| | | | | | |
|---|--|---|--|--------------------------|----------|
|  SISTEMA INTEGRADO DE MEJORA CONTINUA INSTITUCIONAL | Formato de registro de asesoría F004-P003-11 VERSION 001 PROCESO GESTION PARA EL EMPLEO Y EMPRENDIMIENTO PROCEDIMIENTO GESTION PARA EL EMPRENDIMIENTO | | | | |
| | NOMBRE DEL PROYECTO O DE LA EMPRESA | EMPRENDEDOR O EMPRESARIO | GESTOR | UNIDAD DE EMPRENDIMIENTO | REGIONAL |
| PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE COCADAS | LAINER SEVILLANO | TITULAR: FELIPA TELLO PASANTE: NATALY NAZARENO | CENTRO AGROINDUSTRIAL Y PESQUERO DE LA COSTA PACIFICA | NARIÑO | |

| Fecha(d/m/a) | Horas de asesorías | | Cantidad de horas | Horas acumuladas | Acción realizada | compromiso | Fecha de próxima sección (d/m/a) |
|--------------|--------------------|-----------|-------------------|------------------|---|--|----------------------------------|
| | Inicio | fin | | | | | |
| 04/07/2012 | 10:00 a.m | 11:00 a.m | 1 | 1 | Inscripción del plan de negocios y explicación de los objetivos y justificación | Formular los objetivos y justificación | 10/07/2012 |
| 10/07/2012 | 09:00 a.m | 10:00 a.m | 1 | 2 | Revisión y reformulación de objetivos y justificación | Identificar los lugares donde se viene vendiendo el producto | 13/07/2012 |
| 13/07/2012 | 09:00 a.m | 10:30 a.m | 1 ½ | 3 ½ | Explicación de antecedentes, análisis del sector e | Hacer el análisis del sector, análisis de la estructura del | 19/07/2012 |

| | | | | | | | |
|----------------|-----------|-----------|-----|-------------------------------------|---|--|------------|
| | | | | | identificación de mercados | marcado | |
| 19/07/2012 | 10:00 a.m | 11:30 a.m | 1 ½ | 5 | Revisión del análisis del sector y estructura de mercado. | Formulación de encuestas | 23/07/2012 |
| 23/07/2012 | 09:00 a.m | 10:00 a.m | 1 | 6 | Corrección de las encuestas | Aplicación de las encuestas | 01/08/2012 |
| 06/08/2012 | 09:00 a.m | 11:00 a.m | 2 | 8 | Análisis de resultados del estudio de mercado(en encuestas) | Formular el Concepto del Producto o Servicio, Estrategias de Distribución, de Precio, de Promoción de Comunicación y de Servicio | 10/08/2012 |
| 10/08/2012 | 09:00 a.m | 10:00 a.m | 1 | 9 | Revisión del concepto del producto y de las estrategias | Presupuesto y cotizaciones de insumos y requerimientos . | 15/08/2012 |
| | | | | | | | |
| | | | | | | - | - |
| Observaciones: | | | | Asesor de Apoyo o Líder Responsable | | | |

Cuadro 10. Asesorías al plan de negocio Derivados de Frutas

| | | | | |
|---|--|--|--|--------------------------|
|  SISTEMA INTEGRADO DE MEJORA CONTINUA INSTITUCIONAL | Formato de registro de asesoría F004-P003-11 VERSION 001 PROCESO GESTION PARA EL EMPLEO Y EMPRENDIMIENTO PROCEDIMIENTO GESTION PARA EL EMPRENDIMIENTO | | | |
| | NOMBRE DEL PROYECTO O DE LA EMPRESA | EMPRENDEDOR O EMPRESARIO | GESTOR | UNIDAD DE EMPRENDIMIENTO |
| DERIVADOS DE FRUTAS | LORENA RIASCOS | TITULAR: CARMAN ANGULO PASANTE: NATALY NAZARENO | CENTRO AGROINDUSTRIAL Y PESQUERO DE LA COSTA PACIFICA | NARIÑO |

| Fecha(d/m/a) | Horas de asesorías | | Cantidad de horas | Horas acumulada | Acción realizada | compromiso | Fecha de próxima sección (d/m/a) |
|--------------|--------------------|-----------|-------------------|-----------------|--|---|----------------------------------|
| | Inicio | fin | | | | | |
| 14/05/2012 | 03:00 p.m | 04:00 p.m | 1 | 1 | Inscripción del plan de negocios y explicación de los objetivos y justificación | Formular los objetivos y justificación | 17/05/2012 |
| 17/05/2012 | 03:00 p.m | 05:00 p.m | 2 | 3 | Revisión y reformulación de objetivos y justificación, explicación de antecedentes, análisis del sector e identificación de mercados | Hacer el análisis del sector, análisis de la estructura del mercado | 07/06/2012 |

| | | | | | | | |
|----------------|--------------|--------------|-----|-------------------------------------|--|--|------------|
| 07/06/2012 | 11.00 a.m | 112:0 0 m | 1 | 4 | Revisión del sector, análisis de la estructura del mercado | Aplicación de la formula de muestreo aleatorio | 11/06/2012 |
| 11/06/2012 | 09:00 a.m | 12:00 m | 2 | 6 | Revisión del cálculo de la muestra e identificación la competencia | formulación de encuestas a aplicar | 18/06/2012 |
| 18/06/2012 | 08:00 a.m | 09:30 a.m | 1 ½ | 7 ½ | Correcciones de las encuestas | Aplicación de las encuestas | 02/07/2012 |
| Observaciones: | | | | Asesor de Apoyo o Líder Responsable | | | |

Cuadro 11. Asesorías al plan de negocio Procesadora y Empacadora de Mariscos

| | | | | |
|---|--|--|---|--------------------------|
|  SISTEMA INTEGRADO DE MEJORA CONTINUA INSTITUCIONAL | Formato de registro de asesoría F004-P003-11 VERSION 001 PROCESO GESTION PARA EL EMPLEO Y EMPRENDIMIENTO PROCEDIMIENTO GESTION PARA EL EMPRENDIMIENTO | | | |
| | NOMBRE DEL PROYECTO O DE LA EMPRESA | EMPRENDEDOR O EMPRESARIO | GESTOR | UNIDAD DE EMPRENDIMIENTO |
| PROCESADORA Y EMPACADORA DE MARISCOS | ZELENIA GODOY | TITULAR: FRANK SILVA PASANTE: NATALY NAZARENO | CENTRO AGROINDUSTRIAL Y PESQUERO DE LA COSTA PACIFICA | NARIÑO |

| Fecha(d/m/a) | Horas de asesorías | | Cantidad de horas | Horas acumuladas | Acción realizada | compromiso | Fecha de próxima sección (d/m/a) |
|----------------|--------------------|-----------|-------------------|-------------------------------------|---|---|----------------------------------|
| | Inicio | fin | | | | | |
| 27/03/2012 | 02:00 p.m | 03:00 p.m | 1 | 1 | Inscripción del plan de negocios y explicación de los objetivos y justificación | Formular los objetivos y justificación | 16/04/2012 |
| 16/04/2012 | 03:00 p.m | 04:00 p.m | 1 | 2 | Reformulación de objetivos y justificación, explicación de antecedentes, análisis del sector e identificación de mercados | Hacer el análisis del sector, análisis de la estructura del mercado | 23/04/2012 |
| Observaciones: | | | | Asesor de Apoyo o Líder Responsable | | | |

HORAS ASESORADAS (total 205 horas)

1. PROCACAO LA UNION: 27 horas ½.
 2. PANADERIA Y REPROSTRERIA LAS DELICIAS: 30 horas.
 3. CRIA ECOLOGICA DE GALLINAS PONEDORAS Y PRODUCCION DE ABONO ORGANICO: 12 horas ½.
 4. HAMBURGUESAS LUCRECIA: 10 horas.
 5. MONTAJE PARA LA CONSTRUCCION DE ESTANQUE PARA LA CRIA DE CAMARON: 25 horas.
 6. CONCENTRADO DE JUGOS DE FRUTAS, BOROJO, GUANABANA Y CIRUELO: 25 horas.
 7. ASOARROZ "FRANCISCO PIZARRO": 28 horas ½.
 8. EMPRESA CULTIVADORA Y COMERCIALIZADORA DE CAMARON EN CAUTIVERIO "MUJERES EN ACCION": 28 horas.
 9. PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE COCADAS: 9
 10. DERIVADOS DE FRUTAS: 7 ½ HORAS
 11. PROCESADORA Y EMPACADORA DE MARISCOS: 2 HORAS
- b. Durante las horas asesoradas se fueron identificando las debilidades de los planes de negocios y fueron siendo ajustadas durante el proceso de formulación, algunas debilidades fueron:
- ✚ La formulación de los objetivos específicos, ya que la gran mayoría de los emprendedores los plantean como un trabajo de investigación, cuando en definitiva en un plan de negocios, se deben plantear como metas a alcanzar, que sean objetivos medibles y alcanzables, por decir, que se va a producir y cuanto se va a producir en términos de tiempo y de qué manera tener los materiales necesarios para alcanzar el objetivo deseable.

- ✚ En la investigación y análisis del sector, los emprendedores hacen mucho énfasis a la ubicación geográfica donde van a ejecutar el plan de negocio y este análisis se debe hacer en cuanto al sector económico al que pertenece la empresa que se quiere montar, es decir, al agrícola, ganadero, acuícola entre otros.
 - ✚ Y en el análisis del mercado, ya que, a veces no logran hacer un análisis claro del consumo aparente del mercado potencial y la necesidad del mismo.
- c. Una vez presentados los planes de negocios ante el Fondo Emprender, se hizo acompañamiento a los grupos de emprendedores para el envío de toda la documentación necesaria para la evaluación de los planes de negocios por parte del comité evaluador.

3.3 SITUACIÓN INICIAL:

El Centro Agroindustrial y Pesquero de la Costa Pacífica–SENA de Tumaco presenta una alta demanda de emprendedores sobre todo en temporadas de subsidios de sostenimiento que fueron entre el mes de marzo y abril, donde se inscriben la mayor parte ideas de proyectos y de planes de negocio.

Para estas tareas los gestores del SENA no daban abasto para atender a esta gran población de aprendices con ideas de emprendimiento, muchos al no recibir la atención deseada se desanimaban y se retiraban de la unidad de emprendimiento olvidando o dejando para después la idea de crear su propia empresa; lo cual se tomaba como un desaprovechamiento intelectual y de iniciativa empresarial.

No obstante, sigue siendo de mucha relevancia para el municipio de Tumaco, el cual está siendo muy golpeado por la crisis económica y sobre todo por la ola de violencia que se presenta actualmente y que en gran parte es producto de las pocas oportunidades que tienen las familias Tumaqueñas de mejorar su calidad de vida.

Debido a todas estas problemáticas que enfrenta este sector de la costa Pacífica, el Centro Nacional de Aprendizaje (SENA) está tratando de implementar una política de mayor cobertura y para ello tiene el respaldo de profesionales externos a la entidad como pasantes para brindar apoyo en todos los programas que

maneja como: Formación Titulada, Formación Complementaria, Jóvenes Rurales Emprendedores y Formación para comunidades desplazadas y vulnerables.

3.4 LUEGO DE LA INTERVENCIÓN SE OBSERVA LA SIGUIENTE SITUACIÓN ACTUAL:

- ✚ La situación actual comparada con la inicial, podemos decir que ha aumentado planes de negocio, ya que, que han aumentado los emprendedores asesorados del Centro Agroindustrial y Pesquero de la Costa Pacífica de San Andrés de Tumaco.
- ✚ De los 11 proyectos asesorados 6 lograron ser formulados por completo y en el momento se encuentran los 6 planes de negocios concursando para el segundo cierre de la convocatoria No 15 del fondo emprender y 2 de ellos fueron favorecidos por otra fuente de financiación “COLOMBIA RESPONDE” y actualmente están funcionando como unidad productiva; estos son, PROCACAO LA UNION: el cual se dedica a cultivar, procesar y comercializar productos derivados del cacao como Chocolate Tradicional, Saborizado y Chocolatinas y MUJERES EN ACCION el cual se dedica al cultivo y comercialización de camarones.
- ✚ En este momento solo han recibidos beneficios 2 planes negocios, pero por otras fuentes de financiación como PROCACAO LA UNION Y MUJERES EN ACCION, las diferentes entidades de financiación tanto públicas y privadas garantizan el seguimiento a la ejecución de proyectos y planes de negocios exitosamente, al menos por un año.

3.5 ELEMENTOS DE CONTEXTO:

- ✚ Dentro de los factores que favorecieron la intervención; tenemos el apoyo de la asesora laboral Carmen Angulo y demás Gestores/Asesores de la unidad que me brindaron acompañamiento y también la guías temáticas que fueron facilitadas durante todo este proceso.
- ✚ En cuanto a los factores que dificultaron la intervención, fue la inasistencia por parte de algunos emprendedores, ya que, se les asignaba las citas para las

asesorías y no eran cumplidos y por eso algunos planes de negocios no terminaron su proceso de formulación.

- ✚ Los factores que ampliaron la magnitud del número de beneficios fueron las sensibilizaciones de emprendimiento empresarial y de plan de negocios, realizadas por todo el equipo de trabajo de emprendimiento en diferentes veredas del municipio y en algunos municipios cercanos a Tumaco.
- ✚ Factores que restringieron la magnitud de los efectos o el número de los beneficiados, fue la distancia de los municipios visitados y el poco absceso a la tecnología.

CONCLUSIONES

- ✚ Mediante la aplicación de los conocimientos teóricos previos realice con éxito las actividades del trabajo de pasantía; esta experiencia adquirida proporciona las habilidades necesarias para desenvolverse en el ambiente laboral, así como el desarrollo de las relaciones interpersonales en grupos de trabajo.
- ✚ La pasantía me permitió conocer y familiarizarme con las actividades que se desarrollan en el ambiente de un oficinista, logrando de esta manera que se puedan aplicar las herramientas y conocimiento propios de la educación que fueron adquiridos durante la formación académica dentro de la universidad.
- ✚ A través del trabajo realizado se conoció con más detalle todo lo referente a la aplicación de formatos financieros y presupuestos generales a la hora de realizar un plan de negocio.
- ✚ Los objetivos se cumplieron en su totalidad, ya que, se realizaban de la mejor manera posible implementando los conocimientos necesarios y los habidos por el resultado exitoso de la labor.
- ✚ Durante el desarrollo de las actividades se aprende que la formalidad de una empresa es fundamental para su desarrollo, y es por ello que los procesos informáticos que se constituyen en ella deben hacerse correcta y eficientemente. De igual manera esto hizo engrandecer la formación de manera intelectual y académica, a demás esto me permitió poner en práctica las habilidades y destrezas aprendidas en la universidad, adquirir nuevos conocimientos, ya que, la realización de nuevas actividades ajenas a nuestros conocimientos, así lo exigen.
- ✚ El periodo de pasantías constituye una etapa de mutua de cooperación entre el pasante y la empresa, de manera que la empresa se beneficie del pasante, en la misma forma que el pasante lo haga de la empresa.

RECOMENDACIONES

- ✚ Los planes de negocios deben responder a una necesidad u oportunidad del municipio o de la región.
- ✚ Aprovechar las sensibilizaciones y capacitaciones que se realizan dentro de la comunidad para motivar a los jóvenes de ambos sexos, ama de casa y otras personas que deseen formular planes de negocio para que asistan permanentemente a las asesorías durante todas las etapas de la formulación del plan.
- ✚ Tener presente que en la población desplazada y vulnerable la mayoría de estas personas tienen poco abceso a las tecnologías y por ende les cuesta formular los planes de negocio a la hora de utilizar el computador, con ello tendrían que tener una formación y seguimiento especial.
- ✚ Durante las capacitaciones con los emprendedores poner en práctica las metodologías que se utilizan en la formulación de los proyectos para la generación de capacidades y actitudes para la formulación de los planes de negocio, de tal manera que terminen respondiendo a los requerimientos de Fondo Emprender y demás entidades financieras a las que se quiera presentar el proyecto.
- ✚ Motivar a los emprendedores a que realicen charlas a la comunidad de la zona de influencia, explicándoles y dándoles a conocer que el desarrollo del proyecto es para el bienestar de la zona, la región y el país, que con esos proyectos mejoraran la calidad de vida del sector.
- ✚ Favorecer las capacitaciones de intercambios horizontales (pasantías, encuentros, intercambios), valorando de esta forma el capital humano y social de las comunidades.
- ✚ Como parte del capital social de las comunidades se deberá valorizar su cultura y conocimientos ancestrales, por medio de este impulsar el desarrollo de nuevas actividades culturales en la región e involucrar el grupo familiar, para favorecer la participación de los beneficiarios/as en las capacitaciones.

- ✚ Incorporar capacitación de desarrollo personal integral, incluidas las relaciones interpersonales, autoestima y motivación.
- ✚ Elaborar un plan de capacitación a partir de un análisis de la brecha de conocimiento, de lo que sabe y de lo que se necesita saber según el tipo de empresa que se quiera conformar y así lograr una buena organización de la idea de negocio.

