|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **DATOS DE LA PERSONA JURÍDICA QUE PARTICIPA** | | | | |
| **RAZÓN SOCIAL** |  | | | |
| **NIT** |  | | | |
| **RESOLUCIÓN DE AUTO RECONOCIMIENTO** |  | | | |
| **TELÉFONO** |  | | | |
| **DIRECCIÓN** |  | | | |
| **LOCALIDAD** |  | | | |
| **E-MAIL DE LA ENTIDAD O DEL REPRESENTANTE LEGAL** |  | | | |
| **NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL** |  | | | |
| **No. DE CÉDULA** |  | | | |
| **LUGAR DE EXPEDICIÓN DE LA CÉDULA** |  | | | |
| **No. CELULAR** |  | | | |
| **NOMBRE DEL RESPONSABLE DEL PROYECTO** |  | | | |
| **CARGO** |  | | | |
| **CORREO ELECTRÓNICO** |  | | | |
| **N° DE CELULAR** |  | | | |
| **NUMERO CUENTA BANCARIA** |  | | | |
| **ENTIDAD** |  | | | |
| **TIPO DE CUENTA** | AHORRO |  | CORRIENTE |  |

1. **INFORMACIÓN GENERAL DEL PROYECTO**

|  |
| --- |
| **LINEA A PRESENTAR EL PROYECTO** |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **LINEA DE EMPRENDIMIENTO COMUNAL** |  | **LINEA DE PROMOCION COMUNITARIA** |  |

|  |
| --- |
| **NOMBRE DEL PROYECTO.** |
|  |
| **A1.1. Proyecto en ejecución.** *Si el proyecto se encuentra en desarrollo suministre la siguiente información: a) tiempo de ejecución; b) resultados cuantitativos y cualitativos; c) alianzas y gestiones con otras organizaciones o entidades; d) proyección del proyecto con referencial a su estado inicial:* |
|  |
| **A1.2. Proyecto a desarrollar.** *Si el proyecto se va a desarrollar por primera vez debe suministrar la siguiente información: a) Diagnóstico cuantitativo y cualitativo de la comunidad que se va a beneficiar del proyecto; b) descripción de las necesidades o situaciones identificadas que se quiere cubrir con la realización del proyecto; c) estrategia (s) de promoción, difusión y participación al proyecto; d) alianzas y gestiones con otras organizaciones o entidades para la sostenibilidad del proyecto.* |
|  |

1. **CRITERIOS TÉCNICOS Y CONCEPTUALES DEL PROYECTO**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **B1.1 Justificación del Proyecto.** *Explicar* cuál es l*a pertinencia, el alcance y a quiénes beneficiaría este proyecto.* | | | | | | | |
|  | | | | | | | |
| **B1.2. Objetivo General del Proyecto.** *Explique qué se pretende impactar con la ejecución del proyecto. Recuerde que el objetivo debe ser coherente con la justificación. Mencione solo uno (1).* | | | | | | | |
|  | | | | | | | |
| **B1.3. Objetivos específicos del Proyecto.** *Describa cualitativa y cuantitativamente el alcance de las actividades que se realizarán en el proyecto. Debe estar relacionado con las metas planteadas. Incluya mínimo tres.* | | | | | | | |
| **1.** |  | | | | | | |
| **2.** |  | | | | | | |
| **3.** |  | | | | | | |
| **B2. Formulación y alcance de las metas.** *Las metas son los productos de las actividades ejecutadas, que indican de manera cuantitativa los resultados que se pretenden obtener con el desarrollo de la propuesta. Para su formulación se recomienda utilizar verbos de acciones medibles, cuantificables y que sean afines con los objetivos formulados. A continuación, se presenta un ejemplo:*   |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **Meta** | **Proceso** | **Cantidad** | **Descripción del proceso** | | *Meta 1* | *Creación de entidad productiva.* | *Una (1)* | *Tramite de legalización.* |   **Nota:** el número de metas que fijen en el proyectosean acordes a la envergadura del proyecto. | | | | | | | |
| **Metas** | | **Proceso** | | | **Cantidad** | **Descripción del proceso** | |
| Meta 1 | |  | | |  |  | |
| Meta 2 | |  | | |  |  | |
| Meta 3 | |  | | |  |  | |
| **B3. Cronograma.** *Esta información debe ser clara y precisa, con el fin de poder ejercer el seguimiento respectivo por parte del supervisor del proyecto, asignado por la oficina de participación ciudadana.*  **Nota 1:** Se deben indicar en este apartado, las actividades que se realizarán para el cumplimiento de las metas.  **Nota 2:** El formato de cronograma se puede ampliar con el número de celdas que requiera el participante para incluir las actividades de su proyecto. | | | | | | | |
| **Meta** | | | **Actividad** | | | | **Fecha** |
|  | | |  | | | |  |
|  | | |  | | | |  |
|  | | |  | | | |  |
|  | | |  | | | |  |
|  | | |  | | | |  |
|  | | |  | | | |  |
|  | | |  | | | |  |
| **4.2. Cofinanciación***. Indique cuáles serán las fuentes de financiación de su proyecto, diferentes a la Alcaldía Distrital de Barranquilla, recuerde que en esta convocatoria el valor total de la cofinanciación debe ser mínimo del quince por ciento (15%) del valor total del estímulo solicitado. Este criterio se evaluará de acuerdo con las cartas de cofinanciación que se anexen a esta propuesta, en las que deberá quedar expresado claramente la decisión de apoyar con recursos económicos y técnicos la iniciativa.* | | | | | | | |
| **Entidad** | | | | **NIT** | | | **Valor a Cofinanciar** |
|  | | | |  | | |  |
|  | | | |  | | |  |
|  | | | |  | | |  |
|  | | | |  | | |  |
|  | | | |  | | |  |
|  | | | |  | | |  |
| **TOTAL** | | | | | | |  |

