**CAPÍTULO 4. ¿CÓMO DESARROLLO MI SOLUCIÓN?**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **COMPONENTE** | **VERIFICADO** | **OBSERVACIÓN** |
| **SI** | **NO** |
| **IV** | **¿CÓMO DESARROLLO MI SOLUCIÓN?** |   |   |  |
|  | **1. Ingresos y Condiciones Comerciales** |   |   |  |
| **9** | Estrategias de generación de ingresos (mercadeo, ventas y distribución) |   |   |   |
| **10** | Condiciones comerciales que aplican para el portafolio de sus productos |   |   |   |
|  | Volumen y frecuencia de compra de clientes |   |   |   |
|  | Características de compra de clientes (calidades, presentación, empaque, otros) |   |   |   |
|  | Sitio de compra - Forma de pago - Precio - Requisitos posventa - Garantías - Margen de comercialización - Otros clientes |   |   |   |
|  | Dónde compra el consumidor |   |   |   |
|  | Características que exige para la compra el consumidor (calidades, presentación, empaque) |   |   |   |
|  | Frecuencia de compra del consumidor |   |   |   |
|  | Precio para el consumidor |   |   |   |
|  | **2. Proyección** |   |   |  |
| **11** | Proyección de cantidades y precios de venta (mensual), ingresos y formas de pago |   |   |   |
| **12** | **3. Normatividad y Condiciones Técnicas (normatividad que debe cumplir para el portafolio definido; norma, procesos, costos y tiempos)** |   |   |  |
|  | Normatividad empresarial (constitución de empresa) |   |   |   |
|  | Normatividad tributaria |   |   |   |
|  | Normatividad técnica (Permisos, licencias de funcionamiento, registros, reglamentos) |   |   |   |
|  | Normatividad laboral |   |   |   |
|  | Normatividad ambiental |   |   |   |
|  | Registro de marca - Propiedad intelectual |   |   |   |
| **13** | Condiciones técnicas más importantes que se requieren para la operación del negocio |   |   |   |
| **14** | Requerimientos |   |   |   |
| **14.1** | Justificación de la necesidad o no, de lugar físico de operación |   |   |   |
| **14.2** | **4. Requerimientos de Inversión (descripción, cantidad, valor unitario, requisitos técnicos, fuente de financiación)** |   |   |  |
|  | Infraestructura - Adecuaciones |   |   |   |
|  | Maquinaria y Equipo |   |   |   |
|  | Equipo de comunicación y Computación |   |   |   |
|  | Muebles y Enseres, y otros |   |   |   |
|  | Gastos Pre-operativos |   |   |   |
|  | **5. Producción** |   |   |  |
| **14.3** | Condiciones técnicas de infraestructura: áreas requeridas y distribución de espacios (anexar mapa y/o plano) |   |   |   |
| **14.4** | Justificación de activos importados |   |   |   |
| **14.4.1** | Activos, países proveedores y tiempos estimados |   |   |   |
| **14.4.2** | Forma de financiación en caso de incremento de valor del activo |   |   |   |
| **15** | Descripción del proceso para la producción del B/S (cuadro del formato financiero) |   |   |   |
|  | **6. Productividad y Equipo de Trabajo** |   |   |  |
| **16** | Capacidad productiva de la empresa. Cantidad de B/S por unidad de tiempo |   |   |   |
| **17** | Equipo de trabajo |   |   |   |
| **17.1** | Perfil del emprendedor, rol dentro de la empresa y dedicación |   |   |   |
| **17.2** | Cargos requeridos para primer año de operación de la empresa (descripción, remuneración, valor con prestaciones, tiempo de vinculación, calor solicitado, valor aportado, ingresos por ventas) |   |   |   |

**EXPLICACIÓN:**

# ¿CÓMO DESARROLLO MI SOLUCIÓN?

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

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

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

|  |
| --- |
| **Cliente** |
| ¿Cuáles son los volúmenes y su frecuencia de compra? |  |
| ¿Qué características se exigen para la compra (Ej: ¿calidades, presentación- empaque)? |  |
| Sitio de compra |  |
| Forma de pago |  |
| Precio |  |
| Requisitos post-venta |  |
| Garantías |  |
| Margen de comercialización |  |

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

|  |
| --- |
| **Consumidor** |
| ¿Dónde compra? |  |
| ¿Qué características se exigen para la compra (Ej: calidades, presentación - empaque)? |  |
| ¿Cuál es la frecuencia de compra? |  |
| Precio |  |

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

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

|  |
| --- |
| * Proyección cantidades:
* Proyección precios de venta:
* Forma de pago (contado / crédito) \*:
 |
| Justificación: |

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

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

1. Describa la normatividad que debe cumplirse para el portafolio definido anteriormente: Identificación de la norma, procesos, costos y tiempos asociados al cumplimiento de la normatividad.
* Normatividad empresarial (constitución empresa) \*
* Normatividad tributaria
* Normatividad técnica (Permisos, licencias de funcionamiento, registros, reglamentos)
* Normatividad laboral
* Normatividad ambiental
* Registro de marca – Propiedad intelectual

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

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

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

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

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

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

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

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

/ NO, justificación)

* 1. Identifique los requerimientos de inversión:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

/ NO, justificación)

* + 1. Detalle los activos, países proveedores y tiempos estimados:
		2. En caso de presentarse incremento en el valor del activo por factores como: tasa de cambio, reformas tributarias, entre otras, ¿cómo financiará este mayor valor?
1. ¿Cuál es el proceso que se debe seguir para la producción del bien o prestación del servicio?

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

|  |
| --- |
| **Bien / Servicio:** |
| **Unidades a producir:** |
| **Actividad del proceso** | **Tiempo estimado de realización****(minutos / horas)** | **Cargos que participan en la actividad** | **Número de personas que intervienen por cargo** | **Equipos y máquinas que se utilizan. Capacidad de producción por máquina (Cantidad de producto/ unidad de tiempo)** |
| Actividad 1 |  |  |  |  |
| Actividad 2 |  |  |  |  |
| Actividad 3 |  |  |  |  |
| Actividad 4 |  |  |  |  |
| Actividad 5 |  |  |  |  |
| Actividad 6 |  |  |  |  |
| **Total** |  |  |  |  |

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

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

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

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

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

1. Equipo de trabajo
	1. ¿Cuál es el perfil del emprendedor, el rol que tendría dentro de la empresa y su dedicación?
* Perfil (formación, experiencia general y experiencia relacionada con la idea de negocio):
* Rol:
* Dedicación (Tiempo completo / tiempo parcial):
	1. ¿Qué cargos requiere la empresa para su operación (primer año)?

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Nombre del Cargo** | **Funciones principales** | **Perfil requerido** | **Tipo de contratación (jornal, prestación de servicios, nómina)** | **Dedicación de tiempo (tiempo completo / tiempo parcial)** | **Unidad** | **Valor remuneración\*** | **Mes de vinculaci****ón** |
| **Formación** | **Experiencia General (años)** | **Experiencia****específica (años)** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

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

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

**Jornales**:

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

**Maquilas:**

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

**Prestación de Servicios y Honorarios:**

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

**Temporalidad del indicador:**

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