BIBLIOGRAFIA

ACOSTA AYERBE, Alejandro. Diagnostico, diseño y programación en proyectos de desarrollo. Modulo No 2. Maestría en Educación y desarrollo comunitario. Cinde, Manizales, 1994.

BANGUERO, Harold y QUINTERO, Víctor Manuel. Los proyectos sociales. Guía para la identificación, selección, formulación, seguimiento y evaluación. Instituto FES de liderazgo. Cali, 1991.

TORO DÍAZ, Jairo. Formulación y evaluación de proyectos. Editorial: Bogotá. 2007. Pág. 12.

COSS BU, Raúl. Análisis y Evaluación de proyectos de inversión. Editorial Limusa Noriega Ediciones.

Manual de Formulación de Proyectos de Cooperación Internacional. Editorial, Presidencia de la República de Colombia, Imprenta Nacional Primero Edición, Septiembre 2006.pag 15,30 y 72.

MÉNDEZ, Rafael. Formulación y Evaluación de Proyectos, Enfoque para Emprendedores. Editorial Instituto Colombiano de Normas Técnicas y Certificación (ICONTEC), Cuarta Edición 2006. Pág. 58.

MÜLLER EGUREN, Ricardo. Manual para la presentación de proyectos de Segunda edición 2010, Diagramación y edición: Fondo Nacional de Capacitación Laboral y de Promoción del Empleo – FONDOEMPLEO. Pág. 25,26 y 28.

NETGRAFIA

[http://www.cerlalc.org/Escuela/enlaces/proyectos%20%20de%20lengua%20an
a%20camps.pdf](http://www.cerlalc.org/Escuela/enlaces/proyectos%20%20de%20lengua%20an
a%20camps.pdf)

<http://www.eumed.net/ce/2008b/jtd.htm>

<http://www.slideshare.net/aracelosa/formacin-por-proyectos-en-el-sena>

<http://www.sabanagrande-atlantico.gov.co/planeacion.shtml?apc=plxx-1-&m=y>

http://www.sagesserd.com/cursos/Taller_Practico_Project_Management.pdf

<http://www.sena.edu.co/Portal/EI+SENA/Objetivo+y+funciones/>

<http://www.tumaco-narino.gov.co/nuestromunicipio.shtml?apc=mlxx-1-&m=f>

<http://www.secretariasenado.gov.co>

[http://congresovisible.org/proyectos-de-ley/por-la-cual-se-crea-la-figura-del-
empleo-de-emergencia-para-los-damnificados-de-cualquier-fenomeno-natural-
que-a-juicio-del-gobierno-afecte-el-orden-economico-ecologico-y-social-del-
pais-empleo-de-emergencia-para-damnificados/6154/](http://congresovisible.org/proyectos-de-ley/por-la-cual-se-crea-la-figura-del-
empleo-de-emergencia-para-los-damnificados-de-cualquier-fenomeno-natural-
que-a-juicio-del-gobierno-afecte-el-orden-economico-ecologico-y-social-del-
pais-empleo-de-emergencia-para-damnificados/6154/)

www.fondoemprender.edu.co

ANEXOS

Anexo a. Formato de inscripción al servicio de asesoría.

|  FORMATO DE INSCRIPCIÓN AL SERVICIO DE ASESORIA F002-P003-11 VERSIÓN 001 PROCESO GESTIÓN PARA EL EMPLEO Y EL EMPRENIMIENTO PROCEDIMIENTO GESTIÓN PARA EL EMPRENIMIENTO | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|--|--|---|--|---|--|--------|--|--------------|--|---------------|--|
| EMPRENIMIENTO Y FONDO EMPRENDEDOR | | FORTALECIMIENTO | | CONSEJUTIVO | | Fecha Inicio Asesoría | | Fecha Fin Asesoría | | | | | | | | | |
| <input type="checkbox"/> UNIDAD PRODUCTIVA <input type="checkbox"/> APOYO DE SOSTENIMIENTO <input type="checkbox"/> PLAN DE NEGOCIOS <input type="checkbox"/> CREACIÓN EMPRESA <input type="checkbox"/> APOYO TÉCNICO EN UNA ÁREA <input type="checkbox"/> OTRO: Cui? | | <input type="checkbox"/> POBLACIÓN VULNERABLE Cui? _____ <input type="checkbox"/> LÍDER DE DESARROLLO <input type="checkbox"/> FONDO EMPRENDEDOR <input type="checkbox"/> APRENDIZ EN ETAPA PRODUCTIVA <input type="checkbox"/> OTRAS FUENTES DE FINANCIADOR Cui? _____ <input type="checkbox"/> OTRO: Cui? | | <input type="checkbox"/> EMPRESAS FONDO EMPRENDEDOR <input type="checkbox"/> EMPRESA CREADA POR OTRAS FUENTES <input type="checkbox"/> BASE DE EMPRESAS TRABAJADAS ANTERIORMENTE <input type="checkbox"/> EMPRESA DEL SISTEMA PEA | | REGIONAL CENTRO SECTOR DESIGNADO: _____ C.C. _____ Correo electrónico: _____ Área a la que pertenece: _____ | | | | | | | | | | | |
| INFORMACIÓN DEL EMPRENDEDOR Y/O REPRESENTANTE LEGAL | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Nombre y Apellido | | Documento de Identidad | | Cargo | | Dirección | | Sexo | | Fecha de Nacimiento | | Ciudad | | Departamento | | Teléfono Fijo | |
| Correo electrónico | | Código | | SENA | | Año graduación | | Otras Poblaciones (Indique el nombre de la institución) | | Programa de Formación (o nombre de la Cámara) | | | | | | | |
| | | | | <input type="checkbox"/> Aprobado <input type="checkbox"/> Egresado | | | | | | | | | | | | | |
| INFORMACIÓN DE LOS DEMÁS INTEGRANTES Y/O CONTACTOS EN CASO DE EMPRESA | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Nombre y Apellido | | Documento de Identidad | | Cargo | | Dirección | | Sexo | | Fecha de Nacimiento | | Ciudad | | Departamento | | Teléfono Fijo | |
| Correo electrónico | | Código | | SENA | | Año graduación | | Otras Poblaciones (Indique el nombre de la institución) | | Programa de Formación (o nombre de la Cámara) | | | | | | | |
| | | | | <input type="checkbox"/> Aprobado <input type="checkbox"/> Egresado | | | | | | | | | | | | | |
| Nombre y Apellido | | Documento de Identidad | | Cargo | | Dirección | | Sexo | | Fecha de Nacimiento | | Ciudad | | Departamento | | Teléfono Fijo | |
| Correo electrónico | | Código | | SENA | | Año graduación | | Otras Poblaciones (Indique el nombre de la institución) | | Programa de Formación (o nombre de la Cámara) | | | | | | | |
| | | | | <input type="checkbox"/> Aprobado <input type="checkbox"/> Egresado | | | | | | | | | | | | | |
| INFORMACIÓN DEL PROYECTO | | | | | INFORMACIÓN DE LA EMPRESA (Jalícamente si es Empresa o Unidad Productiva ya creada) | | | | | | | | | | | | |
| Nombre del Proyecto: _____ Ubicación del Proyecto (Ciudad/Municipio/Barrio): _____ Productos (bienes y servicios) que ofrece: _____ Breve descripción: _____ | | | | | Tamaño de la empresa: <input type="checkbox"/> Microempresa (de 1 a 10 empleados y/o menos de 300 SMLV) <input type="checkbox"/> Pequeña (de 11 a 50 empleados y/o de 301 a 5000 SMLV) Tipo de Empresa: <input type="checkbox"/> Anónima <input type="checkbox"/> Economía Solidaria <input type="checkbox"/> Limitada <input type="checkbox"/> Otro Razón Social: _____ SAS <input type="checkbox"/> Cui? _____ Dirección: _____ Teléfono: _____ Página Web: _____ Verificación (NT): _____ Correo electrónico: _____ Código CEN: _____ Fecha de Constitución Día _____ Mes _____ Año _____ Actividad Económica: _____ Activos Iniciales: _____ Inicio de Operaciones Día _____ Mes _____ Año _____ Sector: _____ Producto: _____ Número de Empleados: _____ Hombras _____ | | | | | | | | | | | | |
| CLÁUSULA DE COMPROMISO Yo, _____ identificado con C.C. o T.I. No _____ de _____ manifiesto mi interés de recibir asesoría por parte del SENA, para la elaboración de mi plan de negocios, o para la puesta en marcha y/o acompañamiento de mi empresa, por lo cual me comprometo a: | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Asistir de manera puntual a las reuniones semanales de asesoría acordadas con el respectivo Gestor | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Definir un cronograma de trabajo para la elaboración del proyecto conducente al logro de este objetivo en un periodo no mayor que el designado. | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Suministrar la información necesaria para realizar el diagnóstico inicial de la empresa y/o facilitar el acompañamiento por parte del gestor designado para la implementación de las acciones de mejoramiento sugeridas. | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Implementar las recomendaciones para mejoramiento sugeridas y acordadas con el Gestor | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Mantener las actividades de investigación y tareas asignadas por el gestor en cada uno de los frentes del proyecto. | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| En el caso de autorización del Plan de Negocios, se podrá postular el proyecto para una fuente de financiación como Fondo Emprendedor, u otras fuentes, para validar como opción de viabilidad productiva en el caso del caso. | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| En caso de que el Emprendedor o Empresario falle a consecuencia de las contingencias establecidas en el presente, que no desea seguir en el proceso y se hará el cierre formal del mismo. De igual manera si no se da cumplimiento. | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| FIRMA (G) (SECTOR) | | | | | FIRMA (G) (EMPRENDEDOR Y/O EMPRESARIO) | | | | | | | | | | | | |

Anexo b. Formato de registro de asesorías

|  FORMATO REGISTRO DE ASESORIA F004-P003-11 VERSIÓN 001 PROCESO GESTIÓN PARA EL EMPLEO Y EL EMPRENDIMIENTO PROCEDIMIENTO GESTIÓN PARA EL EMPRENDIMIENTO | | | | | | | | | | |
|--|-------------------|--------------------------|--------------------------|---------------|--------------------------|-----------------|-----------------------------------|---------------------------------|----------|-------------|
| NOMBRE DEL PROYECTO O EMPRESA | | EMPRENDEDOR O EMPRESARIO | | | GESTOR | | UNIDAD DE EMPRENDIMIENTO | | REGIONAL | CONSECUTIVO |
| PROGRAMA | | EMPRENDIMIENTO | <input type="checkbox"/> | FORMALIZACIÓN | <input type="checkbox"/> | FORTALECIMIENTO | <input type="checkbox"/> | | | |
| ETAPAS DE DESARROLLO DEL PROYECTO SEGÚN CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES | | | | | | | | | | |
| Fecha (dd/mm/aaaa) | Horas de asesoría | | CANT. HORAS | Horas REVIS. | Acción realizada | Comprobos | Fecha próxima sesión (dd/mm/aaaa) | Firma (Emprendedor o Empresari) | | |
| | Inicio | Fin | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | |
| OBSERVACIONES: | | | | | | | | FIRMA DEL GESTOR | | |
| | | | | | | | | | | |

Anexo c. Formato de actas de compromiso y confidencialidad

| | |
|--|---|
| FORMATO ACTA DE COMPROMISO Y CONFIDENCIALIDAD FC9-9535-002 / 05-09 Versión 1 |  SENA MODELO DE MEJORA CONTINUA |
|--|---|

Proceso: Ejecución de los Servicios Complementarios
Procedimiento: Emprendimiento y Empresarismo

FECHA: _____

Emprendedor:
Yo, _____, identificado con cédula de ciudadanía número _____, expedida en _____, manifiesto mi interés de recibir asesoría de uno de los asesores de la Unidad de Emprendimiento del Centro Agroindustrial y Pesquero de la Costa Pacífica, para la elaboración de mi plan de negocio, ya sea para aplicar al Fondo Emprender u otra entidad o programa, o para adelantarlo con recursos propios, por lo cual me comprometo a:

- Asistir de manera puntual a las reuniones.
- Definir un cronograma de trabajo para la elaboración del proyecto conducente al logro de este objetivo en un periodo no mayor a 4 meses.
- Adelantar las actividades de investigación y tareas asignadas por el asesor, en cada uno de las fases del proyecto, radicado con el No. _____.

Lo anterior con el fin de hacer el proceso de asesoría más eficiente y lograr la terminación de proyecto en los plazos estimados, garantizando un esquema de trabajo planeado con el asesor y buscando asegurar la viabilidad del proyecto en sus diferentes áreas.

Asesor:
Yo, _____, identificado con cédula de ciudadanía número _____, expedida en _____, me comprometo a:

- Cumplir con las reuniones pactadas en el cronograma determinado o en su defecto avisar oportunamente y con antelación su aplazamiento y nueva fecha de programación.
- Guardar reserva sobre la información confidencial que conozca o tenga acceso en virtud de mi participación como asesor del proyecto que me asigne el Centro Agroindustrial y Pesquero de la Costa Pacífica, hasta después de haberse patentado, registrado o se haga público el proceso, desarrollo y aplicación.

Firma del emprendedor

Firma del Asesor

Anexo e. Fechas de convocatorias para los planes de negocios

| N° CONVOCATORIA OBJETO Y PRESUPUESTO | FECHAS PARCALES | FORMA CERBE | RECEPCION DOC. | EVALUACION | P. VALUOS Y NO VALUOS | OBSERVACION A RESULTADOS EVALUACION | RESPUESTA A OBSERVACIONES FORMUL | PUBLICACION P. I. | | PUBLICACION Y ASIGNACION DE RECURSOS EN WEB | ENTREGA MINUTA DE CONTRATO A GARANTIA EMPENDIDORA | DESARROLLO FONDOS | | | |
|---|--------------------|---------------|---|--|--------------------------|---|--|---------------------------|-----------------------|--|---|-------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|---|
| | | | | | | | | PUBLICACION RESULTADOS | PUBLICACION FONDOS | | | | | | |
| NACIONAL N° 15: SECTORES DE TALA MATERIAL PRESUPUESTO: \$15.000.000.000 | PRIMER CERBE | MARZO 27 | | | | | | ABRIL 30 | MAYO 6 | JUNIO 19 | JULIO | AGOSTO 1 | A PARTIR DE AGOSTO 8 | A PARTIR DE AGOSTO 8 | UNA VEZ FIRMADA EL ACTA DE INICIO POR PARTE DE INTERVENIDORA |
| | SEGUNDO CERBE | JUNIO 27 | 5 DIAS SIGUIENTES A LA FECHA DE SER AMALDOS | 30 DIAS CALENDARIO DESPUES DE SER AMALDOS | JULIO 27 | 5 DIAS SIGUIENTES A LA FECHA DE SER AMALDOS | JULIO 30 | AGOSTO 3 | AGOSTO 6 | SEPTIEMBRE 7 | OCTUBRE | NOVIEMBRE 1 | A PARTIR DE NOV 8 | A PARTIR DE NOVIEMBRE 8 | |
| NACIONAL N° 16: SECTORES VOCACIONALES PRESUPUESTO: \$10.000.000.000 | PRIMER CERBE | ABRIL 4 | | | | | | MAYO 11 | MAYO 14 | JUNIO | JULIO | AGOSTO 1 | A PARTIR DE AGOSTO 8 | A PARTIR DE AGOSTO 8 | UNA VEZ FIRMADA EL ACTA DE INICIO POR PARTE DE INTERVENIDORA |
| | SEGUNDO CERBE | JULIO 6 | 5 DIAS SIGUIENTES A LA FECHA DE SER AMALDOS | 30 DIAS CALENDARIO DESPUES DE SER AMALDOS | AGOSTO 6 | 5 DIAS SIGUIENTES A LA FECHA DE SER AMALDOS | AGOSTO 14 | AGOSTO 15 | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE 1 | A PARTIR DE NOV 8 | A PARTIR DE NOVIEMBRE 8 | | |
| NACIONAL N° 17: MATERIAL CALZADO Y CERROS PRESUPUESTO: \$5.000.000.000 | PRIMER CERBE | ABRIL 16 | | | | | | MAYO 24 | MAYO 25 | JUNIO | JULIO | AGOSTO 1 | A PARTIR DE AGOSTO 8 | A PARTIR DE AGOSTO 8 | UNA VEZ FIRMADA EL ACTA DE INICIO POR PARTE DE INTERVENIDORA |
| | SEGUNDO CERBE | JULIO 16 | 5 DIAS SIGUIENTES A LA FECHA DE SER AMALDOS | 30 DIAS CALENDARIO DESPUES DE SER AMALDOS | AGOSTO 16 | 5 DIAS SIGUIENTES A LA FECHA DE SER AMALDOS | AGOSTO 24 | AGOSTO 27 | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE 1 | A PARTIR DE NOV 8 | A PARTIR DE NOVIEMBRE 8 | | |
| NACIONAL N° 18: VOCACION MATERIAL DOCTADO PRESUPUESTO: \$10.000.000.000 | PRIMER CERBE | ABRIL 23 | | | | | | MAYO 31 | JUNIO 1 | JUNIO | JULIO | AGOSTO 1 | A PARTIR DE AGOSTO 8 | A PARTIR DE AGOSTO 8 | UNA VEZ FIRMADA EL ACTA DE INICIO POR PARTE DE INTERVENIDORA |
| | SEGUNDO CERBE | JULIO 23 | 5 DIAS SIGUIENTES A LA FECHA DE SER AMALDOS | 30 DIAS CALENDARIO DESPUES DE SER AMALDOS | AGOSTO 23 | 5 DIAS SIGUIENTES A LA FECHA DE SER AMALDOS | AGOSTO 30 | AGOSTO 31 | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE 1 | A PARTIR DE NOV 8 | A PARTIR DE NOVIEMBRE 8 | | |
| NACIONAL N° 19: PROGRAMA L. E. LUBRES DE DESARROLLO DEBIDAZADOS POR LA VIOLENCIA PRESUPUESTO: \$10.000.000.000 | PRIMER CERBE | ABRIL 30 | | | | | | JUNIO 7 | JUNIO 9 | JUNIO | JULIO | AGOSTO 1 | A PARTIR DE AGOSTO 8 | A PARTIR DE AGOSTO 8 | UNA VEZ FIRMADA EL ACTA DE INICIO POR PARTE DE INTERVENIDORA |
| | SEGUNDO CERBE | JULIO 30 | 5 DIAS SIGUIENTES A LA FECHA DE SER AMALDOS | 30 DIAS CALENDARIO DESPUES DE SER AMALDOS | AGOSTO 30 | 5 DIAS SIGUIENTES A LA FECHA DE SER AMALDOS | SEPTIEMBRE 6 | SEPTIEMBRE 13 | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE 1 | A PARTIR DE NOV 8 | A PARTIR DE NOVIEMBRE 8 | | |
| NACIONAL N° 20: UNIDADES DE EMPEÑO DE DE CALIDAD DE GOBIERNO UNIVERSIDADES E INCLUBACION DE EMPRESAS PRESUPUESTO: \$10.000.000.000 | PRIMER CERBE | MAYO 7 | | | | | | JUNIO 15 | JUNIO 19 | JUNIO | JULIO | AGOSTO 1 | A PARTIR DE AGOSTO 8 | A PARTIR DE AGOSTO 8 | UNA VEZ FIRMADA EL ACTA DE INICIO POR PARTE DE INTERVENIDORA |
| | SEGUNDO CERBE | AGOSTO 6 | 5 DIAS SIGUIENTES A LA FECHA DE SER AMALDOS | 30 DIAS CALENDARIO DESPUES DE SER AMALDOS | SEPTIEMBRE 7 | 5 DIAS SIGUIENTES A LA FECHA DE SER AMALDOS | SEPTIEMBRE 13 | SEPTIEMBRE 14 | SEPTIEMBRE | OCTUBRE | NOVIEMBRE 1 | A PARTIR DE NOV 8 | A PARTIR DE NOVIEMBRE 8 | | |
| NACIONAL N° 21: MATERIAL PRESUPUESTO: \$15.000.000.000 | PRIMER CERBE | MAYO 20 | | | | | | ABRIL 27 | ABRIL 30 | MAYO | JUNIO | JUNIO 15 | A PARTIR DE AGOSTO 8 | A PARTIR DE AGOSTO 8 | UNA VEZ FIRMADA EL ACTA DE INICIO POR PARTE DE INTERVENIDORA |
| | SEGUNDO CERBE | JUNIO 20 | 5 DIAS SIGUIENTES A LA FECHA DE SER AMALDOS | 30 DIAS CALENDARIO DESPUES DE SER AMALDOS | JULIO 20 | 5 DIAS SIGUIENTES A LA FECHA DE SER AMALDOS | JULIO 27 | JULIO 30 | AGOSTO | SEPTIEMBRE | SEPTIEMBRE 25 | A PARTIR DE OCTUBRE 1 | A PARTIR DE OCTUBRE 2 | | |
| NACIONAL N° 22: MATERIAL PRESUPUESTO: \$15.000.000.000 | PRIMER CERBE | SEPTIEMBRE 26 | | | | | | OCTUBRE 22 | OCTUBRE 24 | NOVIEMBRE | DICIEMBRE | ENERO 2013 | A PARTIR DE FEBRERO 1 2013 | A PARTIR DE FEBRERO 6 2013 | UNA VEZ FIRMADA EL ACTA DE INICIO POR PARTE DE INTERVENIDORA |
| | SEGUNDO CERBE | NOVIEMBRE 7 | 5 DIAS SIGUIENTES A LA FECHA DE SER AMALDOS | 30 DIAS CALENDARIO DESPUES DE SER AMALDOS | DICIEMBRE 7 | 5 DIAS SIGUIENTES A LA FECHA DE SER AMALDOS | DICIEMBRE 14 | DICIEMBRE 17 | DICIEMBRE | ENERO 2013 | FEBRERO 1 2013 | A PARTIR DE FEBRERO 6 2013 | A PARTIR DE FEBRERO 6 2013 | | |

Anexo f. Guía de procedimiento Emprendimiento y Empresarismo

GUÍA PARA FORMULACIÓN DE PROYECTOS

Título del Proyecto:

Descripción:

1. MERCADO

➤ Investigación de Mercados:

- **Definición de Objetivos**

Defina los objetivos a lograr con el desarrollo de su proyecto, teniendo en cuenta aspectos sociales, económicos, ambientales y los demás que usted considere relevantes.

Objetivo general:

Objetivos específicos:

- **Justificación y Antecedentes del Proyecto**

Justifique las razones para el desarrollo del proyecto teniendo en cuenta aspectos sociales, económicos, ambientales y las demás que usted considere relevantes para la justificación de su proyecto. Así mismo relacione los antecedentes del proyecto.

- **Análisis del Sector**

Consigne en este espacio el estudio realizado acerca del desarrollo tecnológico e industrial del sector de la economía al que se integra el negocio; comportamiento del sector en los últimos 3 años, su evolución y tendencia prevista a corto, mediano y largo plazo.

- **Análisis del Mercado**

Elabore un diagnóstico de la estructura actual del mercado nacional y/o de los países objetivos; defina el mercado objetivo, justificación del mercado objetivo, estimación del mercado potencial, consumo aparente, consumo per cápita, magnitud de la necesidad, otro; estimación del segmento/ nicho de mercado

(tamaño y crecimiento), Perfil del Consumidor y/o del cliente. Importaciones y exportaciones del producto/ servicio a nivel nacional y mercados objetivos (países); Relacione los productos sustitutos y productos complementarios.

- **Análisis de la Competencia**

Identificación de principales participantes y competidores potenciales; análisis de empresas competidoras; Relación de agremiaciones existentes; Análisis del costo de mi producto/servicio frente a la competencia; Análisis de productos sustitutos; Análisis de precios de venta de mi producto /servicio (P/S) y de la competencia; Imagen de la competencia ante los clientes; Segmento al cual está dirigida la competencia; Posición de mi P/S frente a la competencia.

- **Estrategias de Mercado:**

- **Concepto del Producto o Servicio**

Descripción básica, especificaciones o características, aplicación/uso del producto o servicio (por Ej. Si el B/S es de consumo directo, de consumo intermedio, etc.), diseño, calidad, empaque y embalaje, fortalezas y debilidades del producto o servicio frente a la competencia.

- **Estrategias de Distribución**

Especifique alternativas de penetración, alternativas de comercialización, distribución física nacional ó internacional, estrategias de ventas, presupuesto de distribución, tácticas relacionadas con distribución, canal de distribución a utilizar. Estrategias de comercialización.

- **Estrategias de Precio**

Presente un análisis competitivo de precios, precio de lanzamiento, punto de equilibrio, condiciones de pago, seguros necesarios, impuestos a las ventas, costo de transporte, riesgo cambiario, preferencias arancelarias, tácticas relacionadas con precios, posible variación de precios para resistir guerra de precios. Explique la manera mediante la cual definió el precio.

- **Estrategias de Promoción**

Explique ó describa la estrategia de Promoción dirigida a clientes y canales (descuentos por volúmenes o por pronto pago), manejo de clientes especiales; conceptos especiales que se usan para motivar la venta, cubrimiento geográfico inicial y expansión; presupuesto de promoción, Costo estimado de promoción

lanzamiento y publicidad del negocio. Precio de lanzamiento y comportamiento esperado del precio (tasa de crecimiento).

- **Estrategias de Comunicación**

Explique la estrategia de difusión de su producto ó servicio; explique las razones para la utilización de medios y tácticas relacionadas con comunicaciones. Relacione y justifique los costos.

- **Estrategias de Servicio**

Relacione los procedimientos para otorgar Garantías y Servicio Postventa; mecanismos de atención a clientes (servicio de instalación, servicio a domicilio, otros), formas de pago de la garantía ofrecida, comparación de políticas de servicio con los de la competencia.

- **Presupuesto de la Mezcla de Mercadeo**

Cuantifique y justifique los costos en que se incurre en las estrategias de mercadeo antes relacionadas (Producto, Precio, Plaza, Promoción).

- **Estrategias de Aprovisionamiento**

Describa la forma de aprovisionamiento, precios de adquisición, políticas crediticias de los proveedores, descuentos por pronto pago ó por volumen, en caso afirmativo establecer las cuantías, volúmenes y/o porcentajes etc. Definir si los proveedores otorgan crédito, Establezca los plazos que se tiene para efectuar los pagos.

➤ **Proyecciones de Ventas:**

- **Proyección de Ventas**

Defina cantidades de ventas por periodo (mensualmente, trimestralmente, o semestralmente, el primer año y los totales por año, para el periodo de evaluación del negocio (este periodo es variable acorde con la naturaleza del negocio), teniendo en cuenta las demandas estacionales en caso de presentarse, así como los aumentos. Determine los ingresos (en \$) de acuerdo a la estrategia de precio y a la proyección de unidades vendidas. Cada producto debe tener asociado la posición arancelaria de Importación /Exportación. La proyección de ventas debe ser producto de un análisis en el que se haya utilizado un método de proyección como los relacionados en la caja de selección que ofrece el sistema. Explique cual es la fuente de los datos históricos y las razones por las que se utilizó el método seleccionado.

- **Justificación de Proyección de Ventas**

Justifique la Proyección de ventas explicando el método de proyección utilizado.

- **Política de Cartera**

Defina si dadas las condiciones del mercado se requiere otorgar crédito a los clientes. En caso afirmativo establecer los plazos de la cartera y los porcentajes respecto del valor de la venta.

2. OPERACIÓN

➤ **Operación:**

- **Ficha Técnica del Producto o Servicio**

Describa las características técnicas del producto o servicio a desarrollar: capacidad, cualidades, diseño, tamaño, tecnología, características fisicoquímicas, condiciones climáticas, factores ambientales, características de empaque y embalaje, almacenaje, etc.

- **Estado de Desarrollo**

Describa del estado del arte del bien o servicio ó el avance que se tiene del nuevo bien o servicio a desarrollar.

- **Descripción del Proceso**

Relacione y Describa en forma secuencial cada una de las actividades y procedimientos que forman parte del flujo del proceso de producción de su producto ó servicio En caso de subcontratación describir el proceso que es responsabilidad de la empresa y hacer diagrama de flujo de proceso.

- **Necesidades y Requerimientos**

Relacione las materias primas e insumos requeridos en el proceso de producción de su producto por cada unidad de producto y por período de producción; Tecnología requerida: descripción de equipos y máquinas; capacidad instalada requerida; mantenimiento necesario; Situación tecnológica de la empresa: necesidades técnicas y tecnológicas; Mano de obra operativa especializada requerida. Cuantificación del PRESUPUESTO para el cubrimiento de necesidades.

- **Plan de Producción**

Tomando como referencia el plan de ventas, establezca las cantidades a producir por período, teniendo en cuenta las políticas de inventario según la naturaleza del

negocio. Programa de producción (cuantifique la producción de unidades de producto por periodo de tiempo; por Ej. Cajas de tomate por /mes; presente el incremento de la producción en el tiempo (Mes 1 = 50 unid, mes 2 = 200, etc).

➤ **Plan de Compras:**

• **Consumos por Unidad de Producto**

Basado en el Plan de Producción, identifique, describa y justifique la cantidad de cada insumo que se requiere para producir una unidad de producto, registrando la información requerida por el sistema.

➤ **Costos de Producción:**

• **Costos de Producción**

Relacione el Costo de las materias primas (definiendo precio por unidad de medida), precios actuales, y comportamiento esperado y/o tendencias, Costo de los insumos (definiendo precio por unidad de medida). Costo de transporte de productos terminados. \$/ por unidad de medida. Costos de los materiales de empaque. Costo de mantenimiento de la maquinaria y equipo (por año). Costo de mantenimiento de instalaciones. En los casos que sea necesario establecer costo de repuestos. En los casos que se requiera, establecer el costo del arrendamiento de instalaciones de maquinaria y equipo, ó de lotes o terrenos. Requerimiento de mano de obra directa por periodo (Ej.: por semana, por mes, etc.). Costo de mano de obra directa por periodo en horario normal. En los casos que se requiera, establecer si existe estacionalidad en el requerimiento de mano de obra para la operación del negocio. Costos adicionales de mano de obra directa por concepto de labores que se deben desarrollar en horas extras. Costo por periodo de mano de obra indirecta. Costo estimado de los servicios públicos para el componente de producción. Costos estimados de mantenimiento y repuestos para el componente productivo del negocio.

➤ **Infraestructura:**

• **infraestructura**

Relacione las máquinas a adquirir indicando la función de cada una de ellas en la producción ó servicio, relacione el mobiliario y las herramientas a utilizar en su

proceso productivo, indicando el costo unitario de adquisición de cada maquina, herramienta y mobiliario. Costo de construcción y/o remodelación de las instalaciones requeridas. Requerimiento de equipos, muebles e instalaciones para la parte administrativa y de gestión comercial. Establezca si estas forman parte de las inversiones fijas o se adquieren por el sistema de arrendamiento.

- **Parámetros Técnicos Especiales**

Para los negocios del sector agropecuario, entre otros, defina los parámetros técnicos como: Niveles de conversión alimenticia, tasas de mortalidad, tasas de natalidad, tasas de morbilidad, carga animal, Toneladas por /ha, densidad de plantas por /ha, etc.

3. ORGANIZACIÓN

- **Estrategia Organizacional:**

- **Análisis DOFA**

El análisis debe contener la relación de Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas que se identifican en el producto. Esa relación debe complementarse obligatoriamente con una descripción del impacto estimado para cada una de las debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas registradas. Adicionalmente, frente al impacto identificado, se debe describir la estrategia a seguir para mitigar o controlar los impactos negativos y conservar o sostener los impactos positivos.

- **Organismos de Apoyo**

Identifique y relacione las entidades tanto privadas como oficiales que vienen apoyando el proceso. Descripción del apoyo en la fase de definición del negocio, en la implementación del mismo. Describa el apoyo previsto para la etapa de operación del negocio.

- **Estructura Organizacional**

- **Estructura Organizacional**

Describa la estructura organizacional incluyendo los niveles directivo, administrativo y operativo. Igualmente la conformación de la Junta Directiva, incluyendo la participación de cada uno de los miembros. Relacione los cargos previstos y el número de empleados por cada cargo.

➤ **Aspectos Legales:**

• **Constitución Empresa y Aspectos Legales**

Especifique el Tipo de sociedad que conformaría, cual es su estado legal actual; Legislación vigente (normas urbana, ambiental, laboral y protección social, tributaria, protección intelectual y ambiental) que regule la actividad económica, la comercialización de los Productos ó Servicios, distribución de utilidades.

➤ **Costos Administrativos:**

• **Gastos de personal**

Registre los pagos estimados por concepto de salarios (sueldo, prestaciones sociales, subsidios, parafiscales), pagos al destajo o jornales, honorarios a cancelar, una vez empiece a operar la empresa, identificando mensualmente los valores por cargo durante el primer año. Igualmente, registre los gastos o costos por concepto de dotaciones, uniformes.

• **Gastos de Puesta en Marcha**

Relacione y Cuantifique los gastos por concepto de arranque y puesta en operación de la empresa, tales como registros, certificados, permisos, licencias, estudios, etc.

• **Gastos Anuales de Administración**

Registre los gastos administrativos estimados, valorizados en forma anual, como servicios públicos.

4. FINANZAS

➤ **Ingresos:**

• **Fuentes de Financiación**

Especifique la cuantía de los aportes de los emprendedores, especificando sí se trata de recursos en efectivo o aportes en bienes y servicios, estableciendo si los recursos se aplican a la etapa de implementación o a la etapa de operación del negocio. Si se tiene previsto incorporar recursos de crédito al negocio, se requiere contar con la información básica del crédito: cuantía, destinación de los recursos (para inversiones fijas, para capital de trabajo, etc), plazo, forma de pago, tasa de

interés etc. Igualmente, se hace necesario definir la Tasa de rentabilidad, efectiva anual, a la cual aspiran los emprendedores del negocio.

- **Modelo Financiero (formatos financieros)**

Elabore los Balances, Estado de Pérdidas y Ganancias, Estado de Resultados y Flujo de Caja. Tenga en cuenta que los periodos de proyección deben estar en función de la naturaleza del negocio y ser superiores a 2 años. De igual forma, calcule el punto de equilibrio, o sea el punto en que la empresa alcanza su equilibrio tanto productivo como monetario.

- **Egresos:**

- **Egresos**

Ingrese la siguiente información: Índice de Actualización monetaria, que representa la tasa anual de crecimiento esperada de los egresos, Inversiones Fijas y Diferidas a efectuar. También deberá ingresar en el respectivo cuadro los Costos de Puesta en Marcha.

- **Capital de Trabajo**

Son los recursos que el emprendedor necesita para financiar la operación del negocio, suficientes hasta el momento de recuperar las ventas, como: adquisición de materia prima, adquisición de insumos, pago de mano de obra, costos de transportes, compra de materiales de empaque, arrendamientos, servicios públicos, etc (costos operacionales).

5. PLAN OPERATIVO

- **Plan Operativo:**

- **Cronograma de Actividades**

Es la herramienta que permite registrar las actividades, recursos y tiempos en el cual se desarrollará el plan de negocio, a través de esta herramienta se podrá

hacer seguimiento a los avances, utilización de los recursos y gestión, con el fin de observar en forma clara la realización del proyecto. Para cada actividad registre las metas a lograr y los requerimientos de recursos por período.

➤ Metas sociales:

- **Metas Sociales del Plan de Negocio**

Especifique cuales son las metas sociales a lograr con la puesta en marcha del plan de negocio.

- **Plan Nacional de Desarrollo**

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

- **Plan Regional de Desarrollo**

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

- **Cluster o Cadena Productiva**

Indique a que cluster o cadena productiva se asocia el proyecto propuesto, identificando en que fase de la cadena se integra.

- **Empleo**

Para cada empleo directo a generar, deberá seleccionar el mes a partir del cual empezará a pagar el salario registrado, adicionalmente, debe seleccionar para cada uno de ellos que características de "población vulnerable" cumple.

- **Emprendedores**

Ingresar en los campos de beneficiario con la opción si/no, igualmente debe ingresar el porcentaje de la participación accionaria para cada uno.

6. IMPACTOS

- **Impacto Económico, Regional, Social, Ambiental**

Describa los aspectos de su Plan de Negocio que según su criterio generarían impacto Económico, Social y Ambiental cuantificando los resultados del impacto por ejemplo en generación de empleo directo en las diferentes fases del proyecto, ventas nacionales y exportaciones, cobertura de población objetivo, clientes, consumidores, y proveedores de materias primas e insumos, planes de mitigación

ambiental, compensación, ó corrección, y cuantificar su costo de implementación y mantenimiento.

7. RESUMEN EJECUTIVO

➤ Resumen ejecutivo:

- **Resumen Ejecutivo**

Presentación de los datos básicos del proyecto y del grupo de trabajo (Asesores y Emprendedores), que hacen parte del proyecto.

- **Concepto del Negocio**

Describa en forma concreta los objetivos que se persiguen con la puesta en operación del proyecto, actividades económicas a las que se dedicará, la función social que cumplirá, las necesidades del mercado a satisfacer, mercado objetivo, etc.

- **Potencial del Mercado en Cifras**

Resuma con cifras el potencial de mercados regionales, nacionales e internacionales que tiene el bien o servicio.

- **Ventajas Competitivas y Propuestas de Valor**

Ventajas más destacadas (comerciales, técnicas, operacionales, financieras, etc.) del producto ó servicio, que según su criterio le permitirá asegurar el éxito y valores agregados con respecto a lo existente ó la competencia.

- **Resumen de las Inversiones Requeridas**

Defina las principales inversiones, aportes de los socios, recursos solicitados al Fondo Emprender.

- **Proyecciones de Venta y Rentabilidad**

Resuma las cantidades a vender, los precios de venta estimados, por periodo, y la rentabilidad esperada del proyecto, en términos de la tasa interna de retorno.

- **Conclusiones Financieras y Evaluación de Viabilidad**

Concretamente presente las principales bondades financieras y sustente la viabilidad comercial (mercados), técnica, ambiental, legal y operativa.

➤ **Equipo de Trabajo:**

| Equipo de Trabajo | | | | | |
|--------------------------|------------------|----------------------------|-----------------|-----------------|---|
| Nombre | Documento | Fecha de nacimiento | Teléfono | E - mail | Título/ Institución/ Año |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |

8. ANEXOS

- **Anexos**

Documentos relacionados con el plan de negocios, como estudio de mercado (encuestas, gráficas, etc.), flujogramas, organigramas, cuadros o tablas muy grandes, imágenes, diseños, etiquetas, mapas, planos, etc.

Anexo g. Presupuesto del plan de negocio Procacao La Unión

| PRESUPUESTOS PROYECCIONES FINANCIERAS | | | | | |
|--|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Herramienta creada por ARMANDO MIRANDA VELA | | | | | |
| amv977@yahoo.com | | | | | |
| Diligencie solo las celdas en amarillo | | | | | |
| Observaciones Generales | | | | | |
| 1. Supuestos macroeconómicos (1) | | | | | |
| Variables Macroeconómicas | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
| Inflación | 4,00% | 3,25% | 3,01% | 3,02% | 3,02% |
| Devaluación | 8,00% | 2,28% | 4,55% | -2,74% | 0,87% |
| PAGG | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% |
| IPP | 4,00% | 3,25% | 3,01% | 3,02% | 3,02% |
| Crecimiento PIB | 5,00% | 5,00% | 5,00% | 5,00% | 5,00% |
| DTF T.A. | 8,63% | 7,94% | 7,08% | 6,33% | 5,59% |
| (1). Especifique las metas gubernamentales de las variables macroeconómicas señaladas para los próximos cinco años. Sus valores deben corresponder a los consignados en el modelo financiero FONADE. | | | | | |
| 2. Precio por producto (1) | | | | | |
| Producto | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Chocolate Tradicional 250 gramos | 3.100 | 3.201 | 3.297 | 3.397 | 3.499 |
| Chocolate Saborizado 250 gramos | 3.100 | 3.201 | 3.297 | 3.397 | 3.499 |
| Chocoloco 20 gramos | 410 | 423 | 436 | 449 | 463 |
| Total | 6.610 | 6.825 | 7.031 | 7.243 | 7.461 |
| (1). Indique el precio de venta de cada uno de los productos para el primer año de operaciones del proyecto. | | | | | |
| 3. Unidades vendidas por producto (1) | | | | | |
| Producto | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Chocolate Tradicional 250 gramos | 22.500 | 23.175 | 23.870 | 24.216 | 24.942 |
| Chocolate Saborizado 250 gramos | 22.500 | 23.175 | 23.870 | 24.586 | 25.324 |
| Chocoloco 20 gramos | 25.000 | 25.750 | 26.523 | 27.319 | 28.139 |
| Total | 70.000 | 72.100 | 74.263 | 76.121 | 78.405 |
| (1). Indique para cada uno de los años de proyección las metas de ventas en cantidades de producto por unidad de producción. | | | | | |

- Herramienta creada con el fin de diligenciar el modelo financiero de FONADE para la realización de las proyecciones de los estados financieros balance general, pérdidas y ganancias y establecer la viabilidad financiera del plan de negocios.

- Su diligenciamiento debe efectuarse considerando los estudios previos de viabilidad y las cifras deben estar sustentadas en el plan de negocios en el tratamiento de las variables de mercado, técnicas y organizacionales.

- Lea las instrucciones que aparecen al final de cada uno de los presupuestos de ingresos, costos, gastos e inversiones.

- Además de permitir el diligenciamiento adecuado del modelo financiero FONADE, los presupuestos deben utilizarse para alimentar la plataforma de Fondo Emprender.

| 4. Presupuesto de ventas (1) | | | | | |
|----------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Producto | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Chocolate Tradicional 250 gramos | 69.750.000 | 74.180.591 | 78.706.262 | 82.256.997 | 87.280.111 |
| Chocolate Saborizado 250 gramos | 69.750.000 | 74.180.591 | 78.706.262 | 83.513.814 | 88.616.852 |
| Chocoloco 20 gramos | 10.250.000 | 10.901.090 | 11.566.492 | 12.273.188 | 13.023.114 |
| Total | 149.750.000 | 159.262.272 | 168.979.017 | 178.043.999 | 188.920.076 |

(1). Los resultados expresan el valor total de las metas de ventas para cada uno de los años de proyección.

| 5. Presupuesto de materia prima e insumos (Costo por unidad de producción) (1) | | | | | | | | | | | | |
|--|--------|----------------------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Producto: | | Chocolate Tradicional 250 gramos | | | | | | | | | | |
| Unidad de Producción (2): | | Unidad | | | | | | | | | | |
| Materia Prima e insumos (3) | | | Proyección de precios | | | | | Proyección de Costos por unidad de producción | | | | |
| | Unidad | Cantidad | Valor Unitario Año1 | Valor Unitario Año2 | Valor Unitario Año3 | Valor Unitario Año4 | Valor Unitario Año5 | Valor Total Año1 | Valor Total Año2 | Valor Total Año3 | Valor Total Año4 | Valor Total Año5 |
| grano de cacao | gramos | 351,56 | 4,0 | 4,13 | 4,25 | 4,38 | 4,52 | 1.406,3 | 1.452,0 | 1.495,7 | 1.540,9 | 1.587,4 |
| bolsa plana | Unidad | 1,00 | 168,0 | 173,47 | 178,69 | 184,08 | 189,64 | 168,0 | 173,5 | 178,7 | 184,1 | 189,6 |
| caja de carto (20 uds x 250 gramos) | Unidad | 0,05 | 10,0 | 10,33 | 10,64 | 10,96 | 11,29 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,6 |
| Total Costo unitario de materias primas e insumos | | | | | | | | 1.574,8 | 1.626,0 | 1.675,0 | 1.725,5 | 1.777,6 |

(1) Establezca el costo unitario de la materia prima e insumos para cada uno de los productos del proyecto teniendo en cuenta su unidad de producción o de venta.

(2) Detalle la unidad de producción o de venta del producto. (ej. kilogramo, libra, unidad física etc.)

(3) Especifique cada una de las materias primas e insumos indicando su unidad de compra, la cantidad requerida por unidad de producción y el valor unitario.

| Producto: | | Chocolate Saborizado 250 gramos | | | | | | | | | | |
|---|--------|---------------------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Unidad de Producción: | | Unidad | | | | | | | | | | |
| Materia Prima e insumos | | | Proyección de precios | | | | | Proyección de Costos por unidad de producción | | | | |
| | Unidad | Cantidad | Valor Unitario Año1 | Valor Unitario Año2 | Valor Unitario Año3 | Valor Unitario Año4 | Valor Unitario Año5 | Valor Total Año1 | Valor Total Año2 | Valor Total Año3 | Valor Total Año4 | Valor Total Año5 |
| grano de cacao | gramos | 175,78 | 4 | 4,13 | 4,25 | 4,38 | 4,52 | 703,1 | 726,0 | 747,9 | 770,4 | 793,7 |
| azucar | gramos | 175,78 | 1,6 | 1,65 | 1,70 | 1,75 | 1,81 | 281,3 | 290,4 | 299,1 | 308,2 | 317,5 |
| clavos de olor | gramos | 0,28 | 6,25 | 6,45 | 6,65 | 6,85 | 7,06 | 1,7 | 1,8 | 1,8 | 1,9 | 2,0 |
| canela | gramos | 0,96 | 6,25 | 6,45 | 6,65 | 6,85 | 7,06 | 6,0 | 6,2 | 6,4 | 6,6 | 6,8 |
| anis | gramos | 0,25 | 10 | 10,33 | 10,64 | 10,96 | 11,29 | 2,5 | 2,6 | 2,7 | 2,7 | 2,8 |
| bolsa plana | Unidad | 1,00 | 168 | 173,47 | 178,69 | 184,08 | 189,64 | 168,0 | 173,5 | 178,7 | 184,1 | 189,6 |
| caja de carton (20 uds x 250 gramos) | Unidad | 0,05 | 10 | 10,33 | 10,64 | 10,96 | 11,29 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,6 |
| Total Costo unitario de materias primas e insumos | | | | | | | | 1.163,1 | 1.201,0 | 1.237,1 | 1.274,5 | 1.312,9 |

| Producto: | | Chocoloco 20 gramos | | | | | | | | | | |
|-------------------------|--------|---------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Unidad de Producción: | | Unidad | | | | | | | | | | |
| Materia Prima e insumos | | | Proyección de precios | | | | | Proyección de Costos por unidad de producción | | | | |
| | Unidad | Cantidad | Valor Unitario Año1 | Valor Unitario Año2 | Valor Unitario Año3 | Valor Unitario Año4 | Valor Unitario Año5 | Valor Total Año1 | Valor Total Año2 | Valor Total Año3 | Valor Total Año4 | Valor Total Año5 |
| grano de cacao | gramos | 2,34 | 4 | 4,13 | 4,25 | 4,38 | 4,52 | 9,4 | 9,7 | 10,0 | 10,3 | 10,6 |
| leche en polvo | gramos | 3,75 | 14,6 | 15,08 | 15,53 | 16,00 | 16,48 | 54,8 | 56,5 | 58,2 | 60,0 | 61,8 |
| azucar | gramos | 9,38 | 1,6 | 1,65 | 1,70 | 1,75 | 1,81 | 15,0 | 15,5 | 16,0 | 16,4 | 16,9 |

| | | | | | | | | | | | | |
|--|--------|------|-------|-------|-------|-------|-------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| mani | gramos | 0,94 | 8 | 8,26 | 8,51 | 8,77 | 9,03 | 7,5 | 7,7 | 8,0 | 8,2 | 8,5 |
| mantequilla de cacao | gramos | 3,75 | 2,0 | 2,07 | 2,13 | 2,19 | 2,26 | 7,5 | 7,7 | 8,0 | 8,2 | 8,5 |
| mermelada de frutas exóticas | gramos | 1,00 | 4,0 | 4,13 | 4,25 | 4,38 | 4,52 | 4,0 | 4,1 | 4,3 | 4,4 | 4,5 |
| caja de cartón de 3000 gramos (10 uds de empaque 300grs) | Unidad | 0,05 | 10 | 10,33 | 10,64 | 10,96 | 11,29 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,6 |
| papel metalizado | pliego | 0,02 | 52,08 | 53,77 | 55,39 | 57,07 | 58,79 | 1,1 | 1,1 | 1,2 | 1,2 | 1,2 |
| empaque 200 gramos (10 uds x 20 gr) | millar | 0,10 | 36 | 37,17 | 38,29 | 39,45 | 40,64 | 3,6 | 3,7 | 3,8 | 3,9 | 4,1 |
| Total Costo unitario de materias primas e insumos | | | | | | | | 103,3 | 106,7 | 109,9 | 113,2 | 116,6 |

6. Presupuesto de mano de obra directa (1)

| Factor prestacional | 52,00% | | | | | | | |
|---------------------|---------|-------------------|------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Jefe de producción | 566.700 | 6.800.400 | 3.536.208 | 10.336.608 | 10.673.010 | 10.994.443 | 11.326.267 | 11.668.106 |
| Operario 1 | 500.000 | 6.000.000 | 3.120.000 | 9.120.000 | 9.416.807 | 9.700.408 | 9.993.177 | 10.294.782 |
| Total | | 12.800.400 | 6.656.208 | 19.456.608 | 20.089.817 | 20.694.851 | 21.319.444 | 21.962.888 |

(1) Corresponde al valor de la mano de obra directamente vinculada con la producción. (No incluya empleados en administración y ventas)

(2) Ingrese cada uno de los cargos directamente relacionados con la producción.

| | | | | | | | | |
|--|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| | | | | | | | | |
| | | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Total | 0 | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Numero de empleos generados por jornales (2) | | 0 | | | | | | |

(1) Para proyectos agropecuarios es posible calcular la mano de obra a partir del número de jornales anuales, para ello debe señalarse el número de jornales anuales y el valor del jornal. Para este tipo de contratación no se considera el pago de prestaciones sociales.

(2) El resultado indica la equivalencia en número de empleos generados teniendo en cuenta el total de jornales anuales utilizados.

| | | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|--|
| | | | | | | |
|--|--|--|--|--|--|--|

| | | | | | | |
|----------------------------------|----|--------|--------|--------|--------|--------|
| | | | | | | |
| Chocolate Tradicional 250 gramos | 16 | 277,95 | 278,64 | 278,67 | 280,07 | 280,12 |
| Chocolate Saborizado 250 gramos | 16 | 277,95 | 278,64 | 278,67 | 280,07 | 280,12 |
| Chocoloco 20 gramos | 16 | 277,95 | 278,64 | 278,67 | 280,07 | 280,12 |
| | 48 | 277,95 | 278,64 | 278,67 | 280,07 | 280,12 |

(1) Especifique la duración del proceso de producción para cada producto en una misma unidad de tiempo (días, horas, minutos)

(2) Los resultados expresan el costo de la mano de obra por unidad de producción.

| | | | | | | |
|--------------------------------|---------|-----------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| | | | | | | |
| - Arrendamiento | 240.000 | 2.880.000 | 2.973.728,67 | 3.063.286,82 | 3.155.740,14 | 3.250.983,81 |
| - Servicios públicos | 120.000 | 1.440.000 | 1.486.864,33 | 1.531.643,41 | 1.577.870,07 | 1.625.491,91 |
| - Seguros | | 1.000.000 | 1.032.544,68 | 1.063.641,26 | 1.095.743,11 | 1.128.813,82 |
| - Mantenimiento y reparaciones | | 500.000 | 516.272,34 | 531.820,63 | 547.871,55 | 564.406,91 |
| - Dotaciones | | 1.196.000 | 1.234.923,43 | 1.272.114,94 | 1.310.508,75 | 1.350.061,33 |
| - | | 0 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| - | | 0 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| - Otros | | 0 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Total | | 7.016.000 | 7.244.333,45 | 7.462.507,06 | 7.687.733,63 | 7.919.757,78 |

(1). Especifique el valor al primer año de los costos directamente relacionados con la obtención de los productos del proyecto. (No incluya gastos de administración ni de ventas).

| | | | | | |
|-------------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| | | | | | |
| CIFChocolate Tradicional 250 gramos | 100,23 | 100,48 | 100,49 | 102,04 | 102,06 |
| CIFChocolate Saborizado 250 gramos | 100,23 | 100,48 | 100,49 | 100,51 | 100,52 |
| CIFChocoloco 20 gramos | 100,23 | 100,48 | 100,49 | 100,50 | 100,52 |
| CIF0 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| CIF0 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Total | 300,69 | 301,44 | 301,47 | 303,05 | 303,10 |

(1) La cifras indican el costo unitario de los costos indirectos de fabricación para cada uno de los productos. Utilice estos valores para diligenciar el plan de compras en la plataforma de Fondo Emprender.

| | | | | | |
|----------------------------|--------|---------|-----------|-----------|------------|
| Factor prestacional | 52,00% | | | | |
| | | | | | |
| 1. Administración | | | | | |
| Gerente administrador | 1 | 566.700 | 6.800.400 | 3.536.208 | 10.336.608 |
| | | | 0 | 0 | 0 |

| | | | | | |
|-----------|---|---------|-----------|-----------|------------|
| | | | 0 | 0 | 0 |
| | | | 0 | 0 | 0 |
| Subtotal | 1 | | | | 10.336.608 |
| 2. Ventas | | | | | |
| Vendedor | 1 | 500.000 | 6.000.000 | 3.120.000 | 9.120.000 |
| | | | 0 | 0 | 0 |
| | | | 0 | 0 | 0 |
| Subtotal | 1 | | | | 9.120.000 |
| Total | 2 | | | | 19.456.608 |

(1). Detalle cada uno de los cargos generados con el desarrollo del proyecto en las áreas administrativas y de ventas.

(2). Especifique el numero de ocupantes del cargo.

(3). Corresponde al valor del salario mensual del cargo, independientemente del número de ocupantes.

| | | | | | | |
|------------------------------|---------|------------|------------|------------|------------|------------|
| | | | | | | |
| Sueldos a empleados | | 10.336.608 | 10.673.010 | 10.994.443 | 11.326.267 | 11.668.106 |
| Honorarios Contador | 300.000 | 3.600.000 | 3.717.161 | 3.829.109 | 3.944.675 | 4.063.730 |
| Arrendamientos | 60.000 | 720.000 | 743.432 | 765.822 | 788.935 | 812.746 |
| Otros impuestos | | 200.000 | 206.509 | 212.728 | 219.149 | 225.763 |
| Servicios Bancarios | 10.000 | 120.000 | 123.905 | 127.637 | 131.489 | 135.458 |
| Seguros | | 1.000.000 | 1.032.545 | 1.063.641 | 1.095.743 | 1.128.814 |
| Servicios Públicos | 30.000 | 360.000 | 371.716 | 382.911 | 394.468 | 406.373 |
| Suscripciones y afiliaciones | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Teléfono, internet, correo | 50.000 | 600.000 | 619.527 | 638.185 | 657.446 | 677.288 |
| Suministros de oficina | 30.000 | 360.000 | 371.716 | 382.911 | 394.468 | 406.373 |
| Otros | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Total | | 17.296.608 | 17.859.521 | 18.397.386 | 18.952.639 | 19.524.650 |

(1). Especifique el valor al primer año los gastos administrativos. Incluya los rubros que considere necesarios.

| | | | | | | |
|--------------------------|---------|------------|------------|------------|------------|------------|
| | | | | | | |
| Sueldos a empleados | | 9.120.000 | 9.416.807 | 9.700.408 | 9.993.177 | 10.294.782 |
| Gastos de distribución | 300.000 | 3.600.000 | 3.717.161 | 3.829.109 | 3.944.675 | 4.063.730 |
| Publicidad | | 3.050.250 | 3.149.519 | 3.244.372 | 3.342.290 | 3.443.164 |
| Gastos de representación | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Gastos de viaje | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Otros Gastos en ventas | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Total | | 15.770.250 | 16.283.488 | 16.773.889 | 17.280.143 | 17.801.676 |

(1). Especifique el valor al primer año de los gastos en ventas. Incluya la cuantificación de las acciones establecidas en el presupuesto de mezcla de mercadeo

| | |
|---------------------------------|------------------|
| Código de barras | 700.000 |
| Elaboración prototipos | |
| Escrituras y Gastos Notariales | 200.000 |
| Permisos y Licencias | 400.000 |
| Registro de libros contabilidad | |
| Registro Mercantil | |
| Registros, Marcas y Patentes | 2.000.000 |
| Registro Sanitario | 2.720.160 |
| Permiso planeación mpal | |
| Preoperativos | 200.000 |
| Sayco y acimpro | |
| Bomberos | |
| Uso del suelo | |
| Evento de lanzamiento | 300.000 |
| Total | 6.520.160 |

(1). Detalle el valor de cada uno de los gastos ocasionados en la etapa preoperativa del proyecto.

| | | | | | | | | |
|---------------------------|--------|--|--|-------|--|--|--|--------|
| | | | | | | | | |
| Porcentaje de las ventas | 50,0% | | | 50,0% | | | | 100,0% |
| | | | | | | | | |
| Porcentaje de las compras | 100,0% | | | | | | | 100,0% |

(1) Especifique el porcentaje de ventas de contado y el porcentaje de ventas a crédito de acuerdo al plazo otorgado en días. La suma de estas condiciones debe ser igual al 100% de las ventas, en caso contrario la casilla "I438" indica la inconsistencia con su sombreado color rojo.

(2) Si se considera la adquisición de materias primas e insumos mediante el uso de crédito de proveedores, especifique el porcentaje de compras de contado y el porcentaje de compras a crédito de acuerdo al plazo otorgado en días. La suma de estas condiciones de compra debe ser igual al 100%, en caso contrario la casilla "I441" indica la inconsistencia con su sombreado color rojo.

| | | | |
|------------------------------------|----|-------------------|---|
| | | | |
| Efectivo | 10 | 3.436.782 | Corresponde a los recursos en efectivo necesarios para cubrir necesidades inmediatas como caja menor e imprevistos. Su rotación se establece para un periodo muy corto (inferior a 15 días) |
| Cartera | 15 | 6.239.583 | Su rotación promedio corresponde a las condiciones de venta (fila 486), teniendo en cuenta el porcentaje de ventas de contado, el porcentaje de ventas a crédito y el plazo en días. |
| Inventario de Materia Prima | 30 | 5.348.725 | Su rotación promedio se establece teniendo en cuenta la perecibilidad de las materias primas e insumos, la localización de los proveedores y/o el volumen mínimo de pedido. |
| Inventario de Productos en Proceso | 5 | 1.226.333 | Su rotación corresponde exactamente a la duración del proceso de producción. |
| Inventario de Producto Terminado | 8 | 1.962.133 | Su rotación optima se establece teniendo en cuenta la necesidad de atender de manera oportuna la demanda de los clientes del negocio. |
| Total | | 18.213.557 | |

(1). Establezca la rotación promedio de cada una de las inversiones en capital de trabajo.

| | | | | |
|--|--------|----|-----------|-------------------|
| 1. TERRENOS Y CONSTRUCCIONES | | | | |
| 1.1 Terrenos | | | | 0 |
| 1.2 Adecuaciones | global | 1 | 5.000.000 | 5.000.000 |
| Subtotal | | | | 5.000.000 |
| | | | | |
| molino industrial en acero inoxidable 200 kg/hora | Unidad | 1 | 4.500.000 | 4.500.000 |
| prensa hidraulica en acero inoxidable 10 toneladas | Unidad | 1 | 3.000.000 | 3.000.000 |
| | | | | 0 |
| mesas de trabajo en acero inoxidable de 2,50 m largo x 0,70 m ancho | Unidad | 1 | 2.600.000 | 2.600.000 |
| grameras electronicas de 2 kg | Unidad | 3 | 600.000 | 1.800.000 |
| basculas electronicas de 500 kg | Unidad | 3 | 1.500.000 | 4.500.000 |
| moldes de acero inoxidable para moldear chocolate | Unidad | 50 | 18.000 | 900.000 |
| estufa industrial acero inoxidable 2 puestos doble quemador | Unidad | 1 | 1.400.000 | 1.400.000 |
| canastas plasticas de 50 kilos para transportar materia prima y productos terminados | Unidad | 4 | 25.000 | 100.000 |
| tostador industrial 200 kg en acero inoxidable | Unidad | 1 | 9.450.000 | 9.450.000 |
| carro transportador de insumos | Unidad | 1 | 250.000 | 250.000 |
| maquina descascarilladora | Unidad | 1 | 4.500.000 | 4.500.000 |
| valdes plasticos de 12 litros para transportar agua | Unidad | 5 | 4.000 | 20.000 |
| aire acondicionado 110 voltios para mantener una temperatura baja | Unidad | 1 | 1.600.000 | 1.600.000 |
| refrigerador industrial 220 voltios en acero inoxidable con bandejas | Unidad | 1 | 4.000.000 | 4.000.000 |
| pipeta de gas de 100 libras | Unidad | 1 | 180.000 | 180.000 |
| lavamanos de pedal en acero inoxidable | Unidad | 1 | 700.000 | 700.000 |
| Subtotal | | | | 39.500.000 |
| | | | | |
| Escritorio y silla | Unidad | 1 | 200.000 | 200.000 |
| Sillas | Unidad | 3 | 30.000 | 90.000 |
| Archivador | Unidad | 1 | 150.000 | 150.000 |
| Subtotal | | | | 440.000 |
| | | | | |
| Computador y mesa | Unidad | 1 | 1.080.000 | 1.080.000 |
| calculadora | Unidad | 1 | 20.000 | 20.000 |
| Subtotal | | | | 1.100.000 |
| | | | | |
| | | | | 0 |

| | | | | |
|----------|--|--|--|-------------------|
| | | | | 0 |
| Subtotal | | | | 0 |
| | | | | 0 |
| | | | | 0 |
| Subtotal | | | | 0 |
| Total | | | | 46.040.000 |

(1). Detalle el valor de cada una de las inversiones fijas del proyecto de acuerdo a su clasificación.

| | | | |
|---|-----|--|---|
| 1. Diferidos (años amortización) | 5 | Especifique el numero de años de amortización de las inversiones diferidas. | 1 |
| 2. Dividendos (% de las utilidades) | 50% | Especifique el porcentaje anual de repartición de las utilidades del negocio. | 2 |
| 3. Rebajas y descuentos | 0% | Establezca el porcentaje promedio de las rebajas o descuentos que se otorgara a los clientes del negocio. | 3 |
| 4. Provisión cuentas por cobrar | 3% | Establezca el porcentaje correspondiente. (unicamente si considera inversión en cartera) | 4 |
| 5. Rotación promedio cuentas por pagar (proveedores) en días. | 0 | Si se contempla el acceso a crédito con los proveedores de materias primas e insumos, especifique el plazo promedio en días. | 5 |
| 7. Tasa Minima Aceptable de Retorno para evaluar la inversión | 18% | Especifique la tasa correspondiente. | |

| | | |
|----------------------------------|----|--|
| Construcciones y Edificaciones | 20 | Especifique los años de depreciación del activo |
| Maquinaria y Equipo de Operación | 10 | |
| Muebles y Enseres | 5 | |
| Equipo de Transporte | 5 | |
| Equipo de Oficina | 3 | |
| Semovientes | 10 | Especifique en años el agotamiento del activo |
| Cultivos Permanentes | 10 | |
| Gastos Anticipados | 5 | Especifique los años de amortización de los gastos anticipados |

| | | | |
|--------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Capital de Trabajo | 18.213.557 | 15.213.557 | 3.000.000 |
| Activos fijos | 46.040.000 | 40.040.000 | 6.000.000 |
| Diferidos | 6.520.160 | 3.340.160 | 3.000.000 |
| Total | 70.773.717 | 58.593.717 | 12.000.000 |

Elaboración y diseño:
Armando Miranda Vela

PRESUPUESTOS PROYECCIONES FINANCIERAS

Herramienta creada por ARMANDO MIRANDA VELA

amv977@yahoo.com

Diligencie solo las celdas en amarillo

Observaciones Generales

- Herramienta creada con el fin de diligenciar el modelo financiero de FONADE para la realización de las proyección de los estados financieros balance general, pérdidas y ganancias y establecer la viabilidad financiera del plan de negocios.

- Su diligenciamiento debe efectuarse considerando los estudios previos de viabilidad y las cifras deben estar sustentadas en el plan de negocios en el tratamiento de las variables de mercado, técnicas y organizacionales.

- Lea las intrucciones que aparecen al final de cada uno de los presupuestos de ingresos, costos, gastos e inversiones.

- Además de permitir el diligenciamiento adecuado del modelo financiero FONADE, los presupuestos deben utilizarse para alimentar la plataforma de Fondo Emprender.

| 1. Supuestos macroeconómicos (1) | | | | | |
|----------------------------------|-------|-------|-------|--------|-------|
| Variables Macroeconómicas | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
| Inflación | 4,00% | 3,25% | 3,01% | 3,02% | 3,02% |
| Devaluación | 8,00% | 2,28% | 4,55% | -2,74% | 0,87% |
| PAGG | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% | 0,00% |
| IPP | 4,00% | 3,25% | 3,01% | 3,02% | 3,02% |
| Crecimiento PIB | 5,00% | 5,00% | 5,00% | 5,00% | 5,00% |
| DTF T.A. | 8,63% | 7,94% | 7,08% | 6,33% | 5,59% |

(1). Especifique las metas gubernamentales de las variables macroeconómicas señaladas para los próximos cinco años. Sus valores deben corresponder a los consignados en el modelo financiero FONADE.

| 2. Precio por producto (1) | | | | | |
|----------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Producto | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Chocolate Tradicional 250 gramos | 3.100 | 3.201 | 3.297 | 3.397 | 3.499 |
| Chocolate Saborizado 250 gramos | 3.100 | 3.201 | 3.297 | 3.397 | 3.499 |
| Chocoloco 20 gramos | 410 | 423 | 436 | 449 | 463 |
| Total | 6.610 | 6.825 | 7.031 | 7.243 | 7.461 |

(1). Indique el precio de venta de cada uno de los productos para el primer año de operaciones del proyecto.

| 3. Unidades vendidas por producto (1) | | | | | |
|---------------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Producto | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Chocolate Tradicional 250 gramos | 22.500 | 23.175 | 23.870 | 24.216 | 24.942 |
| Chocolate Saborizado 250 gramos | 22.500 | 23.175 | 23.870 | 24.586 | 25.324 |
| Chocoloco 20 gramos | 25.000 | 25.750 | 26.523 | 27.319 | 28.139 |
| Total | 70.000 | 72.100 | 74.263 | 76.121 | 78.405 |

(1). Indique para cada uno de los años de proyección las metas de ventas en cantidades de producto por unidad de producción.

| 4. Presupuesto de ventas (1) | | | | | |
|----------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Producto | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Chocolate Tradicional 250 gramos | 69.750.000 | 74.180.591 | 78.706.262 | 82.256.997 | 87.280.111 |
| Chocolate Saborizado 250 gramos | 69.750.000 | 74.180.591 | 78.706.262 | 83.513.814 | 88.616.852 |
| Chocoloco 20 gramos | 10.250.000 | 10.901.090 | 11.566.492 | 12.273.188 | 13.023.114 |
| Total | 149.750.000 | 159.262.272 | 168.979.017 | 178.043.999 | 188.920.076 |

(1). Los resultados expresan el valor total de las metas de ventas para cada uno de los años de proyección.

| 5. Presupuesto de materia prima e insumos (Costo por unidad de producción) (1) | | | |
|--|----------------------------------|-----------------------|---|
| Producto: | Chocolate Tradicional 250 gramos | | |
| Unidad de Producción (2): | Unidad | Proyección de precios | Proyección de Costos por unidad de producción |
| | | | |

| Materia Prima e insumos (3) | Unidad | Cantidad | Valor Unitario Año1 | Valor Unitario Año2 | Valor Unitario Año3 | Valor Unitario Año4 | Valor Unitario Año5 | Valor Total Año1 | Valor Total Año2 | Valor Total Año3 | Valor Total Año4 | Valor Total Año5 |
|--|--------|----------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| grano de cacao | gramos | 351,56 | 4,0 | 4,13 | 4,25 | 4,38 | 4,52 | 1.406,3 | 1.452,0 | 1.495,7 | 1.540,9 | 1.587,4 |
| bolsa plana | Unidad | 1,00 | 168,0 | 173,47 | 178,69 | 184,08 | 189,64 | 168,0 | 173,5 | 178,7 | 184,1 | 189,6 |
| caja de carto (20 uds x 250 gramos) | Unidad | 0,05 | 10,0 | 10,33 | 10,64 | 10,96 | 11,29 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,6 |
| Total Costo unitario de materias primas e insumos | | | | | | | | 1.574,8 | 1.626,0 | 1.675,0 | 1.725,5 | 1.777,6 |

(1) Establezca el costo unitario de la materia prima e insumos para cada uno de los productos del proyecto teniendo en cuenta su unidad de producción o de venta.

(2) Detalle la unidad de producción o de venta del producto. (ej. kilogramo, libra, unidad física etc.)

(3) Especifique cada una de las materias primas e insumos indicando su unidad de compra, la cantidad requerida por unidad de producción y el valor unitario.

| Producto: | | Chocolate Saborizado 250 gramos | | Proyección de precios | | | | | Proyección de Costos por unidad de producción | | | | |
|--|--------|---------------------------------|---------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Unidad de Producción: | | Unidad | | Valor Unitario Año1 | Valor Unitario Año2 | Valor Unitario Año3 | Valor Unitario Año4 | Valor Unitario Año5 | Valor Total Año1 | Valor Total Año2 | Valor Total Año3 | Valor Total Año4 | Valor Total Año5 |
| Materia Prima e insumos | Unidad | Cantidad | Valor Unitario Año1 | Valor Unitario Año2 | Valor Unitario Año3 | Valor Unitario Año4 | Valor Unitario Año5 | Valor Total Año1 | Valor Total Año2 | Valor Total Año3 | Valor Total Año4 | Valor Total Año5 | |
| grano de cacao | gramos | 175,78 | 4 | 4,13 | 4,25 | 4,38 | 4,52 | 703,1 | 726,0 | 747,9 | 770,4 | 793,7 | |
| azucar | gramos | 175,78 | 1,6 | 1,65 | 1,70 | 1,75 | 1,81 | 281,3 | 290,4 | 299,1 | 308,2 | 317,5 | |
| clavos de olor | gramos | 0,28 | 6,25 | 6,45 | 6,65 | 6,85 | 7,06 | 1,7 | 1,8 | 1,8 | 1,9 | 2,0 | |
| canela | gramos | 0,96 | 6,25 | 6,45 | 6,65 | 6,85 | 7,06 | 6,0 | 6,2 | 6,4 | 6,6 | 6,8 | |
| anis | gramos | 0,25 | 10 | 10,33 | 10,64 | 10,96 | 11,29 | 2,5 | 2,6 | 2,7 | 2,7 | 2,8 | |
| bolsa plana | Unidad | 1,00 | 168 | 173,47 | 178,69 | 184,08 | 189,64 | 168,0 | 173,5 | 178,7 | 184,1 | 189,6 | |
| caja de carton (20 uds x 250 gramos) | Unidad | 0,05 | 10 | 10,33 | 10,64 | 10,96 | 11,29 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,6 | |
| Total Costo unitario de materias primas e insumos | | | | | | | | 1.163,1 | 1.201,0 | 1.237,1 | 1.274,5 | 1.312,9 | |

| Producto: | | Chocoloco 20 gramos | | Proyección de precios | | | | | Proyección de Costos por unidad de producción | | | | |
|--|--------|---------------------|---------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Unidad de Producción: | | Unidad | | Valor Unitario Año1 | Valor Unitario Año2 | Valor Unitario Año3 | Valor Unitario Año4 | Valor Unitario Año5 | Valor Total Año1 | Valor Total Año2 | Valor Total Año3 | Valor Total Año4 | Valor Total Año5 |
| Materia Prima e insumos | Unidad | Cantidad | Valor Unitario Año1 | Valor Unitario Año2 | Valor Unitario Año3 | Valor Unitario Año4 | Valor Unitario Año5 | Valor Total Año1 | Valor Total Año2 | Valor Total Año3 | Valor Total Año4 | Valor Total Año5 | |
| grano de cacao | gramos | 2,34 | 4 | 4,13 | 4,25 | 4,38 | 4,52 | 9,4 | 9,7 | 10,0 | 10,3 | 10,6 | |
| leche en polvo | gramos | 3,75 | 14,6 | 15,08 | 15,53 | 16,00 | 16,48 | 54,8 | 56,5 | 58,2 | 60,0 | 61,8 | |
| azucar | gramos | 9,38 | 1,6 | 1,65 | 1,70 | 1,75 | 1,81 | 15,0 | 15,5 | 16,0 | 16,4 | 16,9 | |
| mani | gramos | 0,94 | 8 | 8,26 | 8,51 | 8,77 | 9,03 | 7,5 | 7,7 | 8,0 | 8,2 | 8,5 | |
| manteca de cacao | gramos | 3,75 | 2,0 | 2,07 | 2,13 | 2,19 | 2,26 | 7,5 | 7,7 | 8,0 | 8,2 | 8,5 | |
| mermelada de frutas exóticas | gramos | 1,00 | 4,0 | 4,13 | 4,25 | 4,38 | 4,52 | 4,0 | 4,1 | 4,3 | 4,4 | 4,5 | |
| caja de carton de 3000 gramos (10 uds de empaque 300grs) | Unidad | 0,05 | 10 | 10,33 | 10,64 | 10,96 | 11,29 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,6 | |
| papel metalizado | pliego | 0,02 | 52,08 | 53,77 | 55,39 | 57,07 | 58,79 | 1,1 | 1,1 | 1,2 | 1,2 | 1,2 | |
| empaque 200 gramos (10 uds x 20 gr) | millar | 0,10 | 36 | 37,17 | 38,29 | 39,45 | 40,64 | 3,6 | 3,7 | 3,8 | 3,9 | 4,1 | |
| Total Costo unitario de materias primas e insumos | | | | | | | | 103,3 | 106,7 | 109,9 | 113,2 | 116,6 | |

6. Presupuesto de mano de obra directa (1)

| Factor prestacional | 52,00% | | | | | | | |
|---------------------|---------|------------|-----------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Jefe de producción | 566.700 | 6.800.400 | 3.536.208 | 10.336.608 | 10.673.010 | 10.994.443 | 11.326.267 | 11.668.106 |
| Operario 1 | 500.000 | 6.000.000 | 3.120.000 | 9.120.000 | 9.416.807 | 9.700.408 | 9.993.177 | 10.294.782 |
| Total | | 12.800.400 | 6.656.208 | 19.456.608 | 20.089.817 | 20.694.851 | 21.319.444 | 21.962.888 |

(1) Corresponde al valor de la mano de obra directamente vinculada con la producción. (No incluya empleados en administración y ventas)

(2) Ingrese cada uno de los cargos directamente relacionados con la producción.

| | | | | | | | | |
|--|---|--|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | | |
| | | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Total | 0 | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Numero de empleos generados por jornales (2) | 0 | | | | | | | |

(1) Para proyectos agropecuarios es posible calcular la mano de obra a partir del número de jornales anuales, para ello debe señalarse el número de jornales anuales y el valor del jornal. Para este tipo de contratación no se considera el pago de prestaciones sociales.

(2) El resultado indica la equivalencia en número de empleos generados teniendo en cuenta el total de jornales anuales utilizados.

| | | | | | | |
|----------------------------------|----|--------|--------|--------|--------|--------|
| Chocolate Tradicional 250 gramos | 16 | 277,95 | 278,64 | 278,67 | 280,07 | 280,12 |
| Chocolate Saborizado 250 gramos | 16 | 277,95 | 278,64 | 278,67 | 280,07 | 280,12 |
| Chocoloco 20 gramos | 16 | 277,95 | 278,64 | 278,67 | 280,07 | 280,12 |
| | 48 | 277,95 | 278,64 | 278,67 | 280,07 | 280,12 |

(1) Especifique la duración del proceso de producción para cada producto en una misma unidad de tiempo (días, horas, minutos)

(2) Los resultados expresan el costo de la mano de obra por unidad de producción.

| | | | | | | |
|-----------------|---------|-----------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| - Arrendamiento | 240.000 | 2.880.000 | 2.973.728,67 | 3.063.286,82 | 3.155.740,14 | 3.250.983,81 |
|-----------------|---------|-----------|--------------|--------------|--------------|--------------|

| | | | | | | |
|--------------------------------|---------|------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| - Servicios públicos | 120.000 | 1.440.000 | 1.486.864,33 | 1.531.643,41 | 1.577.870,07 | 1.625.491,91 |
| - Seguros | | 1.000.000 | 1.032.544,68 | 1.063.641,26 | 1.095.743,11 | 1.128.813,82 |
| - Mantenimiento y reparaciones | | 500.000 | 516.272,34 | 531.820,63 | 547.871,55 | 564.406,91 |
| - Dotaciones | | 1.196.000 | 1.234.923,43 | 1.272.114,94 | 1.310.508,75 | 1.350.061,33 |
| - | | 0 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| - | | 0 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| - Otros | | 0 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Total | | 7.016.000 | 7.244.333,45 | 7.462.507,06 | 7.687.733,63 | 7.919.757,78 |

(1). Especifique el valor al primer año de los costos directamente relacionados con la obtención de los productos del proyecto. (No incluya gastos de administración ni de ventas).

| | | | | | |
|-------------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| | | | | | |
| CIFChocolate Tradicional 250 gramos | 100,23 | 100,48 | 100,49 | 102,04 | 102,06 |
| CIFChocolate Saborizado 250 gramos | 100,23 | 100,48 | 100,49 | 100,51 | 100,52 |
| CIFChocoloco 20 gramos | 100,23 | 100,48 | 100,49 | 100,50 | 100,52 |
| CIF0 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| CIF0 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Total | 300,69 | 301,44 | 301,47 | 303,05 | 303,10 |

(1) La cifras indican el costo unitario de los costos indirectos de fabricación para cada uno de los productos. Utilice estos valores para diligenciar el plan de compras en la plataforma de Fondo Emprender.

| | | | | | |
|----------------------------|----------|---------|-----------|-----------|-------------------|
| Factor prestacional | 52,00% | | | | |
| | | | | | |
| 1. Administración | | | | | |
| Gerente administrador | 1 | 566.700 | 6.800.400 | 3.536.208 | 10.336.608 |
| | | | 0 | 0 | 0 |
| | | | 0 | 0 | 0 |
| | | | 0 | 0 | 0 |
| Subtotal | 1 | | | | 10.336.608 |
| 2. Ventas | | | | | |
| Vendedor | 1 | 500.000 | 6.000.000 | 3.120.000 | 9.120.000 |
| | | | 0 | 0 | 0 |
| | | | 0 | 0 | 0 |
| Subtotal | 1 | | | | 9.120.000 |
| Total | 2 | | | | 19.456.608 |

(1). Detalle cada uno de los cargos generados con el desarrollo del proyecto en las áreas administrativas y de ventas.

(2). Especifique el numero de ocupantes del cargo.

(3). Corresponde al valor del salario mensual del cargo, independientemente del número de ocupantes.

| | | | | | | |
|---------------------|--|----------|------------|------------|------------|------------|
| | | | | | | |
| Sueldos a empleados | | 10.336.6 | 10.673.010 | 10.994.443 | 11.326.267 | 11.668.106 |

| | | | | | | |
|------------------------------|---------|------------|------------|------------|------------|------------|
| | | 08 | | | | |
| Honorarios Contador | 300.000 | 3.600.000 | 3.717.161 | 3.829.109 | 3.944.675 | 4.063.730 |
| Arrendamientos | 60.000 | 720.000 | 743.432 | 765.822 | 788.935 | 812.746 |
| Otros impuestos | | 200.000 | 206.509 | 212.728 | 219.149 | 225.763 |
| Servicios Bancarios | 10.000 | 120.000 | 123.905 | 127.637 | 131.489 | 135.458 |
| Seguros | | 1.000.000 | 1.032.545 | 1.063.641 | 1.095.743 | 1.128.814 |
| Servicios Públicos | 30.000 | 360.000 | 371.716 | 382.911 | 394.468 | 406.373 |
| Suscripciones y afiliaciones | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Teléfono, internet, correo | 50.000 | 600.000 | 619.527 | 638.185 | 657.446 | 677.288 |
| Suministros de oficina | 30.000 | 360.000 | 371.716 | 382.911 | 394.468 | 406.373 |
| Otros | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Total | | 17.296.608 | 17.859.521 | 18.397.386 | 18.952.639 | 19.524.650 |

(1). Especifique el valor al primer año los gastos administrativos. Incluya los rubros que considere necesarios.

| | | | | | | |
|--------------------------|---------|------------|------------|------------|------------|------------|
| | | | | | | |
| Sueldos a empleados | | 9.120.000 | 9.416.807 | 9.700.408 | 9.993.177 | 10.294.782 |
| Gastos de distribución | 300.000 | 3.600.000 | 3.717.161 | 3.829.109 | 3.944.675 | 4.063.730 |
| Publicidad | | 3.050.250 | 3.149.519 | 3.244.372 | 3.342.290 | 3.443.164 |
| Gastos de representación | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Gastos de viaje | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Otros Gastos en ventas | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Total | | 15.770.250 | 16.283.488 | 16.773.889 | 17.280.143 | 17.801.676 |

(1). Especifique el valor al primer año de los gastos en ventas. Incluya la cuantificación de las acciones establecidas en el presupuesto de mezcla de mercadeo

| | |
|---------------------------------|------------------|
| | |
| Código de barras | 700.000 |
| Elaboración prototipos | |
| Escrituras y Gastos Notariales | 200.000 |
| Permisos y Licencias | 400.000 |
| Registro de libros contabilidad | |
| Registro Mercantil | |
| Registros, Marcas y Patentes | 2.000.000 |
| Registro Sanitario | 2.720.160 |
| Permiso planeación mpal | |
| Preoperativos | 200.000 |
| Sayco y acimpro | |
| Bomberos | |
| Uso del suelo | |
| Evento de lanzamiento | 300.000 |
| | |
| Total | 6.520.160 |

(1). Detalle el valor de cada uno de los gastos ocasionados en la etapa preoperativa del proyecto.

| | | | | | | | | |
|---------------------------|--------|--|--|-------|--|--|--|--------|
| Porcentaje de las ventas | 50,0% | | | 50,0% | | | | 100,0% |
| Porcentaje de las compras | 100,0% | | | | | | | 100,0% |

(1) Especifique el porcentaje de ventas de contado y el porcentaje de ventas a crédito de acuerdo al plazo otorgado en días. La suma de estas condiciones debe ser igual al 100% de las ventas, en caso contrario la casilla "I438" indica la inconsistencia con su sombreado color rojo.