1. **IMPACTO**

|  |
| --- |
| **C.1. Productos.** *Mencione los productos o resultados finales que se generarán con la ejecución del proyecto.* |
|  |

|  |
| --- |
| **D1. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO.** *Describa la siguiente información de manera detallada: a) Propuesta de valor; b) Segmento de clientes; c) canales de distribución y comercialización; d) Relación con los clientes; e) fuente de ingresos; f) recursos claves; g) actividades claves para el desarrollo de la propuesta de valor; h) socios; i) estructura de costos.* |
|  |
| **D2. ESTUDIO TECNICO, MERCADO Y FINANCIERO DE LA IDEA DE NEGOCIO.** *Describa brevemente: a) Fase de pre inversión con todos los estudios (mercado, técnico, organizacional, legal, financiero, económico – social y ambiental) y estimaciones tendentes a determinar la factibilidad y viabilidad de los proyectos.; b) Fase de promoción, negociación y financiamiento, comprende los aspectos relacionados con la negociación de los recursos necesarios y la vialidad para ejecutar el proyecto; c) Fase de inversión; d) Fase de operación.* |
| **1.ESTUDIO DE MERCADO**  **1.1. ESTRATEGIA DE PRODUCTO O SERVICIO**  Enumerar de una manera concreta, todo lo que el cliente obtendrá al comprar  los productos o servicios (ventajas, beneficios, servicios post-venta, garantías,  etc.). Resaltar las ventajas y beneficios diferenciales con referencia a los productos  de las empresas o negocios de la competencia.:  **1.2. ESTRATEGIA DE PRECIO**  ¿Cuál será el precio del producto? ¿Cómo se ha determinado el precio? ¿Es un precio de introducción al mercado o es un precio definido? Otra información relevante para la fijación de precios  **1.3 ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN (PLAZA)**  Enumerar de una manera concreta, los aspectos a considerar en relación a los  mecanismos de venta (venta directa, con distribuidores, delivery, etc.)  **1.4 ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN**  ¿Qué se hará para promocionar el  negocio?, ¿Cuánto dinero se puede invertir en estas  actividades?, Otros mecanismos a emplear para la promoción de los productos  **2. ESTUDIO TÉCNICO DE LA PRODUCCIÓN**  **2.1 Describir las características de la localización del negocio**  **2.2 Hacer un listado de las maquinas, equipos y herramientas que se necesitan**  **para elaborar el producto o brindar el servicio que se ha definido**  **2.3 Hacer un listado de los posibles proveedores que proporcionarán los insumos**  **necesarios para la elaboración del producto o servicio**  **2.4 Organización de las personas en el proceso productivo**  Hacer un listado de las personas que se necesitan para producir la cantidad de  bienes o servicios detallados en este Plan de negocioenumerando las tareas según las responsabilidades de cada uno  **3. ESTUDIO FINANCIERO**  **3.1 Determinar la Proyección de Ventas en unidades**   |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **producto** | **Precio del producto o servicio** | **Cantidad de unidades a vender** | **Total** | |  |  |  |  | |  |  |  |  | |  |  |  |  | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **D3. COSTOS FIJOS Y VARIABLES.** *Agregue las filas que considere necesarias para la identificación de los costos fijos y variables de cada actividad o procesos. Identificar punto de equilibrio.*  **Nota:** El formato de costos se puede ampliar con el número de celdas que requiera el participante para incluir los costos de cada proceso. | | |
| **Concepto** | **Cantidad** | **Costo Unitario** |
| **MANO DE OBRA** | | |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
| **Total, cotos de mano de Obra** | |  |
|  | | |
| **MATERIALES / MATERIA PRIMA** | | |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
| **Total, costos de materia prima** | |  |
|  | | |
| **COSTOS INDIRECTOS** | | |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
| **Total, costos Indirectos** | |  |
|  | | |
| **COSTOS FIJOS** | | |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
| **Total, costos fijos** | |  |
|  | | |
| **TOTALES** |  |  |
|  | | |
| **PUNTO DE EQUILIBRIO** | | |
|  | | |

FIRMA DEL REPRESENTANTE LEGAL

NOMBRE:

NO. CEDULA:

EXPEDIDA EN: