|  |
| --- |
| **FASE I. ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA** |
| Razón social o nombre emprendimiento |  |
| NIT o cédula ciudadanía |  |
| Nombre representante legal |  |
| Dirección específica del emprendimiento o empresa |  |
| Sector, barrio o vereda |  |
| Email |  |
| Teléfonos |  |
| Número de trabajadores, incluido usted |  |
| Actualmente su emprendimiento, unidad productiva, micro empresa está constituida cómo: |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Persona Jurídica |  | Persona Natural |  | Ninguna |  |

 |
| ¿Hace cuánto tiempo desarrolla la actividad económica? |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Menor a un año |  | Entre 1 a 2 años |  | Superior a (2) años |  |

 |
| Acepta los términos, condiciones y requisitos definidos establecidos para esta convocatoria pública 20\_\_. |

|  |  |
| --- | --- |
| SI |  |
| NO |  |

 |

| **1.1 DESARROLLO ESTRATÉGICO** |
| --- |
| Realice una descripción de su actividad económica específica. (Resumen ejecutivo) |  |
| ¿Qué productos o servicios comercializa?Escribir el nombre de losproductos y/o servicios quese ofrecen, en los quepuede estar interesado elcliente potencial. |  |
| **MISIÓN** (La [misión de un negocio](https://www.crecenegocios.com/la-mision-de-una-empresa/) es una declaración que señala el propósito o la razón de ser del negocio). |  |
| **VISIÓN** (La [visión de un negocio](https://www.crecenegocios.com/la-vision-de-una-empresa/) es una declaración que señala hacia dónde se dirige el negocio en el largo plazo). |  |
| **OBJETIVOS ESTRATEGICOS** (metas concretas y medibles que se espera alcanzar en un plazo determinado de tiempo, bajo las directrices del objetivo general.). |  |
| **VALORES CORPORATIVOS** (líneas éticas que tiene una empresa y que la hace única o especial en el mercado. Los valores de la empresa son los pilares más importantes de cualquier organización.  |  |

|  |
| --- |
| **1.2 ESQUEMA EMPRESARIAL** |
| Organigrama empresarial. |  |
| **Equipo de trabajo**Explique de acuerdo al organigrama anterior la presentación del equipo de trabajo. (inclúyase usted). |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Nombre**  |  |  |  |
| **Cargo / función** |  |  |  |
| **Tiempo con la empresa** |  |  |  |
| **Tipo vinculación** |  |  |  |
| **Experiencia** |  |  |  |

Se debe incluir todo el equipo de trabajo actual. |
| Experiencia comercial de su empresa o emprendimiento. |

|  |  |
| --- | --- |
| **Empresa / Persona / Cliente** |  |
| **Fecha aproximada** |  |
| **Plazo ejecución** |  |
| **Valor total trabajo** |  |

Realice máximo la descripción de las 4 mejores experiencias. |
| Describa su logro empresarial de mayor impacto. |  |
| **1.3 MATRIZ DOFA** |
|

|  |  |
| --- | --- |
| **Fortalezas:** Se refiere a los aspectos internos que de alguna u otra manera permitan el crecimiento empresarial y el cumplimiento de los objetivos planteados. | **Debilidades**: Se refiere a los aspectos internos que de alguna u otra manera no permitan el crecimiento empresarial o que frenan el cumplimiento de los objetivos planteados |
| **Oportunidades**: Se refiere a los acontecimientos o características externas al negocio que puedan ser utilizadas a favor del empresario para garantizar el crecimiento de la empresa.  | **Amenazas:** Son los acontecimientos externos del negocio en la mayoría de las veces incontrolables por el dueño y personal de la empresa analizada. |

 |

| **1.4 FINANCIACIÓN CONVOCATORIA PÚBLICA 20\_\_** |
| --- |
| Línea(s) de inversión  | Puede definir una (1) o varias categorías de acuerdo a su necesidad específica.

|  |  |
| --- | --- |
| **Desarrollo empresarial y fortalecimiento operativo:*** Fortalecimiento de la capacidad instalada (mejorar la productividad, rendimiento y calidad del producto).
* Mejoras locativas (aplica si el solicitante es propietario del inmueble).
 |  |
| **Optimización de la cadena de valor y comercialización:*** Desarrollo y creación de valor a proyectos y procesos productivos (compra y reposición de equipos, mobiliarios y máquinas)
 |  |
| **Gestión financiera y operativa:*** Fortalecer el capital de trabajo (compra de insumos y materias primas)
 |  |

 |
| A qué sector priorizado pertenece según el Decreto de la convocatoria del Fondo de Emprendimiento para el año en curso  | **Sector económico priorizado:**

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

Si usted se ha presentado con anterioridad al fondo de emprendimiento indique los años que ha participado, sin ser beneficiario del mismo “Recuerde que si fue beneficiario en años anteriores no se puede postular nuevamente hasta que hayan pasado cuatro años de haber recibido el beneficio”**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.** |
| Según el Decreto de la convocatoria del fondo de emprendimiento indique a que grupo de inversión pertenece  |

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

 |
| ¿A qué sector de la economía pertenece? |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Agrícola** |  | **Servicios** |  |
| **Gastronómico** |  | **Comercial** |  |
| **Agroindustrial** |  | **Industrial** |  |
| **Pecuario** |  | **Construcción** |  |
| **Artesanal** |  | **Confección** |  |
| **Otro** |  |  |
| **Cual** |  |

 |
| Describa la razón principal para participar en la convocatoria pública. |  |
| Describa detalladamente cómo fortalecerá su actividad económica el beneficio a recibir. |  |

|  |
| --- |
| FASE II. PLAN DE MARKETING |
| 2.1 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO |
| NOMBRE DEL PRODUCTO O SERVICIO | **COMPONENTES**  | **MATERIALES**  | **DIFERENCIADOR** |
| Referencia o nombre del producto o servicio ofrecido | Describir las características esenciales y básicas del producto tales como:Componentes, ingredientes, textura, aspectos nutricionales, tamaño, color, presentaciones etc.En caso de servicio, describir los recursos necesarios para el desarrollo del mismo.  | Describir la forma en que el producto básico se empacará para venta, es decir: empaques, etiquetas, materiales de empaque, información del empaque, código de barras, etc.Describir cuales son los productos que ofrece a partir del servicio | Explicar detalladamente cuáles serán los valores agregados, que tiene el producto o servicio respecto a la competencia. |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

| **2.2 PROPUESTA DE VALOR** |
| --- |
| Qué hace que sus productos o servicios se vendan. |
| Cuál es la necesidad que satisface su producto o servicio |

| **2.3 CONOCIENDO MI CLIENTE** |
| --- |
| **Principales clientes** | **Tipo de relación** | **Como llego** | **% Recurrencia** | **Datos personales del cliente** | **% total ventas** |
| Visitante o turista, vecino | Comercial, casual, esporádica, permanente, | Por cercanía, Por contacto, Por que pasaba, recomendación | Entre 0% y 100% | Diga si - no | Entre 0% y 100% |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| ¿Describa específicamente cómo proyecta llegar a clientes potenciales? |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Cliente potencial 1** | **Cliente potencial 2** | **Cliente potencial 3** |
|  |  |  |

 |

|  |
| --- |
| **2.4 COMPETIDORES** |
| Desarrolle un estudio de cuáles son sus principales competidores directos e indirectos, máximo 5 productos o servicios más vendidos

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| PRODUCTO O SERVICIO | PRECIO DE VENTA | PRECIOCOMPETIDOR 1 | PRECIO COMPETIDOR 2 |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

Enliste por lo menos tres competidores directos:

|  |  |
| --- | --- |
| 1 |  |
| 2 |  |
| 3 |  |

 |

|  |
| --- |
| **2.5 SEGMENTO DE MERCADO** |
| **Segmento del mercado**: Se han propuesto diversos tipos de segmentación o clasificación de los potenciales clientes en función de diferentes tipos de variables. Una segmentación común consiste en usar los siguientes tipos de variables. 1. **Variables geográficas**: Región del mundo o del país, tamaño del país, [clima](https://es.wikipedia.org/wiki/Clima), ciudad, región, país.
2. **Variables demográficas**: [Edad](https://es.wikipedia.org/wiki/Edad_biol%C3%B3gica), [género](https://es.wikipedia.org/wiki/G%C3%A9nero_%28humano%29), [orientación sexual](https://es.wikipedia.org/wiki/Orientaci%C3%B3n_sexual_%28demogr%C3%A1fico%29), tamaño de la familia, [ciclo de vida familiar](https://es.wikipedia.org/wiki/Ciclo_de_vida_familiar), ingresos familiares, [profesión](https://es.wikipedia.org/wiki/Profesi%C3%B3n), [nivel, educativo](https://es.wikipedia.org/wiki/Educaci%C3%B3n), [estatus](https://es.wikipedia.org/wiki/Clase_social), [religión](https://es.wikipedia.org/wiki/Religi%C3%B3n), [nacionalidad](https://es.wikipedia.org/wiki/Nacionalidad), [culturas](https://es.wikipedia.org/wiki/Cultura), [raza](https://es.wikipedia.org/wiki/Raza), generación.
3. **Variables**[**psicográficas**](https://es.wikipedia.org/wiki/Psicograf%C3%ADa_%28mercadotecnia%29): [personalidad](https://es.wikipedia.org/wiki/Personalidad), [valores](https://es.wikipedia.org/wiki/Valor_%28axiolog%C3%ADa%29), actitudes, intereses.
4. **Variables socioeconómicas**: nivel de ingresos, el [estilo de vida](https://es.wikipedia.org/wiki/Estilo_de_vida), etc.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Variables geográficas | Variables demográficas | Variables [psicográficas](https://es.wikipedia.org/wiki/Psicograf%C3%ADa_%28mercadotecnia%29) | Variables socioeconómicas | Característicaadicional |
|  |  |  |  |  |

 |
| Realice una breve descripción de su plan de mercadeo |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **CONCEPTO** | **MES 1** | **MES 2** | **MES 3** | **Descripción de actividades y/o estrategias** |
| **MERCADEO** |
| Eventos |   |   |   |   |
| Ferias |   |   |   |   |
| Otros |   |   |   |   |
| **PROMOCIÓN** |
| Promoción de precio |   |   |   |   |
| Multipack 2x1 |   |   |   |   |
| Muestras Gratis |   |   |   |   |
| Cupones, juegos y concursos |   |   |   |   |
| Otros |   |   |   |   |
| **PUBLICIDAD** |
| Publicidad Radio |   |   |   |  |
| Publicidad visual |   |   |   |   |
| marketing digital |   |   |   |   |
| Volantes |   |   |   |   |
| Tarjetas |   |   |   |   |
| Otros |   |   |   |   |

 |

|  |
| --- |
| **2.6 DIFUSION DIGITAL** |
| Describa brevemente cómo promueve usted sus productos o servicios Si cuenta con algún folleto o tarjeta de presentación entre otros, si cuenta con redes sociales u otros medios

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| RED DIFUSIÓN | MARQUE CON UNA X | *REALIZA PAGOS O APORTES* |
| Facebook |  |  |
| Twitter |  |  |
| YouTube |  |  |
| Página web |  |  |
| e-mail |  |  |
| WhatsApp |  |  |
| Messenger |  |  |
| Booking |  |  |
| Google drive |  |  |
| Dropbox |  |  |
| TikTok |  |  |
| Mercado libre |  |  |
| OLX |  |  |
| Tarjetas presentación |  |  |
| Folletos  |  |  |
| Catalogo |  |  |

Otros, Cuál? |

| **2.7 CANALES DE DISTRIBUCIÓN** |
| --- |
| Describa el o los canales de distribución que utiliza para sus procesos de comercialización, a continuación, encontrara los canales y quienes son los actores**: Marque con una (X)**

|  |  |
| --- | --- |
| **CANAL DIRECTO (**Fabricante/ prestador del servicio- Cliente) |   |
| **CANAL CORTO** (Fabricante / prestador del Servicio – Distribuidor -- Cliente) |   |
| **CANAL LARGO** (Fabricante / prestador del Servicio – Distribuidor - Mayorista – Cliente) |  |
| **CANAL DIGITAL Y/O VIRTUAL** (redes sociales, aplicaciones e-commerce, social commerce, Marketplace y todo los que implique actividades en mercados electrónicos  |  |

 |

| **2.8 PRECIO DE VENTA**  |
| --- |
| **CONCEPTO**  | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **TOTAL** |
| Costos Fijos |  |  |  |  |  |  |
| Costos Variables |  |  |  |  |  |  |
| Costos de Ventas |  |  |  |  |  |  |
| Nómina |  |  |  |  |  |  |
| Otros costos |  |  |  |  |  |  |
| **TOTAL COSTOS**  |  |  |  |  |  |  |
| Impuestos |  |  |  |  |  |  |
| **TOTAL CON IMPUESTOS** |  |  |  |  |  |  |
| Utilidad deseada |  |  |  |  |  |  |
| **TOTAL PRECIO DE VENTA** |  |  |  |  |  |  |
| **PRECIO DE VENTA PROMEDIO DEL MERCADO**  |  |  |  |  |  |  |
| ¿Describa en qué fechas o temporadas tiene mayores niveles de ventas? |

|  |  |
| --- | --- |
| B | Bueno |
| R | Regular  |
| M | Malo |

Resalte cada mes con el color o letra de acuerdo al nivel de ventas correspondiente.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ENE | FEB | MAR | ABR | MAY | JUN | JUL | AGO | SEP | OCT | NOV | DIC |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

 |
| Diligencie los cuadros de acuerdo a sus niveles de ventas mensuales |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **MESES** | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** |
| **Total ventas** |  |  |  |  |  |  |
| **MESES** | **7** | **8** | **9** | **10** | **11** | **12** |
| **Total ventas** |  |  |  |  |  |  |

 |

|  |
| --- |
| **FASE III PROCESO PRODUCTIVO** |

| **3.1 IDENTIFICACIÓN DEL PRODUCTO** |
| --- |
| Aquí se debe describir detalladamente sus líneas de negocio o cada uno de los productos o servicios que ofrece.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| NOMBRE | DESCRIPCIÓN  | PRECIO VENTA | PRODUCCION MENSUAL ($) |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

Nota: realice un ciclo por cada producto, servicio o por cada línea, describa como máximo 5 productos principales.Describa las actividades que realiza para poder desarrollar su actividad económica principal.

|  |
| --- |
| PROCESOS CLAVE – MISIONALES |
| ENTRADA | **PROCESO** | **SALIDA** |
| Describa elementos clave como, insumos, que maquinaria utiliza, personas; espacios físicos. | Producción o adaptación del producto o servicio. | Nombre del Producto o servicio  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

 |
| Enliste los bienes, maquinas, equipos, infraestructura con la que actualmente cuenta |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Maquinarias, equipo e instalaciones** | **Cantidad** | **Valor Presente en el mercado ($Miles)** | **Proceso al que pertenece** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **TOTAL, PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPOS** | **$** |

 |

|  |
| --- |
| **3.2 MATERIAS PRIMAS UTILIZADAS** |
|

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Producto** | **Materias primas** | **Unidad de medida** | **Cantidad necesaria mes** | **Precio por unidad de medida** | **Costo mes** | **Proveedor** | **Ubicación** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Costo mensual en materias primas:** |  |

 |

|  |
| --- |
| **FASE IV SITUACIÓN FINANCIERA** |
| Describa de manera concreta el Balance General de su emprendimiento  |  Exprese los bienes que posee actualmente “**SUS ACTIVOS”,** defina una fecha de corte al último semestre

|  |
| --- |
| **FECHA DE CORTE**  |
| **DESCRIPCION BIEN** | **VALOR $** |
| Efectivo |   |
| Bancos |   |
| Cuentas por cobrar |   |
| Equipos |   |
| Maquinaria |   |
| Inventarios |   |
| Medios de transporte |   |
| Terrenos |   |
| Bienes |   |
| Otros |   |
| **TOTAL ACTIVO** |  |

 |
| Exprese las deudas que tiene **“SUS PASIVOS**” con corte al último semestre. Saldo total de sus deudas.

|  |
| --- |
| **FECHA DE CORTE**  |
| **CUENTAS PASIVOS** | **VALOR $** |
| Cuentas por pagar (bancos, proveedores otros) |   |
| Deudas por Impuestos tasas y contribuciones |   |
| Deudas por Nóminas o Seguridad social |   |
| Otras Deudas |   |
| **TOTAL PASIVO** |  |

PATRIMONIO: Activo – pasivo: \_$\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA CORTE \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

|  |  |
| --- | --- |
| **ACTIVO****$** | **PASIVO****$** |
| **PATRIMONIO****$** |

 |

|  |
| --- |
| **4.1 FLUJO DE CAJA**  |
| Describir el manejo del efectivo a través del comportamiento del flujo de caja, se deberá revisar si los egresos son consecuentes con el nivel de ingresos

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **CONCEPTO** | **MES 1** | **MES 2** | **MES 3** | **MES 4** | **MES 5** | **MES 6** |
| Saldo inicial  |  |  |  |  |  |  |
| **INGRESOS** |
| Ventas en Efectivo  |  |  |  |  |  |  |
| Ventas a Crédito |  |  |  |  |  |  |
| Otros ingresos  |  |  |  |  |  |  |
| **TOTAL INGRESOS**  |  |  |  |  |  |  |
| **EGRESOS** |
| Compra de Materia Prima (Mercancía) |  |  |  |  |  |  |
| Nómina |  |  |  |  |  |  |
| Seguridad Social  |  |  |  |  |  |  |
| Proveedores  |  |  |  |  |  |  |
| Servicios públicos  |  |  |  |  |  |  |
| Gastos en ventas |  |  |  |  |  |  |
| Arriendos  |  |  |  |  |  |  |
| Mantenimiento  |  |  |  |  |  |  |
| Publicidad  |  |  |  |  |  |  |
| Impuestos  |  |  |  |  |  |  |
| Otros egresos  |  |  |  |  |  |  |
| **TOTAL EGRESOS**  |  |  |  |  |  |  |
| **FLUJO DE CAJA** = (Saldo inicial + Total ingresos) - total egresos |  |  |  |  |  |  |
| Gastos Financieros |  |  |  |  |  |  |
| **FLUJO DE CAJA (ganancia)**=flujo de caja – Gastos financieros |  |  |  |  |  |  |

 |

|  |
| --- |
| **4.2 ANÁLISIS FINANCIERO REAL**  |
| $$Margen de Utilidad Real= \frac{Ingresos – Costos y Gastos }{Ingresos}\*100= \% $$**Qué % de su utilidad reinvierte: \_\_\_\_\_\_\_%****Valor emprendimiento** (Total Activo-Total Pasivo) = $ |

|  |
| --- |
| **FASE V IDENTIFICACIÓN DE LA NECESIDAD** |
| **5.1 DESCRIPCIÓN GENERAL**  |
| Justifique **en qué** invertirá los recursos y **para qué** le servirá la adquisición de estos elementos descritos en su presupuesto oficial |  |
| ¿Qué impacto considera generará al ser beneficiario con los estímulos financieros? | Describa el impacto social, ambiental, económico, generación de oportunidades, innovación, empleo, calidad de vida de quienes integran el emprendimiento o microempresa.  |

| **5.2 PROYECCIÓN DE VENTAS**  |
| --- |
| Realice una descripción de la proyección comercial que tiene | Describa una vez reciba el estímulo por parte de la Alcaldía Municipal, como impactará e incrementarán sus ventas. Proyéctelo a 6 meses (tiempo de seguimiento por parte de la SDEyMA). Si es beneficiario deberá cumplir con esas ventas.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **MES**  | **MES 1****( %)** | **MES 2****( %)** | **MES 3****( %)** | **MES 4****( %)** | **MES 5****( %)** | **MES 6****( %)** |
| **VALOR**  | $ | $ | $ | $ | $ | $ |

**Explique por qué se va a generar ese aumento:** |

| **5.3 PROYECCIÓN DE PRODUCCIÓN**Estimar el aumento de la producción después de recibido el beneficio |
| --- |
|

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **No.** | **Producto o servicio** | **Unidad de medida** | **Línea base (último mes de producción)** | **Mes 1** | **Mes 2** | **Mes 3** | **Mes 4** | **Mes 5** | **Mes 6** |
| 1 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 4 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 5 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 6 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

 |

| **5.4 RECURSOS CLAVES**Describir todos los recursos claves con los que cuenta la empresa para la puesta en marcha de este plan de negocios |
| --- |
|

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| RECURSOS TÉCNICOS | RECURSOS HUMANOS | RECURSOS INTELECTUALES Y DE VALOR AGREGADO | RECURSOS FINANCIEROS |
| Describa su stock de maquinaria, equipos, elementos, vehículos, infraestructura etc. | Cuantas personas componen su emprendimiento, empresa o asociación | El principal es marca registrada, códigos de barras, registros INVIMA, sellos de calidad, sellos de confianza entre otros. | Con cuánto dinero inicio y cuál es su capital actual |
|  |  |  |  |

 |

| **5.5 PRESUPUESTO BENEFICIO A SOLICITAR** |
| --- |
| Enlistar y describir los productos, valores y descripción proveedor | Análisis precios unitarios

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| #UNDS | ELEMENTO | Valor Unitario cotización 1 (IVA incluido) | Valor Unitario cotización 2 (IVA incluido) | Promedio valor Unitario |
| 1 |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |   |
| 3 |  |  |  |  |
| 4 |  |   |   |   |
| 5 |  |   |   |   |
| 6 |  |  |  |   |

**PROMEDIO VALOR UNIT:** SUMA (COTIZACIÓN 1 + COTIZACIÓN 2) / 2 |

| **5.6 DECISIÓN COMPRA**  |
| --- |
| Indique a quien le comprará | Enliste proveedores a quienes decidió comprarles en caso de ser beneficiado:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| NOMBRE | CÉDULA O NIT | DIRECCIÓN | TELÉFONO |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

 |
| Presupuesto oficial | Enliste los elementos y el proveedor con quien va a adquirir cada ítem: Describa los datos:

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ITEM | ELEMENTO | NOMBRE PROVEEDOR | CANT | VALOR PROVEEDOR LOCAL | VALOR TOTAL IVA INCLUIDO |
| 1 |  |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |
| 4 |  |  |  |  |  |
| TOTAL, PRESUPUESTO OFICIAL |  |

**TOTAL, PRESUPUESTO SOLICITADO AL FONDO DE EMPRENDIMIENTO MUNICIPAL $\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****Yo \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ identificado con C.C. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** **Habiendo realizado las respectivas cotizaciones he tomado la decisión final de compra por un valor de $ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****Valor letras \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_****Nota:** La información anteriormente suministrada será objeto de verificación y autenticidad por parte de las directivas del Fondo, comité y Jurado. |

|  |
| --- |
| **5.7 FIRMA** |
| La firma debe ser en original por parte del inscrito en la convocatoria Pública | FIRMANOMBRE:CÉDULA DE CIUDADANÍA EXPEDIDA EN |