(2) Si se considera la adquisición de materias primas e insumos mediante el uso de crédito de proveedores, especifique el porcentaje de compras de contado y el porcentaje de compras a crédito de acuerdo al plazo otorgado en días. La suma de estas condiciones de compra debe ser igual al 100%, en caso contrario la casilla "I441" indica la inconsistencia con su sombreado color rojo.

| | | | |
|------------------------------------|----|-------------------|---|
| Efectivo | 10 | 3.436.782 | Corresponde a los recursos en efectivo necesarios para cubrir necesidades inmediatas como caja menor e imprevistos. Su rotación se establece para un periodo muy corto (inferior a 15 días) |
| Cartera | 15 | 6.239.583 | Su rotación promedio corresponde a las condiciones de venta (fila 486), teniendo en cuenta el porcentaje de ventas de contado, el porcentaje de ventas a crédito y el plazo en días. |
| Inventario de Materia Prima | 30 | 5.348.725 | Su rotación promedio se establece teniendo en cuenta la perecibilidad de las materias primas e insumos, la localización de los proveedores y/o el volumen mínimo de pedido. |
| Inventario de Productos en Proceso | 5 | 1.226.333 | Su rotación corresponde exactamente a la duración del proceso de producción. |
| Inventario de Producto Terminado | 8 | 1.962.133 | Su rotación optima se establece teniendo en cuenta la necesidad de atender de manera oportuna la demanda de los clientes del negocio. |
| Total | | 18.213.557 | |

(1). Establezca la rotación promedio de cada una de las inversiones en capital de trabajo.

| | | | | |
|---|--------|---|-----------|------------------|
| 1. TERRENOS Y CONSTRUCCIONES | | | | |
| 1.1 Terrenos | | | | 0 |
| 1.2 Adecuaciones | global | 1 | 5.000.000 | 5.000.000 |
| Subtotal | | | | 5.000.000 |
| molino industrial en acero inoxidable 200 kg/hora | Unidad | 1 | 4.500.000 | 4.500.000 |
| prensa hidraulica en acero inoxidable 10 tomeladas | Unidad | 1 | 3.000.000 | 3.000.000 |
| | | | | 0 |
| mesas de trabajo en acero inoxidable de 2,50 m largo x 0,70 m ancho | Unidad | 1 | 2.600.000 | 2.600.000 |
| grameras electronicas de 2 kg | Unidad | 3 | 600.000 | 1.800.000 |
| basculas electronicas de 500 kg | Unidad | 3 | 1.500.000 | 4.500.000 |

| | | | | |
|--|--------|----|-----------|-------------------|
| moldes de acero inoxidable para moldear chocolate | Unidad | 50 | 18.000 | 900.000 |
| estufa industrial acero inoxidable 2 puestos doble quemador | Unidad | 1 | 1.400.000 | 1.400.000 |
| canastas plasticas de 50 kilos para transportar materia prima y productos terminados | Unidad | 4 | 25.000 | 100.000 |
| tostador industrial 200 kg en acero inoxidable | Unidad | 1 | 9.450.000 | 9.450.000 |
| carro transportador de insumos | Unidad | 1 | 250.000 | 250.000 |
| maquina descascarilladora | Unidad | 1 | 4.500.000 | 4.500.000 |
| valdes plasticos de 12 litros para transportar agua | Unidad | 5 | 4.000 | 20.000 |
| aire acondicionado 110 voltios para mantener una temperatura baja | Unidad | 1 | 1.600.000 | 1.600.000 |
| refrigerador industrial 220 voltios en acero inoxidable con bandejas | Unidad | 1 | 4.000.000 | 4.000.000 |
| pipeta de gas de 100 libras | Unidad | 1 | 180.000 | 180.000 |
| lavamanos de pedal en acero inoxidable | Unidad | 1 | 700.000 | 700.000 |
| Subtotal | | | | 39.500.000 |
| Escritorio y silla | Unidad | 1 | 200.000 | 200.000 |
| Sillas | Unidad | 3 | 30.000 | 90.000 |
| Archivador | Unidad | 1 | 150.000 | 150.000 |
| Subtotal | | | | 440.000 |
| Computador y mesa | Unidad | 1 | 1.080.000 | 1.080.000 |
| calculadora | Unidad | 1 | 20.000 | 20.000 |
| Subtotal | | | | 1.100.000 |
| | | | | 0 |
| | | | | 0 |
| Subtotal | | | | 0 |
| | | | | 0 |
| | | | | 0 |
| Subtotal | | | | 0 |
| Total | | | | 46.040.000 |

(1). Detalle el valor de cada una de las inversiones fijas del proyecto de acuerdo a su clasificación.

| | | | |
|-------------------------------------|-----|---|---|
| 1. Diferidos (años amortización) | 5 | Especifique el numero de años de amortización de las inversiones diferidas. | 1 |
| 2. Dividendos (% de las utilidades) | 50% | Especifique el porcentaje anual de repartición de las utilidades del negocio. | 2 |
| 3. Rebajas y descuentos | 0% | Establezca el porcentaje promedio de las rebajas o descuentos que se otorgara a los clientes del negocio. | |

| | | | |
|---|-----|--|---|
| 4. Provisión cuentas por cobrar | 3% | Establezca el porcentaje correspondiente. (unicamente si considera inversión en cartera) | 3 |
| 5. Rotación promedio cuentas por pagar (proveedores) en días. | 0 | Si se contempla el acceso a crédito con los proveedores de materias primas e insumos, especifique el plazo promedio en días. | 4 |
| 7. Tasa Mínima Aceptable de Retorno para evaluar la inversión | 18% | Especifique la tasa correspondiente. | 5 |

| | | |
|----------------------------------|----|--|
| Construcciones y Edificaciones | 20 | Especifique los años de depreciación del activo |
| Maquinaria y Equipo de Operación | 10 | |
| Muebles y Enseres | 5 | |
| Equipo de Transporte | 5 | |
| Equipo de Oficina | 3 | |
| Semovientes | 10 | Especifique en años el agotamiento del activo |
| Cultivos Permanentes | 10 | |
| Gastos Anticipados | 5 | Especifique los años de amortización de los gastos anticipados |

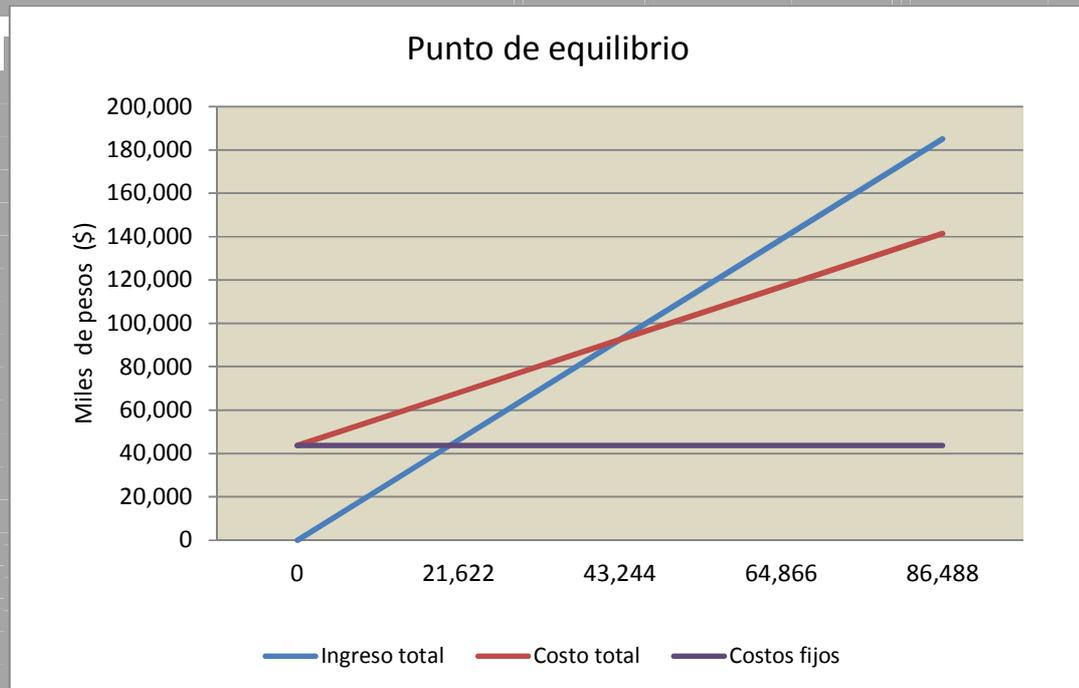
| | | | |
|--------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Capital de Trabajo | 18.213.557 | 15.213.557 | 3.000.000 |
| Activos fijos | 46.040.000 | 40.040.000 | 6.000.000 |
| Diferidos | 6.520.160 | 3.340.160 | 3.000.000 |
| Total | 70.773.717 | 58.593.717 | 12.000.000 |

Elaboración y diseño:
Armando Miranda Vela

| DETERMINACION DEL PUNTO DE EQUILIBRIO | | | | | |
|---|-------------|----------------|------------|----------------|------------|
| Herramienta creada por ARMANDO MIRANDA VELA | | | | | |
| amv977@yahoo.com | | | | | |
| Diligencie solo las celdas en amarillo | | | | | |
| 1. Clasificación de costos y gastos (Clasifique los costos y gastos marcado con una "X" en la casilla correspondiente, según su naturaleza variable o fija) | | | | | |
| Rubro | Valor año 1 | Costo Variable | Costo Fijo | Costo Variable | Costo Fijo |
| 1.1. Clasificación de los costos | | | | | |
| 1.1.1 Costo de materias prima e insumos utilizados | 64.184.703 | x | | 64.184.703 | |
| 1.1.2 Costo de mano de obra directa | 19.456.608 | | x | 0 | 19.456.608 |
| 1.1.3 Costo de mano de obra directa jornales | 0 | | | 0 | 0 |
| 1.1.4 Costos indirectos de fabricación | | | | | |
| - Arrendamiento | 2.880.000 | | x | | 2.880.000 |
| - Servicios públicos | 1.440.000 | x | | 1.440.000 | 0 |
| - Seguros | 1.000.000 | | x | 0 | 1.000.000 |
| - Mantenimiento y reparaciones | 500.000 | x | | 500.000 | 0 |
| - Dotaciones | 1.196.000 | | x | 0 | 1.196.000 |
| - | 0 | | | 0 | 0 |

| | | | | | |
|--|--|---|---|-------------------|-------------------|
| - | 0 | | | 0 | 0 |
| - Otros | 0 | | | 0 | 0 |
| 1.2 Clasificación de los gastos | | | | | |
| 1.2.1 Gastos de administración | | | | | |
| Sueldos a empleados | 10.336.608 | | x | | 10.336.608 |
| Honorarios Contador | 3.600.000 | | x | | 3.600.000 |
| Arrendamientos | 720.000 | | x | | 720.000 |
| Otros impuestos | 200.000 | x | | 200.000 | |
| Servicios Bancarios | 120.000 | | x | 0 | 120.000 |
| Seguros | 1.000.000 | | | 0 | 0 |
| Servicios Públicos | 360.000 | | x | 0 | 360.000 |
| Suscripciones y afiliaciones | 0 | | | 0 | 0 |
| Teléfono, internet, correo | 600.000 | | x | 0 | 600.000 |
| Suministros de oficina | 360.000 | | x | 0 | 360.000 |
| | 0 | | | 0 | 0 |
| | 0 | | | 0 | 0 |
| | 0 | | | 0 | 0 |
| | 0 | | | 0 | 0 |
| | 0 | | | 0 | 0 |
| Otros | 0 | | | 0 | 0 |
| 1.2.2 Gastos de ventas | | | | | |
| Sueldos a empleados | 9.120.000 | x | | 9.120.000 | 0 |
| Gastos de distribución | 3.600.000 | x | | 3.600.000 | |
| Publicidad | 3.050.250 | | x | 0 | 3.050.250 |
| Gastos de representación | 0 | | | 0 | 0 |
| Gastos de viaje | 0 | | x | 0 | 0 |
| | 0 | | | 0 | 0 |
| | 0 | | | 0 | 0 |
| | 0 | | | 0 | 0 |
| Otros Gastos en ventas | 0 | | | 0 | 0 |
| Total costos variables y fijos | | | | 79.044.703 | 43.679.466 |
| Punto de Equilibrio en Ingresos | | | | | |
| Punto de equilibrio (\$) = | $\frac{\text{Costos Fijos totales}}{1 - (\text{Costos variables} / \text{Ingresos por ventas})}$ | | | | |
| Punto de equilibrio (\$) = | $\frac{43.679.466}{1 - (79044703,21 / 149750000)}$ | | | | |
| Punto de equilibrio (\$) = | 92.510.750 | | | | |

| Punto de equilibrio en Unidades | | | |
|----------------------------------|----------|--------|------------|
| Producto | Cantidad | Precio | Ingresos |
| Chocolate Tradicional 250 gramos | 13.900 | 3.100 | 43.089.314 |
| Chocolate Saborizado 250 gramos | 13.900 | 3.100 | 43.089.314 |
| Chocoloco 20 gramos | 15.444 | 410 | 6.332.121 |
| Total | 43.244 | | 92.510.750 |



| Cantidades | Ingreso Total | Costo total | Costos Fijos |
|------------|---------------|-------------|--------------|
| 0 | 0 | 43.679 | 43.679 |
| 21.622 | 46.255 | 68.095 | 43.679 |
| 43.244 | 92.511 | 92.511 | 43.679 |
| 64.866 | 138.766 | 116.926 | 43.679 |
| 86.488 | 185.021 | 141.342 | 43.679 |

Elaboración y diseño: Armando Miranda Vela

Anexo h. Formato financiero del plan de negocio de Procacao La Unión

| Propiedad de Fonade - Valora-CE. No es de Uso Obligatorio. Solo se pueden modificar las celdas amarillas. | | | | | | | |
|---|-----------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------|
| | Un. | Año 0 | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Variables Macroeconómicas | | | | | | | |
| Inflación | % | 4,00% | 3,25% | 3,01% | 3,02% | 3,02% | |
| Devaluación | % | 8,00% | 2,28% | 4,55% | -2,74% | 0,87% | |
| IPP | % | 4,00% | 3,25% | 3,01% | 3,02% | 3,02% | |
| Crecimiento PIB | % | 5,00% | 5,00% | 5,00% | 5,00% | 5,00% | |
| DTF T.A. | % | 8,63% | 7,94% | 7,08% | 6,33% | 5,59% | |
| Ventas, Costos y Gastos | | | | | | | |
| Precio Por Producto | | | | | | | |
| Precio Chocolate Tradicional 250 gramos | \$/ unid. | 3.100 | 3.201 | 3.297 | 3.397 | 3.499 | |
| Precio Chocolate Saborizado 250 gramos | \$/ unid. | 3.100 | 3.201 | 3.297 | 3.397 | 3.499 | |
| Precio Chococoloco 20 gramos | \$/ unid. | 410 | 423 | 436 | 449 | 463 | |
| Unidades Vendidas por Producto | | | | | | | |
| Unidades Chocolate Tradicional 250 gramos | unid. | 22.500 | 23.175 | 23.870 | 24.216 | 24.942 | |
| Unidades Chocolate Saborizado 250 gramos | unid. | 22.500 | 23.175 | 23.870 | 24.586 | 25.324 | |
| Unidades Chococoloco 20 gramos | unid. | 25.000 | 25.750 | 26.523 | 27.319 | 28.139 | |
| Total Ventas | | | | | | | |
| Precio Promedio | \$ | 2.139,3 | 2.208,9 | 2.275,4 | 2.339,0 | 2.409,5 | |
| Ventas | unid. | 70.000 | 72.100 | 74.263 | 76.121 | 78.405 | |
| Ventas | \$ | 149.750.000 | 159.262.272 | 168.979.017 | 178.043.999 | 188.920.076 | |
| Rebajas en Ventas | | | | | | | |
| Rebaja | % ventas | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | |
| Pronto pago | \$ | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| Costos Unitarios Materia Prima | | | | | | | |
| Costo Materia Prima Chocolate Tradicional 250 grs | \$/ unid. | 1.575 | 1.626 | 1.675 | 1.726 | 1.778 | |
| Costo Materia Prima Chocolate Saborizado 250 grs | \$/ unid. | 1.163 | 1.201 | 1.237 | 1.274 | 1.313 | |
| Costo Materia Prima Chococoloco 20 grs | \$/ unid. | 103 | 107 | 110 | 113 | 117 | |
| Costos Unitarios Mano de Obra | | | | | | | |
| Costo Mano de Obra Chocolate Tradicional 250 gramos | \$/ unid. | 278 | 279 | 279 | 280 | 280 | |
| Costo Mano de Obra Chocolate Saborizado 250 gramos | \$/ unid. | 278 | 279 | 279 | 280 | 280 | |
| Costo Mano de Obra Chococoloco 20 gramos | \$/ unid. | 278 | 279 | 279 | 280 | 280 | |
| Costo Mano de Obra | \$/ unid. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| Costo Mano de Obra | \$/ unid. | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| Costos Variables Unitarios | | | | | | | |
| Materia Prima (Costo Promedio) | \$/ unid. | 916,9 | 946,8 | 975,3 | 1.001,2 | 1.031,4 | |
| Mano de Obra (Costo Promedio) | \$/ unid. | 278,0 | 278,6 | 278,7 | 280,1 | 280,1 | |
| Materia Prima y M.O. | \$/ unid. | 1.194,9 | 1.225,4 | 1.253,9 | 1.281,3 | 1.311,5 | |
| Otros Costos de Fabricación | | | | | | | |
| Otros Costos de Fabricación | \$ | 7.016.000 | 7.244.333 | 7.462.507 | 7.687.734 | 7.919.758 | |
| Costos Producción Inventariables | | | | | | | |
| Materia Prima | \$ | 64.184.703 | 68.261.781 | 72.426.438 | 76.212.008 | 80.867.283 | |

| | | | | | | | |
|---|--------------|------------|------------|------------|------------|-------------|-------------|
| Mano de Obra | \$ | | 19.456.608 | 20.089.817 | 20.694.851 | 21.319.444 | 21.962.888 |
| Materia Prima y M.O. | \$ | | 83.641.311 | 88.351.598 | 93.121.289 | 97.531.452 | 102.830.171 |
| Depreciación | \$ | | 4.654.667 | 4.654.667 | 4.654.667 | 4.288.000 | 4.288.000 |
| Agotamiento | \$ | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Total | \$ | | 88.295.978 | 93.006.265 | 97.775.955 | 101.819.452 | 107.118.171 |
| Margen Bruto | \$ | | 41,04% | 41,60% | 42,14% | 42,81% | 43,30% |
| Gastos Operacionales | | | | | | | |
| Gastos de Ventas | \$ | | 15.770.250 | 16.283.488 | 16.773.889 | 17.280.143 | 17.801.676 |
| Gastos Administración | \$ | | 17.296.608 | 17.859.521 | 18.397.386 | 18.952.639 | 19.524.650 |
| Total Gastos | \$ | | 33.066.858 | 34.143.008 | 35.171.274 | 36.232.782 | 37.326.326 |
| Capital de Trabajo | | | | | | | |
| Cuentas por cobrar | | | | | | | |
| Rotación Cartera Clientes | días | | 15 | 15 | 15 | 15 | 15 |
| Cartera Clientes | \$ | 6.239.583 | 6.239.583 | 6.635.928 | 7.040.792 | 7.418.500 | 7.871.670 |
| Provisión Cuentas por Cobrar | % | | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% |
| Inventarios | | | | | | | |
| Invent. Prod. Final Rotación | días costo | | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 |
| Invent. Prod. Final | \$ | 1.962.133 | 1.962.133 | 2.066.806 | 2.172.799 | 2.262.654 | 2.380.404 |
| Invent. Prod. en Proceso Rotación | días | | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| Invent. Prod. Proceso | \$ | 1.226.333 | 1.226.333 | 1.291.754 | 1.357.999 | 1.414.159 | 1.487.752 |
| Invent. Materia Prima Rotación | días compras | | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 |
| Invent. Materia Prima | \$ | 5.348.725 | 5.348.725 | 5.688.482 | 6.035.536 | 6.351.001 | 6.738.940 |
| Total Inventario | \$ | | 8.537.191 | 9.047.041 | 9.566.335 | 10.027.814 | 10.607.096 |
| Anticipos y Otras Cuentas por Cobrar | | | | | | | |
| Anticipos y Otras Cuentas por Cobrar | \$ | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Gastos Anticipados | | | | | | | |
| Gastos Anticipados | \$ | 6.520.160 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Cuentas por Pagar | | | | | | | |
| Cuentas por Pagar Proveedores | días | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Cuentas por Pagar Proveedores | \$ | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Acreedores Varios | \$ | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Acreedores Varios (Var.) | \$ | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Otros Pasivos | \$ | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Inversiones (Inicio Período) | | | | | | | |
| Terrenos | \$ | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Construcciones y Edificios | \$ | 5.000.000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Maquinaria y Equipo | \$ | 39.500.000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Muebles y Enseres | \$ | 440.000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Equipo de Transporte | \$ | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Equipos de Oficina | \$ | 1.100.000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Semovientes pie de Cría | \$ | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Cultivos Permanentes | \$ | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

| | | | | | | | |
|------------------------------|----|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Total Inversiones | \$ | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Otros Activos | | | | | | | |
| Valor Ajustado | \$ | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Estructura de Capital | | | | | | | |
| Capital Socios | \$ | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Capital Adicional Socios | \$ | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Obligaciones Fondo Emprender | \$ | 70.773.717 | 70.773.717 | 70.773.717 | 70.773.717 | 70.773.717 | 70.773.717 |
| Obligaciones Financieras | \$ | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Dividendos | | | | | | | |
| Utilidades Repartibles | \$ | 0 | 13.444.979 | 22.510.794 | 32.884.358 | 44.520.499 | |
| Dividendos | % | 50% | 50% | 50% | 50% | 50% | |
| Dividendos | \$ | 0 | 6.722.489 | 7.894.152 | 9.133.858 | 10.385.000 | |

| PARAMETRO | VALOR | EXPLICACION |
|---|--------|---------------------------|
| Nombre de los Productos | | |
| Chocolate Tradicional 250 gramos | | |
| Chocolate Saborizado 250 gramos | | |
| Chocoloco 20 gramos | | |
| Información del Proyecto | | |
| Tasa de Descuento | 18% | Tasa Efectiva Anual |
| Duración de la etapa improductiva del negocio (fase de implementación).en meses | 4 mes | |
| Periodo en el cual se plantea la primera expansión del negocio (Indique el mes) | 13 mes | |
| Periodo en el cual se plantea la segunda expansión del negocio (Indique el mes) | 25 mes | |
| Condiciones de la Deuda | | |
| Gracia | 0 | Gracia a Capital (Años) |
| Plazo | 5 | Plazo de la Deuda (Años) |
| Tasa en pesos | 10% | Puntos por encima del DTF |
| Depreciación Activos Fijos | | |
| Construcciones y Edificaciones | 20 | Vida útil (años) |
| Maquinaria y Equipo de Operación | 10 | Vida útil (años) |
| Muebles y Enseres | 5 | Vida útil (años) |
| Equipo de Transporte | 5 | Vida útil (años) |
| Equipo de Oficina | 3 | Vida útil (años) |
| Semovientes | 10 | Agotamiento (años) |
| Cultivos Permanentes | 10 | Agotamiento (años) |
| Otros | | |
| Gastos Anticipados | 5 | Amortización (años) |

| | Año 0 | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|---|-------------------|-------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| BALANCE GENERAL | | | | | | |
| Activo | | | | | | |
| Efectivo | 4.740.814 | 30.766.645 | 46.039.140 | 62.668.447 | 80.289.902 | 99.486.272 |
| Cuentas X Cobrar | 6.239.583 | 6.239.583 | 6.635.928 | 7.040.792 | 7.418.500 | 7.871.670 |
| Provisión Cuentas por Cobrar | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Inventarios Materias Primas e Insumos | 5.348.725 | 5.348.725 | 5.688.482 | 6.035.536 | 6.351.001 | 6.738.940 |
| Inventarios de Producto en Proceso | 1.226.333 | 1.226.333 | 1.291.754 | 1.357.999 | 1.414.159 | 1.487.752 |
| Inventarios Producto Terminado | 1.962.133 | 1.962.133 | 2.066.806 | 2.172.799 | 2.262.654 | 2.380.404 |
| Anticipos y Otras Cuentas por Cobrar | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Gastos Anticipados | 5.216.128 | 3.912.096 | 2.608.064 | 1.304.032 | 0 | 0 |
| Total Activo Corriente: | 24.733.717 | 49.455.516 | 64.330.174 | 80.579.606 | 97.736.216 | 117.965.038 |
| Terrenos | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Construcciones y Edificios | 5.000.000 | 4.750.000 | 4.500.000 | 4.250.000 | 4.000.000 | 3.750.000 |
| Maquinaria y Equipo de Operación | 39.500.000 | 35.550.000 | 31.600.000 | 27.650.000 | 23.700.000 | 19.750.000 |
| Muebles y Enseres | 440.000 | 352.000 | 264.000 | 176.000 | 88.000 | 0 |
| Equipo de Transporte | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Equipo de Oficina | 1.100.000 | 733.333 | 366.667 | 0 | 0 | 0 |
| Semovientes pie de cria | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Cultivos Permanentes | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Total Activos Fijos: | 46.040.000 | 41.385.333 | 36.730.667 | 32.076.000 | 27.788.000 | 23.500.000 |
| Total Otros Activos Fijos | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| ACTIVO | 70.773.717 | 90.840.849 | 101.060.840 | 112.655.606 | 125.524.216 | 141.465.038 |
| Pasivo | | | | | | |
| Cuentas X Pagar Proveedores | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Impuestos X Pagar | 0 | 6.622.154 | 7.776.329 | 8.997.532 | 10.230.000 | 12.063.421 |
| Acreedores Varios | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Obligaciones Financieras | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Otros pasivos a LP | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Obligacion Fondo Empreder (Contingente) | 70.773.717 | 70.773.717 | 70.773.717 | 70.773.717 | 70.773.717 | 70.773.717 |
| PASIVO | 70.773.717 | 77.395.871 | 78.550.046 | 79.771.249 | 81.003.717 | 82.837.138 |
| Patrimonio | | | | | | |
| Capital Social | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Reserva Legal Acumulada | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Utilidades Retenidas | 0 | 0 | 6.722.489 | 14.616.642 | 23.750.500 | 34.135.500 |
| Utilidades del Ejercicio | 0 | 13.444.979 | 15.788.305 | 18.267.716 | 20.770.000 | 24.492.400 |
| Revalorizacion patrimonio | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| PATRIMONIO | 0 | 13.444.979 | 22.510.794 | 32.884.358 | 44.520.499 | 58.627.900 |
| PASIVO + PATRIMONIO | 70.773.717 | 90.840.849 | 101.060.840 | 112.655.606 | 125.524.216 | 141.465.038 |

| | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|------------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| ESTADO DE RESULTADOS | | | | | |
| Ventas | 149.750.000 | 159.262.272 | 168.979.017 | 178.043.999 | 188.920.076 |
| Devoluciones y rebajas en ventas | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Materia Prima, Mano de Obra | 83.641.311 | 88.351.598 | 93.121.289 | 97.531.452 | 102.830.171 |
| Depreciación | 4.654.667 | 4.654.667 | 4.654.667 | 4.288.000 | 4.288.000 |
| Agotamiento | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Otros Costos | 7.016.000 | 7.244.333 | 7.462.507 | 7.687.734 | 7.919.758 |
| Utilidad Bruta | 54.438.022 | 59.011.674 | 63.740.554 | 68.536.813 | 73.882.148 |
| Gasto de Ventas | 15.770.250 | 16.283.488 | 16.773.889 | 17.280.143 | 17.801.676 |
| Gastos de Administración | 17.296.608 | 17.859.521 | 18.397.386 | 18.952.639 | 19.524.650 |
| Provisiones | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Amortización Gastos | 1.304.032 | 1.304.032 | 1.304.032 | 1.304.032 | 0 |
| Utilidad Operativa | 20.067.132 | 23.564.634 | 27.265.248 | 31.000.000 | 36.555.821 |
| Otros ingresos | | | | | |
| Intereses | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Otros ingresos y egresos | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Utilidad antes de impuestos | 20.067.132 | 23.564.634 | 27.265.248 | 31.000.000 | 36.555.821 |
| Impuestos (35%) | 6.622.154 | 7.776.329 | 8.997.532 | 10.230.000 | 12.063.421 |
| Utilidad Neta Final | 13.444.979 | 15.788.305 | 18.267.716 | 20.770.000 | 24.492.400 |

| | Año 0 | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|---|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|------------|
| FLUJO DE CAJA | | | | | | |
| Flujo de Caja Operativo | | | | | | |
| Utilidad Operacional | 20.067.132 | 23.564.634 | 27.265.248 | 31.000.000 | 36.555.821 | |
| Depreciaciones | 4.654.667 | 4.654.667 | 4.654.667 | 4.288.000 | 4.288.000 | |
| Amortización Gastos | 1.304.032 | 1.304.032 | 1.304.032 | 1.304.032 | 0 | |
| Agotamiento | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| Provisiones | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| Impuestos | 0 | -6.622.154 | -7.776.329 | -8.997.532 | -10.230.000 | |
| Neto Flujo de Caja Operativo | 26.025.831 | 22.901.179 | 25.447.617 | 27.594.500 | 30.613.821 | |
| Flujo de Caja Inversión | | | | | | |
| Variación Cuentas por Cobrar | 0 | -396.345 | -404.864 | -377.708 | -453.170 | |
| Variación Inv. Materias Primas e insumos ³ | 0 | -339.756 | -347.055 | -315.464 | -387.940 | |
| Variación Inv. Prod. En Proceso | 0 | -65.421 | -66.246 | -56.160 | -73.593 | |
| Variación Inv. Prod. Terminados | 0 | -104.673 | -105.993 | -89.855 | -117.749 | |
| Var. Anticipos y Otros Cuentas por Cobrar | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| Otros Activos | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| Variación Cuentas por Pagar | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| Variación Acreedores Varios | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| Variación Otros Pasivos | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| Variación del Capital de Trabajo | 0 | 0 | -906.195 | -924.158 | -839.187 | -1.032.452 |

| | | | | | | |
|--|--------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|--------------------|
| Inversión en Terrenos | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Inversión en Construcciones | -5.000.000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Inversión en Maquinaria y Equipo | -39.500.000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Inversión en Muebles | -440.000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Inversión en Equipo de Transporte | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Inversión en Equipos de Oficina | -1.100.000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Inversión en Semovientes | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Inversión Cultivos Permanentes | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Inversión Otros Activos | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Inversión Activos Fijos | -46.040.000 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Neto Flujo de Caja Inversión | -46.040.000 | 0 | -906.195 | -924.158 | -839.187 | -1.032.452 |
| Flujo de Caja Financiamiento | | | | | | |
| Desembolsos Fondo Emprender | 70.773.717 | | | | | |
| Desembolsos Pasivo Largo Plazo | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Amortizaciones Pasivos Largo Plazo | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Intereses Pagados | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Dividendos Pagados | | 0 | -6.722.489 | -7.894.152 | -9.133.858 | -10.385.000 |
| Capital | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Neto Flujo de Caja Financiamiento | 70.773.717 | 0 | -6.722.489 | -7.894.152 | -9.133.858 | -10.385.000 |
| Neto Periodo | 24.733.717 | 26.025.831 | 15.272.495 | 16.629.307 | 17.621.455 | 19.196.370 |
| Saldo anterior | | 4.740.814 | 30.766.645 | 46.039.140 | 62.668.447 | 80.289.902 |
| Saldo siguiente | 24.733.717 | 30.766.645 | 46.039.140 | 62.668.447 | 80.289.902 | 99.486.272 |

| | Año 0 | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|--|-------|-------|-------|--------|-------|-------|
| Supuestos Macroeconómicos | | | | | | |
| Variación Anual IPC | 4,00% | 3,25% | 3,01% | 3,02% | 3,02% | 3,02% |
| Devaluación | 8,00% | 2,28% | 4,55% | -2,74% | 0,87% | 0,87% |
| Variación PIB | 5,00% | 5,00% | 5,00% | 5,00% | 5,00% | 5,00% |
| DTF ATA | 8,63% | 7,94% | 7,08% | 6,33% | 5,59% | 5,59% |
| Supuestos Operativos | | | | | | |
| Variación precios | N.A. | 3,3% | 3,0% | 2,8% | 3,0% | 3,0% |
| Variación Cantidades vendidas | N.A. | 3,0% | 3,0% | 2,5% | 3,0% | 3,0% |
| Variación costos de producción | N.A. | 5,3% | 5,1% | 4,1% | 5,2% | 5,2% |
| Variación Gastos Administrativos | N.A. | 3,3% | 3,0% | 3,0% | 3,0% | 3,0% |
| Rotación Cartera (días) | 15 | 15 | 15 | 15 | 15 | 15 |
| Rotación Proveedores (días) | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Rotación inventarios (días) | 35 | 35 | 35 | 35 | 35 | 36 |
| Indicadores Financieros Proyectados | | | | | | |
| Liquidez - Razón Corriente | 7,47 | 8,27 | 8,96 | 9,55 | 9,78 | 9,78 |
| Prueba Acida | 6 | 7 | 8 | 9 | 9 | 9 |
| Rotacion cartera (días), | 15,00 | 15,00 | 15,00 | 15,00 | 15,00 | 15,00 |
| Rotación Inventarios (días) | 20,5 | 20,5 | 20,4 | 20,3 | 20,2 | 20,2 |
| Rotacion Proveedores (días) | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |

| | | | | | | |
|--|--------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Nivel de Endeudamiento Total | | 85,2% | 77,7% | 70,8% | 64,5% | 58,6% |
| Concentración Corto Plazo | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Ebitda / Gastos Financieros | | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. |
| Ebitda / Servicio de Deuda | | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. | N.A. |
| Rentabilidad Operacional | | 13,4% | 14,8% | 16,1% | 17,4% | 19,3% |
| Rentabilidad Neta | | 9,0% | 9,9% | 10,8% | 11,7% | 13,0% |
| Rentabilidad Patrimonio | | 100,0% | 70,1% | 55,6% | 46,7% | 41,8% |
| Rentabilidad del Activo | | 14,8% | 15,6% | 16,2% | 16,5% | 17,3% |
| Flujo de Caja y Rentabilidad | | | | | | |
| Flujo de Operación | | 26.025.831 | 22.901.179 | 25.447.617 | 27.594.500 | 30.613.821 |
| Flujo de Inversión | -64.534.134 | 0 | -906.195 | -924.158 | -839.187 | -1.032.452 |
| Flujo de Financiación | 70.773.717 | 0 | -6.722.489 | -7.894.152 | -9.133.858 | -10.385.000 |
| Flujo de caja para evaluación | -64.534.134 | 26.025.831 | 21.994.984 | 24.523.459 | 26.755.313 | 29.581.369 |
| Flujo de caja descontado | -64.534.134 | 22.055.789 | 15.796.455 | 14.925.734 | 13.800.093 | 12.930.289 |
| Criterios de Decisión | | | | | | |
| Tasa mínima de rendimiento a la que aspira el emprendedor | 18% | | | | | |
| TIR (Tasa Interna de Retorno) | 27,61% | | | | | |
| VAN (Valor actual neto) | 14.974.227 | | | | | |
| PRI (Periodo de recuperación de la inversión) | 2,50 | | | | | |
| Duración de la etapa improductiva del negocio (fase de implementación).en meses | 4 mes | | | | | |
| Nivel de endeudamiento inicial del negocio, teniendo en cuenta los recursos del fondo emprender. (AFE/AT) | 100,00% | | | | | |
| Periodo en el cual se plantea la primera expansión del negocio (Indique el mes) | 13 mes | | | | | |
| Periodo en el cual se plantea la segunda expansión del negocio (Indique el mes) | 25 mes | | | | | |