Arnoldo Marcial Vargas Nieto

ASOSUPRO	**REGISTRO FOTOGRÁFICO** Convenio de Asociación No. 005 de 2025 "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."	fundacion servicios integrales y sociales

NOMBRE DEL PROYECTO	**IMPLEMENTACIÓN DE ACCIONES QUE CONTRIBUYAN AL EMPRENDIMIENTO Y AUMENTO DE CAPACIDADES LOGÍSTICAS DE LOS PEQUEÑOS TENDEROS EN LA ZONA RURAL DEL DEPARTAMENTO DE VICHADA**
ACTIVIDAD	REALIZAR ASISTENCIA TÉCNICA PARA LAS UNIDADES PRODUCTIVAS POPULARES EN LAS ZONAS RURALES.
DESCRIPCIÓN	DESARROLLAR ASISTENCIA TÉCNICA PARA LA ESTRUCTURACIÓN Y VIABILIDAD DE PLANES DE NEGOCIO ENFOCADOS A LA ECONOMÍA POPULAR O TIENDAS RURALES DEL DEPARTAMENTO.
BENEFICIARIO	Arnoldo Marcial Vargas Nieto
TIENDA	Distribuidora Juan Camilo
FECHA	13/02/2026



ASOSUPRO	**ACTA DE COMPROMISO Y SOSTENIBILIDAD** Convenio de Asociación No. 005 de 2025 "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."	fundacion servicios integrales y sociales

En el desarrollo del **Convenio de Asociación No. 005 de 2025**, suscrito entre la **FUNDACIÓN DE SERVICIOS INTEGRALES Y SOCIALES DE COLOMBIA** y **ASOSUPRO**, y como parte del proceso de fortalecimiento de capacidades logísticas y de emprendimiento de pequeños tenderos rurales, se firma la presente acta de compromiso de sostenibilidad.

Yo, Arnoldo Marcial Vargas. identificado(a) con cédula de ciudadanía No. 17.387.732 manifiesto mi compromiso de:

- Garantizar la sostenibilidad del negocio o unidad productiva apoyada por el proyecto.
- Dar continuidad a las prácticas administrativas, comerciales y contables adquiridas durante el proceso de formación.
- Realizar mantenimiento preventivo y correctivo a los equipos entregados.
- Implementar estrategias de comercialización y fortalecimiento de marca que permitan la permanencia del negocio.
- Reportar oportunamente cualquier situación que afecte el desarrollo o permanencia del proyecto.

Declaro, además, que he sido informado(a) sobre la importancia de la sostenibilidad del emprendimiento como eje fundamental para el éxito del proyecto.

RECIBE:

Firma: Marcial Vargas
Nombres: Arnoldo Marcial Vargas
CC: 17.387.732

OBSERVACIONES:

ASOSUPRO	**ACTA DE CORRESPONSABILIDAD Y COMPROMISO DE PARTICIPACIÓN** Convenio de Asociación No. 005 de 2025 "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."	fundacion servicios integrales y sociales

En el marco del **Convenio de Asociación No. 005 de 2025**, suscrito entre la **FUNDACIÓN DE SERVICIOS INTEGRALES Y SOCIALES DE COLOMBIA** y la Asociación de Municipios ASOSUPRO, cuyo objeto es la "implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada", se suscribe la presente acta de corresponsabilidad y compromiso de participación.

Yo, Arnoldo Marcial Vargas identificado(a) con cédula de ciudadanía No. 17.387.732., manifiesto voluntariamente mi interés y compromiso de participación activa en las actividades y procesos contemplados en el proyecto. Me comprometo a:

- Participar en los talleres, capacitaciones, asistencias técnicas y demás actividades programadas.
- Hacer uso adecuado de los activos, equipos y materiales entregados en el marco del proyecto.
- Brindar acceso a la información y colaboración necesaria al equipo técnico.
- Aportar al cumplimiento de los objetivos del proyecto en mi territorio.

En constancia se firma en Príncipe a los 13 días del mes de febrero del año 2026.

RECIBE:

Firma: Marcial Vargas.

Nombres: Arnoldo Marcial Vargas

CC: 17.387.732.

OBSERVACIONES:

ASOSUPRO

FORMATO DE REGISTRO DE VISITA DE ASISTENCIA TÉCNICA
(FORMULACIÓN PLANES DE NEGOCIO)

Convenio de Asociación No. 005 de 2025: "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."

fundacion servicios integrales y sociales

INFORMACIÓN GENERAL DE LA VISITA

Fecha de visita:	DIA 13	MES 02	AÑO 2026		
Beneficiario	Arnoldo Marcial Vargas				
Cédula	17.387.732		Sexo: ☐Mujer ☑Hombre		
Departamento:	Vichada	Municipio:	Cumaribo		
Vereda / Inspección:	Principe				
Dirección:	cerca Escuela	Teléfono de Contacto:	314 290.1684		

VALIDACIÓN DE CONDICIONES GENERALES DEL NEGOCIO

Ítem Verificado	Cumple	Observaciones / Comentarios
El beneficiario cuenta con local físico adecuado	☑ Sí ☐ No	
Se observa funcionamiento del negocio	☑ Sí ☐ No	
Hay presencia de productos o servicios en oferta	☑ Sí ☐ No	
El beneficiario reconoce los componentes de su plan de negocio	☑ Sí ☐ No	
Se encuentra ubicado en zona rural conforme al proyecto	☑ Sí ☐ No	

COMPONENTES ESTRATÉGICOS ANALIZADOS

Tema	¿Se abordó?	Observaciones / Comentarios
Revisión de condiciones actuales del negocio	☑ Sí / ☐ No	
Propuesta de valor y tipo de clientes	☑ Sí / ☐ No	
Productos ofrecidos y rotación	☑ Sí / ☐ No	
Registro de ingresos, egresos e inventario	☑ Sí / ☐ No	
Necesidades para el plan de negocio	☑ Sí / ☐ No	
Condiciones de infraestructura y equipos	☑ Sí / ☐ No	
Estrategias de comercialización	☑ Sí / ☐ No	
Otros: Producción	☑ Sí / ☐ No	

DIAGNOSTICO DEL NEGOCIO

Fortalezas actuales del negocio: Unico Variedad - Ubicación

Retos que enfrenta: Cadena Frio Logistica

Documentos que posee:
- ☐ RUT
- ☐ Cámara de Comercio
- ☐ Certificado de uso de suelos

¿Desea apoyo para formalizar su tienda?
- ☑ Sí
- ☐ No

INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA DE VERIFICACIÓN

El beneficiario conoce la destinación del apoyo recibido	☑ Sí ☐ No
El beneficiario manifiesta interés en mejorar su unidad productiva	☑ Sí ☐ No
Se encuentra al día con compromisos anteriores	☑ Sí ☐ No

COMPROMISOS DE LA VISITA

Acciones acordadas en la visita	Plan de accion
Compromisos del beneficiario:	Plan Logistico
Observaciones:	DOFA

Firma: Marcial Vargas
Beneficiario: Arnoldo Vargas
Cédula: 17387732

Firma: Zurima S.H
Profesional: Zurima Saldarriaga
Cédula: 1.124.989.237

Este formato hace parte del proceso de estructuración técnica de los planes de negocio y constituye evidencia del acompañamiento brindado en el marco del Convenio No. 005 de 2025.

ASOSUPRO	**DECLARACIÓN JURAMENTADA** Convenio de Asociación No. 005 de 2025 "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."	fundacion servicios integrales y sociales

Yo, Arnoldo Marcial Vargas., identificado(a) con cédula de ciudadanía No. 17.387.732 residente del municipio de Cumaribo, en calidad de beneficiario(a) del **Convenio de Asociación No. 005 de 2025**, declaro bajo la gravedad del juramento que:

1. He recibido el apoyo establecido en el marco del proyecto, en cumplimiento del objeto del convenio.
2. Los elementos entregados se encuentran en buen estado y completos.
3. Me comprometo a darles el uso adecuado, exclusivamente en el marco de las actividades productivas asociadas a mi unidad de negocio como pequeño tendero.
4. Conozco que los bienes entregados no podrán ser vendidos, alquilados ni cedidos a terceros, y que su uso indebido puede acarrear sanciones legales.
5. Me comprometo a permitir las visitas de seguimiento, monitoreo y control por parte de las entidades responsables.

Para constancia, se firma la presente declaración en Príncipe a los 13 días del mes de febrero del año 2025.

RECIBE:

Firma: Marcial Vargas

Nombres: Arnoldo Marcial Vargas.

CC: 17. 387. 732

Huella



OBSERVACIONES:

PLAN DE NEGOCIOS

DISTRIBUIDORA JUAN CAMILO

Proyecto: "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en las zonas rurales del departamento de Vichada".

Emprendedor: Arnoldo Marcial Vargas Nieto

EMPRENDEDOR

GOBERNACIÓN DE VICHADA SGR ASOSUPRO fundacion servicios integrales y sociales

Ubicación: Inspección de Puerto Príncipe, municipio de Cumaribo, departamento del Vichada, Colombia.

FEBRERO DE 2026

1. PROBLEMA O NECESIDAD

Distribuidora Juan Camilo surge para responder a una necesidad concreta de la inspección de Puerto Príncipe: contar con un punto cercano donde la comunidad, los transportadores y los viajeros puedan adquirir carnes, bebidas frías y conectividad, sin tener que desplazarse varios kilómetros. En sectores rurales de Cumaribo, la distancia entre un comercio y otro hace que conseguir proteína fresca, bebidas refrigeradas o acceso a internet implique mayores costos, más tiempo y menos oportunidad de compra.

La necesidad no se limita al abastecimiento. También existe una necesidad de calidad y conservación, especialmente en productos sensibles como carne de res, cerdo y pollo. El negocio busca ofrecer un punto de venta donde esos productos se mantengan en mejores condiciones, con refrigeración y atención constante, de modo que la población tenga una opción más cercana y confiable.

En ese sentido, el problema que atiende este proyecto no es solo la falta de una tienda, sino la falta de un establecimiento con capacidad de ofrecer proteína animal y bebidas frías en una zona donde este tipo de oferta es limitada y muy necesaria para la vida diaria y el tránsito por la vía.

2. TIPOS DE CLIENTES

Los clientes principales serían la comunidad de la vereda, los transportadores y los turistas o viajeros. La comunidad local sería el grupo más estable, porque puede demandar carnes para el consumo del hogar, bebidas y acceso a internet. Los transportadores serían un cliente importante por la necesidad de compras rápidas, bebidas frías y abastecimiento para continuar el recorrido. Los turistas o viajeros representarían una demanda complementaria, especialmente en bebidas y compras de paso.

Tabla 1. Segmentación de clientes y necesidades

Tipo de cliente	Necesidad principal	Frecuencia esperada
Comunidad de la vereda	Carnes, bebidas, conectividad	Alta
Transportadores	Bebidas frías, compras rápidas, internet	Media-alta
Turistas o viajeros	Bebidas, compras de paso, conectividad	Media

Esta mezcla favorece al negocio porque combina una demanda cotidiana de la comunidad con ventas asociadas al tránsito por la zona.

3. COMPETENCIA

Según la información base, los competidores más cercanos están aproximadamente a 20 kilómetros. Se identifican Camilo Peña Fuentes, con bebidas y productos básicos, y Wilson Estupiñán, con carnes. Esto significa que sí existe competencia, pero no necesariamente un negocio que reúna en el mismo punto variedad de carnes, bebidas y conectividad.

La ventaja de Distribuidora Juan Camilo está en tres aspectos: la ubicación estratégica, la calidad del servicio y la variedad de carnes de buena calidad. En un entorno rural, esos factores pesan bastante, porque el cliente suele regresar al negocio que le garantiza mejor atención, frescura y disponibilidad del producto.

Tabla 2. Comparación de la competencia y ventajas

Competidor	Oferta principal	Diferencia frente a Distribuidora Juan Camilo
Camilo Peña Fuentes	Bebidas y productos básicos	Menor enfoque en carnes
Wilson Estupiñán	Carnes	Menor integralidad de servicios

4. IDEA DE NEGOCIO

Distribuidora Juan Camilo es un emprendimiento rural orientado a la venta de carnes de res, cerdo y pollo, complementado con bebidas alcohólicas y no alcohólicas y servicio de conectividad. Su propósito es atender a la comunidad de Puerto Príncipe y a quienes transitan por el sector, ofreciendo productos refrigerados y de consumo frecuente en un punto accesible.

La idea central es convertir el negocio en una referencia local para la compra de proteína fresca y bebidas, dos líneas de alta necesidad en el territorio. A eso se suma la conectividad, que aporta un servicio útil y diferenciador. El negocio no se plantea como una carnicería aislada, sino como un pequeño punto de abastecimiento con valor práctico para la comunidad.

5. PRODUCTOS O SERVICIOS

El negocio ofrecerá seis líneas principales:

1. bebidas alcohólicas,
2. bebidas no alcohólicas,
3. pollo crudo,
4. carne de res,
5. carne de cerdo,

6. servicio de conectividad a internet.

La combinación de estas líneas permite tener productos de compra diaria o frecuente y, al mismo tiempo, un servicio complementario que puede atraer a más clientes. La línea de carnes sería la más fuerte del negocio, mientras que las bebidas y la conectividad funcionarían como soporte de venta y diferenciación.

Tabla 3. Líneas de productos y servicios

Línea	Productos o servicios
Bebidas alcohólicas	Cerveza y otras bebidas permitidas
Bebidas no alcohólicas	Agua, jugos, gaseosas
Cárnicos	Pollo crudo, carne de res y carne de cerdo
Conectividad	Servicio de internet

6. PROCESOS TÉCNICOS

El primer proceso técnico es el abastecimiento, que incluye la compra o recepción de carnes, bebidas y demás insumos necesarios para la operación. El segundo es la conservación, donde los congeladores, la vitrina refrigerada y el parque solar son fundamentales para mantener los productos cárnicos en buenas condiciones y reducir el riesgo de pérdida.

El tercer proceso es el alistamiento y expendio. En este punto se incluyen la manipulación, corte, pesaje y entrega del producto al cliente. Por eso, los utensilios de carnicería y la báscula o sistema de control de peso resultan importantes para una atención organizada. El cuarto proceso es la atención al cliente, que será directa en sitio, y el quinto es el control operativo, con inventario, limpieza, rotación y caja.

El INVIMA dispone de un acta oficial de inspección sanitaria para expendios de carne que evalúa condiciones de instalaciones, equipos, prácticas higiénicas y estado de salud del personal, lo que muestra que el componente técnico de este negocio exige especial cuidado en refrigeración, manipulación y orden del área de trabajo.

Tabla 4. Procesos técnicos y operativos del negocio

Etapa	Actividad principal
Abastecimiento	Compra de carnes, bebidas e insumos
Conservación	Refrigeración, congelación y almacenamiento
Alistamiento	Corte, pesaje y preparación para la venta
Atención	Venta directa en sitio

Control	Caja, inventario, limpieza y rotación

7. REQUISITOS LEGALES

En este proyecto, el componente legal es especialmente importante por el expendio de carnes. En materia tributaria, la DIAN informa que para utilizar el sistema de facturación electrónica se requiere estar inscrito en el RUT, contar con software de facturación electrónica y disponer de certificado de firma digital. Además, la DIAN ofrece facturación gratuita para quienes deban o deseen usarla. Tal como fue solicitado, en este plan se deja constancia de que se realizó una asistencia técnica por parte del proyecto con el fin de brindar conocimiento respecto a formalización empresarial, registro único tributario y facturación electrónica.

En materia sanitaria, el INVIMA cuenta con un Manual de Inspección, Vigilancia y Control Sanitario de Alimentos y Bebidas que aplica a la preparación, almacenamiento, comercialización, distribución y expendio de alimentos y sus materias primas. Además, existe un instrumento específico para el expendio de carnes y productos cárnicos comestibles, con evaluación de equipos, prácticas higiénicas, instalaciones y condiciones del personal. Esto significa que el negocio debe observar con rigor la cadena de frío, la higiene, el estado de los utensilios y la limpieza del área de carnicería.

Tabla 5. Requisitos legales y administrativos del proyecto

Requisito o acción	Finalidad
RUT	Identificación tributaria del negocio
Organización para facturación electrónica, si aplica	Cumplimiento tributario
Buenas prácticas sanitarias	Manejo adecuado de bebidas y alimentos
Requisitos sanitarios para expendio de carne	Protección del consumidor y legalidad operativa
Asistencia técnica brindada	Orientación sobre formalización, RUT y facturación

8. CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

El canal principal será la venta directa en sitio, porque la naturaleza del negocio depende de la atención inmediata al cliente y de la entrega directa del producto refrigerado. En zonas rurales, este canal suele ser el más fuerte, especialmente cuando se trata de cárnicos y bebidas.

El segundo canal será el voz a voz, muy importante en comunidades pequeñas. Si el negocio logra posicionarse por la calidad de la carne, la atención y la frescura del producto, la recomendación entre vecinos y transportadores puede convertirse en su mejor promoción. El tercer canal puede ser el encargo previo, especialmente para compras familiares, comunitarias o de clientes frecuentes.

9. PROYECCIÓN DE VENTAS

La proyección base suministrada es de $500.000 por semana, es decir, aproximadamente $2.000.000 mensuales. El precio promedio de $60.000 parece corresponder más a compras familiares o combinadas que a una compra mínima individual. Por eso, conviene presentar tres escenarios de referencia.

Tabla 6. Escenarios de proyección de ventas

Escenario	Venta semanal	Venta mensual estimada
Conservador	$500.000	$2.000.000
Medio	$900.000	$3.600.000
Fortalecido	$1.300.000	$5.200.000

Como supuesto de trabajo, el escenario conservador corresponde al arranque del negocio. El escenario medio sería más realista si se logra una salida constante de pollo, res y cerdo junto con bebidas y conectividad. El escenario fortalecido dependería de una clientela más estable y de la confianza lograda en la calidad de la carne.

Tabla 7. Participación estimada por línea de negocio

Línea	Participación estimada
Carnes	55%
Bebidas	25%
Conectividad y otros	20%

10. COSTOS Y GASTOS

Los costos principales están ligados a parque solar, internet satelital, congeladores, computador, estanterías, mesas, sillas, vitrina refrigerada y utensilios de carnicería. A esto se suman los gastos de operación mensual.

Tabla 8. Gastos mensuales estimados de operación

Concepto	Valor estimado
Reposición de carnes	$1.000.000
Reposición de bebidas y surtido	$500.000
Internet satelital	$250.000
Apoyo del ayudante	$1.000.000
Aseo, mantenimiento e imprevistos	$300.000
Total mensual estimado	**$3.050.000**

Tabla 9. Resultado financiero por escenario de ventas

Escenario	Venta mensual	Gastos mensuales	Resultado aproximado
Conservador	$2.000.000	$3.050.000	-$1.050.000
Medio	$3.600.000	$3.050.000	$550.000
Fortalecido	$5.200.000	$3.050.000	$2.150.000

Esto indica que el negocio necesita crecer más allá del nivel mínimo para ser sostenible. La línea de carnes debe consolidarse rápido para que el proyecto tenga estabilidad financiera.

11. TALENTO HUMANO

La estructura propuesta es sencilla: dueño y ayudante. El dueño se encargaría de la administración, el abastecimiento, la supervisión de la carnicería y el manejo de caja. El ayudante apoyaría en atención al cliente, organización del punto, limpieza, alistamiento del producto y apoyo operativo general.

Tabla 10. Estructura de talento humano

Cargo	Función principal	Cantidad
Dueño/a	Administración, abastecimiento y control general	1
Ayudante	Atención, limpieza y apoyo operativo	1

12. NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS

Distribuidora Juan Camilo requiere una base técnica suficiente para prestar un servicio seguro y ordenado. El parque solar ayuda a sostener la refrigeración y la conectividad. Los congeladores y la vitrina refrigerada son esenciales para conservar bien la carne. El computador apoya el control del negocio. Los utensilios de carnicería son necesarios para cortar, manipular y entregar el producto.

Tabla 11. Necesidades y requerimientos del negocio

Tipo	Requerimiento
Energía	Parque solar
Conectividad	Internet satelital
Refrigeración	Congeladores y vitrina refrigerada
Tecnología	Computador
Atención	Estanterías, mesas y sillas
Operación	Utensilios de carnicería y surtido inicial

Además de estos equipos, el negocio necesita limpieza constante, control de la temperatura y manejo adecuado del producto fresco, tal como lo exigen los instrumentos sanitarios para expendios de carne.

13. VALOR DEL PROYECTO

El presupuesto disponible informado es de $7.000.000, pero al revisar el tipo de negocio y los equipos necesarios, esa cifra parece suficiente solo para una fase básica, no para una implementación completa de una distribuidora de carnes bien dotada.

Tabla 12. Inversión estimada para el proyecto

Concepto	Valor estimado
Parque solar básico	$2.500.000
Internet satelital e instalación	$1.500.000
Congeladores	$2.000.000
Vitrina refrigerada	$2.000.000
Computador	$800.000
Mesas, sillas y estanterías	$1.200.000
Utensilios de carnicería	$700.000
Surtido inicial	$1.500.000
Capital de trabajo	$700.000
Valor total estimado	**$12.900.000**

Tabla 13. Comparación entre presupuesto disponible y valor estimado del proyecto

Concepto	Valor
Presupuesto disponible	$7.000.000
Valor estimado del proyecto	$12.900.000
Brecha aproximada	**$5.900.000**

La recomendación es iniciar por fases, priorizando primero pollo, bebidas y conectividad, y luego ampliar la capacidad para res y cerdo con mejor dotación.

14. PLAN OPERATIVO

El negocio funcionará con atención directa en sitio. En la mañana se revisará el estado de la cadena de frío, se organizarán vitrinas y se alistará el producto del día. Durante la jornada se atenderá a la comunidad y a las personas de paso, con énfasis en bebidas y carnes de mayor rotación. En la tarde se realizará reposición, control de inventario y limpieza profunda de la zona de trabajo.

Tabla 14. Rutina diaria de operación

Momento	Actividad principal
Apertura	Limpieza, revisión de equipos y alistamiento
Mañana	Venta de carnes y bebidas

Mediodía y tarde	Mayor salida de producto y atención general
Final de tarde	Reposición, control de inventario y limpieza
Cierre	Caja, aseo y verificación de conservación

Semanalmente se debe revisar qué productos cárnicos tuvieron mayor salida, cuáles generan más margen y cómo se comporta la demanda del sector.

15. IMPACTO Y ALCANCE

El impacto esperado de Distribuidora Juan Camilo es positivo porque acercaría bienes y servicios que hoy son difíciles de conseguir cerca. En lo social, mejora el acceso a proteína animal, bebidas y conectividad. En lo territorial, fortalece la oferta comercial de Puerto Príncipe. En lo económico, puede generar ingreso local y dinamizar un tipo de comercio que tiene alta demanda en la vida diaria.

En un territorio rural del Vichada, donde las distancias pesan mucho en la vida cotidiana, disponer de una distribuidora de carnes bien manejada puede representar una mejora práctica importante para familias, vecinos y personas de paso.

Tabla 15. Impactos esperados del proyecto

Tipo de impacto	Resultado esperado
Social	Más acceso a bienes y servicios básicos
Territorial	Fortalecimiento de la oferta local
Económico	Generación de ingresos y movimiento comercial
Comunitario	Apoyo práctico a vecinos y transeúntes

16. MAPA DE ACTORES

El negocio se relaciona con varios actores. En el centro están el dueño y el ayudante. En el entorno aparecen la comunidad, los transportadores, los turistas y las instituciones que eventualmente puedan comprar o usar la conectividad. También aparecen la DIAN y la autoridad sanitaria como referentes importantes para la formalización y la operación segura del negocio.

Tabla 16. Mapa de actores del proyecto

Actor	Tipo	Papel en el proyecto
Dueño/a	Interno	Lidera la operación y la administración
Ayudante	Interno	Apoyo operativo
Comunidad	Externo	Cliente frecuente
Transportadores	Externo	Cliente de paso
Turistas y viajeros	Externo	Cliente ocasional
Instituciones	Externo	Posibles clientes o aliados
DIAN	Institucional	Referencia para RUT y facturación

Autoridad sanitaria	Institucional	Referencia para expendio de carne

CONCLUSIÓN FINAL DEL PROYECTO

Distribuidora Juan Camilo es una idea de negocio pertinente para la inspección de Puerto Príncipe porque responde a una necesidad real del territorio: acercar carnes, bebidas y conectividad a una zona donde la oferta es limitada y las distancias complican el acceso cotidiano a productos frescos. Su mayor fortaleza está en la variedad de carnes y en la posibilidad de convertirse en un punto confiable para la comunidad y para quienes transitan por el sector.

El análisis también muestra que el proyecto no debe empezar con una idea equivocada sobre su costo real. Con el presupuesto disponible se puede iniciar una fase básica, pero no la operación completa que exige una distribución de carnes bien equipada y segura. La mejor estrategia es crecer por etapas, asegurar primero una buena cadena de frío y un buen manejo sanitario, y luego ampliar surtido y capacidad. Si eso se logra, Distribuidora Juan Camilo puede convertirse en un negocio útil, estable y muy valorado en Puerto Príncipe

Para efectos del proceso desarrollado por medio de la asistencia técnica, se considera el plan de negocios aprobado y viabilizado, para lo cual el emprendedor y la orientadora de asistencia técnica podrán suscribir el documento.

marcial Vargas.

Arnoldo Marcial Vargas Nieto
Emprendedor

Zurima S. H

Zurima Solans Saldarriaga Hoyos
Orientadora de emprendimiento

ASOSUPRO	**REGISTRO FOTOGRÁFICO** Convenio de Asociación No. 005 de 2025 "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."	fundacion servicios integrales y sociales

NOMBRE DEL PROYECTO	**IMPLEMENTACIÓN DE ACCIONES QUE CONTRIBUYAN AL EMPRENDIMIENTO Y AUMENTO DE CAPACIDADES LOGÍSTICAS DE LOS PEQUEÑOS TENDEROS EN LA ZONA RURAL DEL DEPARTAMENTO DE VICHADA**
ACTIVIDAD	REALIZAR ASISTENCIA TÉCNICA PARA LAS UNIDADES PRODUCTIVAS POPULARES EN LAS ZONAS RURALES.
DESCRIPCIÓN	ENTREGA DE LA GUIA METODOLÓGICA PARA LA ESTRUCTURACIÓN DE PLANES DE NEGOCIO Y SU DESARROLLO.
BENEFICIARIO	Arnoldo Marcial Vargas Nieto
TIENDA	Distribuidora Juan Camilo
FECHA	13/02/2026



ASOSUPRO	ACTA DE ENTREGA MANUAL METODOLÓGICO Convenio de Asociación No. 005 de 2025: "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."	fundacion servicios integrales y sociales

Fecha: 14-03-2026

Por medio de la presente acta se deja constancia que la señora **JEISA YAROSLAY CISNEROS CEBALLOS**, identificada con cédula de ciudadanía No. 1.127.389.427, expedida en Puerto Carreño (Vichada), en calidad de representante legal de la Fundación de Servicios Integrales y Sociales de Colombia, en el marco de la ejecución del Convenio No. 005 de 2025 suscrito con la Asociación de Productores Agropecuarios y de Servicios Comunitarios del Vichada – ASOSUPRO, hace entrega del siguiente material pedagógico, el cual corresponde específicamente al componente de fortalecimiento de las capacidades técnicas y empresariales:

MATERIAL PEDAGÓGICO ENTREGADO			
Item	**Concepto**	**Unidad**	**Cantidad**
1	Manual metodológico para la estructuración de planes de negocio. Diseño, diagramación e impresión en formato físico.	Unidad	1

ENTREGA:

JEISA YAROSLAY CISNEROS CEBALLOS
R/L FUNDACIÓN DE SERVICIOS INTEGRALES Y SOCIALES DE COLOMBIA
CONTRATISTA

RECIBE:

Huella

Firma: marcial Vargas

Nombres: Arnoldo Vargas

CC: 17387732

OBSERVACIONES:

Norberto Cepeda Ayala

ASOSUPRO	**REGISTRO FOTOGRÁFICO** Convenio de Asociación No. 005 de 2025 "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."	fundacion servicios integrales y sociales

NOMBRE DEL PROYECTO	**IMPLEMENTACIÓN DE ACCIONES QUE CONTRIBUYAN AL EMPRENDIMIENTO Y AUMENTO DE CAPACIDADES LOGÍSTICAS DE LOS PEQUEÑOS TENDEROS EN LA ZONA RURAL DEL DEPARTAMENTO DE VICHADA**
ACTIVIDAD	REALIZAR ASISTENCIA TÉCNICA PARA LAS UNIDADES PRODUCTIVAS POPULARES EN LAS ZONAS RURALES.
DESCRIPCIÓN	DESARROLLAR ASISTENCIA TÉCNICA PARA LA ESTRUCTURACIÓN Y VIABILIDAD DE PLANES DE NEGOCIO ENFOCADOS A LA ECONOMÍA POPULAR O TIENDAS RURALES DEL DEPARTAMENTO.
BENEFICIARIO	Norberto Cepeda Ayala
TIENDA	Tienda 05
FECHA	14/02/2026



ASOSUPRO	**ACTA DE COMPROMISO Y SOSTENIBILIDAD** Convenio de Asociación No. 005 de 2025 "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."	fundacion servicios integrales y sociales

En el desarrollo del **Convenio de Asociación No. 005 de 2025**, suscrito entre la **FUNDACIÓN DE SERVICIOS INTEGRALES Y SOCIALES DE COLOMBIA** y **ASOSUPRO**, y como parte del proceso de fortalecimiento de capacidades logísticas y de emprendimiento de pequeños tenderos rurales, se firma la presente acta de compromiso de sostenibilidad.

Yo, Norberto Cepeda Ayala identificado(a) con cédula de ciudadanía No. 91.013.634. manifiesto mi compromiso de:

- Garantizar la sostenibilidad del negocio o unidad productiva apoyada por el proyecto.
- Dar continuidad a las prácticas administrativas, comerciales y contables adquiridas durante el proceso de formación.
- Realizar mantenimiento preventivo y correctivo a los equipos entregados.
- Implementar estrategias de comercialización y fortalecimiento de marca que permitan la permanencia del negocio.
- Reportar oportunamente cualquier situación que afecte el desarrollo o permanencia del proyecto.

Declaro, además, que he sido informado(a) sobre la importancia de la sostenibilidad del emprendimiento como eje fundamental para el éxito del proyecto.

RECIBE:

Firma: Norberto Cepeda,
Nombres: Norberto Cepeda Ayala
CC: 91.013.634

OBSERVACIONES:

ASOSUPRO	**ACTA DE CORRESPONSABILIDAD Y COMPROMISO DE PARTICIPACIÓN** Convenio de Asociación No. 005 de 2025 "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."	fundacion servicios integrales y sociales

En el marco del **Convenio de Asociación No. 005 de 2025**, suscrito entre la **FUNDACIÓN DE SERVICIOS INTEGRALES Y SOCIALES DE COLOMBIA** y la Asociación de Municipios ASOSUPRO, cuyo objeto es la "implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada", se suscribe la presente acta de corresponsabilidad y compromiso de participación.

Yo, Norberto Cepeda Ayala identificado(a) con cédula de ciudadanía No. 91.013.364, manifiesto voluntariamente mi interés y compromiso de participación activa en las actividades y procesos contemplados en el proyecto. Me comprometo a:

- Participar en los talleres, capacitaciones, asistencias técnicas y demás actividades programadas.
- Hacer uso adecuado de los activos, equipos y materiales entregados en el marco del proyecto.
- Brindar acceso a la información y colaboración necesaria al equipo técnico.
- Aportar al cumplimiento de los objetivos del proyecto en mi territorio.

En constancia se firma en Príncipe a los 14 días del mes de febrero del año 2026.

RECIBE:

Firma: Norbertocepeda

Nombres: Norberto Cepeda Ayala

CC: 91.013.364

OBSERVACIONES:

ASOSUPRO

FORMATO DE REGISTRO DE VISITA DE ASISTENCIA TÉCNICA
(FORMULACIÓN PLANES DE NEGOCIO)

Convenio de Asociación No. 005 de 2025: "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."

fundacion servicios integrales y sociales

INFORMACIÓN GENERAL DE LA VISITA

Fecha de visita:		DIA 14	MES 02	AÑO 2026	
Beneficiario	Norberto Cepeda Ayala.				
Cédula	91.013.634.			Sexo: ☐Mujer ☑Hombre	
Departamento:	Vichada.		Municipio:	Cumaribo	
Vereda / Inspección:	Principe centro.				
Dirección:	Principe		Teléfono de Contacto:	322 438 6602	

VALIDACIÓN DE CONDICIONES GENERALES DEL NEGOCIO

Ítem Verificado	Cumple	Observaciones / Comentarios
El beneficiario cuenta con local físico adecuado	☑ Sí ☐ No	
Se observa funcionamiento del negocio	☑ Sí ☐ No	
Hay presencia de productos o servicios en oferta	☑ Sí ☐ No	
El beneficiario reconoce los componentes de su plan de negocio	☑ Sí ☐ No	
Se encuentra ubicado en zona rural conforme al proyecto	☑ Sí ☐ No	

COMPONENTES ESTRATÉGICOS ANALIZADOS

Tema	¿Se abordó?	Observaciones / Comentarios
Revisión de condiciones actuales del negocio	☑ Sí / ☐ No	
Propuesta de valor y tipo de clientes	☑ Sí / ☐ No	
Productos ofrecidos y rotación	☑ Sí / ☐ No	
Registro de ingresos, egresos e inventario	☑ Sí / ☐ No	
Necesidades para el plan de negocio	☑ Sí / ☐ No	
Condiciones de infraestructura y equipos	☑ Sí / ☐ No	
Estrategias de comercialización	☑ Sí / ☐ No	
Otros: Financiamiento.	☑ Sí / ☐ No	

DIAGNOSTICO DEL NEGOCIO

Fortalezas actuales del negocio: Produccion
Posicionamiento

Retos que enfrenta: Logistica
Financiamiento

Documentos que posee:
- ☐ RUT
- ☐ Cámara de Comercio
- ☐ Certificado de uso de suelos

¿Desea apoyo para formalizar su tienda?
- ☑ Sí
- ☐ No

INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA DE VERIFICACIÓN

El beneficiario conoce la destinación del apoyo recibido	☑ Sí ☐ No
El beneficiario manifiesta interés en mejorar su unidad productiva	☑ Sí ☐ No
Se encuentra al día con compromisos anteriores	☑ Sí ☐ No

COMPROMISOS DE LA VISITA

Acciones acordadas en la visita	Plan de financiamiento
Compromisos del beneficiario:	Pla de accion
Observaciones:	DOFA

Firma: Norberto Cepeda

Beneficiario: Norberto Cepeda

Cédula: 91013634

Firma: Zurima S.H.

Profesional: Zurima Saldarriaga

Cédula: 1.124.489.237

Este formato hace parte del proceso de estructuración técnica de los planes de negocio y constituye evidencia del acompañamiento brindado en el marco del Convenio No. 005 de 2025.

ASOSUPRO	**DECLARACIÓN JURAMENTADA** Convenio de Asociación No. 005 de 2025 "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."	fundacion servicios integrales y sociales

Yo, Norberto Cepeda Ayala, identificado(a) con cédula de ciudadanía No. 91.013.364. residente del municipio de Cumaribo., en calidad de beneficiario(a) del **Convenio de Asociación No. 005 de 2025**, declaro bajo la gravedad del juramento que:

1. He recibido el apoyo establecido en el marco del proyecto, en cumplimiento del objeto del convenio.
2. Los elementos entregados se encuentran en buen estado y completos.
3. Me comprometo a darles el uso adecuado, exclusivamente en el marco de las actividades productivas asociadas a mi unidad de negocio como pequeño tendero.
4. Conozco que los bienes entregados no podrán ser vendidos, alquilados ni cedidos a terceros, y que su uso indebido puede acarrear sanciones legales.
5. Me comprometo a permitir las visitas de seguimiento, monitoreo y control por parte de las entidades responsables.

Para constancia, se firma la presente declaración en Principe a los 14 días del mes de febrero del año 2026.

RECIBE:

Firma: Norbertocepeda

Nombres: Norberto Cepeda Ayala

CC: 91.013.364.

Huella



OBSERVACIONES:

PLAN DE NEGOCIOS

TIENDA 05

Proyecto: "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en las zonas rurales del departamento de Vichada".

Emprendedor: Norberto Cepeda Ayala

EMPRENDEDOR

Ubicación: inspección de Puerto Príncipe municipio de Cumaribo, departamento del Vichada, Colombia.

FEBRERO DE 2026

GOBERNACIÓN DE VICHADA SGR ASOSUPRO fundacion servicios integrales y sociales

1. PROBLEMA O NECESIDAD

Tienda 05 nace para responder a una necesidad concreta de la inspección de Puerto Príncipe: contar con un punto cercano donde la comunidad, los transportadores y los viajeros puedan conseguir combustible, lubricantes, helados, prendas de vestir y conectividad, sin tener que recorrer largas distancias. En un territorio rural como Cumaribo, la falta de oferta cercana hace que resolver necesidades simples de movilidad, consumo o abastecimiento implique más tiempo, más gasto y mayores dificultades para la población.

La necesidad no es solo comercial. También es práctica y territorial. Los transportadores y viajeros requieren combustible, lubricantes y productos fríos para continuar su recorrido. La comunidad necesita un punto de compra más cercano para prendas básicas, helados y acceso a internet. Por eso, el negocio no solo busca vender, sino convertirse en un lugar útil para resolver necesidades cotidianas y apoyar el tránsito por la zona.

2. TIPOS DE CLIENTES

Los clientes principales serían la comunidad de la vereda o inspección, los transportadores y los turistas o viajeros. La comunidad local sería la clientela más estable, porque puede comprar ropa, helados y usar conectividad de forma frecuente. Los transportadores serían el grupo más importante para la línea de combustibles y lubricantes, además de demandar productos fríos y apoyo rápido durante el recorrido. Los turistas o viajeros serían un segmento complementario, especialmente para helados, bebidas, ropa básica y conectividad.

Tabla 1. Segmentación de clientes y necesidades

Tipo de cliente	Necesidad principal	Frecuencia esperada
Comunidad local	Ropa, helados, internet	Alta
Transportadores	Combustible, lubricantes, helados, conectividad	Media-alta
Turistas o viajeros	Helados, ropa, internet, compras rápidas	Media

3. COMPETENCIA

Según la información suministrada, los otros comercios cercanos están aproximadamente a 20 kilómetros. Se identifican como competidores Lenin Rodríguez, con heladería, y Juan José Prieto, con ropa y bebidas. Esto significa que sí existe oferta parcial en la zona, pero no necesariamente un negocio que reúna en el mismo lugar helados, ropa, conectividad y, además, una proyección hacia combustibles y lubricantes.

La ventaja competitiva de Tienda 05 está en la ubicación estratégica, la calidad del servicio y la posibilidad de combinar productos de consumo, movilidad y apoyo al viajero. En zonas rurales, esa mezcla puede ser más valiosa que competir solo por precio.

Tabla 2. Comparación de la competencia y ventajas de Tienda El Músico

Competidor	Oferta principal	Diferencia frente a Tienda 05
Lenin Rodríguez	Heladería	No integra ropa, conectividad ni movilidad
Juan José Prieto	Ropa y bebidas	No integra helados ni línea de combustibles

4. IDEA DE NEGOCIO

Tienda 05 es un emprendimiento rural pensado para funcionar como un punto de abastecimiento y apoyo al tránsito en la inspección de Puerto Príncipe. Su idea principal es ofrecer prendas de vestir, helados, lubricantes para motor y servicio de conectividad, con una proyección hacia la venta formal de combustible.

La propuesta combina dos líneas de valor. La primera es comercial, enfocada en ropa, helados y conectividad para la comunidad y los viajeros. La segunda es funcional, enfocada en atender necesidades de movilidad mediante lubricantes y, en una fase posterior, combustibles. Esto convierte al negocio en una propuesta útil para la vida diaria del sector y para el tránsito vial.

5. PRODUCTOS O SERVICIOS

El negocio ofrecerá cinco líneas principales:

1. ropa,
2. combustible,
3. helados,
4. servicio de conectividad a internet,
5. lubricantes para motores.

Dado que el combustible es una línea regulada y de mayor exigencia técnica, este plan la entiende como una línea de desarrollo que debe manejarse con mayor cuidado y formalidad. Mientras tanto, la ropa, los helados, los lubricantes y la conectividad pueden servir como base de arranque del negocio.

Tabla 3. Líneas de productos y servicios

Línea	Productos o servicios
Ropa	Prendas básicas y de uso frecuente
Fríos	Helados
Movilidad	Lubricantes para motores
Energía para tránsito	Combustible
Servicio complementario	Conectividad a internet

6. PROCESOS TÉCNICOS

El primer proceso técnico es el abastecimiento, que comprende la compra de ropa, helados, lubricantes, empaques y demás insumos del negocio. El segundo es la conservación, donde los congeladores y el parque solar cumplen una función importante para mantener los helados en buen estado y sostener el servicio de internet.

El tercer proceso es la atención al cliente, que será directa en sitio. Aquí se incluye la venta de ropa, helados, lubricantes y la prestación de conectividad. El cuarto proceso es el control operativo, que comprende inventario, caja, limpieza, reposición y revisión del surtido.

En cuanto al combustible, el proceso técnico no puede asumirse como una simple venta informal. La regulación del sector entiende la distribución minorista de combustibles líquidos como una actividad que se ejerce a través de una estación de servicio o como comercializador industrial, y exige condiciones técnicas, jurídicas y de seguridad específicas. Por ello, este plan recomienda que el negocio se implemente por etapas: primero como tienda de ropa, helados, conectividad y lubricantes; y luego, una vez se cumplan los requisitos, avanzar a la línea formal de combustibles.

Tabla 4. Procesos técnicos y operativos del negocio

Etapa	Actividad principal
Abastecimiento	Compra de ropa, helados, lubricantes y surtido
Conservación	Refrigeración, almacenamiento y orden
Atención	Venta directa y servicio al cliente
Conectividad	Prestación de internet
Control	Caja, inventario, limpieza y reposición

7. REQUISITOS LEGALES

En la parte tributaria, la DIAN informa que para usar el sistema de facturación electrónica se requiere estar inscrito en el RUT, contar con software de facturación electrónica y disponer de certificado de firma digital. También ofrece un sistema de facturación gratuita para quienes deban cumplir esta obligación. En este plan se deja constancia de que se realizó una asistencia técnica por parte del proyecto con el fin de brindar conocimiento respecto a formalización empresarial, registro único tributario y facturación electrónica.

En la parte de combustibles, el Ministerio de Minas y Energía exige condiciones especiales para operar como distribuidor minorista. Entre los requisitos visibles en su portafolio y en actos administrativos recientes aparecen, según el caso, licencia de construcción, permisos o autorizaciones ambientales, concepto técnico de ubicación de la autoridad vial competente, póliza de responsabilidad civil, contrato con distribuidor mayorista o minorista autorizado, certificado de existencia o registro mercantil y verificación de la actividad económica correspondiente. Además, el Ministerio ha reiterado en 2025 la vigilancia técnica y laboral sobre estaciones de servicio. Por ello, la venta de combustible no debe iniciarse sin cumplir primero la ruta legal y técnica.

Tabla 5. Requisitos legales y administrativos del proyecto

Requisito o acción	Finalidad
RUT	Identificación tributaria del negocio
Organización para facturación electrónica, si aplica	Cumplimiento tributario
Registro mercantil o formalización comercial	Soporte legal del emprendimiento
Requisitos de combustibles ante MinEnergía	Operación legal y segura de esa línea
Asistencia técnica brindada	Orientación sobre formalización, RUT y facturación

8. CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

El principal canal será la venta directa en sitio, porque la utilidad del negocio depende de que el cliente llegue y resuelva una necesidad inmediata: comprar un helado, una prenda, un lubricante o acceder a internet.

El segundo canal será el voz a voz, especialmente fuerte en comunidades rurales. Si el negocio ofrece buen servicio, variedad y cumplimiento, se posicionará entre vecinos y transportadores. El tercer canal puede ser el encargo previo, sobre todo para prendas especificas o para compras de lubricantes y otros productos solicitados con anticipación.

9. PROYECCIÓN DE VENTAS

La proyección base entregada es de $400.000 por semana, es decir, aproximadamente $1.600.000 mensuales. El precio promedio de $60.000 parece corresponder más a una compra combinada o a un consumo de mayor valor, no a una compra mínima individual. Por eso, se presentan tres escenarios.

Tabla 6. Escenarios de proyección de ventas

Escenario	Venta semanal	Venta mensual estimada
Conservador	$400.000	$1.600.000
Medio	$800.000	$3.200.000
Fortalecido	$1.200.000	$4.800.000

Como supuesto de trabajo, el escenario conservador corresponde al arranque del negocio. El escenario medio sería más realista si la tienda logra buena salida en helados, ropa y conectividad. El escenario fortalecido dependería de una mejor consolidación comercial y, en una etapa posterior, de la incorporación formal de combustibles.

Tabla 7. Participación estimada por línea de negocio

Línea	Participación estimada
Ropa	25%
Helados	25%

Lubricantes	20%
Conectividad	15%
Combustible	15%

Esta distribución es referencial y sirve para visualizar el comportamiento potencial del negocio.

10. COSTOS Y GASTOS

Los costos principales se relacionan con parque solar, internet satelital, congeladores, computador, estanterías, mesas, sillas, tanques de almacenamiento, maniquíes y empaques. Sin embargo, para una etapa inicial se recomienda no considerar todavía el costo completo de una operación formal de combustible, sino enfocarse en la fase básica del negocio.

Tabla 8. Gastos mensuales estimados de operación

Concepto	Valor estimado
Compra de ropa y surtido general	$700.000
Compra de helados y reposición	$500.000
Internet satelital	$250.000
Apoyo del ayudante	$1.000.000
Mantenimiento, aseo e imprevistos	$250.000
Total mensual estimado fase 1	**$2.700.000**

Tabla 9. Resultado financiero por escenario de ventas

Escenario	Venta mensual	Gastos mensuales	Resultado aproximado
Conservador	$1.600.000	$2.700.000	-$1.100.000
Medio	$3.200.000	$2.700.000	$500.000
Fortalecido	$4.800.000	$2.700.000	$2.100.000

Esto muestra que el negocio necesita crecer más allá del nivel mínimo y que la mejor estrategia es comenzar con una operación básica, ordenada y menos costosa.

11. TALENTO HUMANO

La estructura propuesta es sencilla: dueño y ayudante. El dueño se encargaría de la administración, el manejo de caja, las compras y la supervisión general. El ayudante apoyaría en atención, orden del punto, limpieza, exhibición de ropa y manejo básico de los congeladores y del servicio de internet.

Tabla 10. Estructura de talento humano

Cargo	Función principal	Cantidad
Dueño/a	Administración y control general	1
Ayudante	Atención, orden y apoyo operativo	1

12. NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS

Tienda 05 necesita una base física y operativa suficiente para funcionar bien. El parque solar es importante para sostener refrigeración y conectividad. El internet satelital es parte del servicio ofrecido. Los congeladores son necesarios para helados. Los maniquíes y estanterías ayudan a presentar la ropa. Los empaques sirven para mejorar la entrega del producto.

En una segunda etapa, si se decide formalizar la línea de combustibles, se requerirán tanques y condiciones técnicas y legales mucho más exigentes. Por eso, el plan propone que esa línea se implemente después, no al inicio.

Tabla 11. Necesidades y requerimientos del negocio

Tipo	Requerimiento
Energía	Parque solar
Conectividad	Internet satelital
Frío	Congeladores
Tecnología	Computador
Exhibición	Estanterías, maniquíes, mesas y sillas
Operación	Surtido inicial y empaques
Etapa posterior	Tanques y estructura legal para combustible

13. VALOR DEL PROYECTO

El presupuesto disponible es de $8.000.000, pero al revisar el tipo de negocio y la posible línea de combustible, esa cifra parece suficiente solo para una primera fase básica, no para montar de inmediato una operación completa con combustible formalizado.

Tabla 12. Inversión estimada para el proyecto

Concepto	Valor estimado
Parque solar básico	$2.500.000
Internet satelital e instalación	$1.500.000
Congeladores	$1.800.000
Computador	$800.000
Estanterías, mesas, sillas y maniquíes	$1.500.000
Surtido inicial	$1.500.000
Capital de trabajo	$700.000
Valor estimado fase 1	**$10.300.000**

Tabla 13. Comparación entre presupuesto disponible y valor estimado del proyecto

Concepto	Valor
Presupuesto disponible	$8.000.000
Valor estimado fase 1	$10.300.000
Brecha aproximada	**$2.300.000**

La mejor estrategia es iniciar por fases, empezando con helados, ropa, conectividad y lubricantes, y dejar la línea de combustible para una segunda etapa, una vez se cuente con la inversión y la legalización adecuada.

14. PLAN OPERATIVO

El negocio funcionará con atención directa en sitio. En la mañana se hará limpieza, revisión de congeladores, organización del surtido y exhibición de ropa. Durante el día se atenderá a la comunidad y a personas de paso. En la tarde se hará reposición de producto y revisión del inventario. Si el servicio de internet tiene buena demanda, se deberá llevar un control básico del tiempo y del uso.

Tabla 14. Rutina diaria de operación

Momento	Actividad principal
Apertura	Limpieza, orden y revisión de equipos
Mañana	Atención a comunidad y ventas básicas
Mediodía y tarde	Mayor salida de helados y compras de paso
Final de tarde	Reposición y revisión de inventario
Cierre	Caja, orden y limpieza

Semanalmente se debe revisar qué productos se venden mejor, cuáles dejan mayor margen y cuáles requieren menos reposición.

15. IMPACTO Y ALCANCE

El impacto esperado de Tienda 05 es positivo porque acercaría bienes y servicios que hoy son difíciles de conseguir cerca. En lo social, mejora el acceso a helados, ropa, lubricantes y conectividad. En lo territorial, fortalece la oferta comercial de la inspección y ofrece apoyo al tránsito. En lo económico, genera una oportunidad de ingreso local.

En un sector rural del Vichada, donde las distancias y la baja oferta comercial afectan la vida diaria, un negocio de este tipo puede convertirse en un punto útil para vecinos, transportadores y viajeros.

Tabla 15. Impactos esperados del proyecto

Tipo de impacto	Resultado esperado
Social	Más acceso a bienes y servicios útiles
Territorial	Mejor apoyo al tránsito y a la comunidad
Económico	Generación de ingresos y movimiento comercial
Comunitario	Punto de referencia y apoyo local

16. MAPA DE ACTORES

El negocio se relaciona con varios actores. En el centro están el dueño y el ayudante. En el entorno aparecen la comunidad, los transportadores, los turistas y las instituciones que eventualmente

requieran el servicio. También aparecen la DIAN y el Ministerio de Minas y Energía como referentes institucionales, especialmente por la posible línea futura de combustible.

Tabla 16. Mapa de actores del proyecto

Actor	Tipo	Papel en el proyecto
Dueño/a	Interno	Lidera la operación y la administración
Ayudante	Interno	Apoyo operativo
Comunidad	Externo	Cliente frecuente
Transportadores	Externo	Cliente de paso
Turistas y viajeros	Externo	Cliente ocasional
Instituciones	Externo	Posibles clientes o aliados
DIAN	Institucional	Referencia para RUT y facturación
MinEnergía	Institucional	Referencia para combustibles

CONCLUSIÓN FINAL DEL PROYECTO

Tienda 05 es una idea de negocio pertinente para la inspección de Puerto Príncipe porque responde a una necesidad real del territorio: acercar helados, ropa, conectividad y productos de apoyo a la movilidad en una zona donde la oferta es limitada y las distancias siguen siendo una dificultad. Su mayor fortaleza está en la combinación de productos útiles para la comunidad y para las personas de paso.

El análisis también muestra que el proyecto no debe iniciar con una expectativa equivocada sobre la línea de combustible. Esa actividad tiene requisitos legales y técnicos específicos, por lo que la mejor estrategia es comenzar por la fase comercial básica y crecer por etapas. Si eso se hace con orden, buena atención y formalización gradual, Tienda 05 puede convertirse en un punto útil y reconocido dentro de Puerto Príncipe.

Para efectos del proceso desarrollado por medio de la asistencia técnica, se considera el plan de negocios aprobado y viabilizado, para lo cual el emprendedor y la orientadora de asistencia técnica podrán suscribir el documento.

Norberto cepeda.

Norberto Cepeda Ayala
Emprendedor

Zurima S.H

Zurima Solans Saldarriaga Hoyos
Orientadora de emprendimiento

ASOSUPRO	**REGISTRO FOTOGRÁFICO** Convenio de Asociación No. 005 de 2025 "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."	fundacion servicios integrales y sociales

NOMBRE DEL PROYECTO	**IMPLEMENTACIÓN DE ACCIONES QUE CONTRIBUYAN AL EMPRENDIMIENTO Y AUMENTO DE CAPACIDADES LOGÍSTICAS DE LOS PEQUEÑOS TENDEROS EN LA ZONA RURAL DEL DEPARTAMENTO DE VICHADA**
ACTIVIDAD	REALIZAR ASISTENCIA TÉCNICA PARA LAS UNIDADES PRODUCTIVAS POPULARES EN LAS ZONAS RURALES.
DESCRIPCIÓN	ENTREGA DE LA GUIA METODOLÓGICA PARA LA ESTRUCTURACIÓN DE PLANES DE NEGOCIO Y SU DESARROLLO.
BENEFICIARIO	Norberto Cepeda Ayala
TIENDA	Tienda 05
FECHA	14/02/2026



ASOSUPRO	ACTA DE ENTREGA MANUAL METODOLÓGICO Convenio de Asociación No. 005 de 2025: "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."	fundacion servicios integrales y sociales

Fecha: 16-3-2026.

Por medio de la presente acta se deja constancia que la señora **JEISA YAROSLAY CISNEROS CEBALLOS**, identificada con cédula de ciudadanía No. 1.127.389.427, expedida en Puerto Carreño (Vichada), en calidad de representante legal de la Fundación de Servicios Integrales y Sociales de Colombia, en el marco de la ejecución del Convenio No. 005 de 2025 suscrito con la Asociación de Productores Agropecuarios y de Servicios Comunitarios del Vichada – ASOSUPRO, hace entrega del siguiente material pedagógico, el cual corresponde específicamente al componente de fortalecimiento de las capacidades técnicas y empresariales:

MATERIAL PEDAGÓGICO ENTREGADO			
Item	**Concepto**	**Unidad**	**Cantidad**
1	Manual metodológico para la estructuración de planes de negocio. Diseño, diagramación e impresión en formato físico.	Unidad	1

ENTREGA:

JEISA YAROSLAY CISNEROS CEBALLOS
R/L FUNDACIÓN DE SERVICIOS INTEGRALES Y SOCIALES DE COLOMBIA
CONTRATISTA

RECIBE:

Huella



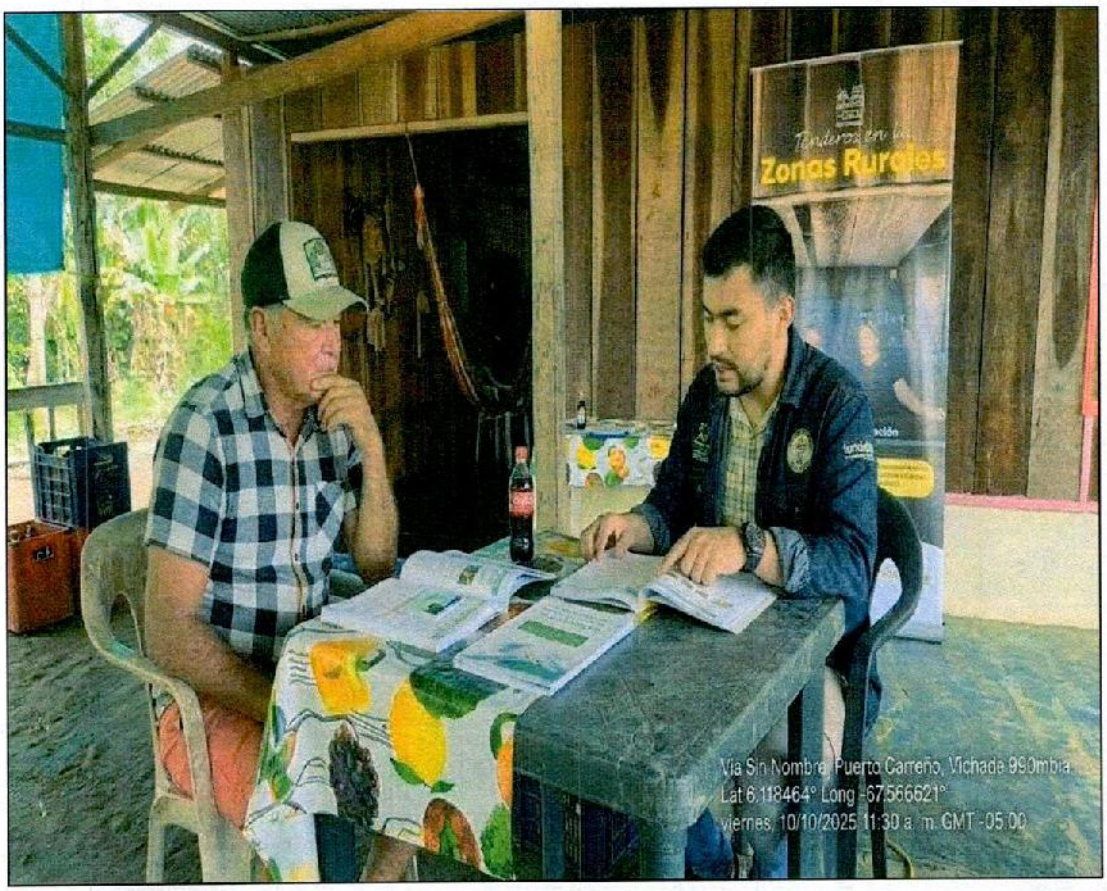
Firma: Norberto Lepeda
Nombres: Norberto Lepeda
CC: 91013634

OBSERVACIONES:

Yovani Rincon Perez

ASOSUPRO	**REGISTRO FOTOGRÁFICO** Convenio de Asociación No. 005 de 2025 "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."	fundacion servicios integrales y sociales

NOMBRE DEL PROYECTO	**IMPLEMENTACIÓN DE ACCIONES QUE CONTRIBUYAN AL EMPRENDIMIENTO Y AUMENTO DE CAPACIDADES LOGÍSTICAS DE LOS PEQUEÑOS TENDEROS EN LA ZONA RURAL DEL DEPARTAMENTO DE VICHADA**
ACTIVIDAD	REALIZAR ASISTENCIA TÉCNICA PARA LAS UNIDADES PRODUCTIVAS POPULARES EN LAS ZONAS RURALES.
DESCRIPCIÓN	DESARROLLAR ASISTENCIA TÉCNICA PARA LA ESTRUCTURACIÓN Y VIABILIDAD DE PLANES DE NEGOCIO ENFOCADOS A LA ECONOMÍA POPULAR O TIENDAS RURALES DEL DEPARTAMENTO.
BENEFICIARIO	Yovani Rincon Perez
TIENDA	Tienda La entrada
FECHA	23/01/2026



ASOSUPRO	**ACTA DE COMPROMISO Y SOSTENIBILIDAD** Convenio de Asociación No. 005 de 2025 "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."	fundacion servicios integrales y sociales

En el desarrollo del **Convenio de Asociación No. 005 de 2025**, suscrito entre la **FUNDACIÓN DE SERVICIOS INTEGRALES Y SOCIALES DE COLOMBIA** y **ASOSUPRO**, y como parte del proceso de fortalecimiento de capacidades logísticas y de emprendimiento de pequeños tenderos rurales, se firma la presente acta de compromiso de sostenibilidad.

Yo, Yovani Rincon Perez identificado(a) con cédula de ciudadanía No. 19.017.670 manifiesto mi compromiso de:

- Garantizar la sostenibilidad del negocio o unidad productiva apoyada por el proyecto.
- Dar continuidad a las prácticas administrativas, comerciales y contables adquiridas durante el proceso de formación.
- Realizar mantenimiento preventivo y correctivo a los equipos entregados.
- Implementar estrategias de comercialización y fortalecimiento de marca que permitan la permanencia del negocio.
- Reportar oportunamente cualquier situación que afecte el desarrollo o permanencia del proyecto.

Declaro, además, que he sido informado(a) sobre la importancia de la sostenibilidad del emprendimiento como eje fundamental para el éxito del proyecto.

RECIBE:

Firma: _____
Nombres: Yovani Rincon Perez
CC: 19.017.670

OBSERVACIONES:

ASOSUPRO	**ACTA DE CORRESPONSABILIDAD Y COMPROMISO DE PARTICIPACIÓN** Convenio de Asociación No. 005 de 2025 "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."	fundacion servicios integrales y sociales

En el marco del **Convenio de Asociación No. 005 de 2025**, suscrito entre la **FUNDACIÓN DE SERVICIOS INTEGRALES Y SOCIALES DE COLOMBIA** y la Asociación de Municipios ASOSUPRO, cuyo objeto es la "implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada", se suscribe la presente acta de corresponsabilidad y compromiso de participación.

Yo, Yovani Rincon Perez identificado(a) con cédula de ciudadanía No. 19.017.670, manifiesto voluntariamente mi interés y compromiso de participación activa en las actividades y procesos contemplados en el proyecto. Me comprometo a:

- Participar en los talleres, capacitaciones, asistencias técnicas y demás actividades programadas.
- Hacer uso adecuado de los activos, equipos y materiales entregados en el marco del proyecto.
- Brindar acceso a la información y colaboración necesaria al equipo técnico.
- Aportar al cumplimiento de los objetivos del proyecto en mi territorio.

En constancia se firma en Chaparral a los 23 días del mes de enero del año 2025.

RECIBE:

Firma: _____

Nombres: Yovani Rincon Perez

CC: 19.017.670.

OBSERVACIONES:

FORMATO DE REGISTRO DE VISITA DE ASISTENCIA TÉCNICA
(FORMULACIÓN PLANES DE NEGOCIO)

Convenio de Asociación No. 005 de 2025: "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."

ASOSUPRO | fundacion servicios integrales y sociales

INFORMACIÓN GENERAL DE LA VISITA

Fecha de visita:	DIA 23	MES 01	AÑO 2026		
Beneficiario	Yovani Rincon Pereá				
Cédula	19.017.670	Sexo: ☐Mujer ☑Hombre			
Departamento:	Vichada	Municipio:	Cumaribo		
Vereda / Inspección:	Chaparral				
Dirección:	Entrada	Teléfono de Contacto:	3134079632		

VALIDACIÓN DE CONDICIONES GENERALES DEL NEGOCIO

Ítem Verificado	Cumple	Observaciones / Comentarios
El beneficiario cuenta con local físico adecuado	☑ Sí ☐ No	
Se observa funcionamiento del negocio	☑ Sí ☐ No	
Hay presencia de productos o servicios en oferta	☑ Sí ☐ No	
El beneficiario reconoce los componentes de su plan de negocio	☑ Sí ☐ No	
Se encuentra ubicado en zona rural conforme al proyecto	☑ Sí ☐ No	

COMPONENTES ESTRATÉGICOS ANALIZADOS

Tema	¿Se abordó?	Observaciones / Comentarios
Revisión de condiciones actuales del negocio	☑ Sí / ☐ No	
Propuesta de valor y tipo de clientes	☑ Sí / ☐ No	
Productos ofrecidos y rotación	☑ Sí / ☐ No	
Registro de ingresos, egresos e inventario	☑ Sí / ☐ No	
Necesidades para el plan de negocio	☑ Sí / ☐ No	
Condiciones de infraestructura y equipos	☑ Sí / ☐ No	
Estrategias de comercialización	☑ Sí / ☐ No	
Otros: Costos	☑ Sí / ☐ No	

DIAGNOSTICO DEL NEGOCIO

Fortalezas actuales del negocio: Presupuesto Ubicacion

Retos que enfrenta: Estructura costos Financiamiento

Documentos que posee:
☐ RUT
☐ Cámara de Comercio
☐ Certificado de uso de suelos

¿Desea apoyo para formalizar su tienda?
☑ Sí
☐ No

INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA DE VERIFICACIÓN

El beneficiario conoce la destinación del apoyo recibido	☑ Sí ☐ No
El beneficiario manifiesta interés en mejorar su unidad productiva	☑ Sí ☐ No
Se encuentra al día con compromisos anteriores	☑ Sí ☐ No

COMPROMISOS DE LA VISITA

Acciones acordadas en la visita: Plan de financiamiento

Compromisos del beneficiario: Realizar estructura costos

Observaciones:

Firma:

Beneficiario: Yovanny Rincon
Cédula: 19017670

Firma:

Profesional: Zurima Saldarriaga
Cédula: 1.124.484.237

ASOSUPRO	**DECLARACIÓN JURAMENTADA** Convenio de Asociación No. 005 de 2025 "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."	fundacion servicios integrales y sociales

Yo, Yovani Rincon Perez, identificado(a) con cédula de ciudadanía No. 19.017.670 residente del municipio de Cumaribo, en calidad de beneficiario(a) del **Convenio de Asociación No. 005 de 2025**, declaro bajo la gravedad del juramento que:

1. He recibido el apoyo establecido en el marco del proyecto, en cumplimiento del objeto del convenio.
2. Los elementos entregados se encuentran en buen estado y completos.
3. Me comprometo a darles el uso adecuado, exclusivamente en el marco de las actividades productivas asociadas a mi unidad de negocio como pequeño tendero.
4. Conozco que los bienes entregados no podrán ser vendidos, alquilados ni cedidos a terceros, y que su uso indebido puede acarrear sanciones legales.
5. Me comprometo a permitir las visitas de seguimiento, monitoreo y control por parte de las entidades responsables.

Para constancia, se firma la presente declaración en Chaparral a los 23 días del mes de enero del año 2026.

RECIBE:

Huella



Firma: _____

Nombres: Yovani Rincon Perez

CC: 19.017.670

OBSERVACIONES:

PLAN DE NEGOCIOS

TIENDA LA ENTRADA

Proyecto: "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en las zonas rurales del departamento de Vichada".

Emprendedor: Yovani Rincon Pérez

EMPRENDEDOR

Ubicación: Inspección de Chaparral, municipio de Cumaribo, departamento del Vichada, Colombia.

FEBRERO DE 2026

GOBERNACIÓN DE VICHADA SGR ASOSUPRO fundacion servicios integrales y sociales

1. PROBLEMA O NECESIDAD

Tienda La Entrada nace para responder a una necesidad concreta del sector de Chaparral: contar con un punto cercano donde la comunidad y los transeúntes puedan acceder a hielo, artesanías, mañoco, conectividad y servicio de paso en planchón, sin depender únicamente de comercios lejanos o de soluciones improvisadas. En zonas rurales de Cumaribo, donde las distancias y la baja oferta comercial afectan la vida diaria, un negocio bien ubicado puede reducir tiempos, costos y dificultades de acceso.

La necesidad no es únicamente comercial. También es práctica y territorial. La comunidad requiere servicios cercanos para resolver necesidades cotidianas, mientras que transportadores y viajeros pueden requerir un punto de apoyo para cruzar, abastecerse, refrescar productos o comprar elementos propios de la región. En este caso, la propuesta no solo vende bienes, sino que presta servicios útiles para la movilidad y para el aprovechamiento del tránsito hacia zonas de interés natural y turístico del Vichada.

2. TIPOS DE CLIENTES

Los clientes principales serían la comunidad de la vereda, los transportadores y los turistas o viajeros. La comunidad local sería el grupo más estable, porque puede comprar hielo, artesanías, mañoco o utilizar la conectividad. Los transportadores serían un cliente clave por la necesidad de paso en planchón, apoyo de movilidad y compra rápida de productos. Los turistas o viajeros tendrían especial interés en artesanías, conectividad y servicio de cruce, especialmente si se movilizan hacia sectores del Tuparro o corredores rurales cercanos.

Tabla 1. Segmentación de clientes y necesidades

Tipo de cliente	Necesidad principal	Frecuencia esperada
Comunidad de la vereda	Hielo, conectividad, productos regionales	Alta
Transportadores	Paso en planchón, hielo, conectividad	Media-alta
Turistas o viajeros	Artesanías, conectividad, apoyo de paso	Media

La ventaja de esta mezcla es que combina una clientela local constante con una demanda ligada a la movilidad y al turismo.

3. COMPETENCIA

Según la información suministrada, los comercios cercanos están aproximadamente a 20 kilómetros. Se identifican como competidores Leandro Cáceres, con bebidas y refrigerados, y Laura Vanessa Palma, con artesanías y accesorios. Esto indica que sí existe oferta parcial, pero no necesariamente un establecimiento que reúna en un solo punto hielo, artesanías, mañoco, conectividad y paso en planchón.

La principal diferencia de Tienda La Entrada estaría en la ubicación estratégica y en la calidad del servicio. Mientras algunos competidores resuelven una necesidad puntual, este negocio busca cubrir varias al mismo tiempo, con una lógica práctica para la comunidad y para las personas de paso.

Tabla 2. Comparación de la competencia y ventajas

Competidor	Oferta principal	Diferencia frente a La Entrada
Leandro Cáceres	Bebidas y refrigerados	Menor variedad de servicios
Laura Vanessa Palma	Artesanías y accesorios	No integra paso, hielo ni conectividad

4. IDEA DE NEGOCIO

Tienda La Entrada es un emprendimiento rural pensado para funcionar como un punto de apoyo comercial y de movilidad en la inspección de Chaparral. Su idea principal es vender hielo, artesanías y mañoco, ofrecer servicio de conectividad a internet y prestar el paso en planchón entre Chaparral y El Tuparro, según la información suministrada.

La propuesta tiene una lógica clara: combinar productos de identidad regional con un servicio útil para el tránsito. Esto le da al negocio un valor más amplio que el de una tienda tradicional, porque atiende tanto necesidades de compra como necesidades de desplazamiento y apoyo al viajero.

5. PRODUCTOS O SERVICIOS

El negocio ofrecerá cuatro líneas principales:

1. hielo,
2. artesanías,
3. servicio de conectividad,
4. paso en planchón entre Chaparral y El Tuparro.

Como supuesto razonable, la línea de artesanías puede incluir productos elaborados por manos locales o adquiridos a artesanos del sector, mientras que la línea de mañoco se entiende como un producto tradicional regional con valor cultural y alimentario. El hielo sería un producto de alta utilidad para transportadores, viajeros y comunidad, especialmente en un clima cálido.

Tabla 3. Líneas de productos y servicios

Línea	Productos o servicios
Fríos	Hielo
Identidad regional	Artesanías y mañoco
Servicio tecnológico	Conectividad a internet
Movilidad	Paso en planchón

6. PROCESOS TÉCNICOS

El primer proceso técnico es el abastecimiento, que incluye la compra o producción de hielo, el acopio de artesanías, la obtención del mañoco y la disposición de empaques. El segundo proceso es la conservación y almacenamiento, donde los congeladores y el parque solar son fundamentales para mantener el hielo en buenas condiciones y asegurar continuidad en el servicio de internet.

El tercer proceso es la atención al cliente, que será directa en sitio. En artesanías y mañoco implica venta, empaque y exhibición. En conectividad implica acceso a internet y apoyo básico al usuario. En el caso del planchón, implica organización del embarque, control del paso y verificación de condiciones mínimas de seguridad según la naturaleza del servicio.

El cuarto proceso es el control operativo, donde se revisan inventarios, caja, limpieza, tiempos de atención y mantenimiento de equipos. Como soporte del componente fluvial, el Ministerio de Transporte establece que las embarcaciones que navegan por vías fluviales del país deben estar matriculadas en el Registro Nacional Fluvial y contar con la respectiva patente de navegación; además, la falta de habilitación o permiso de operación ha sido señalada por el Ministerio como una irregularidad en servicios de planchón.

Tabla 4. Procesos técnicos y operativos del negocio

Etapa	Actividad principal
Abastecimiento	Compra o producción de hielo, artesanías y mañoco
Conservación	Refrigeración, almacenamiento y orden
Atención	Venta directa y prestación de servicios
Paso en planchón	Organización del cruce y control básico del servicio
Control	Caja, inventario, limpieza y mantenimiento

7. REQUISITOS LEGALES

En materia tributaria, la DIAN informa que para utilizar el sistema de facturación electrónica se requiere estar inscrito en el RUT, contar con software de facturación electrónica y disponer de certificado de firma digital. También ofrece un sistema de facturación gratuita para quienes deban cumplir esta obligación. En coherencia con tu instrucción, en este plan se deja constancia de que se realizó una asistencia técnica por parte del proyecto con el fin de brindar conocimiento respecto a formalización empresarial, registro único tributario y facturación electrónica.

En materia sanitaria, aunque no se trata de un restaurante, el negocio sí manejará hielo y posiblemente alimentos regionales como el mañoco. La regulación sanitaria exige buenas prácticas de manufactura, higiene, almacenamiento y manipulación cuando se trate de alimentos para consumo humano. El INVIMA y la normatividad sanitaria recuerdan que el hielo que entra en contacto con alimentos debe elaborarse con agua potable y manipularse en condiciones que garanticen su inocuidad.

En cuanto al paso en planchón, este es el componente legal más delicado del negocio. El Ministerio de Transporte señala que las embarcaciones fluviales deben estar matriculadas y contar con patente de navegación, y además ha advertido que prestar servicio de planchón sin habilitación o permiso de operación constituye una irregularidad. Por eso, este plan recomienda que el negocio se implemente por etapas: primero consolidar hielo, artesanías, mañoco y conectividad, y solo avanzar con el paso en planchón una vez se revisen y cumplan los permisos y condiciones de seguridad exigidas por la autoridad competente.

Tabla 5. Requisitos legales y administrativos del proyecto

Requisito o acción	Finalidad
RUT	Identificación tributaria del negocio
Organización para facturación electrónica, si aplica	Cumplimiento tributario
Buenas prácticas sanitarias	Manejo adecuado de hielo y alimentos
Matrícula y patente de navegación del planchón	Operación legal de la embarcación
Revisión de habilitación y permiso de operación	Prestación legal y segura del cruce
Asistencia técnica brindada	Orientación sobre formalización, RUT y facturación

8. CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

El principal canal será la venta directa en sitio, porque la naturaleza del negocio depende de la atención inmediata a quien llega a comprar hielo, artesanías o a solicitar conectividad o cruce.

El segundo canal será el voz a voz, especialmente importante en una comunidad rural. Si el negocio ofrece un servicio confiable, trato respetuoso y productos bien presentados, la misma comunidad y los transportadores ayudarán a posicionarlo.

El tercer canal puede ser el encargo previo o reserva informal, especialmente para hielo en mayor cantidad, pedidos de artesanías o programación del cruce, si más adelante el componente de planchón se formaliza adecuadamente.

9. PROYECCIÓN DE VENTAS

La proyección base entregada es de $600.000 por semana, es decir, aproximadamente $2.400.000 mensuales. El precio promedio de $70.000 parece corresponder más a compras combinadas o a servicios de mayor valor, y no a una compra mínima individual. Por eso, conviene presentar tres escenarios de referencia.

Tabla 6. Escenarios de proyección de ventas

Escenario	Venta semanal	Venta mensual estimada
Conservador	$600.000	$2.400.000
Medio	$1.000.000	$4.000.000
Fortalecido	$1.400.000	$5.600.000

Como supuesto de trabajo, el escenario conservador corresponde al arranque. El escenario medio sería alcanzable si se logra buena salida de hielo, artesanías y conectividad. El escenario fortalecido dependería de una mejor consolidación comercial y, eventualmente, de una operación legal y segura del paso en planchón.

Tabla 7. Participación estimada por línea de negocio

Línea	Participación estimada
Hielo	30%
Artesanías y mañoco	25%
Conectividad	20%
Paso en planchón	25%

Esta distribución es referencial y sirve para visualizar el peso que podría tener cada línea en el negocio.

10. COSTOS Y GASTOS

Los costos principales se relacionan con parque solar, internet satelital, congeladores, computador, estanterías, mesas, sillas, vitrinas, exhibidores, contenedores y empaques. Sin embargo, en esta etapa no se recomienda incluir todos los costos plenos de operación formal del planchón hasta que esa línea esté debidamente legalizada.

Tabla 8. Gastos mensuales estimados de operación

Concepto	Valor estimado
Compra o producción de hielo	$500.000
Artesanías, mañoco y surtido general	$600.000
Internet satelital	$250.000
Apoyo del ayudante	$1.000.000
Mantenimiento, aseo e imprevistos	$250.000
Total mensual estimado fase 1	**$2.600.000**

Tabla 9. Resultado financiero por escenario de ventas

Escenario	Venta mensual	Gastos mensuales	Resultado aproximado
Conservador	$2.400.000	$2.600.000	-$200.000
Medio	$4.000.000	$2.600.000	$1.400.000
Fortalecido	$5.600.000	$2.600.000	$3.000.000

Esto muestra que el negocio necesita salir del escenario mínimo para trabajar con mayor tranquilidad y que la mejor estrategia es fortalecer primero las líneas más fáciles de operar.

11. TALENTO HUMANO

La estructura propuesta es sencilla: dueño y ayudante. El dueño se encargaría de la administración, el manejo del dinero, la relación con clientes y la coordinación general del servicio. El ayudante apoyaría en atención, orden, limpieza, empaque y exhibición de productos.

Tabla 10. Estructura de talento humano

Cargo	Función principal	Cantidad
Dueño/a	Administración y control general	1
Ayudante	Atención, orden y apoyo operativo	1

Si en una etapa futura se formaliza el planchón, podría requerirse personal adicional o funciones especializadas según la normatividad y la seguridad del servicio.

12. NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS

Tienda La Entrada necesita una base física y operativa suficiente para funcionar bien. El parque solar es importante para sostener congeladores y conectividad. El internet satelital es parte esencial del servicio ofrecido. Los congeladores son necesarios para el hielo. Las vitrinas y exhibidores ayudan a presentar artesanías y productos regionales. Los contenedores y empaques ayudan a organizar la operación.

Tabla 11. Necesidades y requerimientos del negocio

Tipo	Requerimiento
Energía	Parque solar
Conectividad	Internet satelital
Frío	Congeladores
Tecnología	Computador
Exhibición	Vitrinas, estanterías y exhibidores
Operación	Contenedores y empaques
Etapa posterior	Formalización técnica y documental del planchón

Además de estos equipos, el negocio requiere orden, limpieza y control básico del inventario para no perder producto y dar una atención más confiable.

13. VALOR DEL PROYECTO

El presupuesto disponible informado es de $8.000.000, pero al revisar el alcance del negocio, esa cifra parece suficiente solo para una fase inicial básica, no para una implementación completa que incluya un componente fluvial formalizado.

Tabla 12. Inversión estimada para el proyecto

Concepto	Valor estimado
Parque solar básico	$2.500.000

Internet satelital e instalación	$1.500.000
Congeladores	$1.800.000
Computador	$800.000
Vitrinas, exhibidores, mesas y sillas	$1.500.000
Surtido inicial y empaques	$1.300.000
Capital de trabajo	$700.000
Valor estimado fase 1	**$10.100.000**

Tabla 13. Comparación entre presupuesto disponible y valor estimado del proyecto

Concepto	Valor
Presupuesto disponible	$8.000.000
Valor estimado fase 1	$10.100.000
Brecha aproximada	**$2.100.000**

La recomendación es iniciar por fases, empezando con hielo, artesanías, mañoco y conectividad, y dejar el paso en planchón para una segunda etapa, una vez se cumplan los requisitos legales y de seguridad.

14. PLAN OPERATIVO

El negocio funcionará con atención directa en sitio. En la mañana se hará limpieza, revisión de congeladores y organización de artesanías y demás productos. Durante el día se atenderá a la comunidad y a las personas de paso. En la tarde se revisará inventario, se repondrá hielo y se verificará el estado de los equipos.

Tabla 14. Rutina diaria de operación

Momento	Actividad principal
Apertura	Limpieza, orden y revisión de equipos
Mañana	Atención a comunidad y ventas básicas
Mediodía y tarde	Mayor salida de hielo y atención a viajeros
Final de tarde	Reposición, empaque y control de inventario
Cierre	Caja, orden y limpieza

Si en una fase posterior se presta formalmente el paso en planchón, el negocio deberá incorporar controles de seguridad, horarios y revisión del estado de la embarcación.

15. IMPACTO Y ALCANCE

El impacto esperado de Tienda La Entrada es positivo porque acercaría bienes y servicios de difícil acceso a la comunidad. En lo social, mejora el acceso a hielo, conectividad y productos regionales. En lo territorial, puede fortalecer la oferta local y servir como punto útil para la movilidad y el turismo de paso. En lo económico, genera una oportunidad de ingreso local y puede dinamizar una pequeña cadena de valor alrededor de artesanías y productos tradicionales.

Además, el vínculo con rutas fluviales y con el entorno del Tuparro le da al negocio una posibilidad de crecimiento interesante, siempre que la operación se maneje con orden y dentro de la legalidad.

Tabla 15. Impactos esperados del proyecto

Tipo de impacto	Resultado esperado
Social	Más acceso a bienes y servicios útiles
Territorial	Mejor apoyo al tránsito y a la comunidad
Económico	Generación de ingresos y movimiento comercial
Cultural	Mayor visibilidad de artesanías y productos regionales

16. MAPA DE ACTORES

El negocio se relaciona con varios actores. En el centro están el dueño y el ayudante. En el entorno aparecen la comunidad, los transportadores, los turistas y las instituciones que eventualmente utilicen o recomienden el servicio. También son relevantes la DIAN y el Ministerio de Transporte, especialmente si se desarrolla la línea de planchón.

Tabla 16. Mapa de actores del proyecto

Actor	Tipo	Papel en el proyecto
Dueño/a	Interno	Lidera la operación y la administración
Ayudante	Interno	Apoyo operativo
Comunidad	Externo	Cliente frecuente
Transportadores	Externo	Cliente de paso
Turistas y viajeros	Externo	Cliente ocasional
Instituciones	Externo	Posibles aliadas o usuarias
DIAN	Institucional	Referencia para RUT y facturación
Ministerio de Transporte / inspección fluvial	Institucional	Referencia para embarcación y permiso de operación

CONCLUSIÓN FINAL DEL PROYECTO

Tienda La Entrada es una idea de negocio pertinente para la inspección de Chaparral porque responde a una necesidad real del territorio: acercar hielo, conectividad, productos regionales y servicios útiles para la comunidad y para quienes transitan por el sector. Su mayor fortaleza está en combinar una oferta comercial sencilla con un componente de movilidad que, bien manejado, podría convertirse en una ventaja importante.

El análisis también muestra que el proyecto debe comenzar con prudencia. Las líneas de hielo, artesanías, mañoco e internet pueden implementarse más rápido y con menor riesgo. En cambio, el paso en planchón exige formalización, matrícula, patente y revisión de permisos antes de ponerse en funcionamiento. Si el negocio crece por etapas, con orden, buena atención y cumplimiento legal, Tienda La Entrada puede convertirse en un punto útil y reconocido dentro del sector

Para efectos del proceso desarrollado por medio de la asistencia técnica, se considera el plan de negocios aprobado y viabilizado, para lo cual el emprendedor y la orientadora de asistencia técnica podrán suscribir el documento.

Yovani Rincon Perez
Emprendedor

Zurima Solans Saldarriaga Hoyos
Orientadora de emprendimiento

ASOSUPRO	**REGISTRO FOTOGRÁFICO** Convenio de Asociación No. 005 de 2025 "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."	fundacion servicios integrales y sociales

NOMBRE DEL PROYECTO	**IMPLEMENTACIÓN DE ACCIONES QUE CONTRIBUYAN AL EMPRENDIMIENTO Y AUMENTO DE CAPACIDADES LOGÍSTICAS DE LOS PEQUEÑOS TENDEROS EN LA ZONA RURAL DEL DEPARTAMENTO DE VICHADA**
ACTIVIDAD	REALIZAR ASISTENCIA TÉCNICA PARA LAS UNIDADES PRODUCTIVAS POPULARES EN LAS ZONAS RURALES.
DESCRIPCIÓN	ENTREGA DE LA GUIA METODOLÓGICA PARA LA ESTRUCTURACIÓN DE PLANES DE NEGOCIO Y SU DESARROLLO.
BENEFICIARIO	Yovani Rincon Perez
TIENDA	Tienda La entrada
FECHA	23/01/2026



ASOSUPRO	ACTA DE ENTREGA MANUAL METODOLÓGICO Convenio de Asociación No. 005 de 2025: "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."	fundacion servicios integrales y sociales

Fecha: 23-1-2026

Por medio de la presente acta se deja constancia que la señora **JEISA YAROSLAY CISNEROS CEBALLOS**, identificada con cédula de ciudadanía No. 1.127.389.427, expedida en Puerto Carreño (Vichada), en calidad de representante legal de la Fundación de Servicios Integrales y Sociales de Colombia, en el marco de la ejecución del Convenio No. 005 de 2025 suscrito con la Asociación de Productores Agropecuarios y de Servicios Comunitarios del Vichada – ASOSUPRO, hace entrega del siguiente material pedagógico, el cual corresponde específicamente al componente de fortalecimiento de las capacidades técnicas y empresariales:

MATERIAL PEDAGÓGICO ENTREGADO			
Item	**Concepto**	**Unidad**	**Cantidad**
1	Manual metodológico para la estructuración de planes de negocio. Diseño, diagramación e impresión en formato físico.	Unidad	1

ENTREGA:

JEISA YAROSLAY CISNEROS CEBALLOS
R/L FUNDACIÓN DE SERVICIOS INTEGRALES Y SOCIALES DE COLOMBIA
CONTRATISTA

RECIBE:

Huella



Firma:
Nombres: Yovanny Rincon
CC: 1907670

OBSERVACIONES:

Benjamin Calderon Santos

ASOSUPRO	**REGISTRO FOTOGRÁFICO** Convenio de Asociación No. 005 de 2025 "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."	fundacion servicios integrales y sociales

NOMBRE DEL PROYECTO	**IMPLEMENTACIÓN DE ACCIONES QUE CONTRIBUYAN AL EMPRENDIMIENTO Y AUMENTO DE CAPACIDADES LOGÍSTICAS DE LOS PEQUEÑOS TENDEROS EN LA ZONA RURAL DEL DEPARTAMENTO DE VICHADA**
ACTIVIDAD	REALIZAR ASISTENCIA TÉCNICA PARA LAS UNIDADES PRODUCTIVAS POPULARES EN LAS ZONAS RURALES.
DESCRIPCIÓN	DESARROLLAR ASISTENCIA TÉCNICA PARA LA ESTRUCTURACIÓN Y VIABILIDAD DE PLANES DE NEGOCIO ENFOCADOS A LA ECONOMÍA POPULAR O TIENDAS RURALES DEL DEPARTAMENTO.
BENEFICIARIO	Benjamin Calderon Santos
TIENDA	Tienda El Paraiso
FECHA	25/02/2026



ASOSUPRO	**ACTA DE COMPROMISO Y SOSTENIBILIDAD** Convenio de Asociación No. 005 de 2025 "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."	fundacion servicios integrales y sociales

En el desarrollo del **Convenio de Asociación No. 005 de 2025**, suscrito entre la **FUNDACIÓN DE SERVICIOS INTEGRALES Y SOCIALES DE COLOMBIA** y **ASOSUPRO**, y como parte del proceso de fortalecimiento de capacidades logísticas y de emprendimiento de pequeños tenderos rurales, se firma la presente acta de compromiso de sostenibilidad.

Yo, Benjamin Calderon Santos identificado(a) con cédula de ciudadanía No. 424067 manifiesto mi compromiso de:

- Garantizar la sostenibilidad del negocio o unidad productiva apoyada por el proyecto.
- Dar continuidad a las prácticas administrativas, comerciales y contables adquiridas durante el proceso de formación.
- Realizar mantenimiento preventivo y correctivo a los equipos entregados.
- Implementar estrategias de comercialización y fortalecimiento de marca que permitan la permanencia del negocio.
- Reportar oportunamente cualquier situación que afecte el desarrollo o permanencia del proyecto.

Declaro, además, que he sido informado(a) sobre la importancia de la sostenibilidad del emprendimiento como eje fundamental para el éxito del proyecto.

RECIBE:

Firma: Benjamin.

Nombres: Benjamin Calderon

CC: 424067

OBSERVACIONES:

ASOSUPRO	**ACTA DE CORRESPONSABILIDAD Y COMPROMISO DE PARTICIPACIÓN** Convenio de Asociación No. 005 de 2025 "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."	fundacion servicios integrales y sociales

En el marco del **Convenio de Asociación No. 005 de 2025**, suscrito entre la **FUNDACIÓN DE SERVICIOS INTEGRALES Y SOCIALES DE COLOMBIA** y la Asociación de Municipios ASOSUPRO, cuyo objeto es la "implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada", se suscribe la presente acta de corresponsabilidad y compromiso de participación.

Yo, Benjamin Calderon Santos. identificado(a) con cédula de ciudadanía No. 424067, manifiesto voluntariamente mi interés y compromiso de participación activa en las actividades y procesos contemplados en el proyecto. Me comprometo a:

- Participar en los talleres, capacitaciones, asistencias técnicas y demás actividades programadas.
- Hacer uso adecuado de los activos, equipos y materiales entregados en el marco del proyecto.
- Brindar acceso a la información y colaboración necesaria al equipo técnico.
- Aportar al cumplimiento de los objetivos del proyecto en mi territorio.

En constancia se firma en Cumaribo a los 25 días del mes de febrero del año 2026.

RECIBE:

Firma: Benjamin

Nombres: Benjamin Calderon

CC: 424 067

OBSERVACIONES:

FORMATO DE REGISTRO DE VISITA DE ASISTENCIA TÉCNICA
(FORMULACIÓN PLANES DE NEGOCIO)

Convenio de Asociación No. 005 de 2025: "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."

INFORMACIÓN GENERAL DE LA VISITA

Fecha de visita:	DIA 25	MES 02	AÑO 2026.		
Beneficiario	Benjamin Calderon Santos				
Cédula	424067	Sexo: ☐Mujer ☑Hombre			
Departamento:	Vichada	Municipio:	Cumaribo		
Vereda / Inspección:	Tuparro				
Dirección:	Salida Caño	Teléfono de Contacto:	3023411965.		

VALIDACIÓN DE CONDICIONES GENERALES DEL NEGOCIO

Ítem Verificado	Cumple	Observaciones / Comentarios
El beneficiario cuenta con local físico adecuado	☑ Sí ☐ No	
Se observa funcionamiento del negocio	☑ Sí ☐ No	
Hay presencia de productos o servicios en oferta	☑ Sí ☐ No	
El beneficiario reconoce los componentes de su plan de negocio	☑ Sí ☐ No	
Se encuentra ubicado en zona rural conforme al proyecto	☑ Sí ☐ No	

COMPONENTES ESTRATÉGICOS ANALIZADOS

Tema	¿Se abordó?	Observaciones / Comentarios
Revisión de condiciones actuales del negocio	☑ Sí / ☐ No	
Propuesta de valor y tipo de clientes	☑ Sí / ☐ No	
Productos ofrecidos y rotación	☐ Sí / ☐ No	
Registro de ingresos, egresos e inventario	☑ Sí / ☐ No	
Necesidades para el plan de negocio	☑ Sí / ☐ No	
Condiciones de infraestructura y equipos	☑ Sí / ☐ No	
Estrategias de comercialización	☑ Sí / ☐ No	
Otros: Producto turistico	☑ Sí / ☐ No	

DIAGNOSTICO DEL NEGOCIO

Fortalezas actuales del negocio: Espacio Ubicacion, valor agregado

Retos que enfrenta:

Documentos que posee:
- ☐ RUT
- ☐ Cámara de Comercio
- ☐ Certificado de uso de suelos

¿Desea apoyo para formalizar su tienda?
- ☑ Sí
- ☐ No

INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA DE VERIFICACIÓN

El beneficiario conoce la destinación del apoyo recibido	☑ Sí ☐ No
El beneficiario manifiesta interés en mejorar su unidad productiva	☑ Sí ☐ No
Se encuentra al día con compromisos anteriores	☑ Sí ☐ No

COMPROMISOS DE LA VISITA

Acciones acordadas en la visita	Definición producto turistico.
Compromisos del beneficiario:	DOFA
Observaciones:	Plan financiero.

Firma:
Benjamin
Beneficiario: Benjamin Calderón
Cédula: 424067

Firma:
Zorima SH
Profesional: Zorima Saldarriaga
Cédula: 1.127.386.288

Este formato hace parte del proceso de estructuración técnica de los planes de negocio y constituye evidencia del acompañamiento brindado en el marco del Convenio No. 005 de 2025.

ASOSUPRO	**DECLARACIÓN JURAMENTADA** Convenio de Asociación No. 005 de 2025 "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."	fundacion servicios integrales y sociales

Yo, Benjamin Calderon Santos, identificado(a) con cédula de ciudadanía No. 424067 residente del municipio de Cumaribo, en calidad de beneficiario(a) del **Convenio de Asociación No. 005 de 2025**, declaro bajo la gravedad del juramento que:

1. He recibido el apoyo establecido en el marco del proyecto, en cumplimiento del objeto del convenio.
2. Los elementos entregados se encuentran en buen estado y completos.
3. Me comprometo a darles el uso adecuado, exclusivamente en el marco de las actividades productivas asociadas a mi unidad de negocio como pequeño tendero.
4. Conozco que los bienes entregados no podrán ser vendidos, alquilados ni cedidos a terceros, y que su uso indebido puede acarrear sanciones legales.
5. Me comprometo a permitir las visitas de seguimiento, monitoreo y control por parte de las entidades responsables.

Para constancia, se firma la presente declaración en Cumaribo a los 25 días del mes de febrero del año 2026.

RECIBE:

Huella



Firma: Benjamin

Nombres: Benjamin Calderon

CC: 424067

OBSERVACIONES:

PLAN DE NEGOCIOS

TIENDA EL PARAÍSO

Proyecto: "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en las zonas rurales del departamento de Vichada".

Emprendedor: Benjamin Calderon Santos

EMPRENDEDOR

Ubicación: Inspección Tuparro, municipio de Cumaribo, departamento del Vichada, Colombia

FEBRERODE 2026

GOBERNACION DE VICHADA SGR ASOSUPRO fundacion servicios integrales y sociales

1. PROBLEMA O NECESIDAD

Tienda El Paraíso nace para responder a una necesidad concreta del sector: contar con un punto cercano donde la comunidad, los transportadores, las instituciones y los turistas puedan acceder a productos fríos, alimentos y servicios útiles sin tener que recorrer grandes distancias. En zonas rurales como esta, donde la oferta comercial suele ser escasa y dispersa, conseguir hielo, frutas, derivados de miel o incluso internet puede implicar más tiempo y más costo para las familias y para quienes transitan por el territorio.

La necesidad también se relaciona con el aprovechamiento del entorno. La ubicación en un corredor asociado a la zona de Tuparro permite pensar en un negocio que no solo venda productos, sino que también ofrezca una experiencia ligada a la riqueza natural y cultural del territorio. Por eso, este emprendimiento busca atender necesidades de consumo inmediato y, al mismo tiempo, generar un punto de encuentro que ayude a valorar productos regionales como las frutas amazónicas y el melado de miel.

2. TIPOS DE CLIENTES

Los clientes principales serían la comunidad de la vereda, los transportadores, las instituciones y los turistas. La comunidad local sería la base más estable del negocio, porque puede comprar hielo, frutas amazónicas o usar la conectividad en su vida diaria. Los transportadores serían un grupo importante por la necesidad de productos fríos y servicios rápidos de apoyo. Las instituciones pueden demandar compras puntuales, conectividad o apoyo logístico en actividades de campo. Los turistas tendrían un papel muy relevante, especialmente por la línea de experiencia turística y por la posibilidad de conocer productos regionales.

Tabla 1. Segmentación de clientes y necesidades

Tipo de cliente	Necesidad principal	Frecuencia esperada
Comunidad de la vereda	Hielo, conectividad, frutas y productos locales	Alta
Transportadores	Hielo, compras rápidas, conectividad	Media-alta
Instituciones	Compras puntuales, apoyo logístico, conectividad	Media
Turistas	Experiencia turística, degustación, frutas y helados	Media

Esta mezcla favorece al negocio porque combina una demanda local continua con una demanda de paso y una demanda turística con mayor valor agregado.

3. COMPETENCIA

Según la información entregada, los comercios más cercanos se encuentran aproximadamente a 20 kilómetros. Se identifican como competidores María Alejandra García, con víveres y productos locales, y Daniela Loaiza, con heladería. Esto indica que sí hay oferta en el entorno, pero no

necesariamente un establecimiento que reúna en el mismo sitio hielo, frutas amazónicas, derivados de miel, conectividad y una experiencia turística ligada a la cultura amazónica.

La ventaja de Tienda El Paraíso está en tres elementos: la ubicación estratégica, la calidad del servicio y la propuesta de valor experiencial. Mientras otros negocios venden productos, este proyecto puede ofrecer también una vivencia: conocer frutas típicas, degustar derivados y acercarse a una parte de la cultura local. Eso le da un perfil más atractivo frente a un comercio tradicional.

Tabla 2. Comparación de la competencia y ventajas

Competidor	Oferta principal	Diferencia frente a Tienda El Paraíso
María Alejandra García	Víveres y productos locales	Menor enfoque en experiencia turística
Daniela Loaiza	Heladería	Menor variedad de líneas de negocio

4. IDEA DE NEGOCIO

Tienda El Paraíso es un emprendimiento rural orientado a la venta de frutas amazónicas, melado de miel y helados, complementado con servicios de conectividad y una experiencia turística basada en la riqueza natural y cultural de la región. Su propósito es atender las necesidades de la comunidad y del tránsito por el sector, pero también abrir una línea de valor asociada al turismo y a la identidad territorial.

La idea no consiste solo en montar una tienda. Busca crear un espacio donde el cliente pueda comprar, degustar y aprender. Esa mezcla entre comercio y experiencia hace que el negocio tenga un enfoque más completo y con mayor potencial de diferenciación.

5. PRODUCTOS O SERVICIOS

El negocio ofrecerá cinco líneas principales:

1. helados,
2. melado de miel,
3. frutas amazónicas,
4. experiencia turística,
5. servicio de conectividad a internet.

Como supuesto razonable, la experiencia turística puede incluir degustación de productos, explicación básica sobre frutas típicas de la región, pequeños recorridos en el entorno cercano y actividades de contacto cultural, siempre dentro de la escala real del emprendimiento y sin prometer un servicio complejo que requiera una estructura que aún no existe.

Tabla 3. Líneas de productos y servicios

Línea	Productos o servicios
Fríos	Helados
Productos regionales	Melado de miel y frutas amazónicas
Servicio turístico	Experiencia de degustación y aprendizaje local
Servicio complementario	Conectividad a internet

6. PROCESOS TÉCNICOS

El primer proceso técnico es el abastecimiento, que incluye la consecución de frutas amazónicas, miel o derivados, insumos para helados, empaques y materiales de degustación. El segundo es la conservación y almacenamiento. Aquí los congeladores y el parque solar son fundamentales para mantener los helados y algunos productos en condiciones adecuadas, especialmente en un clima cálido.

El tercer proceso es la atención al cliente, que será directa en sitio. Incluye venta, empaque, cobro y orientación al visitante. El cuarto proceso es la prestación de la experiencia turística, que debe organizarse con horarios, explicación sencilla, degustación y presentación ordenada del producto. El quinto proceso es el control operativo, que abarca inventario, limpieza, mantenimiento de equipos, control de existencias y reposición.

Tabla 4. Procesos técnicos y operativos del negocio

Etapa	Actividad principal
Abastecimiento	Compra o recolección de frutas, miel e insumos
Conservación	Refrigeración, almacenamiento y orden
Atención comercial	Venta directa y servicio al cliente
Experiencia turística	Degustación, explicación y acompañamiento
Control	Caja, inventario, limpieza y reposición

7. REQUISITOS LEGALES

En el componente tributario, la DIAN informa que para usar el sistema de facturación electrónica se requiere estar inscrito en el RUT, contar con software de facturación electrónica y disponer de certificado de firma digital. También ofrece un sistema de facturación gratuita. En coherencia con tu instrucción, en este plan se deja constancia de que se realizó una asistencia técnica por parte del proyecto con el fin de brindar conocimiento respecto a formalización empresarial, registro único tributario y facturación electrónica.

En el componente sanitario, al tratarse de alimentos y bebidas para consumo humano, el negocio debe cumplir principios de Buenas Prácticas de Manufactura, higiene, almacenamiento y manipulación adecuada. El Decreto 3075 de 1997 y la Resolución 2674 de 2013 establecen que las actividades de preparación, envase, almacenamiento, transporte y comercialización de alimentos

deben ceñirse a buenas prácticas sanitarias. Además, el INVIMA incluye dentro de sus manuales la vigilancia sanitaria para expendios de alimentos y bebidas.

En el componente turístico, si la "experiencia turística" se formaliza como un servicio turístico ofrecido al público, el Registro Nacional de Turismo (RNT) será necesario antes de iniciar esa actividad. El Ministerio de Comercio señala que los prestadores de servicios turísticos deben inscribirse previamente en el RNT y que prestar servicios turísticos sin esa inscripción puede dar lugar a sanciones y clausura del establecimiento.

Tabla 5. Requisitos legales y administrativos del proyecto

Requisito o acción	Finalidad
RUT	Identificación tributaria del negocio
Organización para facturación electrónica, si aplica	Cumplimiento tributario
Buenas prácticas sanitarias	Manejo adecuado de alimentos y bebidas
RNT, si se formaliza la experiencia turística	Operación legal del servicio turístico
Asistencia técnica brindada	Orientación sobre formalización, RUT y facturación

8. CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

El principal canal será la venta directa en sitio, porque la ubicación y la naturaleza de los productos favorecen la compra inmediata y la atención al visitante. El segundo canal será el voz a voz, especialmente importante en comunidades rurales y entre viajeros. Un buen servicio, una degustación bien atendida y productos regionales de calidad pueden generar recomendación rápida.

El tercer canal puede ser la reserva o coordinación previa para grupos pequeños que quieran vivir la experiencia turística o comprar cantidades mayores de producto. Esto ayudaría a organizar mejor los tiempos y reducir pérdidas.

9. PROYECCIÓN DE VENTAS

La proyección base suministrada es de $800.000 por semana, es decir, aproximadamente $3.200.000 mensuales. El precio promedio de $90.000 parece corresponder más a compras combinadas o a consumos de mayor valor, por lo que conviene plantear varios escenarios.

Tabla 6. Escenarios de proyección de ventas

Escenario	Venta semanal	Venta mensual estimada
Conservador	$800.000	$3.200.000
Medio	$1.200.000	$4.800.000
Fortalecido	$1.800.000	$7.200.000

Como supuesto de trabajo, el escenario conservador corresponde al arranque. El escenario medio

sería más realista si se logra buena salida en helados, frutas y conectividad. El escenario fortalecido dependería de una mejor consolidación de la experiencia turística y del posicionamiento del negocio como punto de paso y degustación.

Tabla 7. Participación estimada por línea de negocio

Línea	Participación estimada
Helados	25%
Frutas amazónicas	20%
Melado de miel	15%
Experiencia turística	25%
Conectividad y otros	15%

10. COSTOS Y GASTOS

Los costos principales se relacionan con parque solar, internet satelital, congeladores, computador, estanterías, mesas, sillas, vitrinas, elementos para degustación, contenedores, empaques y surtido. A esto se suman los gastos mensuales de funcionamiento.

Tabla 8. Gastos mensuales estimados de operación

Concepto	Valor estimado
Compra o producción de helados	$500.000
Frutas, melado y surtido general	$700.000
Internet satelital	$250.000
Apoyo del ayudante	$1.000.000
Degustación, aseo e imprevistos	$350.000
Total mensual estimado	**$2.800.000**

Tabla 9. Resultado financiero por escenario de ventas

Escenario	Venta mensual	Gastos mensuales	Resultado aproximado
Conservador	$3.200.000	$2.800.000	$400.000
Medio	$4.800.000	$2.800.000	$2.000.000
Fortalecido	$7.200.000	$2.800.000	$4.400.000

Estos valores muestran que el proyecto tiene una posibilidad interesante de sostenibilidad si logra consolidar las líneas de mayor valor agregado, especialmente la experiencia turística y los productos regionales.

11. TALENTO HUMANO

La estructura propuesta es sencilla: dueño y ayudante. El dueño se encargaría de la administración, el abastecimiento, la relación con clientes y la conducción general del negocio. El ayudante apoyaría en atención, limpieza, empaque, organización de degustaciones y manejo básico del local.

Tabla 10. Estructura de talento humano

Cargo	Función principal	Cantidad
Dueño/a	Administración y control general	1
Ayudante	Atención, orden y apoyo operativo	1

En caso de crecer la línea turística, podría necesitarse apoyo adicional temporal para atención de grupos.

12. NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS

Tienda El Paraíso requiere una base física y técnica suficiente para operar bien. El parque solar es importante para sostener congeladores y conectividad. El internet satelital es parte esencial del servicio ofrecido. Los congeladores ayudan a conservar helados. Las vitrinas, contenedores y exhibidores permiten organizar frutas, melado y demás productos. Los elementos de degustación ayudan a fortalecer la experiencia turística.

Tabla 11. Necesidades y requerimientos del negocio

Tipo	Requerimiento
Energía	Parque solar
Conectividad	Internet satelital
Frío	Congeladores
Tecnología	Computador
Exhibición	Estanterías, vitrinas, mesas y sillas
Operación	Contenedores, empaques y surtido
Valor agregado	Elementos para degustación

Además, el negocio necesitará buena presentación, limpieza constante y una narrativa clara sobre la cultura amazónica para que la experiencia turística realmente tenga valor.

13. VALOR DEL PROYECTO

El presupuesto disponible informado es de $9.000.000, pero al revisar el alcance del negocio, esa cifra parece suficiente solo para una fase inicial bien ajustada, no para una implementación amplia de todas las líneas al mismo tiempo.

Tabla 12. Inversión estimada para el proyecto

Concepto	Valor estimado
Parque solar básico	$2.500.000
Internet satelital e instalación	$1.500.000
Congeladores	$1.800.000
Computador	$800.000
Estanterías, vitrinas, mesas y sillas	$1.600.000
Elementos de degustación, contenedores y empaques	$900.000
Surtido inicial	$1.500.000

Capital de trabajo	$700.000
Valor total estimado	**$11.300.000**

Tabla 13. Comparación entre presupuesto disponible y valor estimado del proyecto

Concepto	Valor
Presupuesto disponible	$9.000.000
Valor estimado del proyecto	$11.300.000
Brecha aproximada	**$2.300.000**

La recomendación es iniciar por fases, priorizando helados, frutas, melado y conectividad, y fortaleciendo luego la línea de experiencia turística.

14. PLAN OPERATIVO

El negocio funcionará con atención directa en sitio. En la mañana se hará limpieza, revisión de congeladores, organización del surtido y alistamiento de frutas y productos del día. Durante la jornada se atenderá a la comunidad y a los viajeros. En los horarios previstos se puede ofrecer la degustación o experiencia turística. Al final del día se revisará inventario, se repondrá hielo o producto frío y se limpiará el espacio.

Tabla 14. Rutina diaria de operación

Momento	Actividad principal
Apertura	Limpieza, orden y revisión de equipos
Mañana	Atención comercial y alistamiento de degustación
Mediodía y tarde	Mayor salida de helados, frutas y atención a viajeros
Horario especial	Desarrollo de experiencia turística
Cierre	Caja, inventario, orden y limpieza

Semanalmente se debe revisar qué productos tienen mayor salida y qué parte de la experiencia genera más interés entre los clientes.

15. IMPACTO Y ALCANCE

El impacto esperado de Tienda El Paraíso es positivo en varios niveles. En lo social, mejora el acceso a productos fríos, conectividad y bienes regionales. En lo territorial, fortalece la oferta local en una zona de alto valor natural. En lo económico, genera ingresos y puede dinamizar pequeñas cadenas productivas alrededor de frutas amazónicas, miel y artesanías o productos culturales asociados.

Además, la experiencia turística aporta un valor adicional porque no solo vende, sino que ayuda a visibilizar la riqueza natural y cultural del territorio, generando una relación más cercana entre el visitante y el entorno.

Tabla 15. Impactos esperados del proyecto

Tipo de impacto	Resultado esperado
Social	Más acceso a bienes y servicios útiles
Territorial	Mejor oferta local y visibilidad del entorno
Económico	Generación de ingresos y dinamización comercial
Cultural	Valoración de productos y saberes regionales

16. MAPA DE ACTORES

El negocio se relaciona con varios actores. En el centro están el dueño y el ayudante. En el entorno aparecen la comunidad, los transportadores, las instituciones y los turistas. También son relevantes la DIAN y, si se formaliza el componente turístico, el Ministerio de Comercio y las instancias del RNT.

Tabla 16. Mapa de actores del proyecto

Actor	Tipo	Papel en el proyecto
Dueño/a	Interno	Lidera la operación y la administración
Ayudante	Interno	Apoyo operativo
Comunidad	Externo	Cliente frecuente
Transportadores	Externo	Cliente de paso
Instituciones	Externo	Posibles aliadas o usuarias
Turistas	Externo	Cliente estratégico
DIAN	Institucional	Referencia para RUT y facturación
MINCIT / RNT	Institucional	Referencia para formalización turística

CONCLUSIÓN FINAL DEL PROYECTO

Tienda El Paraíso es una idea de negocio pertinente para la inspección Tuparro porque responde a una necesidad real del territorio: acercar hielo, frutas amazónicas, melado, conectividad y una experiencia de valor cultural en una zona donde la oferta es limitada y el entorno natural tiene un alto potencial. Su principal fortaleza está en combinar comercio básico con identidad regional y una propuesta turística sencilla, pero diferenciadora.

El análisis también muestra que el proyecto tiene buenas posibilidades, pero debe crecer con orden. Lo más conveniente es comenzar por las líneas más fáciles de operar —helados, frutas, melado e internet— y luego fortalecer la experiencia turística con mayor formalización y organización. Si eso se logra, Tienda El Paraíso puede convertirse en un punto útil, atractivo y bien recordado para la comunidad y para los visitantes del sector.

Para efectos del proceso desarrollado por medio de la asistencia técnica, se considera el plan de negocios aprobado y viabilizado, para lo cual el emprendedor y la orientadora de asistencia técnica podrán suscribir el documento.

Benjamin-

Benjamin Calderon Santos
Emprendedor

Zurima S. H

Zurima Solans Saldarriaga Hoyos
Orientadora de emprendimiento

ASOSUPRO	**REGISTRO FOTOGRÁFICO** Convenio de Asociación No. 005 de 2025 "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."	fundacion servicios integrales y sociales

NOMBRE DEL PROYECTO	**IMPLEMENTACIÓN DE ACCIONES QUE CONTRIBUYAN AL EMPRENDIMIENTO Y AUMENTO DE CAPACIDADES LOGÍSTICAS DE LOS PEQUEÑOS TENDEROS EN LA ZONA RURAL DEL DEPARTAMENTO DE VICHADA**
ACTIVIDAD	REALIZAR ASISTENCIA TÉCNICA PARA LAS UNIDADES PRODUCTIVAS POPULARES EN LAS ZONAS RURALES.
DESCRIPCIÓN	ENTREGA DE LA GUIA METODOLÓGICA PARA LA ESTRUCTURACIÓN DE PLANES DE NEGOCIO Y SU DESARROLLO.
BENEFICIARIO	Benjamin Calderon Santos
TIENDA	Tienda El Paraiso
FECHA	25/02/2026



ASOSUPRO	ACTA DE ENTREGA MANUAL METODOLÓGICO Convenio de Asociación No. 005 de 2025: "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."	fundacion servicios integrales y sociales

Fecha: 27-03-2026

Por medio de la presente acta se deja constancia que la señora **JEISA YAROSLAY CISNEROS CEBALLOS**, identificada con cédula de ciudadanía No. 1.127.389.427, expedida en Puerto Carreño (Vichada), en calidad de representante legal de la Fundación de Servicios Integrales y Sociales de Colombia, en el marco de la ejecución del Convenio No. 005 de 2025 suscrito con la Asociación de Productores Agropecuarios y de Servicios Comunitarios del Vichada – ASOSUPRO, hace entrega del siguiente material pedagógico, el cual corresponde específicamente al componente de fortalecimiento de las capacidades técnicas y empresariales:

MATERIAL PEDAGÓGICO ENTREGADO			
Item	**Concepto**	**Unidad**	**Cantidad**
1	Manual metodológico para la estructuración de planes de negocio. Diseño, diagramación e impresión en formato físico.	Unidad	1

ENTREGA:

JEISA YAROSLAY CISNEROS CEBALLOS
R/L FUNDACIÓN DE SERVICIOS INTEGRALES Y SOCIALES DE COLOMBIA
CONTRATISTA

Huella

RECIBE:

Firma: Benjamin Calderon
Nombres: Benjamin Calderón
CC: 924067



OBSERVACIONES:

Mario Albeiro Cardenas
Cardenas

ASOSUPRO	**REGISTRO FOTOGRÁFICO** Convenio de Asociación No. 005 de 2025 "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."	fundacion servicios integrales y sociales

NOMBRE DEL PROYECTO	**IMPLEMENTACIÓN DE ACCIONES QUE CONTRIBUYAN AL EMPRENDIMIENTO Y AUMENTO DE CAPACIDADES LOGÍSTICAS DE LOS PEQUEÑOS TENDEROS EN LA ZONA RURAL DEL DEPARTAMENTO DE VICHADA**
ACTIVIDAD	REALIZAR ASISTENCIA TÉCNICA PARA LAS UNIDADES PRODUCTIVAS POPULARES EN LAS ZONAS RURALES.
DESCRIPCIÓN	DESARROLLAR ASISTENCIA TÉCNICA PARA LA ESTRUCTURACIÓN Y VIABILIDAD DE PLANES DE NEGOCIO ENFOCADOS A LA ECONOMÍA POPULAR O TIENDAS RURALES DEL DEPARTAMENTO.
BENEFICIARIO	Mario Albeiro Cardenas Cardenas
TIENDA	Panaderia La especial
FECHA	26/02/2026



ASOSUPRO	**ACTA DE COMPROMISO Y SOSTENIBILIDAD** Convenio de Asociación No. 005 de 2025 "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."	fundacion servicios integrales y sociales

En el desarrollo del **Convenio de Asociación No. 005 de 2025**, suscrito entre la **FUNDACIÓN DE SERVICIOS INTEGRALES Y SOCIALES DE COLOMBIA** y **ASOSUPRO**, y como parte del proceso de fortalecimiento de capacidades logísticas y de emprendimiento de pequeños tenderos rurales, se firma la presente acta de compromiso de sostenibilidad.

Yo, Mario Albaro Cardenas Cardenas identificado(a) con cédula de ciudadanía No. 86077679 manifiesto mi compromiso de:

- Garantizar la sostenibilidad del negocio o unidad productiva apoyada por el proyecto.
- Dar continuidad a las prácticas administrativas, comerciales y contables adquiridas durante el proceso de formación.
- Realizar mantenimiento preventivo y correctivo a los equipos entregados.
- Implementar estrategias de comercialización y fortalecimiento de marca que permitan la permanencia del negocio.
- Reportar oportunamente cualquier situación que afecte el desarrollo o permanencia del proyecto.

Declaro, además, que he sido informado(a) sobre la importancia de la sostenibilidad del emprendimiento como eje fundamental para el éxito del proyecto.

RECIBE:

Firma: Albaro Cardenas
Nombres: Mario Albaro Cardenas
CC: 86 077 679

OBSERVACIONES:

ASOSUPRO	**ACTA DE CORRESPONSABILIDAD Y COMPROMISO DE PARTICIPACIÓN** Convenio de Asociación No. 005 de 2025 "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."	fundacion servicios integrales y sociales

En el marco del **Convenio de Asociación No. 005 de 2025**, suscrito entre la **FUNDACIÓN DE SERVICIOS INTEGRALES Y SOCIALES DE COLOMBIA** y la Asociación de Municipios ASOSUPRO, cuyo objeto es la "implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada", se suscribe la presente acta de corresponsabilidad y compromiso de participación.

Yo, Mario Albero Cardenas Cadenas identificado(a) con cédula de ciudadanía No. 86077671, manifiesto voluntariamente mi interés y compromiso de participación activa en las actividades y procesos contemplados en el proyecto. Me comprometo a:

- Participar en los talleres, capacitaciones, asistencias técnicas y demás actividades programadas.
- Hacer uso adecuado de los activos, equipos y materiales entregados en el marco del proyecto.
- Brindar acceso a la información y colaboración necesaria al equipo técnico.
- Aportar al cumplimiento de los objetivos del proyecto en mi territorio.

En constancia se firma en Cumaribo a los 26 días del mes de febrero del año 2026.

RECIBE:

Firma: Albaro Cardenas

Nombres: Mario Albaro Cardenas

CC: 86 077679

OBSERVACIONES:

FORMATO DE REGISTRO DE VISITA DE ASISTENCIA TÉCNICA
(FORMULACIÓN PLANES DE NEGOCIO)

Convenio de Asociación No. 005 de 2025: "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."

INFORMACIÓN GENERAL DE LA VISITA

Fecha de visita:	DIA 26	MES 02	AÑO 2026		
Beneficiario	Mario Albeiro Cardenas Cardenas.				
Cédula	86077679.	Sexo: ☒Mujer ☐Hombre			
Departamento:	Vichada	Municipio: Cumaribo			
Vereda / Inspección:	El Tuparro				
Dirección:	El Tuparro	Teléfono de Contacto: 3007257855			

VALIDACIÓN DE CONDICIONES GENERALES DEL NEGOCIO

Ítem Verificado	Cumple	Observaciones / Comentarios
El beneficiario cuenta con local físico adecuado	☑ Sí ☐ No	
Se observa funcionamiento del negocio	☑ Sí ☐ No	
Hay presencia de productos o servicios en oferta	☑ Sí ☐ No	
El beneficiario reconoce los componentes de su plan de negocio	☑ Sí ☐ No	
Se encuentra ubicado en zona rural conforme al proyecto	☑ Sí ☐ No	

COMPONENTES ESTRATÉGICOS ANALIZADOS

Tema	¿Se abordó?	Observaciones / Comentarios
Revisión de condiciones actuales del negocio	☑ Sí / ☐ No	
Propuesta de valor y tipo de clientes	☑ Sí / ☐ No	
Productos ofrecidos y rotación	☑ Sí / ☐ No	
Registro de ingresos, egresos e inventario	☑ Sí / ☐ No	
Necesidades para el plan de negocio	☑ Sí / ☐ No	
Condiciones de infraestructura y equipos	☑ Sí / ☐ No	
Estrategias de comercialización	☑ Sí / ☐ No	
Otros: _____	☑ Sí / ☐ No	

DIAGNOSTICO DEL NEGOCIO

Fortalezas actuales del negocio: Capacidad de mejora

Retos que enfrenta: Baja Publicidad Falta de tecnologia

Documentos que posee:
- ☐ RUT
- ☐ Cámara de Comercio
- ☐ Certificado de uso de suelos

¿Desea apoyo para formalizar su tienda?
- ☑ Sí
- ☐ No

INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA DE VERIFICACIÓN

El beneficiario conoce la destinación del apoyo recibido	☐ Sí ☐ No
El beneficiario manifiesta interés en mejorar su unidad productiva	☐ Sí ☐ No
Se encuentra al día con compromisos anteriores	☐ Sí ☐ No

COMPROMISOS DE LA VISITA

Acciones acordadas en la visita: -Promocionar el negocio por medios fisicos y digitales

Compromisos del beneficiario:

Observaciones: -Implementar herramientas basicas para mejorar el negocio

Firma: Albaro Cardenas

Beneficiario: Mario Albaro Cardenas

Cédula: 86077679.

Firma: Zurima S.H

Profesional: Zurima Saldarriaga

Cédula: 1124484237

Este formato hace parte del proceso de estructuración técnica de los planes de negocio y constituye evidencia del acompañamiento brindado en el marco del Convenio No. 005 de 2025.

ASOSUPRO	**DECLARACIÓN JURAMENTADA** Convenio de Asociación No. 005 de 2025 "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."	fundacion servicios integrales y sociales

Yo, Mario Albeiro Cardenas Cardenas, identificado(a) con cédula de ciudadanía No. 86077679 residente del municipio de Comanbo, en calidad de beneficiario(a) del **Convenio de Asociación No. 005 de 2025**, declaro bajo la gravedad del juramento que:

1. He recibido el apoyo establecido en el marco del proyecto, en cumplimiento del objeto del convenio.
2. Los elementos entregados se encuentran en buen estado y completos.
3. Me comprometo a darles el uso adecuado, exclusivamente en el marco de las actividades productivas asociadas a mi unidad de negocio como pequeño tendero.
4. Conozco que los bienes entregados no podrán ser vendidos, alquilados ni cedidos a terceros, y que su uso indebido puede acarrear sanciones legales.
5. Me comprometo a permitir las visitas de seguimiento, monitoreo y control por parte de las entidades responsables.

Para constancia, se firma la presente declaración en Comanbo a los 26 días del mes de febrero del año 2026.

RECIBE:

Firma: Albaro Cardenas

Nombres: Mario Albaro Cardenas

CC: 86 077 679

Huella



OBSERVACIONES:

PLAN DE NEGOCIOS

PANADERÍA LA ESPECIAL

Proyecto: "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en las zonas rurales del departamento de Vichada".

Emprendedor: Mario Albeiro Cardenas Cardenas

EMPRENDEDOR

Ubicación: Inspección de Tuparro, municipio de Cumaribo, departamento del Vichada, Colombia.

FEBRERO DE 2026

GOBERNACIÓN DE VICHADA SGR ASOSUPRO fundacion servicios integrales y sociales

1. PROBLEMA O NECESIDAD

Panadería La Especial surge para responder a una necesidad concreta de la inspección de Tuparro: contar con un punto cercano donde la comunidad y las personas que transitan por el sector puedan acceder a productos básicos, bebidas frías, hielo, conectividad y servicios de recaudo y giros, sin tener que desplazarse grandes distancias. En zonas rurales apartadas, una compra sencilla o un trámite pequeño puede implicar tiempo, dinero y dificultades de movilización. Ese problema se vuelve más fuerte en territorios con alta dispersión y con limitaciones de acceso a servicios, como ocurre en buena parte de Vichada.

La necesidad no es solo comercial. También es práctica y social. La comunidad requiere un lugar donde pueda hacer compras, pagar servicios, enviar o recibir giros y conectarse a internet de forma más rápida. Los transportadores y viajeros necesitan un punto de apoyo para refrescar productos, comprar bebidas o resolver pagos y recargas. En ese sentido, el negocio no solo vende, sino que ayuda a acercar servicios esenciales a la población.

2. Tipos de clientes

Los clientes principales serían la comunidad de la vereda, los transportadores, las instituciones y los turistas. La comunidad local sería la base más estable del negocio, porque puede demandar mercado, hielo, bebidas, conectividad y servicios de giros o recaudos de manera frecuente. Los transportadores serían un cliente importante por la necesidad de bebidas frías, hielo y solución rápida de pagos o recargas. Las instituciones pueden generar demanda puntual, especialmente si necesitan conectividad, recaudos o apoyo logístico. Los turistas y viajeros representan una clientela complementaria que puede consumir bebidas, hielo y servicios de conectividad.

Tabla 1. Segmentación de clientes y necesidades

Tipo de cliente	Necesidad principal	Frecuencia esperada
Comunidad de la vereda	Mercado, bebidas, hielo, giros, recaudos, internet	Alta
Transportadores	Hielo, bebidas, pagos rápidos, recargas, conectividad	Media-alta
Instituciones	Recaudos, apoyo logístico, conectividad	Media
Turistas	Bebidas, hielo, conectividad, compras rápidas	Media

3. Competencia

Según la información entregada, los comercios más cercanos se encuentran aproximadamente a 20 kilómetros. Se identifican como competidores Nixon Manzanares, con bebidas y víveres, y Maicol Barbosa, como punto autorizado de giros. Esto significa que sí existe competencia parcial, pero no necesariamente un establecimiento que combine en un mismo lugar mercado, bebidas, hielo, conectividad y un punto de recaudo y giros.

La ventaja competitiva de Panadería La Especial está en la ubicación estratégica, la calidad del servicio y en la posibilidad de que el cliente pueda realizar compras, pagos, giros y recargas de manera rápida y segura, lo que genera ahorro de tiempo y mayor comodidad. Esa mezcla de comercio más servicio financiero básico es especialmente útil en zonas rurales.

Tabla 2. Comparación de la competencia y ventajas

Competidor	Oferta principal	Diferencia frente a Panadería La Especial
Nixon Manzanares	Bebidas y víveres	Menor enfoque en giros y recaudos
Maicol Barbosa	Punto autorizado de giros	Menor integralidad comercial

4. IDEA DE NEGOCIO

Panadería La Especial es un emprendimiento rural pensado para funcionar como un punto integral de abastecimiento y servicios en la inspección de Tuparro. Su idea principal es vender productos de mercado, bebidas frías alcohólicas y no alcohólicas, hielo y artículos de consumo básico, además de ofrecer servicios de recaudo y giros a través de un punto autorizado y conectividad a internet.

La propuesta tiene sentido porque no depende de una sola línea de ingreso. Puede obtener ingresos por ventas rápidas, por mercado básico, por recargas o recaudos y por el uso de internet. En una zona rural, esta combinación tiene mucho valor, porque el cliente puede resolver varias necesidades en un solo lugar.

5. PRODUCTOS O SERVICIOS

El negocio ofrecerá seis líneas principales:

1. bebidas alcohólicas,
2. bebidas no alcohólicas,
3. mercado,
4. hielo,
5. servicio de recaudo y giros,
6. servicio de conectividad.

Como supuesto razonable, la línea de mercado puede incluir productos de rápida rotación y consumo diario, mientras que la línea de recaudos y giros dependerá de la formalización como punto autorizado del operador correspondiente. La conectividad puede complementar tanto las ventas como los servicios financieros básicos.

Tabla 3. Líneas de productos y servicios

Línea	Productos o servicios
Bebidas alcohólicas	Cerveza y otras bebidas permitidas
Bebidas no alcohólicas	Agua, gaseosas, jugos, hidratantes
Mercado	Productos básicos de consumo diario
Fríos	Hielo
Servicios financieros de apoyo	Recaudo, giros, recargas, según autorización
Servicio tecnológico	Conectividad a internet

6. PROCESOS TÉCNICOS

El primer proceso técnico es el abastecimiento, que incluye la compra de bebidas, mercado, hielo o insumos asociados, además de los consumibles requeridos para la operación del punto. El segundo proceso es la conservación y exhibición, donde los congeladores, vitrinas y estanterías cumplen un papel importante para mantener los productos en buen estado y facilitar su rotación.

El tercer proceso es la atención comercial, que será directa en sitio. Aquí se incluye la venta, el cobro, la orientación al cliente y el control de inventario. El cuarto proceso corresponde al servicio de recaudo y giros, que necesita conectividad estable, sistema de facturación, datáfono y manejo cuidadoso del dinero. El quinto proceso es el control operativo, que incluye caja, seguridad, limpieza y seguimiento de movimientos diarios.

En este tipo de negocio la estabilidad energética y de internet es crítica. Por eso, el parque solar y el internet satelital no son accesorios, sino parte del corazón operativo del proyecto.

7. REQUISITOS LEGALES

En materia tributaria, la DIAN informa que para usar el sistema de facturación electrónica se requiere estar inscrito en el RUT, contar con software de facturación electrónica y disponer de certificado de firma digital. También ofrece un sistema de facturación gratuita para quienes deban cumplir esta obligación. Por eso, en este plan se deja constancia de que se realizó una asistencia técnica por parte del proyecto con el fin de brindar conocimiento respecto a formalización empresarial, registro único tributario y facturación electrónica.

En materia sanitaria, aunque el negocio no es un restaurante, sí manejará bebidas, hielo y productos de mercado. El INVIMA contempla dentro de sus instrumentos de inspección a tiendas de barrio, mini mercados, expendios de alimentos y bebidas y expendios de bebidas alcohólicas, lo que implica mantener orden, limpieza, almacenamiento adecuado y control de riesgos en el establecimiento.

En cuanto al servicio de giros y recaudos, debe prestarse como punto autorizado de un operador habilitado. SuperGIROS promueve la realización de giros a través de su red de puntos de servicio, y el Ministerio TIC regula y exige reporte de información de la operación postal de pago a cargo de los operadores postales de pago y sus canales autorizados. Esto significa que la línea de giros no debe

manejarse de manera informal o independiente, sino mediante una alianza o autorización válida con el operador correspondiente.

Tabla 4. Requisitos legales y administrativos del proyecto

Requisito o acción	Finalidad
RUT	Identificación tributaria del negocio
Organización para facturación electrónica, si aplica	Cumplimiento tributario
Buenas prácticas sanitarias	Manejo adecuado de bebidas, hielo y mercado
Punto autorizado de operador de giros	Prestación legal de giros, recaudos y recargas
Cámaras y manejo seguro de caja	Protección del negocio y del efectivo
Asistencia técnica brindada	Orientación sobre formalización, RUT y facturación

8. CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

El principal canal será la venta directa en sitio, porque la utilidad del negocio depende de que el cliente llegue y resuelva una necesidad inmediata: comprar productos, hacer un pago, retirar un giro, hacer una recarga o conectarse a internet.

El segundo canal será el voz a voz, que tiene mucha fuerza en comunidades rurales. Un negocio que atiende bien, que es cumplido y que ofrece soluciones rápidas tiende a ganar reputación con facilidad. El tercer canal puede ser el encargo o solicitud previa, especialmente para compras de mercado o gestiones puntuales de clientes frecuentes.

9. PROYECCIÓN DE VENTAS

La proyección base entregada es de $400.000 por semana, es decir, aproximadamente $1.600.000 mensuales. El precio promedio de $60.000 parece corresponder más a compras combinadas o a operaciones de recaudo/giros de cierto valor, no a una compra mínima individual. Por eso, conviene presentar tres escenarios de referencia.

Tabla 5. Escenarios de proyección de ventas

Escenario	Venta semanal	Venta mensual estimada
Conservador	$400.000	$1.600.000
Medio	$850.000	$3.400.000
Fortalecido	$1.300.000	$5.200.000

Como supuesto de trabajo, el escenario conservador corresponde al arranque del negocio. El escenario medio sería más realista si se logra buena salida en bebidas, hielo y mercado, junto con uso frecuente del servicio de recaudos y giros. El escenario fortalecido dependería de una operación estable, confianza de la comunidad y buen flujo de personas.

Tabla 6. Participación estimada por línea de negocio

Línea	Participación estimada
Mercado	25%
Bebidas	25%
Hielo	15%
Recaudos, giros y recargas	25%
Conectividad y otros	10%

10. COSTOS Y GASTOS

Los costos principales se relacionan con parque solar, internet satelital, congeladores, computador, estanterías, mesas, sillas, sistema de facturación, cámaras de seguridad, datáfono y vitrinas. A esto se suman los gastos mensuales de funcionamiento.

Tabla 7. Gastos mensuales estimados de operación

Concepto	Valor estimado
Reposición de bebidas, hielo y mercado	$700.000
Internet satelital	$250.000
Costos de operación de recaudos/giros y soporte	$250.000
Apoyo del ayudante	$1.000.000
Seguridad, mantenimiento e imprevistos	$300.000
Total mensual estimado	**$2.500.000**

Tabla 8: Resultado financiero por escenario de ventas

Escenario	Venta mensual	Gastos mensuales	Resultado aproximado
Conservador	$1.600.000	$2.500.000	-$900.000
Medio	$3.400.000	$2.500.000	$900.000
Fortalecido	$5.200.000	$2.500.000	$2.700.000

Esto muestra que el negocio necesita crecer más allá del escenario mínimo para sostenerse con tranquilidad. La línea de recaudos y giros puede ser clave para mejorar el flujo, siempre que opere de forma autorizada y constante.

11. TALENTO HUMANO

La estructura propuesta es sencilla: dueño y ayudante. El dueño se encargaría de la administración, la caja, la relación con el operador autorizado de giros, el control general y la supervisión del servicio. El ayudante apoyaría en atención al cliente, orden del local, limpieza, reposición de surtido y apoyo básico en la operación diaria.

Tabla 9. Estructura de talento humano

Cargo	Función principal	Cantidad
Dueño/a	Administración, caja y control general	1

Ayudante	Atención, orden y apoyo operativo	1

12. NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS

Panadería La Especial necesita una base técnica y de seguridad suficiente para operar bien. El parque solar es importante para sostener refrigeración y conectividad. El internet satelital es esencial para el servicio de giros, recaudos y conectividad. Los congeladores y vitrinas ayudan a conservar bebidas e hielo. El sistema de facturación, las cámaras de seguridad y el datáfono son especialmente importantes porque el negocio manejará dinero y operaciones sensibles.

Tabla 10. Necesidades y requerimientos del negocio

Tipo	Requerimiento
Energía	Parque solar
Conectividad	Internet satelital
Refrigeración	Congeladores y vitrinas
Tecnología	Computador y sistema de facturación
Seguridad	Cámaras y control de caja
Operación	Datáfono, estanterías, surtido inicial

Además de los equipos, el negocio necesita orden, manejo cuidadoso del efectivo, respaldo de información y buena atención al público.

13. VALOR DEL PROYECTO

El presupuesto disponible informado es de $7.000.000, pero al revisar el tipo de negocio y los equipos requeridos, esa cifra parece suficiente solo para una fase inicial básica, no para una implementación completa y robusta del modelo.

Tabla 11. Inversión estimada para el proyecto

Concepto	Valor estimado
Parque solar básico	$2.500.000
Internet satelital e instalación	$1.500.000
Congeladores	$1.800.000
Computador y sistema básico de operación	$1.000.000
Cámaras, datáfono y soporte de facturación	$1.000.000
Estanterías, vitrinas, mesas y sillas	$1.300.000
Surtido inicial	$1.500.000
Capital de trabajo	$700.000
Valor total estimado	**$11.300.000**

Tabla 12. Comparación entre presupuesto disponible y valor estimado del proyecto

Concepto	Valor
Presupuesto disponible	$7.000.000
Valor estimado del proyecto	$11.300.000
Brecha aproximada	**$4.300.000**

La recomendación es iniciar por fases, comenzando por bebidas, mercado, hielo e internet, y fortaleciendo luego la línea de recaudos y giros con mayor inversión en seguridad y operación.

14. PLAN OPERATIVO

El negocio funcionará con atención directa en sitio. En la mañana se hará limpieza, revisión de equipos, verificación de conectividad y organización del surtido. Durante el día se atenderá a la comunidad y a las personas de paso, se realizarán ventas y se prestarán servicios de recaudo, giros y recargas según la autorización disponible. Al final de la jornada se hará cierre de caja, revisión de movimientos y limpieza del establecimiento.

Tabla 13. Rutina diaria de operación

Momento	Actividad principal
Apertura	Limpieza, revisión de equipos y orden
Mañana	Atención temprana y ventas básicas
Mediodía y tarde	Mayor flujo de clientes y operaciones de giros/recaudos
Final de tarde	Reposición, arqueo de caja y revisión del sistema
Cierre	Limpieza, control de inventario y seguridad

Semanalmente se debe revisar la salida de productos, el movimiento de recaudos y los costos de operación para corregir a tiempo.

15. IMPACTO Y ALCANCE

El impacto esperado de Panadería La Especial es positivo porque acercaría bienes y servicios de difícil acceso a la comunidad. En lo social, mejora el acceso a mercado, bebidas, hielo, giros y conectividad. En lo territorial, fortalece la oferta comercial de la inspección Tuparro. En lo económico, puede generar ingresos locales y dinamizar un pequeño centro de servicios muy útil para la vida diaria.

En un territorio rural del Vichada, donde las distancias pesan mucho en la vida cotidiana, disponer de una tienda que además permita pagos, recargas y giros puede representar una mejora práctica importante para familias, vecinos, transportadores e instituciones.

Tabla 14. Impactos esperados del proyecto

Tipo de impacto	Resultado esperado
Social	Más acceso a bienes y servicios básicos
Territorial	Fortalecimiento de la oferta local
Económico	Generación de ingresos y movimiento comercial
Comunitario	Ahorro de tiempo y solución práctica para vecinos

16. MAPA DE ACTORES

El negocio se relaciona con varios actores. En el centro están el dueño y el ayudante. En el entorno aparecen la comunidad, los transportadores, las instituciones y los turistas. También son actores importantes la DIAN, por temas de formalización y facturación, y el operador autorizado de giros y recaudos con el que se establezca la alianza comercial.

Tabla 15. Mapa de actores del proyecto

Actor	Tipo	Papel en el proyecto
Dueño/a	Interno	Lidera la operación y la administración
Ayudante	Interno	Apoyo operativo
Comunidad	Externo	Cliente frecuente
Transportadores	Externo	Cliente de paso
Instituciones	Externo	Posibles clientes o aliados
Turistas	Externo	Cliente ocasional
DIAN	Institucional	Referencia para RUT y facturación
Operador autorizado de giros	**Institucional / comercial**	**Soporte de giros, recaudos y recargas**

CONCLUSIÓN FINAL DEL PROYECTO

Panadería La Especial es una idea de negocio pertinente para la inspección de Tuparro porque responde a una necesidad real del territorio: acercar mercado, bebidas, hielo, conectividad y servicios de recaudo y giros a una zona donde la oferta es limitada y las distancias complican la vida diaria. Su principal fortaleza está en combinar comercio básico con servicios que ahorran tiempo, facilitan pagos y acercan soluciones a la comunidad.

El análisis también muestra que el proyecto no debe empezar con una idea equivocada sobre su costo real. Con el presupuesto disponible se puede iniciar una fase básica, pero no una implementación completa del modelo con toda la dotación ideal. La mejor estrategia es crecer por etapas, consolidar primero las líneas comerciales y luego fortalecer la parte de recaudos y giros con más seguridad y soporte. Si eso se logra, Panadería La Especial puede convertirse en un punto muy útil y reconocido dentro de la inspección Tuparro.

Para efectos del proceso desarrollado por medio de la asistencia técnica, se considera el plan de negocios aprobado y viabilizado, para lo cual el emprendedor y la orientadora de asistencia técnica podrán suscribir el documento.

Albaro Cardenas

Mario Albeiro Cardenas Cardenas
Emprendedor

Zurima S. H

Zurima Solans Saldarriaga Hoyos
Orientadora de emprendimiento

ASOSUPRO	**REGISTRO FOTOGRÁFICO** Convenio de Asociación No. 005 de 2025 "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."	fundacion servicios integrales y sociales

NOMBRE DEL PROYECTO	**IMPLEMENTACIÓN DE ACCIONES QUE CONTRIBUYAN AL EMPRENDIMIENTO Y AUMENTO DE CAPACIDADES LOGÍSTICAS DE LOS PEQUEÑOS TENDEROS EN LA ZONA RURAL DEL DEPARTAMENTO DE VICHADA**
ACTIVIDAD	REALIZAR ASISTENCIA TÉCNICA PARA LAS UNIDADES PRODUCTIVAS POPULARES EN LAS ZONAS RURALES.
DESCRIPCIÓN	ENTREGA DE LA GUIA METODOLÓGICA PARA LA ESTRUCTURACIÓN DE PLANES DE NEGOCIO Y SU DESARROLLO.
BENEFICIARIO	Mario Albeiro Cardenas Cardenas
TIENDA	Panaderia La especial
FECHA	26/02/2026



Mar 49

ASOSUPRO	**ACTA DE ENTREGA MANUAL METODOLÓGICO** Convenio de Asociación No. 005 de 2025: "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."	fundacion servicios integrales y sociales

Fecha: 28/03/2026

Por medio de la presente acta se deja constancia que la señora **JEISA YAROSLAY CISNEROS CEBALLOS**, identificada con cédula de ciudadanía No. 1.127.389.427, expedida en Puerto Carreño (Vichada), en calidad de representante legal de la Fundación de Servicios Integrales y Sociales de Colombia, en el marco de la ejecución del Convenio No. 005 de 2025 suscrito con la Asociación de Productores Agropecuarios y de Servicios Comunitarios del Vichada – ASOSUPRO, hace entrega del siguiente material pedagógico, el cual corresponde específicamente al componente de fortalecimiento de las capacidades técnicas y empresariales:

MATERIAL PEDAGÓGICO ENTREGADO			
Item	**Concepto**	**Unidad**	**Cantidad**
1	Manual metodológico para la estructuración de planes de negocio. Diseño, diagramación e impresión en formato físico.	Unidad	1

ENTREGA:

JEISA YAROSLAY CISNEROS CEBALLOS
R/L FUNDACIÓN DE SERVICIOS INTEGRALES Y SOCIALES DE COLOMBIA
CONTRATISTA

Huella

RECIBE:

Firma: Albaro Cardenas
Nombres: Mario Albaro Cardenas
CC: 86077 679.

OBSERVACIONES:

Claudia Carolina Mendez Jimenez

ASOSUPRO	**REGISTRO FOTOGRÁFICO** Convenio de Asociación No. 005 de 2025 "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."	fundacion servicios integrales y sociales

NOMBRE DEL PROYECTO	**IMPLEMENTACIÓN DE ACCIONES QUE CONTRIBUYAN AL EMPRENDIMIENTO Y AUMENTO DE CAPACIDADES LOGÍSTICAS DE LOS PEQUEÑOS TENDEROS EN LA ZONA RURAL DEL DEPARTAMENTO DE VICHADA**
ACTIVIDAD	REALIZAR ASISTENCIA TÉCNICA PARA LAS UNIDADES PRODUCTIVAS POPULARES EN LAS ZONAS RURALES.
DESCRIPCIÓN	DESARROLLAR ASISTENCIA TÉCNICA PARA LA ESTRUCTURACIÓN Y VIABILIDAD DE PLANES DE NEGOCIO ENFOCADOS A LA ECONOMÍA POPULAR O TIENDAS RURALES DEL DEPARTAMENTO.
BENEFICIARIO	Claudia Carolina Mendez Jimenez
TIENDA	Restaurante La popular
FECHA	28/02/2026



ASOSUPRO	**ACTA DE COMPROMISO Y SOSTENIBILIDAD** Convenio de Asociación No. 005 de 2025 "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."	fundacion servicios integrales y sociales

En el desarrollo del **Convenio de Asociación No. 005 de 2025**, suscrito entre la **FUNDACIÓN DE SERVICIOS INTEGRALES Y SOCIALES DE COLOMBIA** y **ASOSUPRO**, y como parte del proceso de fortalecimiento de capacidades logísticas y de emprendimiento de pequeños tenderos rurales, se firma la presente acta de compromiso de sostenibilidad.

Yo, Claudia Carolina Mendez identificado(a) con cédula de ciudadanía No. 1.121.828.920 manifiesto mi compromiso de:

- Garantizar la sostenibilidad del negocio o unidad productiva apoyada por el proyecto.
- Dar continuidad a las prácticas administrativas, comerciales y contables adquiridas durante el proceso de formación.
- Realizar mantenimiento preventivo y correctivo a los equipos entregados.
- Implementar estrategias de comercialización y fortalecimiento de marca que permitan la permanencia del negocio.
- Reportar oportunamente cualquier situación que afecte el desarrollo o permanencia del proyecto.

Declaro, además, que he sido informado(a) sobre la importancia de la sostenibilidad del emprendimiento como eje fundamental para el éxito del proyecto.

RECIBE:

Firma: Claudia M.
Nombres: Claudia Carolina Mendez
CC: 1.121.828.920

OBSERVACIONES:

ASOSUPRO	**ACTA DE CORRESPONSABILIDAD Y COMPROMISO DE PARTICIPACIÓN** Convenio de Asociación No. 005 de 2025 "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."	fundacion servicios integrales y sociales

En el marco del **Convenio de Asociación No. 005 de 2025**, suscrito entre la **FUNDACIÓN DE SERVICIOS INTEGRALES Y SOCIALES DE COLOMBIA** y la Asociación de Municipios ASOSUPRO, cuyo objeto es la "implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada", se suscribe la presente acta de corresponsabilidad y compromiso de participación.

Yo, Claudia Carolina Mendez identificado(a) con cédula de ciudadanía No. 1.121.828.920, manifiesto voluntariamente mi interés y compromiso de participación activa en las actividades y procesos contemplados en el proyecto. Me comprometo a:

- Participar en los talleres, capacitaciones, asistencias técnicas y demás actividades programadas.
- Hacer uso adecuado de los activos, equipos y materiales entregados en el marco del proyecto.
- Brindar acceso a la información y colaboración necesaria al equipo técnico.
- Aportar al cumplimiento de los objetivos del proyecto en mi territorio.

En constancia se firma en Tuparro a los 28 días del mes de febrero del año 2025.

RECIBE:

Firma: Claudia M.

Nombres: Claudia Carolina Mendez

CC: 1.121.828.920

OBSERVACIONES:

FORMATO DE REGISTRO DE VISITA DE ASISTENCIA TÉCNICA
(FORMULACIÓN PLANES DE NEGOCIO)

Convenio de Asociación No. 005 de 2025: "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."

INFORMACIÓN GENERAL DE LA VISITA

Fecha de visita:		DIA 28	MES 2	AÑO 2026	
Beneficiario	Claudia Carolina Hendez Simenez				
Cédula	1.121.828.920			Sexo: ☒Mujer ☐Hombre	
Departamento:	Vichada		Municipio:	Cumaribo	
Vereda / Inspección:	Toparro				
Dirección:	Fonda		Teléfono de Contacto:	304495 3011	

VALIDACIÓN DE CONDICIONES GENERALES DEL NEGOCIO

Ítem Verificado	Cumple	Observaciones / Comentarios
El beneficiario cuenta con local físico adecuado	☒ Sí ☐ No	
Se observa funcionamiento del negocio	☒ Sí ☐ No	
Hay presencia de productos o servicios en oferta	☒ Sí ☐ No	
El beneficiario reconoce los componentes de su plan de negocio	☒ Sí ☐ No	
Se encuentra ubicado en zona rural conforme al proyecto	☒ Sí ☐ No	

COMPONENTES ESTRATÉGICOS ANALIZADOS

Tema	¿Se abordó?	Observaciones / Comentarios
Revisión de condiciones actuales del negocio	☒ Sí / ☐ No	
Propuesta de valor y tipo de clientes	☒ Sí / ☐ No	
Productos ofrecidos y rotación	☒ Sí / ☐ No	
Registro de ingresos, egresos e inventario	☒ Sí / ☐ No	
Necesidades para el plan de negocio	☒ Sí / ☐ No	
Condiciones de infraestructura y equipos	☒ Sí / ☐ No	
Estrategias de comercialización	☒ Sí / ☐ No	
Otros: _____	☒ Sí / ☐ No	

DIAGNOSTICO DEL NEGOCIO

Fortalezas actuales del negocio: Servicio Atencion

Retos que enfrenta: Conocimiento Innovacion

Documentos que posee:
- ☐ RUT
- ☐ Cámara de Comercio
- ☐ Certificado de uso de suelos

¿Desea apoyo para formalizar su tienda?
- ☒ Sí
- ☐ No

INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA DE VERIFICACIÓN

El beneficiario conoce la destinación del apoyo recibido	☒ Sí ☐ No
El beneficiario manifiesta interés en mejorar su unidad productiva	☒ Sí ☐ No
Se encuentra al día con compromisos anteriores	☒ Sí ☐ No

COMPROMISOS DE LA VISITA

Acciones acordadas en la visita	Plan Estrategia
Compromisos del beneficiario:	DOFA
Observaciones:	Plan de acción

Firma: Claudia M

Beneficiario: claudia carolina. Hendez S.

Cédula: 1121828920

Firma: Zurima S.H

Profesional: Zurima Saldarriaga

Cédula: 1.124.489.237

Este formato hace parte del proceso de estructuración técnica de los planes de negocio y constituye evidencia del acompañamiento brindado en el marco del Convenio No. 005 de 2025.

ASOSUPRO	**DECLARACIÓN JURAMENTADA** Convenio de Asociación No. 005 de 2025 "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."	fundacion servicios integrales y sociales

Yo, Claudia Carolina Mendez, identificado(a) con cédula de ciudadanía No. 1.121.828.920 residente del municipio de Cumaribo, en calidad de beneficiario(a) del **Convenio de Asociación No. 005 de 2025**, declaro bajo la gravedad del juramento que:

1. He recibido el apoyo establecido en el marco del proyecto, en cumplimiento del objeto del convenio.
2. Los elementos entregados se encuentran en buen estado y completos.
3. Me comprometo a darles el uso adecuado, exclusivamente en el marco de las actividades productivas asociadas a mi unidad de negocio como pequeño tendero.
4. Conozco que los bienes entregados no podrán ser vendidos, alquilados ni cedidos a terceros, y que su uso indebido puede acarrear sanciones legales.
5. Me comprometo a permitir las visitas de seguimiento, monitoreo y control por parte de las entidades responsables.

Para constancia, se firma la presente declaración en Tuparro a los 28 días del mes de febrero del año 2026.

RECIBE:

Huella



Firma: Claudia M.

Nombres: Claudia Carolina Mendez

CC: 1.121.828.920

OBSERVACIONES:

PLAN DE NEGOCIOS

RESTAURANTE LA POPULAR

Proyecto: "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en las zonas rurales del departamento de Vichada".

Emprendedora: Claudia Carolina Mendez Jimenez

EMPRENDEDORA

Ubicación: Inspección Tuparro, municipio de Cumaribo, departamento del Vichada, Colombia.

FEBRERO DE 2026

GOBERNACIÓN DE VICHADA SGR ASOSUPRO fundacion servicios integrales y sociales

1. PROBLEMA O NECESIDAD

Restaurante La Popular surge para responder a una necesidad real de la inspección Tuparro: contar con un lugar cercano donde la comunidad, los transportadores y los turistas puedan encontrar alimentación, bebidas frías, conectividad y hospedaje básico sin tener que desplazarse grandes distancias. En territorios rurales del Vichada, la distancia entre un servicio y otro hace que resolver necesidades cotidianas tome más tiempo, cueste más dinero y dependa de condiciones de movilidad que no siempre son favorables.

La necesidad no es solo comercial. También es práctica y social. La comunidad requiere un punto estable donde acceder a desayunos, almuerzos y conectividad; los transportadores necesitan una parada confiable para comer, descansar y continuar su recorrido; y los visitantes valoran un espacio cómodo, limpio y con atención adecuada. Por eso, este proyecto busca convertirse en un punto útil para la vida diaria del sector y para el tránsito de personas por la zona.

2. TIPOS DE CLIENTES

Los clientes principales del negocio serían la comunidad de la vereda, los transportadores, los turistas y, en menor medida, algunas instituciones que desarrollen actividades en el sector. La comunidad local sería la clientela más estable, porque puede consumir desayunos, almuerzos y bebidas con regularidad. Los transportadores representarían un grupo clave, especialmente por la necesidad de comida rápida, bebidas frías, conectividad y hospedaje ocasional. Los turistas o viajeros tendrían especial interés en la combinación de gastronomía local, descanso y acceso a internet.

Tabla 1. Segmentación de clientes y necesidades

Tipo de cliente	Necesidad principal	Frecuencia esperada
Comunidad local	Desayunos, almuerzos, bebidas, internet	Alta
Transportadores	Comida, bebidas, descanso, hospedaje	Media-alta
Turistas o viajeros	Hospedaje, alimentación, bebidas, conectividad	Media
Instituciones	Alimentación y apoyo logístico	Media-baja

Esta mezcla de clientes favorece al negocio porque combina una base local de consumo diario con una clientela de paso que puede aumentar el valor promedio de cada venta.

3. COMPETENCIA

Según la información entregada, los negocios parecidos más cercanos están a aproximadamente 20 kilómetros. Se identifican como competidores Yinnet Calderón, con hospedaje, y Ginna Zabala, con servicio de comidas. Esto muestra que sí existe oferta en la zona, pero no necesariamente un establecimiento que combine hospedaje, restaurante, bebidas y conectividad en un solo punto.

La principal diferencia de Restaurante La Popular está en la experiencia integral que combina gastronomía y hospedaje, además de la ubicación estratégica y la calidad del servicio. En un

contexto rural, esa integralidad tiene mucho valor, porque el cliente prefiere resolver varias necesidades en un solo lugar.

Tabla 2. Comparación de la competencia y ventajas

Competidor	Oferta principal	Diferencia frente a La Popular
Yinnet Calderón	Hospedaje	Menor integración con comida y conectividad
Ginna Zabala	Servicio de comidas	No integra hospedaje

4. IDEA DE NEGOCIO

Restaurante La Popular es un emprendimiento rural orientado a prestar servicios de restaurante y hospedaje, complementados con bebidas frías alcohólicas y no alcohólicas y con conectividad a internet. Su propósito es brindar a los visitantes y a la comunidad un espacio cómodo, con buena atención y gastronomía local.

La idea del negocio no consiste solamente en vender comidas. Busca consolidar un punto de atención integral donde una persona pueda desayunar, almorzar, descansar, conectarse y continuar su recorrido. Esa mezcla le da más valor al emprendimiento y mejora sus posibilidades de sostenibilidad.

5. PRODUCTOS O SERVICIOS

El negocio ofrecerá seis líneas principales: bebidas alcohólicas, bebidas no alcohólicas, almuerzos, desayunos, hospedaje y conectividad a internet. Como supuesto razonable, el servicio de restaurante puede ampliarse a cenas sencillas en una segunda etapa, aunque la base del negocio seguirá siendo desayuno y almuerzo, que son los productos definidos en la información entregada.

Tabla 3. Líneas de productos y servicios

Línea	Productos o servicios
Bebidas alcohólicas	Cerveza y otras bebidas permitidas
Bebidas no alcohólicas	Agua, jugos, gaseosas, hidratantes
Restaurante	Desayunos y almuerzos
Hospedaje	Alojamiento sencillo y funcional
Servicio complementario	Conectividad a internet

Esta oferta combina consumo rápido, servicio diario y un componente de mayor valor, como el hospedaje.

6. PROCESOS TÉCNICOS

El primer proceso técnico es el abastecimiento. Aquí se incluyen compras de alimentos, bebidas, productos de aseo, elementos de cocina y suministros básicos para el hospedaje. El segundo proceso es la conservación, donde los congeladores, el parque solar y el internet satelital cumplen una función central para sostener bebidas frías, almacenamiento básico y conectividad.

El tercer proceso es la preparación y atención de alimentos. Esto implica lavado, organización, cocción, servido y limpieza. El cuarto proceso es la prestación del hospedaje, que requiere aseo de habitaciones o espacios, cambio de elementos básicos, registro del huésped y control del uso del servicio. El quinto proceso es el control operativo, donde se incluyen inventario, caja, limpieza y seguimiento de ventas.

Tabla 4. Procesos técnicos y operativos del negocio

Etapa	Actividad principal
Abastecimiento	Compra de alimentos, bebidas e insumos
Conservación	Refrigeración, almacenamiento y orden
Preparación	Elaboración de desayunos y almuerzos
Atención	Servicio al cliente y cobro
Hospedaje	Registro, limpieza y control del alojamiento
Control	Caja, inventario y aseo general

7. REQUISITOS LEGALES

En materia tributaria, la DIAN informa que para usar el sistema de facturación electrónica se requiere estar inscrito en el RUT, contar con software de facturación electrónica y disponer de firma o certificado digital según el caso. También ofrece una alternativa de facturación gratuita. En este plan se deja constancia de que se realizó una asistencia técnica por parte del proyecto con el fin de brindar conocimiento respecto a formalización empresarial, registro único tributario y facturación electrónica.

En materia sanitaria, el INVIMA cuenta con lineamientos y manuales de inspección, vigilancia y control para establecimientos que preparan, almacenan y expenden alimentos y bebidas. Esto implica que el restaurante debe mantener condiciones adecuadas de limpieza, manejo de alimentos, almacenamiento, manipulación de bebidas y control de riesgos sanitarios.

En cuanto al hospedaje, si el servicio se presta como alojamiento turístico, el Ministerio de Comercio establece que el Registro Nacional de Turismo, RNT, es un requisito previo y obligatorio para los prestadores de servicios turísticos. Además, para los prestadores de alojamiento turístico es obligatoria la Tarjeta de Registro de Alojamiento, TRA, como mecanismo para el registro de huéspedes. Operar servicios turísticos sin la inscripción previa en el RNT puede dar lugar a sanciones.

Tabla 5. Requisitos legales y administrativos del proyecto

Requisito o acción	Finalidad
RUT	Identificación tributaria del negocio
Facturación electrónica, si aplica	Cumplimiento tributario
Buenas prácticas sanitarias	Manejo adecuado de alimentos y bebidas
RNT, si el hospedaje se presta como servicio turístico	Operación legal del alojamiento

TRA	Registro obligatorio de huéspedes
Asistencia técnica brindada	Orientación sobre formalización, RUT y facturación

8. CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

El principal canal será la atención directa en sitio, porque el negocio depende de la presencia física de clientes que buscan comida, descanso o conectividad. El segundo canal será el voz a voz, muy importante en una comunidad rural donde la reputación del servicio y de la comida pesa bastante. El tercer canal puede ser la reserva o coordinación previa para hospedaje o alimentación de grupos pequeños, especialmente si el negocio empieza a ganar reconocimiento entre transportadores o instituciones.

9. PROYECCIÓN DE VENTAS

La proyección base entregada es de 700.000 pesos por semana, es decir, aproximadamente 2.800.000 pesos mensuales. El precio promedio de 90.000 pesos parece corresponder más a un consumo combinado o a una noche de hospedaje que a una compra mínima individual. Por eso, se plantean tres escenarios.

Tabla 6. Escenarios de proyección de ventas

Escenario	Venta semanal	Venta mensual estimada
Conservador	$700.000	$2.800.000
Medio	$1.100.000	$4.400.000
Fortalecido	$1.600.000	$6.400.000

Como supuesto razonable, el escenario conservador corresponde al arranque del negocio. El escenario medio sería alcanzable si se sostiene una buena salida de desayunos, almuerzos y bebidas, junto con una ocupación básica del hospedaje. El escenario fortalecido dependería de una mejor reputación y de mayor flujo de viajeros.

Tabla 7. Participación estimada por línea de negocio

Línea	Participación estimada
Hospedaje	35%
Restaurante	35%
Bebidas	20%
Conectividad y otros	10%

10. COSTOS Y GASTOS

Los costos principales se relacionan con parque solar, internet satelital, congeladores, computador, estanterías, mesas, sillas y surtido. Sin embargo, para que el análisis sea útil, también se deben considerar gastos operativos mensuales.

Tabla 8. Gastos mensuales estimados de operación

Concepto	Valor estimado
Insumos de restaurante	$900.000
Reposición de bebidas y surtido	$600.000
Internet satelital	$250.000
Apoyo del ayudante	$1.000.000
Aseo, lencería básica y mantenimiento	$350.000
Gas, energía complementaria e imprevistos	$300.000
Total mensual estimado	**$3.400.000**

Tabla 9. Resultado financiero por escenario de ventas

Escenario	Venta mensual	Gastos mensuales	Resultado aproximado
Conservador	$2.800.000	$3.400.000	-$600.000
Medio	$4.400.000	$3.400.000	$1.000.000
Fortalecido	$6.400.000	$3.400.000	$3.000.000

Esto muestra que el negocio necesita superar el nivel mínimo para trabajar con mayor estabilidad, y que el componente de hospedaje puede ser clave para mejorar el ingreso promedio.

11. TALENTO HUMANO

La estructura humana propuesta es sencilla: dueño y ayudante. El dueño asumiría la administración, el abastecimiento, la relación con clientes, el manejo del dinero y la supervisión del restaurante y del alojamiento. El ayudante apoyaría en atención, limpieza, organización de mesas, apoyo en cocina y acondicionamiento del hospedaje.

Tabla 10. Estructura de talento humano

Cargo	Función principal	Cantidad
Dueño/a	Administración y control general	1
Ayudante	Atención, limpieza y apoyo operativo	1

En una segunda etapa, si crece el flujo de huéspedes, podría requerirse apoyo ocasional adicional.

12. NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS

Restaurante La Popular necesita una base física y operativa suficiente para prestar un servicio digno. El parque solar es importante para garantizar continuidad en refrigeración y conectividad. El internet satelital es parte del servicio ofrecido. Los congeladores apoyan el almacenamiento de bebidas y alimentos. El computador sirve para control de caja, reservas y conectividad. Las mesas y sillas son parte central del restaurante, y el surtido inicial es indispensable para arrancar.

Además, aunque no aparece detallado en la lista original, por la naturaleza del negocio se requiere un espacio adecuado para hospedaje, elementos básicos de aseo y lencería sencilla para brindar un servicio aceptable.

Tabla 11. Necesidades y requerimientos del negocio

Tipo	Requerimiento
Energía	Parque solar
Conectividad	Internet satelital
Refrigeración	Congeladores
Tecnología	Computador
Atención	Mesas, sillas y estanterías
Operación	Surtido inicial
Hospedaje	Espacio limpio, ordenado y funcional

13. VALOR DEL PROYECTO

El presupuesto disponible informado es de 9.000.000 de pesos. Sin embargo, al revisar el alcance real del negocio, esa cifra parece suficiente solo para una fase básica y no para una implementación completa y bien dotada del modelo.

Tabla 12. Inversión estimada para el proyecto

Concepto	Valor estimado
Parque solar básico	$2.500.000
Internet satelital e instalación	$1.500.000
Congeladores	$1.800.000
Computador	$800.000
Mesas, sillas y estanterías	$1.500.000
Adecuación básica de hospedaje	$1.800.000
Surtido inicial	$1.500.000
Capital de trabajo	$700.000
Valor total estimado	**$12.100.000**

Tabla 13. Comparación entre presupuesto disponible y valor estimado del proyecto

Concepto	Valor
Presupuesto disponible	$9.000.000
Valor estimado del proyecto	$12.100.000
Brecha aproximada	**$3.100.000**

La mejor estrategia sería iniciar por etapas, comenzando por restaurante, bebidas y conectividad, y luego fortalecer el componente de hospedaje.

14. PLAN OPERATIVO

El negocio funcionará con atención directa en sitio. En la mañana se hará limpieza, revisión de equipos, alistamiento de cocina y organización del punto. Durante el día se atenderá a la comunidad y a viajeros con desayunos, almuerzos y bebidas. En la tarde y noche se manejará el servicio de hospedaje y la conectividad, además del cierre operativo.

Tabla 14. Rutina diaria de operación

Momento	Actividad principal
Apertura	Limpieza, orden y revisión de equipos
Mañana	Preparación de desayunos y atención temprana
Mediodía	Almuerzos y mayor flujo de clientes
Tarde	Atención a viajeros, bebidas y conectividad
Noche	Hospedaje y cierre parcial
Cierre	Caja, aseo y revisión del alojamiento

Semanalmente se debe revisar la rotación de bebidas, los costos de cocina y la ocupación del hospedaje.

15. IMPACTO Y ALCANCE

El impacto esperado de Restaurante La Popular es positivo porque acercaría bienes y servicios de difícil acceso a la comunidad. En lo social, mejora la disponibilidad de alimentación, bebidas, conectividad y alojamiento básico. En lo territorial, fortalece la oferta de Tuparro como punto de apoyo al tránsito y a la vida local. En lo económico, crea una oportunidad de ingreso y puede dinamizar el pequeño comercio y la atención a visitantes.

Además, el componente de gastronomía local le da un valor adicional, porque no solo resuelve necesidades inmediatas, sino que puede aportar a una mejor experiencia del visitante y a una mayor valoración de la cocina del territorio.

16. MAPA DE ACTORES

El negocio se relaciona con varios actores. En el centro están el dueño y el ayudante. En el entorno aparecen la comunidad, los transportadores, las instituciones y los turistas. También son relevantes la DIAN, por temas tributarios, y el Ministerio de Comercio, por la posible formalización del hospedaje mediante el RNT y la TRA.

Tabla 15. Impactos esperados del proyecto

Actor	Tipo	Papel en el proyecto
Dueño/a	Interno	Lidera la operación y la administración
Ayudante	Interno	Apoyo operativo
Comunidad	Externo	Cliente frecuente
Transportadores	Externo	Cliente de paso
Instituciones	Externo	Posibles clientes o aliados

Turistas	Externo	Cliente estratégico
DIAN	Institucional	Referencia para RUT y facturación
MINCIT / RNT / TRA	Institucional	Referencia para la formalización del hospedaje

CONCLUSIÓN FINAL DEL PROYECTO

Restaurante La Popular es una idea de negocio pertinente para la inspección Tuparro porque responde a una necesidad real del territorio: acercar restaurante, bebidas, hospedaje y conectividad a una zona donde la oferta es limitada y las distancias siguen siendo una dificultad. Su principal fortaleza está en ofrecer una experiencia integral que combina gastronomía y hospedaje, con una propuesta práctica para comunidad y viajeros.

El análisis también muestra que el proyecto es prometedor, pero debe crecer con orden. Lo más razonable es iniciar con una fase básica de restaurante, bebidas y conectividad, y luego fortalecer el alojamiento con mayor dotación y formalización. Si se maneja con buena atención, limpieza y constancia, Restaurante La Popular puede convertirse en un punto útil y bien valorado en la inspección Tuparro.

Para efectos del proceso desarrollado por medio de la asistencia técnica, se considera el plan de negocios aprobado y viabilizado, para lo cual el emprendedor y la orientadora de asistencia técnica podrán suscribir el documento.

Claudia M.

Claudia Carolina Mendez Jimenez
Emprendedora

Zurima S. H

Zurima Solans Saldarriaga Hotos
Orientadora de emprendimiento

ASOSUPRO	**REGISTRO FOTOGRÁFICO** Convenio de Asociación No. 005 de 2025 "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."	fundacion servicios integrales y sociales

NOMBRE DEL PROYECTO	**IMPLEMENTACIÓN DE ACCIONES QUE CONTRIBUYAN AL EMPRENDIMIENTO Y AUMENTO DE CAPACIDADES LOGÍSTICAS DE LOS PEQUEÑOS TENDEROS EN LA ZONA RURAL DEL DEPARTAMENTO DE VICHADA**
ACTIVIDAD	REALIZAR ASISTENCIA TÉCNICA PARA LAS UNIDADES PRODUCTIVAS POPULARES EN LAS ZONAS RURALES.
DESCRIPCIÓN	ENTREGA DE LA GUIA METODOLÓGICA PARA LA ESTRUCTURACIÓN DE PLANES DE NEGOCIO Y SU DESARROLLO.
BENEFICIARIO	Claudia Carolina Mendez Jimenez
TIENDA	Restaurante La popular
FECHA	28/02/2026



ASOSUPRO	**ACTA DE ENTREGA MANUAL METODOLÓGICO** Convenio de Asociación No. 005 de 2025: "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."	fundacion servicios integrales y sociales

Fecha: 31-3-2026

Por medio de la presente acta se deja constancia que la señora **JEISA YAROSLAY CISNEROS CEBALLOS**, identificada con cédula de ciudadanía No. 1.127.389.427, expedida en Puerto Carreño (Vichada), en calidad de representante legal de la Fundación de Servicios Integrales y Sociales de Colombia, en el marco de la ejecución del Convenio No. 005 de 2025 suscrito con la Asociación de Productores Agropecuarios y de Servicios Comunitarios del Vichada – ASOSUPRO, hace entrega del siguiente material pedagógico, el cual corresponde específicamente al componente de fortalecimiento de las capacidades técnicas y empresariales:

MATERIAL PEDAGÓGICO ENTREGADO			
Item	**Concepto**	**Unidad**	**Cantidad**
1	Manual metodológico para la estructuración de planes de negocio. Diseño, diagramación e impresión en formato físico.	Unidad	1

ENTREGA:

JEISA YAROSLAY CISNEROS CEBALLOS
R/L FUNDACIÓN DE SERVICIOS INTEGRALES Y SOCIALES DE COLOMBIA
CONTRATISTA

RECIBE:

Huella



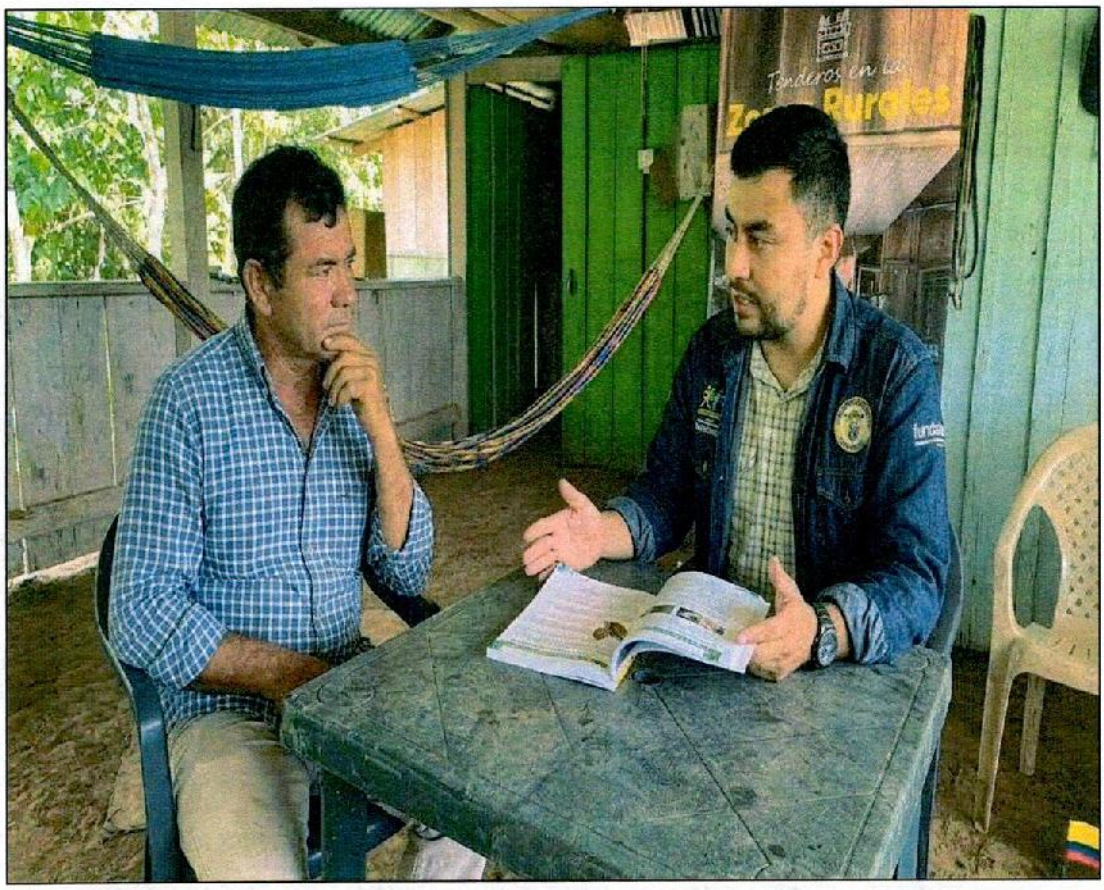
Firma: Claudia M.
Nombres: Claudia carolina. Mendez. Jimenez
CC: 1121828920

OBSERVACIONES:

Javier Acosta Lopez

ASOSUPRO	**REGISTRO FOTOGRÁFICO** Convenio de Asociación No. 005 de 2025 "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."	fundacion servicios integrales y sociales

NOMBRE DEL PROYECTO	**IMPLEMENTACIÓN DE ACCIONES QUE CONTRIBUYAN AL EMPRENDIMIENTO Y AUMENTO DE CAPACIDADES LOGÍSTICAS DE LOS PEQUEÑOS TENDEROS EN LA ZONA RURAL DEL DEPARTAMENTO DE VICHADA**
ACTIVIDAD	REALIZAR ASISTENCIA TÉCNICA PARA LAS UNIDADES PRODUCTIVAS POPULARES EN LAS ZONAS RURALES.
DESCRIPCIÓN	DESARROLLAR ASISTENCIA TÉCNICA PARA LA ESTRUCTURACIÓN Y VIABILIDAD DE PLANES DE NEGOCIO ENFOCADOS A LA ECONOMÍA POPULAR O TIENDAS RURALES DEL DEPARTAMENTO.
BENEFICIARIO	Javier Acosta Lopez
TIENDA	Tienda El tesoro
FECHA	27/02/2026



ASOSUPRO	**ACTA DE COMPROMISO Y SOSTENIBILIDAD** Convenio de Asociación No. 005 de 2025 "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."	fundacion servicios integrales y sociales

En el desarrollo del **Convenio de Asociación No. 005 de 2025**, suscrito entre la **FUNDACIÓN DE SERVICIOS INTEGRALES Y SOCIALES DE COLOMBIA** y **ASOSUPRO**, y como parte del proceso de fortalecimiento de capacidades logísticas y de emprendimiento de pequeños tenderos rurales, se firma la presente acta de compromiso de sostenibilidad.

Yo, Javier Acosta Lopez identificado(a) con cédula de ciudadanía No. 18.255.275 manifiesto mi compromiso de:

- Garantizar la sostenibilidad del negocio o unidad productiva apoyada por el proyecto.
- Dar continuidad a las prácticas administrativas, comerciales y contables adquiridas durante el proceso de formación.
- Realizar mantenimiento preventivo y correctivo a los equipos entregados.
- Implementar estrategias de comercialización y fortalecimiento de marca que permitan la permanencia del negocio.
- Reportar oportunamente cualquier situación que afecte el desarrollo o permanencia del proyecto.

Declaro, además, que he sido informado(a) sobre la importancia de la sostenibilidad del emprendimiento como eje fundamental para el éxito del proyecto.

RECIBE:

Firma: Javier Acosta
Nombres: Javier Acosta Lopez
CC: 18.255.275

OBSERVACIONES:

ASOSUPRO	**ACTA DE CORRESPONSABILIDAD Y COMPROMISO DE PARTICIPACIÓN** Convenio de Asociación No. 005 de 2025 "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."	fundacion servicios integrales y sociales

En el marco del **Convenio de Asociación No. 005 de 2025**, suscrito entre la **FUNDACIÓN DE SERVICIOS INTEGRALES Y SOCIALES DE COLOMBIA** y la Asociación de Municipios ASOSUPRO, cuyo objeto es la "implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada", se suscribe la presente acta de corresponsabilidad y compromiso de participación.

Yo, Javier Acosta Lopez identificado(a) con cédula de ciudadanía No. 18.255.275, manifiesto voluntariamente mi interés y compromiso de participación activa en las actividades y procesos contemplados en el proyecto. Me comprometo a:

- Participar en los talleres, capacitaciones, asistencias técnicas y demás actividades programadas.
- Hacer uso adecuado de los activos, equipos y materiales entregados en el marco del proyecto.
- Brindar acceso a la información y colaboración necesaria al equipo técnico.
- Aportar al cumplimiento de los objetivos del proyecto en mi territorio.

En constancia se firma en Tuparro a los 27 días del mes de febrero del año 2026.

RECIBE:

Firma: Javier Acosta

Nombres: Javier Acosta Lopez

CC: 18.255.275

OBSERVACIONES:

FORMATO DE REGISTRO DE VISITA DE ASISTENCIA TÉCNICA
(FORMULACIÓN PLANES DE NEGOCIO)

Convenio de Asociación No. 005 de 2025: "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."

ASOSUPRO | fundacion servicios integrales y sociales

INFORMACIÓN GENERAL DE LA VISITA

Fecha de visita:		DIA 27	MES 2	AÑO 2026	
Beneficiario	Javier Acosta Lopez				
Cédula	18.255.275.			Sexo: ☐Mujer ☑Hombre	
Departamento:	Vichada		Municipio:	Cumaribo	
Vereda / Inspección:	Tuparro				
Dirección:	Vereda Caneca		Teléfono de Contacto:	310 368 3066	

VALIDACIÓN DE CONDICIONES GENERALES DEL NEGOCIO

Ítem Verificado	Cumple	Observaciones / Comentarios
El beneficiario cuenta con local físico adecuado	☑ Sí ☐ No	
Se observa funcionamiento del negocio	☑ Sí ☐ No	
Hay presencia de productos o servicios en oferta	☑ Sí ☐ No	
El beneficiario reconoce los componentes de su plan de negocio	☑ Sí ☐ No	
Se encuentra ubicado en zona rural conforme al proyecto	☑ Sí ☐ No	

COMPONENTES ESTRATÉGICOS ANALIZADOS

Tema	¿Se abordó?	Observaciones / Comentarios
Revisión de condiciones actuales del negocio	☑ Sí / ☐ No	
Propuesta de valor y tipo de clientes	☑ Sí / ☐ No	
Productos ofrecidos y rotación	☑ Sí / ☐ No	
Registro de ingresos, egresos e inventario	☑ Sí / ☐ No	
Necesidades para el plan de negocio	☑ Sí / ☐ No	
Condiciones de infraestructura y equipos	☑ Sí / ☐ No	
Estrategias de comercialización	☑ Sí / ☐ No	
Otros: Costos	☑ Sí / ☐ No	

DIAGNOSTICO DEL NEGOCIO

Fortalezas actuales del negocio: Diversidad Ubicacion	Documentos que posee:	¿Desea apoyo para formalizar su tienda?
Retos que enfrenta: Financiamiento Costos	☐ RUT ☐ Cámara de Comercio ☐ Certificado de uso de suelos	☑ Sí ☐ No

INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA DE VERIFICACIÓN

El beneficiario conoce la destinación del apoyo recibido	☑ Sí ☐ No
El beneficiario manifiesta interés en mejorar su unidad productiva	☑ Sí ☐ No
Se encuentra al día con compromisos anteriores	☑ Sí ☐ No

COMPROMISOS DE LA VISITA

Acciones acordadas en la visita	Plan de financiamiento
Compromisos del beneficiario:	Plan Accion
Observaciones:	Estructura Costos

Firma:
Javier Acosta
Beneficiario: Javier Acosta
Cédula: 18.255.275



Firma:
Zurima S.H
Profesional: Zurima Saldamiaga
Cédula: 1.124.489.237

Este formato hace parte del proceso de estructuración técnica de los planes de negocio y constituye evidencia del acompañamiento brindado en el marco del Convenio No. 005 de 2025.

ASOSUPRO	**DECLARACIÓN JURAMENTADA** Convenio de Asociación No. 005 de 2025 "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."	fundacion servicios integrales y sociales

Yo, Javier Acosta Lopez, identificado(a) con cédula de ciudadanía No. 18.255.275 residente del municipio de Cumaribo, en calidad de beneficiario(a) del **Convenio de Asociación No. 005 de 2025**, declaro bajo la gravedad del juramento que:

1. He recibido el apoyo establecido en el marco del proyecto, en cumplimiento del objeto del convenio.
2. Los elementos entregados se encuentran en buen estado y completos.
3. Me comprometo a darles el uso adecuado, exclusivamente en el marco de las actividades productivas asociadas a mi unidad de negocio como pequeño tendero.
4. Conozco que los bienes entregados no podrán ser vendidos, alquilados ni cedidos a terceros, y que su uso indebido puede acarrear sanciones legales.
5. Me comprometo a permitir las visitas de seguimiento, monitoreo y control por parte de las entidades responsables.

Para constancia, se firma la presente declaración en Tuparro a los 27 días del mes de febrero del año 2026.

RECIBE:

Huella



Firma: Javier Acosta

Nombres: Javier Acosta Lopez

CC: 18.255.275.

OBSERVACIONES:

PLAN DE NEGOCIOS

TIENDA EL TESORO

Proyecto: "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en las zonas rurales del departamento de Vichada".

Emprendedor: Javier Acosta Lopez

EMPRENDEDOR

Ubicación: Inspección Tuparro, municipio de Cumaribo, departamento del Vichada, Colombia.

FEBRERO DE 2026

GOBERNACIÓN DE VICHADA SGR ASOSUPRO fundacion servicios integrales y sociales

1. PROBLEMA O NECESIDAD

Tienda El Tesoro nace para responder a una necesidad concreta de la inspección Tuparro: contar con un punto cercano donde la comunidad y las personas que transitan por la zona puedan conseguir carnes refrigeradas, huevos de granja, bebidas, mercado básico y conectividad, sin tener que desplazarse varios kilómetros. En territorios rurales como Cumaribo, la distancia entre un establecimiento y otro hace que comprar proteína fresca, bebidas frías o productos básicos implique más tiempo, más gasto y menos oportunidad. Esa situación afecta tanto a las familias como a transportadores y viajeros.

La necesidad no es solo comercial. También es práctica y social. La comunidad requiere acceso más cercano a productos de primera necesidad, especialmente alimentos frescos y refrigerados. Por su parte, los transeúntes necesitan una alternativa confiable para abastecerse rápidamente. Por eso, el negocio no solo busca vender, sino convertirse en un punto útil de apoyo para la vida diaria y para el tránsito por el sector.

2. TIPOS DE CLIENTES

Los clientes principales serían la comunidad de la vereda, los transportadores y los turistas o viajeros. La comunidad local sería el grupo más constante, porque puede comprar carne, huevos, bebidas y mercado para el consumo del hogar. Los transportadores representarían un cliente importante por la necesidad de compras rápidas, bebidas frías y productos para el camino. Los turistas o viajeros serían un segmento complementario, especialmente para bebidas, compras de paso y conectividad.

Tabla 1. Segmentación de clientes y necesidades

Tipo de cliente	Necesidad principal	Frecuencia esperada
Comunidad de la vereda	Carnes, huevos, mercado, bebidas, internet	Alta
Transportadores	Bebidas frías, compras rápidas, conectividad	Media-alta
Turistas o viajeros	Bebidas, mercado básico, conectividad	Media

Esta combinación le da al negocio una base local estable y, al mismo tiempo, una oportunidad de ventas por tránsito.

3. COMPETENCIA

Según la información entregada, los competidores más cercanos están aproximadamente a 20 kilómetros. Se identifican Jerónimo Milanés, con carne y bebidas, y Mauricio Granados, con supermercado. Esto significa que sí existe competencia, pero no necesariamente un negocio que reúna en un mismo punto carnes refrigeradas, huevos, mercado, bebidas y conectividad.

La diferencia de Tienda El Tesoro está en tres aspectos: la ubicación estratégica, la calidad del servicio y la posibilidad de ofrecer varias líneas en un solo lugar. En áreas rurales, esa integralidad tiene mucho valor porque el cliente prefiere resolver varias necesidades en una sola parada.

Tabla 2. Comparación de la competencia y ventajas

Competidor	Oferta principal	Diferencia frente a Tienda El Tesoro
Jerónimo Milanés	Carne y bebidas	Menor amplitud de surtido
Mauricio Granados	Supermercado	Menor enfoque en carnes refrigeradas y atención especializada

4. IDEA DE NEGOCIO

Tienda El Tesoro es un emprendimiento rural orientado a la venta de productos de consumo básico y alimentos refrigerados, especialmente carne de res, pollo crudo, huevos de granja y bebidas, complementado con mercado y servicio de conectividad. Su propósito es atender a la comunidad de Tuparro y a quienes se movilizan por el sector, ofreciendo productos esenciales de manera cercana y en mejores condiciones de conservación.

La idea del negocio se basa en una necesidad diaria: las familias y los viajeros requieren un lugar confiable donde puedan comprar alimentos frescos y productos básicos sin depender de trayectos largos. Al combinar una línea fuerte de proteína con bebidas, mercado y conectividad, el negocio puede tener una demanda estable y una mejor posibilidad de sostenerse en el tiempo.

5. PRODUCTOS O SERVICIOS

El negocio ofrecerá seis líneas principales:

1. bebidas alcohólicas,
2. bebidas no alcohólicas,
3. mercado,
4. huevos de granja,
5. pollo crudo,
6. carne de res,
7. servicios de conectividad.

Tabla 3. Líneas de productos y servicios

Línea	Productos o servicios
Bebidas alcohólicas	Cerveza y otras bebidas permitidas
Bebidas no alcohólicas	Agua, gaseosas, jugos, hidratantes
Mercado	Productos básicos de consumo diario
Proteína animal	Huevos de granja, pollo crudo y carne de res

Servicio complementario	Conectividad a internet

La combinación de estas líneas permite que el negocio tenga ingresos por compras pequeñas frecuentes y también por compras de mayor valor, especialmente en la línea de carnes.

6. PROCESOS TÉCNICOS

El primer proceso técnico es el abastecimiento, que incluye la compra o recepción de carnes, huevos, bebidas y mercado. El segundo es la conservación, donde los congeladores, el exhibidor de carne, las vitrinas y el parque solar son fundamentales para mantener el producto en buenas condiciones. Esto es especialmente importante porque los cárnicos requieren mayor cuidado sanitario y de cadena de frío.

El tercer proceso es el alistamiento y expendio, que comprende corte, porcionado, pesaje, empaque y entrega del producto al cliente. Aquí la báscula y los utensilios de corte son equipos clave. El cuarto proceso es la atención al cliente, que será directa en sitio. El quinto proceso es el control operativo, que incluye inventario, caja, limpieza y revisión permanente del estado de los productos.

Tabla 4. Procesos técnicos y operativos del negocio

Etapa	Actividad principal
Abastecimiento	Compra de carnes, huevos, bebidas y surtido
Conservación	Refrigeración, congelación, orden y exhibición
Alistamiento	Corte, pesaje, empaque y entrega
Atención	Venta directa y servicio al cliente
Control	Caja, inventario, limpieza y rotación

7. REQUISITOS LEGALES

En materia tributaria, la DIAN informa que para utilizar el sistema de facturación electrónica se requiere estar inscrito en el RUT, contar con software de facturación electrónica y disponer de certificado de firma digital. También ofrece una alternativa de facturación gratuita. En este plan se deja constancia de que se realizó una asistencia técnica por parte del proyecto con el fin de brindar conocimiento respecto a formalización empresarial, registro único tributario y facturación electrónica.

En materia sanitaria, este negocio requiere especial cuidado porque venderá carne de res y pollo crudo. El INVIMA cuenta con actas oficiales de inspección sanitaria para expendios de carne y para establecimientos de almacenamiento y distribución de carne, donde se revisan instalaciones, equipos, prácticas higiénicas, saneamiento, condiciones del personal y manejo del producto. Esto significa que la tienda debe prestar especial atención a cadena de frío, limpieza, manipulación, utensilios, áreas de corte y empaque.

Además, la guía del INVIMA para el diligenciamiento de actas de inspección sanitaria señala que existen instrumentos específicos para expendio de carnes y expendio de bebidas alcohólicas, lo que muestra que ambos componentes del negocio deben manejarse con cuidado y orden.

Tabla 5. Requisitos legales y administrativos del proyecto

Requisito o acción	Finalidad
RUT	Identificación tributaria del negocio
Facturación electrónica, si aplica	Cumplimiento tributario
Buenas prácticas sanitarias	Manejo adecuado de alimentos y bebidas
Condiciones sanitarias para expendio de carne	Protección del consumidor y legalidad operativa
Asistencia técnica brindada	Orientación sobre formalización, RUT y facturación

8. CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

El principal canal será la venta directa en sitio, porque la naturaleza del negocio depende de la compra inmediata de carnes, bebidas y productos básicos. En zonas rurales, este canal sigue siendo el más fuerte.

El segundo canal será el voz a voz, especialmente importante en comunidades pequeñas. Si el negocio ofrece producto fresco, buen peso, buen trato y limpieza, ganará rápidamente confianza entre vecinos y transportadores.

El tercer canal puede ser el encargo previo, especialmente para compras familiares, reuniones o pedidos de mayor cantidad de carne y huevos.

9. PROYECCIÓN DE VENTAS

La proyección base entregada es de $400.000 por semana, es decir, aproximadamente $1.600.000 mensuales. El precio promedio de $60.000 parece corresponder más a compras familiares o combinadas que a compras pequeñas individuales. Por eso, se plantean tres escenarios de referencia.

Tabla 6. Escenarios de proyección de ventas

Escenario	Venta semanal	Venta mensual estimada
Conservador	$400.000	$1.600.000
Medio	$850.000	$3.400.000
Fortalecido	$1.300.000	$5.200.000

Como supuesto de trabajo, el escenario conservador corresponde al arranque. El escenario medio sería más realista si se sostiene buena salida en huevos, pollo, carne de res y bebidas. El escenario fortalecido dependería de una clientela más estable y de una buena reputación en calidad y frescura.

Tabla 7. Participación estimada por línea de negocio

Línea	Participación estimada
Carnes y pollo	40%
Huevos	15%
Mercado	20%
Bebidas	15%

Conectividad y otros	10%

10. COSTOS Y GASTOS

Los costos principales se relacionan con parque solar, internet satelital, congeladores, computador, estanterías, mesas, sillas, exhibidor de carne, vitrinas, báscula, utensilios de corte, empaques y surtido. Además, es necesario estimar gastos de operación mensual.

Tabla 8. Gastos mensuales estimados de operación

Concepto	Valor estimado
Compra o reposición de carnes y pollo	$900.000
Compra de huevos, bebidas y mercado	$600.000
Internet satelital	$250.000
Apoyo del ayudante	$1.000.000
Mantenimiento, aseo e imprevistos	$300.000
Total mensual estimado	**$3.050.000**

Tabla 9. Resultado financiero por escenario de ventas

Escenario	Venta mensual	Gastos mensuales	Resultado aproximado
Conservador	$1.600.000	$3.050.000	-$1.450.000
Medio	$3.400.000	$3.050.000	$350.000
Fortalecido	$5.200.000	$3.050.000	$2.150.000

Esto indica que el negocio necesita salir del escenario mínimo para sostenerse con mayor tranquilidad. La línea de carnes debe consolidarse rápido para que el proyecto tenga equilibrio financiero.

11. TALENTO HUMANO

La estructura propuesta es sencilla: dueño y ayudante. El dueño se encargaría de la administración, las compras, la supervisión de la carnicería y el manejo de caja. El ayudante apoyaría en atención al cliente, limpieza, alistamiento del producto, empaque y organización general del punto.

Tabla 10. Estructura de talento humano

Cargo	Función principal	Cantidad
Dueño/a	Administración, compras y control general	1
Ayudante	Atención, limpieza y apoyo operativo	1

12. NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS

Tienda El Tesoro requiere una base técnica suficiente para operar bien. El parque solar es importante para sostener refrigeración y conectividad. Los congeladores y el exhibidor de carne son esenciales para mantener la calidad del producto. La báscula y los utensilios de corte son necesarios

para una venta ordenada y confiable. Las vitrinas, estanterías y empaques ayudan a organizar mejor la operación.

Tabla 11. Necesidades y requerimientos del negocio

Tipo	Requerimiento
Energía	Parque solar
Conectividad	Internet satelital
Refrigeración	Congeladores y exhibidor de carne
Tecnología	Computador
Operación	Báscula, utensilios de corte y empaques
Atención	Estanterías, vitrinas, mesas y sillas
Surtido	Mercado, bebidas, carnes, huevos

Además, el negocio necesita limpieza constante, control de temperaturas y orden en la zona de trabajo para cumplir mejor con lo exigido en el expendio de carne.

13. VALOR DEL PROYECTO

El presupuesto disponible informado es de $6.000.000, pero al revisar el tipo de negocio y los equipos requeridos, esa cifra parece suficiente solo para una fase básica, no para una implementación completa y bien dotada de una tienda con línea de carnes refrigeradas.

Tabla 12. Inversión estimada para el proyecto

Concepto	Valor estimado
Parque solar básico	$2.500.000
Internet satelital e instalación	$1.500.000
Congeladores	$1.800.000
Exhibidor de carne	$2.000.000
Computador	$800.000
Báscula y utensilios de corte	$900.000
Estanterías, vitrinas, mesas y sillas	$1.300.000
Surtido inicial	$1.500.000
Capital de trabajo	$700.000
Valor total estimado	**$13.000.000**

Tabla 13. Comparación entre presupuesto disponible y valor estimado del proyecto

Concepto	Valor
Presupuesto disponible	$6.000.000
Valor estimado del proyecto	$13.000.000
Brecha aproximada	**$7.000.000**

La recomendación es iniciar por fases, priorizando primero huevos, bebidas, mercado y conectividad, y luego fortalecer la línea de carnes refrigeradas con mejor dotación.

14. PLAN OPERATIVO

El negocio funcionará con atención directa en sitio. En la mañana se revisará la cadena de frío, se alistará el producto del día y se organizará el punto. Durante la jornada se atenderá a la comunidad y a las personas de paso. En la tarde se hará reposición, control de inventario y limpieza profunda de la zona de carnes.

Tabla 14. Rutina diaria de operación

Momento	Actividad principal
Apertura	Limpieza, revisión de equipos y alistamiento
Mañana	Venta de huevos, carnes, bebidas y mercado
Mediodía y tarde	Mayor flujo de clientes y atención general
Final de tarde	Reposición, revisión de inventario y aseo
Cierre	Caja, limpieza y verificación de conservación

Semanalmente se debe revisar qué línea tiene mejor salida, cuáles productos dejan mayor margen y qué costos están pesando más en la operación.

15. IMPACTO Y ALCANCE

El impacto esperado de Tienda El Tesoro es positivo porque acercaría bienes y servicios de difícil acceso a la comunidad. En lo social, mejora la disponibilidad de proteína animal, huevos, bebidas y conectividad. En lo territorial, fortalece la oferta comercial de Tuparro. En lo económico, puede generar ingresos y dinamizar un tipo de comercio con alta necesidad en la vida diaria.

En un territorio rural del Vichada, donde las distancias pesan mucho, disponer de un punto cercano con carnes, mercado y servicios básicos puede representar una mejora práctica importante para vecinos, familias y personas de paso.

16. MAPA DE ACTORES

El negocio se relaciona con varios actores. En el centro están el dueño y el ayudante. En el entorno aparecen la comunidad, los transportadores, los turistas y las instituciones que eventualmente requieran el servicio. También son relevantes la DIAN y la autoridad sanitaria, especialmente por el componente de carnes.

Tabla 15. Impactos esperados del proyecto

Actor	Tipo	Papel en el proyecto
Dueño/a	Interno	Lidera la operación y la administración
Ayudante	Interno	Apoyo operativo
Comunidad	Externo	Cliente frecuente
Transportadores	Externo	Cliente de paso
Turistas	Externo	Cliente ocasional
Instituciones	Externo	Posibles clientes o aliados
DIAN	Institucional	Referencia para RUT y facturación

Autoridad sanitaria	Institucional	Referencia para expendio de carne

CONCLUSIÓN FINAL DEL PROYECTO

Tienda El Tesoro es una idea de negocio pertinente para la inspección Tuparro porque responde a una necesidad real del territorio: acercar carnes refrigeradas, huevos, bebidas, mercado y conectividad a una zona donde la oferta es limitada y las distancias dificultan la vida diaria. Su mayor fortaleza está en combinar productos básicos de alta necesidad con una atención cercana y una ubicación estratégica.

El análisis también muestra que el proyecto no debe arrancar con una expectativa equivocada sobre su costo real. Con el presupuesto actual es posible comenzar una fase básica, pero no montar de inmediato toda la operación ideal de carnes refrigeradas. La mejor estrategia es crecer por etapas, fortalecer primero las líneas de menor costo y luego consolidar la carnicería con mejor dotación, cadena de frío y control sanitario. Si eso se logra, Tienda El Tesoro puede convertirse en un punto muy útil y valorado dentro de Tuparro.

Para efectos del proceso desarrollado por medio de la asistencia técnica, se considera el plan de negocios aprobado y viabilizado, para lo cual el emprendedor y la orientadora de asistencia técnica podrán suscribir el documento.

Javier Acosta

Javier Acosta Lopez
Emprendedor

Zurima S. H

Zurima Solans Saldarrriaga Hoyos
Orientadora de emprendimiento

ASOSUPRO	**REGISTRO FOTOGRÁFICO** Convenio de Asociación No. 005 de 2025 "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."	fundacion servicios integrales y sociales

NOMBRE DEL PROYECTO	**IMPLEMENTACIÓN DE ACCIONES QUE CONTRIBUYAN AL EMPRENDIMIENTO Y AUMENTO DE CAPACIDADES LOGÍSTICAS DE LOS PEQUEÑOS TENDEROS EN LA ZONA RURAL DEL DEPARTAMENTO DE VICHADA**
ACTIVIDAD	REALIZAR ASISTENCIA TÉCNICA PARA LAS UNIDADES PRODUCTIVAS POPULARES EN LAS ZONAS RURALES.
DESCRIPCIÓN	ENTREGA DE LA GUIA METODOLÓGICA PARA LA ESTRUCTURACIÓN DE PLANES DE NEGOCIO Y SU DESARROLLO.
BENEFICIARIO	Javier Acosta Lopez
TIENDA	Tienda El tesoro
FECHA	27/02/2026



ASOSUPRO	**ACTA DE ENTREGA MANUAL METODOLÓGICO** Convenio de Asociación No. 005 de 2025: "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."	fundacion servicios integrales y sociales

Fecha: 30 - 3 - 2026

Por medio de la presente acta se deja constancia que la señora **JEISA YAROSLAY CISNEROS CEBALLOS**, identificada con cédula de ciudadanía No. 1.127.389.427, expedida en Puerto Carreño (Vichada), en calidad de representante legal de la Fundación de Servicios Integrales y Sociales de Colombia, en el marco de la ejecución del Convenio No. 005 de 2025 suscrito con la Asociación de Productores Agropecuarios y de Servicios Comunitarios del Vichada – ASOSUPRO, hace entrega del siguiente material pedagógico, el cual corresponde específicamente al componente de fortalecimiento de las capacidades técnicas y empresariales:

MATERIAL PEDAGÓGICO ENTREGADO			
Item	**Concepto**	**Unidad**	**Cantidad**
1	Manual metodológico para la estructuración de planes de negocio. Diseño, diagramación e impresión en formato físico.	Unidad	1

ENTREGA:

JEISA YAROSLAY CISNEROS CEBALLOS
R/L FUNDACIÓN DE SERVICIOS INTEGRALES Y SOCIALES DE COLOMBIA
CONTRATISTA

RECIBE:

Huella

Firma: Sobiey Acosta.
Nombres: Sobiey Acosta.
CC: 18.255.275

OBSERVACIONES:

Amelia Leguizamon Chisco

ASOSUPRO	**REGISTRO FOTOGRÁFICO** Convenio de Asociación No. 005 de 2025 "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."	fundacion servicios integrales y sociales

NOMBRE DEL PROYECTO	**IMPLEMENTACIÓN DE ACCIONES QUE CONTRIBUYAN AL EMPRENDIMIENTO Y AUMENTO DE CAPACIDADES LOGÍSTICAS DE LOS PEQUEÑOS TENDEROS EN LA ZONA RURAL DEL DEPARTAMENTO DE VICHADA**
ACTIVIDAD	REALIZAR ASISTENCIA TÉCNICA PARA LAS UNIDADES PRODUCTIVAS POPULARES EN LAS ZONAS RURALES.
DESCRIPCIÓN	DESARROLLAR ASISTENCIA TÉCNICA PARA LA ESTRUCTURACIÓN Y VIABILIDAD DE PLANES DE NEGOCIO ENFOCADOS A LA ECONOMÍA POPULAR O TIENDAS RURALES DEL DEPARTAMENTO.
BENEFICIARIO	Amelia Leguizamon Chisco
TIENDA	Surtiorinoco
FECHA	16/02/2026



ASOSUPRO	**ACTA DE COMPROMISO Y SOSTENIBILIDAD** Convenio de Asociación No. 005 de 2025 "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."	fundacion servicios integrales y sociales

En el desarrollo del **Convenio de Asociación No. 005 de 2025**, suscrito entre la **FUNDACIÓN DE SERVICIOS INTEGRALES Y SOCIALES DE COLOMBIA** y **ASOSUPRO**, y como parte del proceso de fortalecimiento de capacidades logísticas y de emprendimiento de pequeños tenderos rurales, se firma la presente acta de compromiso de sostenibilidad.

Yo, Amelia Leguizamón Chisco identificado(a) con cédula de ciudadanía No. 40.400.999 manifiesto mi compromiso de:

- Garantizar la sostenibilidad del negocio o unidad productiva apoyada por el proyecto.
- Dar continuidad a las prácticas administrativas, comerciales y contables adquiridas durante el proceso de formación.
- Realizar mantenimiento preventivo y correctivo a los equipos entregados.
- Implementar estrategias de comercialización y fortalecimiento de marca que permitan la permanencia del negocio.
- Reportar oportunamente cualquier situación que afecte el desarrollo o permanencia del proyecto.

Declaro, además, que he sido informado(a) sobre la importancia de la sostenibilidad del emprendimiento como eje fundamental para el éxito del proyecto.

RECIBE:

Firma: Amelia Leguizamón

Nombres: Amelia Leguizamon

CC: 40.400.997

OBSERVACIONES:

ASOSUPRO	**ACTA DE CORRESPONSABILIDAD Y COMPROMISO DE PARTICIPACIÓN** Convenio de Asociación No. 005 de 2025 "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."	fundacion servicios integrales y sociales

En el marco del **Convenio de Asociación No. 005 de 2025**, suscrito entre la **FUNDACIÓN DE SERVICIOS INTEGRALES Y SOCIALES DE COLOMBIA** y la Asociación de Municipios ASOSUPRO, cuyo objeto es la "implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada", se suscribe la presente acta de corresponsabilidad y compromiso de participación.

Yo, Amelia Leguizamón Chisco identificado(a) con cédula de ciudadanía No. 40.400.997, manifiesto voluntariamente mi interés y compromiso de participación activa en las actividades y procesos contemplados en el proyecto. Me comprometo a:

- Participar en los talleres, capacitaciones, asistencias técnicas y demás actividades programadas.
- Hacer uso adecuado de los activos, equipos y materiales entregados en el marco del proyecto.
- Brindar acceso a la información y colaboración necesaria al equipo técnico.
- Aportar al cumplimiento de los objetivos del proyecto en mi territorio.

En constancia se firma en Santa Rita a los 16 días del mes de febrero del año 2026.

RECIBE:

Firma: Amelia Leguizamón

Nombres: Amelia Leguizamón

CC: 40. 400. 997

OBSERVACIONES:

FORMATO DE REGISTRO DE VISITA DE ASISTENCIA TÉCNICA
(FORMULACIÓN PLANES DE NEGOCIO)

Convenio de Asociación No. 005 de 2025: "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."

INFORMACIÓN GENERAL DE LA VISITA

Fecha de visita:	DIA	16	MES	02	AÑO 2026
Beneficiario	Amelia Leguizamon Chisco.				
Cédula	40 400 997			Sexo: ☑ Mujer ☐ Hombre	
Departamento:	Vichada		Municipio:	Cumaribo	
Vereda / Inspección:	Santa Rita				
Dirección:			Teléfono de Contacto:	3213721144	

VALIDACIÓN DE CONDICIONES GENERALES DEL NEGOCIO

Ítem Verificado	Cumple	Observaciones / Comentarios
El beneficiario cuenta con local físico adecuado	☑ Sí ☐ No	
Se observa funcionamiento del negocio	☑ Sí ☐ No	
Hay presencia de productos o servicios en oferta	☑ Sí ☐ No	
El beneficiario reconoce los componentes de su plan de negocio	☑ Sí ☐ No	
Se encuentra ubicado en zona rural conforme al proyecto	☑ Sí ☐ No	

COMPONENTES ESTRATÉGICOS ANALIZADOS

Tema	¿Se abordó?	Observaciones / Comentarios
Revisión de condiciones actuales del negocio	☑ Sí / ☐ No	
Propuesta de valor y tipo de clientes	☑ Sí / ☐ No	
Productos ofrecidos y rotación	☑ Sí / ☐ No	
Registro de ingresos, egresos e inventario	☑ Sí / ☐ No	
Necesidades para el plan de negocio	☑ Sí / ☐ No	
Condiciones de infraestructura y equipos	☑ Sí / ☐ No	
Estrategias de comercialización	☑ Sí / ☐ No	
Otros: _____	☑ Sí / ☐ No	

DIAGNOSTICO DEL NEGOCIO

Fortalezas actuales del negocio: Ubicacion Variedad y atencion

Retos que enfrenta: Logistica Cadena frio.

Documentos que posee:
- ☐ RUT
- ☐ Cámara de Comercio
- ☐ Certificado de uso de suelos

¿Desea apoyo para formalizar su tienda?
- ☑ Sí
- ☐ No

INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA DE VERIFICACIÓN

El beneficiario conoce la destinación del apoyo recibido	☑ Sí ☐ No
El beneficiario manifiesta interés en mejorar su unidad productiva	☑ Sí ☐ No
Se encuentra al día con compromisos anteriores	☑ Sí ☐ No

COMPROMISOS DE LA VISITA

Acciones acordadas en la visita: Utilizar lo aprendido en asistencia tecnica

Compromisos del beneficiario: Organizar procesos.

Observaciones:

Firma: AmeliaLeguizamon

Beneficiario: Amelia Leguizamon

Cédula: 40400997

Firma: Zurima S.H

Profesional: Zurima Galdarriaga

Cédula: 1.127.386.288

Este formato hace parte del proceso de estructuración técnica de los planes de negocio y constituye evidencia del acompañamiento brindado en el marco del Convenio No. 005 de 2025.

ASOSUPRO	**DECLARACIÓN JURAMENTADA** Convenio de Asociación No. 005 de 2025 "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."	fundacion servicios integrales y sociales

Yo, Amelia Leguizamon Chisco, identificado(a) con cédula de ciudadanía No. 40.400.997 residente del municipio de Cumaribo, en calidad de beneficiario(a) del **Convenio de Asociación No. 005 de 2025**, declaro bajo la gravedad del juramento que:

1. He recibido el apoyo establecido en el marco del proyecto, en cumplimiento del objeto del convenio.
2. Los elementos entregados se encuentran en buen estado y completos.
3. Me comprometo a darles el uso adecuado, exclusivamente en el marco de las actividades productivas asociadas a mi unidad de negocio como pequeño tendero.
4. Conozco que los bienes entregados no podrán ser vendidos, alquilados ni cedidos a terceros, y que su uso indebido puede acarrear sanciones legales.
5. Me comprometo a permitir las visitas de seguimiento, monitoreo y control por parte de las entidades responsables.

Para constancia, se firma la presente declaración en Santa Rita a los 16 días del mes de Febrero del año 2025.

RECIBE:

Huella



Firma: Amelia Leguizamón

Nombres: Amelia Leguizamón

CC: 40 400 997

OBSERVACIONES:

PLAN DE NEGOCIOS

SURTIORINOCO

Proyecto: "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en las zonas rurales del departamento de Vichada".

Emprendedora: Amelia Leguizamon Chisco

EMPRENDEDORA

Ubicación: inspección de Santa Rita, municipio de Cumaribo, departamento del Vichada, Colombia.

FEBRERO DE 2026

GOBERNACIÓN DE VICHADA SGR ASOSUPRO fundacion servicios integrales y sociales

1. PROBLEMA O NECESIDAD

Surtiorinoco nace para responder a una necesidad concreta de la inspección de Santa Rita: contar con un punto cercano donde la comunidad y las personas que transitan por el sector puedan acceder a bebidas frías, productos de mercado, huevos de granja, accesorios, paquetería y conectividad, sin tener que desplazarse largas distancias. En áreas rurales apartadas, comprar productos básicos puede tomar más tiempo y generar mayores costos de transporte, lo que afecta directamente la economía familiar y la comodidad de la población. La ubicación de Santa Rita dentro de los ejes rurales de Cumaribo refuerza la importancia de contar con este tipo de servicios cercanos.

La necesidad no es solo comercial. También es práctica y social. Un negocio como este permite que la comunidad resuelva compras pequeñas del día a día, acceda a productos refrigerados y tenga un punto de conectividad para consultas, tareas o comunicación. Para transportadores y viajeros, representa un punto útil de abastecimiento rápido en una zona donde no siempre se encuentran servicios a poca distancia.

2. TIPOS DE CLIENTES

Los clientes principales serían la comunidad de la vereda, los transportadores y los turistas o viajeros. La comunidad local sería el grupo más estable, porque puede comprar mercado, bebidas, huevos, accesorios y paquetería de manera frecuente. Los transportadores representarían un cliente importante por la necesidad de productos fríos, compras rápidas y conectividad. Los turistas o viajeros tendrían una participación complementaria, especialmente en bebidas, artículos personales y uso de internet.

Tabla 1. Segmentación de clientes y necesidades

Tipo de cliente	Necesidad principal	Frecuencia esperada
Comunidad de la vereda	Mercado, bebidas, huevos, accesorios, internet	Alta
Transportadores	Bebidas frías, paquetería, conectividad	Media-alta
Turistas o viajeros	Bebidas, artículos de uso personal, internet	Media

Esta combinación de clientes favorece al negocio porque mezcla una demanda local constante con una demanda de paso que ayuda a sostener el movimiento comercial.

3. COMPETENCIA

Según la información entregada, los competidores más cercanos se encuentran aproximadamente a 20 kilómetros. Se identifican como competencia Lina Marín Rincón, con panadería y bebidas, y Salomón Matta, con supermercado. Esto muestra que sí existe oferta en el entorno, pero no necesariamente un establecimiento que reúna en el mismo lugar bebidas, mercado, huevos, accesorios, paquetería y conectividad.

La ventaja competitiva de Surtiorinoco está en su ubicación estratégica, en la calidad del servicio y en la posibilidad de resolver varias necesidades pequeñas en un solo punto. En zonas rurales, esa integralidad tiene mucho valor, porque el cliente prefiere hacer una sola parada para encontrar lo que necesita.

Tabla 2. Comparación de la competencia y ventajas

Competidor	Oferta principal	Diferencia frente a Surtiorinoco
Lina Marín Rincón	Panadería y bebidas	Menor variedad de líneas de negocio
Salomón Matta	Supermercado	Menor enfoque en atención rápida y conectividad

4. IDEA DE NEGOCIO

Surtiorinoco es un emprendimiento rural orientado a la comercialización de productos de mercado, bebidas alcohólicas y no alcohólicas, hielo, accesorios y artículos de uso personal, complementado con servicios de conectividad. Su propósito es atender a la comunidad de Santa Rita y a quienes transitan por el sector, ofreciendo productos esenciales y de salida rápida en un punto cercano y confiable.

La idea del negocio se apoya en una necesidad diaria: las personas requieren acceso a productos pequeños, básicos y útiles sin depender de viajes largos. Al mezclar artículos de consumo con conectividad y productos refrigerados, el negocio puede sostener ventas constantes y convertirse en un punto de apoyo importante para la vida cotidiana.

5. PRODUCTOS O SERVICIOS

El negocio ofrecerá las siguientes líneas principales:

- Bebidas alcohólicas
- Bebidas no alcohólicas
- Mercado
- Huevos de granja
- Accesorios
- Paquetería
- Servicios de conectividad

Como supuesto razonable, la línea de accesorios puede incluir moñitas, balacas, peines, artículos pequeños de uso personal y otros productos similares. La línea de paquetería puede incluir dulces, pasabocas, galletas y productos empacados de consumo rápido.

6. PROCESOS TÉCNICOS

El primer proceso técnico es el abastecimiento, es decir, la compra periódica de bebidas, huevos, mercado, accesorios, paquetería y demás productos del surtido. Aquí será importante mantener una reposición frecuente de productos de mayor salida para evitar desabastecimiento.

El segundo proceso es la conservación y exhibición. Los congeladores serán necesarios para mantener bebidas frías y algunos productos sensibles. La vitrina de exhibición y las estanterías ayudarán a organizar mejor el negocio y a dar mayor visibilidad a los accesorios y artículos pequeños.

El tercer proceso es la atención al cliente, que será directa en sitio. Esto incluye venta, cobro, entrega y orientación. El cuarto proceso es el servicio de conectividad, que dependerá del computador, el internet satelital y la estabilidad energética. El quinto proceso es el control operativo, que incluye inventario, limpieza, caja y seguimiento a la rotación de productos.

7. REQUISITOS LEGALES

En materia tributaria, la DIAN informa que para utilizar el sistema de facturación electrónica se requiere estar inscrito en el RUT, contar con software de facturación electrónica y disponer de certificado de firma digital. Además, la DIAN ofrece una opción de facturación gratuita para quienes deban o quieran usarla. En coherencia con tu instrucción, en este plan se deja constancia de que se realizó una asistencia técnica por parte del proyecto con el fin de brindar conocimiento respecto a formalización empresarial, registro único tributario y facturación electrónica.

En materia sanitaria, aunque este negocio no es un restaurante, sí venderá bebidas, huevos, hielo y productos de mercado. El INVIMA y el Ministerio de Salud cuentan con lineamientos para expendios de alimentos y bebidas, incluyendo tiendas de barrio y mini mercados. Estos lineamientos señalan la importancia de almacenar adecuadamente los productos, evitar la contaminación y asegurar su correcta conservación.

Tabla 3. Requisitos legales y administrativos del proyecto

Requisito o acción	Finalidad
RUT	Identificación tributaria del negocio
Facturación electrónica, si aplica	Cumplimiento tributario
Buenas prácticas sanitarias	Manejo adecuado de alimentos, bebidas y huevos
Asistencia técnica brindada	Orientación sobre formalización, RUT y facturación

8. CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

El principal canal será la venta directa en sitio, porque la utilidad del negocio depende de que el cliente llegue y resuelva una necesidad inmediata: comprar bebidas, mercado, accesorios o usar el servicio de conectividad.

El segundo canal será el voz a voz, que tiene mucho valor en zonas rurales. Un negocio bien atendido, con surtido útil y buena disposición para el cliente, gana reputación rápidamente.

El tercer canal puede ser el encargo previo, especialmente para compras de mercado, productos de mayor volumen o pedidos pequeños de clientes frecuentes.

9. PROYECCIÓN DE VENTAS

La proyección base entregada es de $300.000 por semana, es decir, aproximadamente $1.200.000 mensuales. El precio promedio de $40.000 parece corresponder a compras combinadas o familiares, más que a una compra mínima individual. Por eso, conviene presentar varios escenarios.

Tabla 4. Escenarios de proyección de ventas

Escenario	Venta semanal	Venta mensual estimada
Conservador	$300.000	$1.200.000
Medio	$650.000	$2.600.000
Fortalecido	$1.000.000	$4.000.000

Como supuesto de trabajo, el escenario conservador corresponde al arranque del negocio. El escenario medio sería más realista si el negocio logra buena salida en bebidas, huevos, mercado y accesorios. El escenario fortalecido dependería de una mejor consolidación de la clientela local y del tránsito por el sector.

Tabla 5. Participación estimada por línea de negocio

Línea	Participación estimada
Mercado	25%
Bebidas	25%
Huevos	15%
Accesorios y paquetería	20%
Conectividad y otros	15%

10. COSTOS Y GASTOS

Los costos principales se relacionan con parque solar, internet satelital, congeladores, computador, estanterías, mesas, sillas, vitrina de exhibición y surtido. Además, se deben estimar los gastos de operación mensual.

Tabla 6. Gastos mensuales estimados de operación

Concepto	Valor estimado
Reposición de bebidas, huevos y mercado	$500.000
Accesorios, paquetería y surtido general	$400.000
Internet satelital	$250.000

Apoyo del ayudante	$1.000.000
Mantenimiento, aseo e imprevistos	$250.000
Total mensual estimado	**$2.400.000**

Tabla 7. Resultado financiero por escenario de ventas

Escenario	Venta mensual	Gastos mensuales	Resultado aproximado
Conservador	$1.200.000	$2.400.000	-$1.200.000
Medio	$2.600.000	$2.400.000	$200.000
Fortalecido	$4.000.000	$2.400.000	$1.600.000

Esto muestra que el negocio necesita superar el nivel mínimo de ventas para sostenerse mejor. La variedad del surtido puede ayudar a construir esa estabilidad.

11. TALENTO HUMANO

La estructura humana propuesta es sencilla: dueño y ayudante. El dueño se encargaría de la administración, las compras, el manejo de caja y la supervisión general del negocio. El ayudante apoyaría en atención al cliente, orden, limpieza, reposición de productos y apoyo básico en la conectividad.

Tabla 8. Estructura de talento humano

Cargo	Función principal	Cantidad
Dueño/a	Administración y control general	1
Ayudante	Atención, orden y apoyo operativo	1

12. NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS

Surtiorinoco requiere una base técnica suficiente para operar con orden y continuidad. El parque solar es importante para sostener congeladores y conectividad. El internet satelital es parte esencial del servicio ofrecido. El computador ayuda con control de inventario, ventas y uso de internet. La vitrina de exhibición y las estanterías permiten presentar mejor el surtido.

Tabla 9. Necesidades y requerimientos del negocio

Tipo	Requerimiento
Energía	Parque solar
Conectividad	Internet satelital
Refrigeración	Congeladores
Tecnología	Computador
Exhibición	Vitrina, estanterías, mesas y sillas
Operación	Surtido inicial de mercado, bebidas, huevos y accesorios

Además, el negocio necesita un control básico de inventario, limpieza constante y buena organización del espacio para que el cliente identifique fácilmente los productos.

13. VALOR DEL PROYECTO

El presupuesto disponible informado es de $5.000.000, pero al revisar el tipo de negocio y los equipos requeridos, esa cifra parece suficiente solo para una primera fase básica.

Tabla 10. Inversión estimada para el proyecto

Concepto	Valor estimado
Parque solar básico	$2.500.000
Internet satelital e instalación	$1.500.000
Congeladores	$1.500.000
Computador	$800.000
Estanterías, vitrinas, mesas y sillas	$1.300.000
Surtido inicial	$1.500.000
Capital de trabajo	$600.000
Valor total estimado	**$9.700.000**

Tabla 11. Comparación entre presupuesto disponible y valor estimado del proyecto

Concepto	Valor
Presupuesto disponible	$5.000.000
Valor estimado del proyecto	$9.700.000
Brecha aproximada	**$4.700.000**

La recomendación es iniciar por fases, comenzando por bebidas, mercado, accesorios y conectividad, y luego fortalecer el surtido y la dotación del negocio.

14. PLAN OPERATIVO

El negocio funcionará con atención directa en sitio. En la mañana se hará limpieza, revisión de equipos, organización de estanterías y vitrinas, y reposición del producto del día. Durante la jornada se atenderá a la comunidad y a las personas de paso. En la tarde se hará control de inventario, reposición y revisión de caja.

Tabla 12. Rutina diaria de operación

Momento	Actividad principal
Apertura	Limpieza, orden y revisión de equipos
Mañana	Atención a comunidad y ventas básicas
Mediodía y tarde	Mayor flujo de ventas y uso de conectividad
Final de tarde	Reposición y control de inventario
Cierre	Caja, aseo y organización del punto

Semanalmente se debe revisar qué productos tienen mejor salida, cuáles dejan mayor margen y qué parte del surtido necesita ajustarse.

15. IMPACTO Y ALCANCE

El impacto esperado de Surtiorinoco es positivo porque acercaría bienes y servicios que hoy son de difícil acceso a la comunidad. En lo social, mejora el acceso a bebidas, huevos, mercado, artículos personales y conectividad. En lo territorial, fortalece la oferta comercial de Santa Rita. En lo económico, puede generar ingresos y dinamizar el pequeño comercio local.

En un entorno rural del Vichada, donde las distancias pesan mucho en la vida diaria, un negocio de este tipo puede convertirse en un apoyo práctico para familias, vecinos y personas de paso.

16. MAPA DE ACTORES

El negocio se relaciona con varios actores. En el centro están el dueño y el ayudante. En el entorno aparecen la comunidad, los transportadores, los turistas y las instituciones que eventualmente puedan usar o recomendar el servicio. También aparece la DIAN como referente institucional importante para la formalización.

Tabla 13. Mapa de actores del proyecto

Actor	Tipo	Papel en el proyecto
Dueño/a	Interno	Lidera la operación y la administración
Ayudante	Interno	Apoyo operativo
Comunidad	Externo	Cliente frecuente
Transportadores	Externo	Cliente de paso
Turistas	Externo	Cliente ocasional
Instituciones	Externo	Posibles aliadas o usuarias
DIAN	Institucional	Referencia para RUT y facturación

CONCLUSIÓN FINAL DEL PROYECTO

Surtiorinoco es una idea de negocio pertinente para la inspección de Santa Rita porque responde a una necesidad real del territorio: acercar bebidas, mercado, huevos, accesorios, paquetería y conectividad a una zona donde la oferta comercial es limitada y las distancias dificultan la atención diaria de la comunidad. Su principal fortaleza está en la combinación de productos pequeños, útiles y de alta rotación con un servicio de conectividad que agrega valor.

El análisis también muestra que el proyecto no debe arrancar con una expectativa equivocada sobre su costo real. Con el presupuesto disponible puede iniciarse una fase básica, pero no una implementación completa con toda la dotación ideal. La mejor estrategia es crecer por etapas, fortalecer primero las líneas de salida rápida y luego ampliar surtido y capacidad. Si eso se logra, Surtiorinoco puede convertirse en un punto útil, cercano y bien valorado en Santa Rita.

Para efectos del proceso desarrollado por medio de la asistencia técnica, se considera el plan de negocios aprobado y viabilizado, para lo cual el emprendedor y la orientadora de asistencia técnica podrán suscribir el documento.

Amelia Leguizamón

Amelia Leguizamon Chisco
Emprendedora

Zoima S. H

Zurima Solans Saldarriaga Hoyos
Orientadora de emprendimiento

ASOSUPRO	**REGISTRO FOTOGRÁFICO** Convenio de Asociación No. 005 de 2025 "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."	fundacion servicios integrales y socieles

NOMBRE DEL PROYECTO	**IMPLEMENTACIÓN DE ACCIONES QUE CONTRIBUYAN AL EMPRENDIMIENTO Y AUMENTO DE CAPACIDADES LOGÍSTICAS DE LOS PEQUEÑOS TENDEROS EN LA ZONA RURAL DEL DEPARTAMENTO DE VICHADA**
ACTIVIDAD	REALIZAR ASISTENCIA TÉCNICA PARA LAS UNIDADES PRODUCTIVAS POPULARES EN LAS ZONAS RURALES.
DESCRIPCIÓN	ENTREGA DE LA GUIA METODOLÓGICA PARA LA ESTRUCTURACIÓN DE PLANES DE NEGOCIO Y SU DESARROLLO.
BENEFICIARIO	Amelia Leguizamon Chisco
TIENDA	Surtiorinoco
FECHA	16/02/2026



ASOSUPRO	ACTA DE ENTREGA MANUAL METODOLÓGICO Convenio de Asociación No. 005 de 2025: "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."	fundacion servicios integrales y sociales

Fecha: 17-03-2026

Por medio de la presente acta se deja constancia que la señora **JEISA YAROSLAY CISNEROS CEBALLOS**, identificada con cédula de ciudadanía No. 1.127.389.427, expedida en Puerto Carreño (Vichada), en calidad de representante legal de la Fundación de Servicios Integrales y Sociales de Colombia, en el marco de la ejecución del Convenio No. 005 de 2025 suscrito con la Asociación de Productores Agropecuarios y de Servicios Comunitarios del Vichada – ASOSUPRO, hace entrega del siguiente material pedagógico, el cual corresponde específicamente al componente de fortalecimiento de las capacidades técnicas y empresariales:

MATERIAL PEDAGÓGICO ENTREGADO			
Item	**Concepto**	**Unidad**	**Cantidad**
1	Manual metodológico para la estructuración de planes de negocio. Diseño, diagramación e impresión en formato físico.	Unidad	1

ENTREGA:

JEISA YAROSLAY CISNEROS CEBALLOS
R/L FUNDACIÓN DE SERVICIOS INTEGRALES Y SOCIALES DE COLOMBIA
CONTRATISTA

RECIBE:

Huella



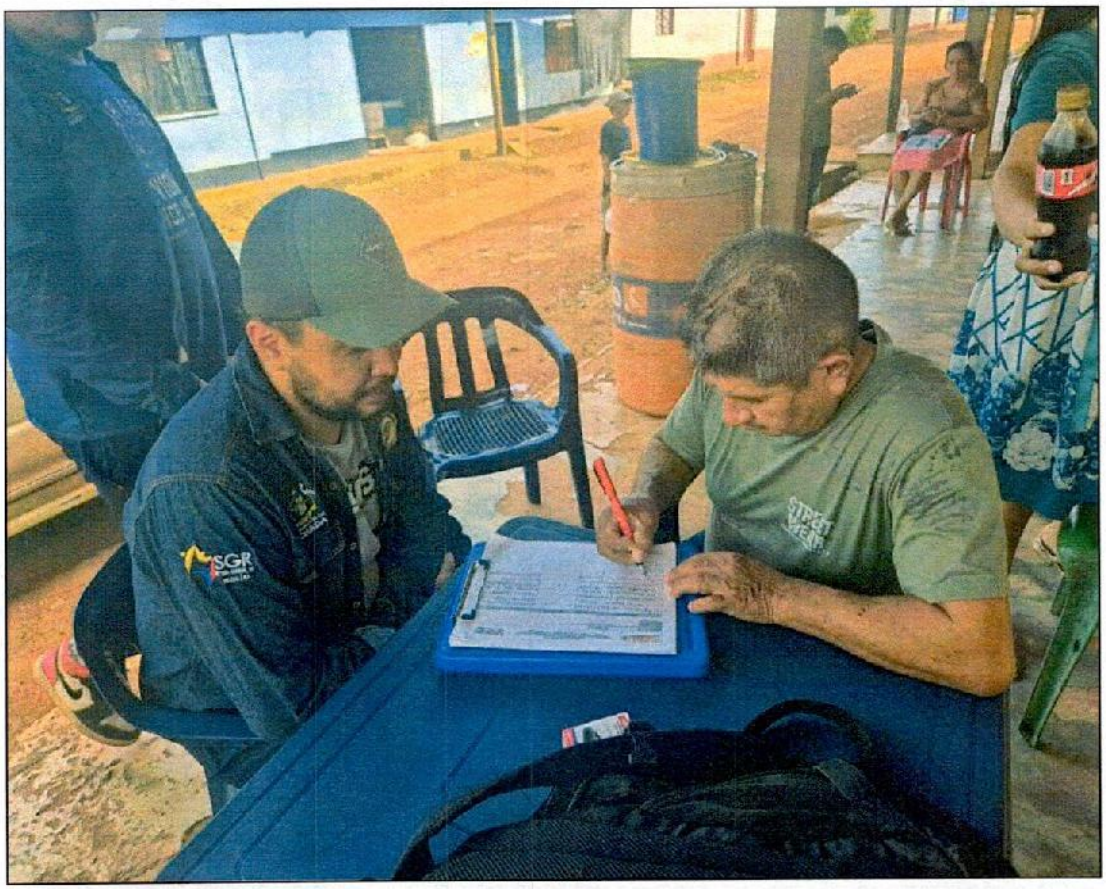
Firma: Amelia Leguizamón
Nombres: Amelia Leguizamón
CC: 40.400 997

OBSERVACIONES:

Fabio Sosa Martinez

ASOSUPRO	**REGISTRO FOTOGRÁFICO** Convenio de Asociación No. 005 de 2025 "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."	fundacion servicios integrales y sociales

NOMBRE DEL PROYECTO	**IMPLEMENTACIÓN DE ACCIONES QUE CONTRIBUYAN AL EMPRENDIMIENTO Y AUMENTO DE CAPACIDADES LOGÍSTICAS DE LOS PEQUEÑOS TENDEROS EN LA ZONA RURAL DEL DEPARTAMENTO DE VICHADA**
ACTIVIDAD	REALIZAR ASISTENCIA TÉCNICA PARA LAS UNIDADES PRODUCTIVAS POPULARES EN LAS ZONAS RURALES.
DESCRIPCIÓN	DESARROLLAR ASISTENCIA TÉCNICA PARA LA ESTRUCTURACIÓN Y VIABILIDAD DE PLANES DE NEGOCIO ENFOCADOS A LA ECONOMÍA POPULAR O TIENDAS RURALES DEL DEPARTAMENTO.
BENEFICIARIO	Fabio Sosa Martinez
TIENDA	Sutitodo del Vichada
FECHA	17/02/2026



ASOSUPRO	**ACTA DE COMPROMISO Y SOSTENIBILIDAD** Convenio de Asociación No. 005 de 2025 "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."	fundacion servicios integrales y sociales

En el desarrollo del **Convenio de Asociación No. 005 de 2025**, suscrito entre la **FUNDACIÓN DE SERVICIOS INTEGRALES Y SOCIALES DE COLOMBIA** y **ASOSUPRO**, y como parte del proceso de fortalecimiento de capacidades logísticas y de emprendimiento de pequeños tenderos rurales, se firma la presente acta de compromiso de sostenibilidad.

Yo, Fabio Sosa Martinez identificado(a) con cédula de ciudadanía No. 79 378 615. manifiesto mi compromiso de:

- Garantizar la sostenibilidad del negocio o unidad productiva apoyada por el proyecto.
- Dar continuidad a las prácticas administrativas, comerciales y contables adquiridas durante el proceso de formación.
- Realizar mantenimiento preventivo y correctivo a los equipos entregados.
- Implementar estrategias de comercialización y fortalecimiento de marca que permitan la permanencia del negocio.
- Reportar oportunamente cualquier situación que afecte el desarrollo o permanencia del proyecto.

Declaro, además, que he sido informado(a) sobre la importancia de la sostenibilidad del emprendimiento como eje fundamental para el éxito del proyecto.

RECIBE:

Firma: Fabio Sosa

Nombres: Fabio Sosa

CC: 79378675

OBSERVACIONES:

ASOSUPRO	**ACTA DE CORRESPONSABILIDAD Y COMPROMISO DE PARTICIPACIÓN** Convenio de Asociación No. 005 de 2025 "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."	fundacion servicios integrales y sociales

En el marco del **Convenio de Asociación No. 005 de 2025**, suscrito entre la **FUNDACIÓN DE SERVICIOS INTEGRALES Y SOCIALES DE COLOMBIA** y la Asociación de Municipios ASOSUPRO, cuyo objeto es la "implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada", se suscribe la presente acta de corresponsabilidad y compromiso de participación.

Yo, Fabio Sosa Martinez identificado(a) con cédula de ciudadanía No. 79318615, manifiesto voluntariamente mi interés y compromiso de participación activa en las actividades y procesos contemplados en el proyecto. Me comprometo a:

- Participar en los talleres, capacitaciones, asistencias técnicas y demás actividades programadas.
- Hacer uso adecuado de los activos, equipos y materiales entregados en el marco del proyecto.
- Brindar acceso a la información y colaboración necesaria al equipo técnico.
- Aportar al cumplimiento de los objetivos del proyecto en mi territorio.

En constancia se firma en Cumaribo a los 17 días del mes de febrero del año 2026.

RECIBE:

Firma: Fabio Sosa

Nombres: Fabio Sosa

CC: 79318675

OBSERVACIONES:

FORMATO DE REGISTRO DE VISITA DE ASISTENCIA TÉCNICA
(FORMULACIÓN PLANES DE NEGOCIO)

Convenio de Asociación No. 005 de 2025: "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."

INFORMACIÓN GENERAL DE LA VISITA

Fecha de visita:	DIA 17	MES febrero	AÑO 2026		
Beneficiario	Fabio Sosa Martinez				
Cédula	79318615		Sexo: ☐Mujer ☒Hombre		
Departamento:	Vichada	Municipio:	Cumaribo.		
Vereda / Inspección:	Santa Rita.				
Dirección:	Frente al muelle	Teléfono de Contacto:	3159879067		

VALIDACIÓN DE CONDICIONES GENERALES DEL NEGOCIO

Ítem Verificado	Cumple	Observaciones / Comentarios
El beneficiario cuenta con local físico adecuado	☑ Sí ☐ No	
Se observa funcionamiento del negocio	☑ Sí ☐ No	
Hay presencia de productos o servicios en oferta	☑ Sí ☐ No	
El beneficiario reconoce los componentes de su plan de negocio	☑ Sí ☐ No	
Se encuentra ubicado en zona rural conforme al proyecto	☑ Sí ☐ No	

COMPONENTES ESTRATÉGICOS ANALIZADOS

Tema	¿Se abordó?	Observaciones / Comentarios
Revisión de condiciones actuales del negocio	☑ Sí / ☐ No	
Propuesta de valor y tipo de clientes	☑ Sí / ☐ No	
Productos ofrecidos y rotación	☑ Sí / ☐ No	
Registro de ingresos, egresos e inventario	☑ Sí / ☐ No	
Necesidades para el plan de negocio	☑ Sí / ☐ No	
Condiciones de infraestructura y equipos	☑ Sí / ☐ No	
Estrategias de comercialización	☑ Sí / ☐ No	
Otros: _____	☑ Sí / ☐ No	

DIAGNOSTICO DEL NEGOCIO

Fortalezas actuales del negocio: Ubicación	Documentos que posee: ☐ RUT ☐ Cámara de Comercio ☐ Certificado de uso de suelos	¿Desea apoyo para formalizar su tienda? ☑ Sí ☐ No
Retos que enfrenta: Logistica		

INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA DE VERIFICACIÓN

El beneficiario conoce la destinación del apoyo recibido	☑ Sí ☐ No
El beneficiario manifiesta interés en mejorar su unidad productiva	☑ Sí ☐ No
Se encuentra al día con compromisos anteriores	☑ Sí ☐ No

COMPROMISOS DE LA VISITA

Acciones acordadas en la visita	publicidad
Compromisos del beneficiario:	plan logistico
Observaciones:	

Firma: Fabio Sosa
Fabio Sosa
Beneficiario:
Cédula: 79378675

Firma: Zorima S.H
Profesional: Zorima Saldarriaga
Cédula: 1124489237

Este formato hace parte del proceso de estructuración técnica de los planes de negocio y constituye evidencia del acompañamiento brindado en el marco del Convenio No. 005 de 2025.

ASOSUPRO	**DECLARACIÓN JURAMENTADA** Convenio de Asociación No. 005 de 2025 "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."	fundacion servicios integrales y sociales

Yo, Fabio Sosa Martinez, identificado(a) con cédula de ciudadanía No. 79318615 residente del municipio de Cumaribo, en calidad de beneficiario(a) del **Convenio de Asociación No. 005 de 2025**, declaro bajo la gravedad del juramento que:

1. He recibido el apoyo establecido en el marco del proyecto, en cumplimiento del objeto del convenio.
2. Los elementos entregados se encuentran en buen estado y completos.
3. Me comprometo a darles el uso adecuado, exclusivamente en el marco de las actividades productivas asociadas a mi unidad de negocio como pequeño tendero.
4. Conozco que los bienes entregados no podrán ser vendidos, alquilados ni cedidos a terceros, y que su uso indebido puede acarrear sanciones legales.
5. Me comprometo a permitir las visitas de seguimiento, monitoreo y control por parte de las entidades responsables.

Para constancia, se firma la presente declaración en Cumaribo a los 17 días del mes de febrero del año 2026.

RECIBE:

Firma: Fabio Sosa

Nombres: Fabio Sosa

CC: 79318615

Huella



OBSERVACIONES:

PLAN DE NEGOCIOS

SURTITODO DEL VICHADA

Proyecto: "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en las zonas rurales del departamento de Vichada".

Emprendedor: Fabio Sosa Martinez

EMPRENDEDOR

Ubicación: Inspección de Santa Rita, municipio de Cumaribo, departamento del Vichada, Colombia.

FEBRERO DE 2026

GOBERNACIÓN DE VICHADA SGR ASOSUPRO fundacion servicios integrales y sociales

1. PROBLEMA O NECESIDAD

Surtitodo del Vichada nace para responder a una necesidad concreta de la inspección de Santa Rita: contar con un punto cercano donde la comunidad y las personas que transitan por el sector puedan conseguir mercado, bebidas frías, huevos de granja, productos de aseo personal y conectividad, sin tener que desplazarse grandes distancias. En zonaś rurales apartadas, resolver compras pequeñas del día a día puede convertirse en una dificultad por el tiempo, el costo de transporte y la baja disponibilidad de servicios cercanos. Esta necesidad es más sensible en un territorio como Vichada, donde persisten limitaciones importantes de acceso a bienes y servicios.

La necesidad no es solamente comercial. También es práctica y social. La comunidad requiere un lugar confiable donde pueda abastecerse de productos básicos y, al mismo tiempo, acceder a internet para consultas, tareas o comunicación. Para transportadores y turistas, el negocio serviría como un punto de parada útil, rápido y cómodo.

2. TIPOS DE CLIENTES

Los clientes principales serían la comunidad de la vereda, los transportadores y los turistas. La comunidad local sería el grupo más constante, porque puede comprar mercado, huevos, bebidas y productos de aseo para su consumo habitual. Los transportadores serían un cliente importante por la necesidad de compras rápidas, bebidas frías y conectividad. Los turistas tendrían una participación complementaria, especialmente en bebidas, artículos de uso personal e internet.

Tabla 1. Segmentación de clientes y necesidades

Tipo de cliente	Necesidad principal	Frecuencia esperada
Comunidad de la vereda	Mercado, huevos, bebidas, aseo personal, internet	Alta
Transportadores	Bebidas frías, compras rápidas, conectividad	Media-alta
Turistas	Bebidas, artículos personales, internet	Media

Esta combinación favorece al negocio porque mezcla una clientela local estable con ventas de paso que ayudan a sostener el flujo comercial.

3. COMPETENCIA

Según la información entregada, los negocios más cercanos se encuentran aproximadamente a 20 kilómetros. Se identifican como competidores Juan Pablo Martínez, con víveres y bebidas, y Mariana Beltrán, con supermercado. Esto indica que sí existe oferta en el entorno, pero no necesariamente un establecimiento que reúna en un solo lugar bebidas, mercado, huevos, productos de aseo personal y conectividad.

La diferencia de Surtitodo del Vichada estaría en la ubicación estratégica, la calidad del servicio y la facilidad de resolver varias necesidades pequeñas en un mismo punto. En territorios rurales, esa integralidad tiene mucho valor porque el cliente prefiere hacer una sola parada y ahorrar tiempo.

Tabla 2. Comparación de la competencia y ventajas

Competidor	Oferta principal	Diferencia frente a Surtitodo del Vichada
Juan Pablo Martínez	Víveres y bebidas	Menor enfoque en artículos personales y conectividad
Mariana Beltrán	Supermercado	Menor cercanía práctica para compras rápidas

4. IDEA DE NEGOCIO

Surtitodo del Vichada es un emprendimiento rural orientado a la comercialización de productos de consumo frecuente, especialmente mercado, bebidas alcohólicas y no alcohólicas, huevos de granja, productos de aseo y uso personal, complementado con servicios de conectividad. Su propósito es facilitar el acceso a bienes básicos y a servicios prácticos para la comunidad de Santa Rita y para quienes se movilizan por el sector.

La idea del negocio se basa en una necesidad sencilla pero constante: las personas requieren un lugar cercano donde puedan comprar lo necesario para el día a día sin depender de recorridos largos. Al combinar productos de consumo, refrigerados y de uso personal con conectividad, el negocio puede construir una base de clientes frecuente y útil para el territorio.

5. PRODUCTOS O SERVICIOS

El negocio ofrecerá las siguientes líneas principales:

- bebidas alcohólicas
- bebidas no alcohólicas
- mercado
- huevos de granja
- productos de aseo personal
- servicios de conectividad

Como supuesto razonable, dentro de la línea de aseo y uso personal se incluirían productos como jabón, champú, crema dental, toallas higiénicas, peines, cuchillas, desodorantes y otros artículos de alta rotación. La línea de mercado se enfocaría en productos esenciales y de salida rápida.

6. PROCESOS TÉCNICOS

El primer proceso técnico es el abastecimiento, que incluye la compra periódica de bebidas, huevos, mercado y productos de aseo personal. Aquí será importante manejar un inventario básico y frecuente para evitar quedarse sin productos de alta salida.

El segundo proceso es la conservación y exhibición. Los congeladores serán necesarios para bebidas frías y algunos productos sensibles. Las vitrinas y estanterías permitirán organizar el surtido y presentar mejor los artículos de aseo personal y mercado.

El tercer proceso es la atención al cliente, que será directa en sitio. El cuarto proceso corresponde al servicio de conectividad, que dependerá del internet satelital, el computador y la continuidad energética. El quinto proceso es el control operativo, que abarca limpieza, caja, inventario y reposición.

Aunque en la lista de equipos aparece "exhibidor de carne", ese elemento no es central para esta versión del negocio porque no se proyecta una línea de carnes. Se puede entender como un equipo útil para refrigerados o como una posibilidad de ampliación futura, pero no como un eje actual del proyecto.

7. REQUISITOS LEGALES

En materia tributaria, la DIAN informa que para usar el sistema de facturación electrónica se requiere estar inscrito en el RUT, contar con software de facturación electrónica y disponer de certificado de firma digital. Además, la DIAN ofrece una opción de facturación gratuita para quienes deban o quieran utilizarla. En coherencia con tu instrucción, en este plan se deja constancia de que se realizó una asistencia técnica por parte del proyecto con el fin de brindar conocimiento respecto a formalización empresarial, registro único tributario y facturación electrónica.

En materia sanitaria, aunque este negocio no es un restaurante, sí venderá bebidas, huevos y productos de mercado. El INVIMA cuenta con lineamientos técnicos para inspección, vigilancia y control sanitario de alimentos y bebidas, incluyendo tiendas de barrio, mini mercados y expendios con operaciones básicas de acondicionamiento. Esto significa que el negocio debe mantener buenas condiciones de limpieza, almacenamiento y exhibición, especialmente para productos sensibles y refrigerados.

Tabla 3. Requisitos legales y administrativos del proyecto

Requisito o acción	Finalidad
RUT	Identificación tributaria del negocio
Facturación electrónica, si aplica	Cumplimiento tributario
Buenas prácticas sanitarias	Manejo adecuado de bebidas, huevos y mercado
Asistencia técnica brindada	Orientación sobre formalización, RUT y facturación

8. CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

El principal canal será la venta directa en sitio, porque el valor del negocio está en que el cliente llegue y resuelva una necesidad inmediata: comprar bebidas, huevos, mercado o artículos de aseo, o acceder a conectividad.

El segundo canal será el voz a voz, muy importante en zonas rurales. Un negocio bien atendido, ordenado y con surtido útil gana reputación rápido. El tercer canal puede ser el encargo previo, especialmente para pedidos de mercado o compras frecuentes de clientes de la zona.

9. PROYECCIÓN DE VENTAS

La proyección base entregada es de $450.000 por semana, es decir, aproximadamente $1.800.000 mensuales. El precio promedio de $50.000 parece corresponder más a compras combinadas o familiares que a una compra pequeña individual. Por eso, se plantean tres escenarios de referencia.

Tabla 4. Escenarios de proyección de ventas

Escenario	Venta semanal	Venta mensual estimada
Conservador	$450.000	$1.800.000
Medio	$800.000	$3.200.000
Fortalecido	$1.200.000	$4.800.000

Como supuesto de trabajo, el escenario conservador corresponde al arranque. El escenario medio sería más realista si se logra buena salida en bebidas, huevos, mercado y productos de aseo personal. El escenario fortalecido dependería de una clientela más estable y de una mejor rotación del surtido.

Tabla 5. Participación estimada por línea de negocio

Línea	Participación estimada
Mercado	25%
Bebidas	25%
Huevos	15%
Aseo y uso personal	20%
Conectividad y otros	15%

10. COSTOS Y GASTOS

Los costos principales se relacionan con parque solar, internet satelital, congeladores, computador, estanterías, mesas, sillas, vitrinas y surtido. Además, es necesario estimar los gastos mensuales de operación.

Tabla 6. Gastos mensuales estimados de operación

Concepto	Valor estimado
Reposición de bebidas, huevos y mercado	$550.000
Productos de aseo y surtido general	$400.000
Internet satelital	$250.000
Apoyo del ayudante	$1.000.000
Mantenimiento, aseo e imprevistos	$250.000
Total mensual estimado	**$2.450.000**

Tabla 7. Resultado financiero por escenario de ventas

Escenario	Venta mensual	Gastos mensuales	Resultado aproximado
Conservador	$1.800.000	$2.450.000	-$650.000
Medio	$3.200.000	$2.450.000	$750.000
Fortalecido	$4.800.000	$2.450.000	$2.350.000

Esto muestra que el negocio necesita salir del escenario mínimo para sostenerse con mayor tranquilidad. La buena organización del surtido será clave para lograrlo.

11. TALENTO HUMANO

La estructura propuesta es sencilla: dueño y ayudante.

El dueño se encargaría de la administración, las compras, el manejo de caja y la supervisión general. El ayudante apoyaría en atención al cliente, orden, limpieza, reposición y uso básico del servicio de conectividad.

Tabla 8. Estructura de talento humano

Cargo	Función principal	Cantidad
Dueño/a	Administración y control general	1
Ayudante	Atención, orden y apoyo operativo	1

12. NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS

Surtitodo del Vichada necesita una base técnica y física suficiente para operar con orden. El parque solar es importante para sostener refrigeración y conectividad. El internet satelital es parte esencial del servicio ofrecido. El computador ayuda con control de ventas y acceso a internet. Las vitrinas y estanterías permiten organizar el surtido y dar mejor presentación al negocio.

Tabla 9. Necesidades y requerimientos del negocio

Tipo	Requerimiento
Energía	Parque solar
Conectividad	Internet satelital
Refrigeración	Congeladores
Tecnología	Computador
Exhibición	Vitrina, estanterías, mesas y sillas
Operación	Surtido inicial de mercado, bebidas, huevos y aseo personal

Además, el negocio necesita una buena organización del espacio, control de inventario y limpieza constante para generar confianza y comodidad en el cliente.

13. VALOR DEL PROYECTO

El presupuesto disponible informado es de $6.000.000, pero al revisar el tipo de negocio y los equipos requeridos, esa cifra parece suficiente solo para una primera fase básica.

Tabla 10. Inversión estimada para el proyecto

Concepto	Valor estimado
Parque solar básico	$2.500.000
Internet satelital e instalación	$1.500.000
Congeladores	$1.500.000
Computador	$800.000
Estanterías, vitrinas, mesas y sillas	$1.300.000
Surtido inicial	$1.500.000
Capital de trabajo	$600.000
Valor total estimado	**$9.700.000**

Tabla 11. Comparación entre presupuesto disponible y valor estimado del proyecto

Concepto	Valor
Presupuesto disponible	$6.000.000
Valor estimado del proyecto	$9.700.000
Brecha aproximada	**$3.700.000**

La recomendación es iniciar por fases, comenzando por bebidas, mercado, huevos y conectividad, y luego fortalecer la línea de aseo y exhibición.

14. PLAN OPERATIVO

El negocio funcionará con atención directa en sitio. En la mañana se hará limpieza, revisión de equipos, organización de vitrinas y estanterías, y reposición del producto del día. Durante la jornada se atenderá a la comunidad y a las personas de paso. En la tarde se realizará control de inventario, reposición y revisión de caja.

Tabla 12. Rutina diaria de operación

Momento	Actividad principal
Apertura	Limpieza, orden y revisión de equipos
Mañana	Atención a comunidad y ventas básicas
Mediodía y tarde	Mayor flujo de ventas y uso de conectividad
Final de tarde	Reposición y control de inventario
Cierre	Caja, aseo y organización del local

Semanalmente se debe revisar qué productos tienen mayor salida, cuáles dejan mejor margen y cómo se comporta la demanda de la comunidad.

15. IMPACTO Y ALCANCE

El impacto esperado de Surtitodo del Vichada es positivo porque acercaría bienes y servicios de difícil acceso a la comunidad. En lo social, mejora el acceso a bebidas, huevos, mercado, aseo personal y conectividad. En lo territorial, fortalece la oferta comercial de Santa Rita. En lo económico, puede generar ingresos y dinamizar el pequeño comercio local.

En un entorno rural del Vichada, donde las distancias pesan mucho en la vida diaria, un negocio de este tipo puede convertirse en un apoyo práctico para familias, vecinos y personas de paso.

16. MAPA DE ACTORES

El negocio se relaciona con varios actores. En el centro están el dueño y el ayudante. En el entorno aparecen la comunidad, los transportadores, los turistas y las instituciones que eventualmente puedan usar o recomendar el servicio. También aparece la DIAN como referente institucional importante para la formalización.

Tabla 13. Mapa de actores del proyecto

Actor	Tipo	Papel en el proyecto
Dueño/a	Interno	Lidera la operación y la administración
Ayudante	Interno	Apoyo operativo
Comunidad	Externo	Cliente frecuente
Transportadores	Externo	Cliente de paso
Turistas	Externo	Cliente ocasional
Instituciones	Externo	Posibles aliadas o usuarias
DIAN	Institucional	Referencia para RUT y facturación

CONCLUSIÓN FINAL DEL PROYECTO

Surtitodo del Vichada es una idea de negocio pertinente para la inspección de Santa Rita porque responde a una necesidad real del territorio: acercar bebidas, mercado, huevos, productos de aseo personal y conectividad a una zona donde la oferta comercial es limitada y las distancias complican el acceso diario a bienes básicos. Su principal fortaleza está en la combinación de productos de alta rotación con un servicio de conectividad que agrega valor y utilidad.

El análisis también muestra que el proyecto no debe comenzar con una expectativa equivocada sobre su costo real. Con el presupuesto disponible puede iniciarse una fase básica, pero no la dotación completa ideal. La mejor estrategia es crecer por etapas, fortalecer primero las líneas de salida rápida y luego ampliar surtido, exhibición y capacidad operativa. Si eso se logra, Surtitodo del Vichada puede convertirse en un punto útil, cercano y bien valorado en Santa Rita.

Para efectos del proceso desarrollado por medio de la asistencia técnica, se considera el plan de negocios aprobado y viabilizado, para lo cual el emprendedor y la orientadora de asistencia técnica podrán suscribir el documento.

Fabio Sosa

Fabio Sosa Martinez
Emprendedor

Zurima S. H

Zurima Solans Saldarriaga Hoyos
Orientadora de emprendimiento

ASOSUPRO	**REGISTRO FOTOGRÁFICO** Convenio de Asociación No. 005 de 2025 "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."	fundacion servicios integrales y sociales

NOMBRE DEL PROYECTO	**IMPLEMENTACIÓN DE ACCIONES QUE CONTRIBUYAN AL EMPRENDIMIENTO Y AUMENTO DE CAPACIDADES LOGÍSTICAS DE LOS PEQUEÑOS TENDEROS EN LA ZONA RURAL DEL DEPARTAMENTO DE VICHADA**
ACTIVIDAD	REALIZAR ASISTENCIA TÉCNICA PARA LAS UNIDADES PRODUCTIVAS POPULARES EN LAS ZONAS RURALES.
DESCRIPCIÓN	ENTREGA DE LA GUIA METODOLÓGICA PARA LA ESTRUCTURACIÓN DE PLANES DE NEGOCIO Y SU DESARROLLO.
BENEFICIARIO	Fabio Sosa Martinez
TIENDA	Sutitodo del Vichada
FECHA	17/02/2026



ASOSUPRO	ACTA DE ENTREGA MANUAL METODOLÓGICO Convenio de Asociación No. 005 de 2025: "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."	fundacion servicios integrales y sociales

Fecha: 18/03/2026

Por medio de la presente acta se deja constancia que la señora **JEISA YAROSLAY CISNEROS CEBALLOS**, identificada con cédula de ciudadanía No. 1.127.389.427, expedida en Puerto Carreño (Vichada), en calidad de representante legal de la Fundación de Servicios Integrales y Sociales de Colombia, en el marco de la ejecución del Convenio No. 005 de 2025 suscrito con la Asociación de Productores Agropecuarios y de Servicios Comunitarios del Vichada – ASOSUPRO, hace entrega del siguiente material pedagógico, el cual corresponde específicamente al componente de fortalecimiento de las capacidades técnicas y empresariales:

MATERIAL PEDAGÓGICO ENTREGADO			
Item	**Concepto**	**Unidad**	**Cantidad**
1	Manual metodológico para la estructuración de planes de negocio. Diseño, diagramación e impresión en formato físico.	Unidad	1

ENTREGA:

JEISA YAROSLAY CISNEROS CEBALLOS
R/L FUNDACIÓN DE SERVICIOS INTEGRALES Y SOCIALES DE COLOMBIA
CONTRATISTA

RECIBE:

Huella



Firma: Fabio Sosa

Nombres: Fabio Sosa

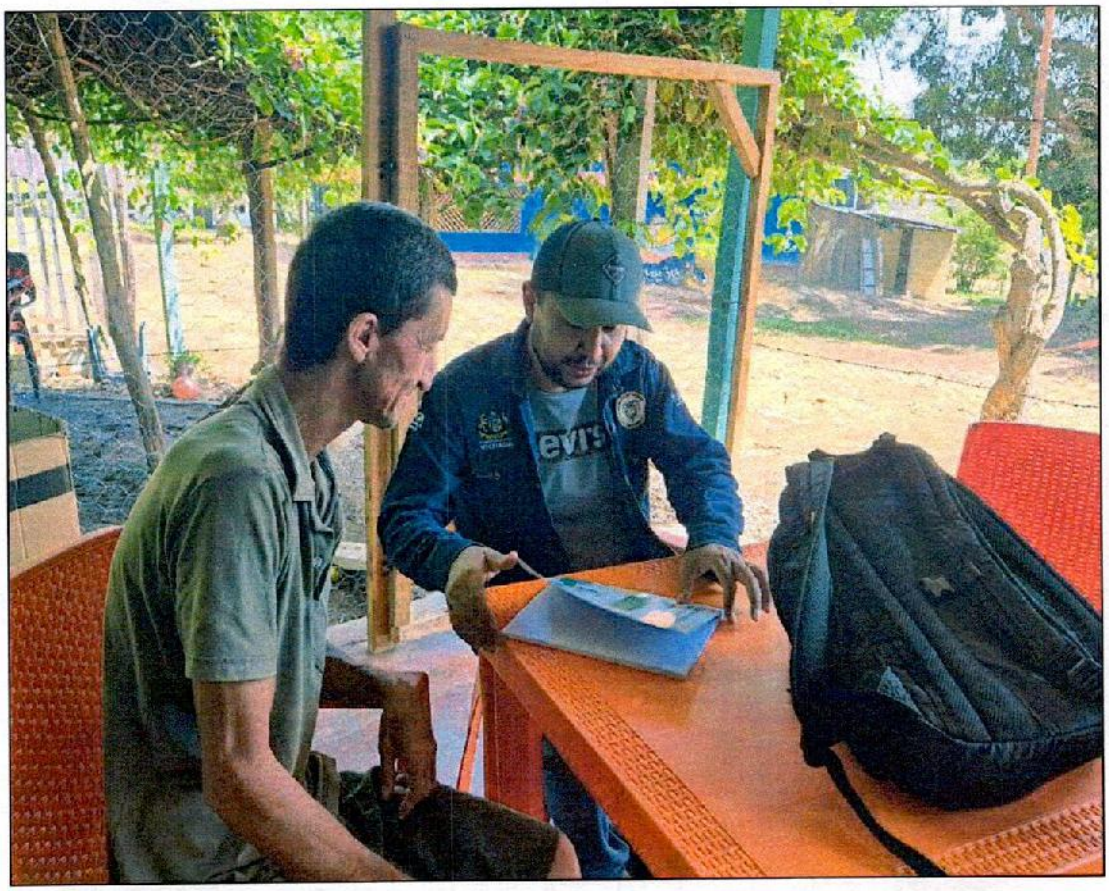
CC: 79378675

OBSERVACIONES:

Jose Leonidas Arenas Vaca

ASOSUPRO	**REGISTRO FOTOGRÁFICO** Convenio de Asociación No. 005 de 2025 "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."	fundacion servicios integrales y sociales

NOMBRE DEL PROYECTO	**IMPLEMENTACIÓN DE ACCIONES QUE CONTRIBUYAN AL EMPRENDIMIENTO Y AUMENTO DE CAPACIDADES LOGÍSTICAS DE LOS PEQUEÑOS TENDEROS EN LA ZONA RURAL DEL DEPARTAMENTO DE VICHADA**
ACTIVIDAD	REALIZAR ASISTENCIA TÉCNICA PARA LAS UNIDADES PRODUCTIVAS POPULARES EN LAS ZONAS RURALES.
DESCRIPCIÓN	DESARROLLAR ASISTENCIA TÉCNICA PARA LA ESTRUCTURACIÓN Y VIABILIDAD DE PLANES DE NEGOCIO ENFOCADOS A LA ECONOMÍA POPULAR O TIENDAS RURALES DEL DEPARTAMENTO.
BENEFICIARIO	Jose Leonidas Arenas Vaca
TIENDA	Variedades EL Alambrado
FECHA	18/02/2026



ASOSUPRO	**ACTA DE COMPROMISO Y SOSTENIBILIDAD** Convenio de Asociación No. 005 de 2025 "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."	fundacion servicios integrales y sociales

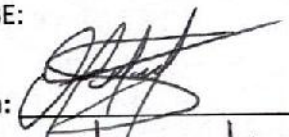
En el desarrollo del **Convenio de Asociación No. 005 de 2025**, suscrito entre la **FUNDACIÓN DE SERVICIOS INTEGRALES Y SOCIALES DE COLOMBIA** y **ASOSUPRO**, y como parte del proceso de fortalecimiento de capacidades logísticas y de emprendimiento de pequeños tenderos rurales, se firma la presente acta de compromiso de sostenibilidad.

Yo, Jose Leonidas Arenas Vaca identificado(a) con cédula de ciudadanía No. 80.414.454 manifiesto mi compromiso de:

- Garantizar la sostenibilidad del negocio o unidad productiva apoyada por el proyecto.
- Dar continuidad a las prácticas administrativas, comerciales y contables adquiridas durante el proceso de formación.
- Realizar mantenimiento preventivo y correctivo a los equipos entregados.
- Implementar estrategias de comercialización y fortalecimiento de marca que permitan la permanencia del negocio.
- Reportar oportunamente cualquier situación que afecte el desarrollo o permanencia del proyecto.

Declaro, además, que he sido informado(a) sobre la importancia de la sostenibilidad del emprendimiento como eje fundamental para el éxito del proyecto.

RECIBE:

Firma: 

Nombres: Jose Leonidas Arenas Vaca

CC: 80.414.454

OBSERVACIONES:

ASOSUPRO	**ACTA DE CORRESPONSABILIDAD Y COMPROMISO DE PARTICIPACIÓN** Convenio de Asociación No. 005 de 2025 "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."	fundacion servicios integrales y sociales

En el marco del **Convenio de Asociación No. 005 de 2025**, suscrito entre la **FUNDACIÓN DE SERVICIOS INTEGRALES Y SOCIALES DE COLOMBIA** y la Asociación de Municipios ASOSUPRO, cuyo objeto es la "implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada", se suscribe la presente acta de corresponsabilidad y compromiso de participación.

Yo, Jose Leonidas Arenas Vaca identificado(a) con cédula de ciudadanía No. 80.414.454., manifiesto voluntariamente mi interés y compromiso de participación activa en las actividades y procesos contemplados en el proyecto. Me comprometo a:

- Participar en los talleres, capacitaciones, asistencias técnicas y demás actividades programadas.
- Hacer uso adecuado de los activos, equipos y materiales entregados en el marco del proyecto.
- Brindar acceso a la información y colaboración necesaria al equipo técnico.
- Aportar al cumplimiento de los objetivos del proyecto en mi territorio.

En constancia se firma en Santa Rita a los 18 días del mes de febrero del año 2026.

RECIBE:

Firma: _____

Nombres: Jose Leonidas Arenas Vaca

CC: 80.414.454.

OBSERVACIONES:

FORMATO DE REGISTRO DE VISITA DE ASISTENCIA TÉCNICA
(FORMULACIÓN PLANES DE NEGOCIO)

Convenio de Asociación No. 005 de 2025: "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."

ASOSUPRO — fundacion servicios integrales y sociales

INFORMACIÓN GENERAL DE LA VISITA

Fecha de visita:	DIA 18	MES 02	AÑO 2026		
Beneficiario	Jose Leonidas Arenas Vaca				
Cédula	80 414. 454.	Sexo: ☐Mujer ☑Hombre			
Departamento:	Vichada	Municipio: Cumaribo			
Vereda / Inspección:	Santa Rita				
Dirección:	Panaderia	Teléfono de Contacto: 3165554502			

VALIDACIÓN DE CONDICIONES GENERALES DEL NEGOCIO

Ítem Verificado	Cumple	Observaciones / Comentarios
El beneficiario cuenta con local físico adecuado	☑ Sí ☐ No	
Se observa funcionamiento del negocio	☑ Sí ☐ No	
Hay presencia de productos o servicios en oferta	☑ Sí ☐ No	
El beneficiario reconoce los componentes de su plan de negocio	☑ Sí ☐ No	
Se encuentra ubicado en zona rural conforme al proyecto	☑ Sí ☐ No	

COMPONENTES ESTRATÉGICOS ANALIZADOS

Tema	¿Se abordó?	Observaciones / Comentarios
Revisión de condiciones actuales del negocio	☑ Sí / ☐ No	
Propuesta de valor y tipo de clientes	☑ Sí / ☐ No	
Productos ofrecidos y rotación	☑ Sí / ☐ No	
Registro de ingresos, egresos e inventario	☑ Sí / ☐ No	
Necesidades para el plan de negocio	☑ Sí / ☐ No	
Condiciones de infraestructura y equipos	☑ Sí / ☐ No	
Estrategias de comercialización	☑ Sí / ☐ No	
Otros: _____	☐ Sí / ☑ No	

DIAGNOSTICO DEL NEGOCIO

Fortalezas actuales del negocio: Monopolio Ubicacion

Retos que enfrenta: Estructura produccion logistica

Documentos que posee:
- ☐ RUT
- ☐ Cámara de Comercio
- ☐ Certificado de uso de suelos

¿Desea apoyo para formalizar su tienda?
- ☑ Sí
- ☐ No

INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA DE VERIFICACIÓN

El beneficiario conoce la destinación del apoyo recibido	☑ Sí ☐ No
El beneficiario manifiesta interés en mejorar su unidad productiva	☑ Sí ☐ No
Se encuentra al día con compromisos anteriores	☑ Sí ☐ No

COMPROMISOS DE LA VISITA

Acciones acordadas en la visita	Plan de procesos.
Compromisos del beneficiario:	Plan logistico
Observaciones:	Plan estrategico

Firma:

Beneficiario: Jose leonidas Arenas
Cédula: 80414454

Firma: Zurima S.H.

Profesional: Zurima Saldarriaga
Cédula: 1.124.484.237

Este formato hace parte del proceso de estructuración técnica de los planes de negocio y constituye evidencia del acompañamiento brindado en el marco del Convenio No. 005 de 2025.

PLAN DE NEGOCIOS

VARIEDADES EL ALAMBRADO

Proyecto: "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en las zonas rurales del departamento de Vichada".

Emprendedor: Jose Leonidas Arenas Vaca

EMPRENDEDOR

Ubicación: Inspección Santa Rita, municipio de Cumaribo, departamento del Vichada, Colombia.

FEBRERO DE 2026

GOBERNACIÓN DE VICHADA SGR ASOSUPRO fundacion servicios integrales y sociales

1. PROBLEMA O NECESIDAD

Variedades El Alambrado surge para responder a una necesidad concreta de la inspección de Santa Rita: contar con un punto cercano donde la comunidad, los transportadores, las instituciones y los turistas puedan acceder a productos de panadería, mercado, bebidas, dulcería, quesos y conectividad, sin tener que desplazarse largas distancias. En zonas rurales apartadas, comprar productos básicos o de consumo diario puede tomar más tiempo, costar más dinero y depender de condiciones de movilidad que no siempre son favorables.

La necesidad no es solamente comercial. También es práctica y social. La comunidad requiere un lugar donde pueda conseguir pan fresco, bebidas frías, productos de mercado y algunos alimentos listos para consumo diario. Los transportadores necesitan compras rápidas y un punto de apoyo durante el recorrido. Las instituciones y visitantes también pueden requerir conectividad y productos de consumo inmediato. Por eso, el negocio no solo busca vender, sino facilitar el acceso a bienes esenciales y mejorar la atención en el sector.

2. TIPOS DE CLIENTES

Los clientes principales serían la comunidad de la vereda, los transportadores, las instituciones y los turistas. La comunidad local sería la base más estable del negocio, porque puede comprar pan, galletas, bebidas, quesos y mercado con frecuencia. Los transportadores serían un grupo importante por la necesidad de alimentos rápidos, bebidas frías y conectividad. Las instituciones tendrían una demanda puntual, especialmente cuando realicen actividades en la zona. Los turistas o viajeros serían un segmento complementario, sobre todo para productos de panadería, bebidas y compras rápidas.

Tabla 1. Segmentación de clientes y necesidades

Tipo de cliente	Necesidad principal	Frecuencia esperada
Comunidad de la vereda	Pan, bebidas, mercado, quesos, internet	Alta
Transportadores	Productos rápidos, bebidas frías, conectividad	Media-alta
Instituciones	Compras puntuales, refrigerios, conectividad	Media
Turistas	Bebidas, galletas, panadería, compras rápidas	Media

3. COMPETENCIA

Según la información entregada, los competidores más cercanos están aproximadamente a 20 kilómetros. Se identifican Andrés Linares, con panadería y pastelería, y Claudio Fuentes, con bebidas. Esto indica que sí existe oferta parcial en la zona, pero no necesariamente un negocio que reúna en un mismo punto panadería, mercado, dulcería, quesos, bebidas y conectividad.

La diferencia de Variedades El Alambrado está en la ubicación estratégica, la calidad del servicio y la posibilidad de resolver varias necesidades pequeñas en un solo lugar. En un territorio rural, esa combinación es valiosa porque el cliente prefiere una sola parada para abastecerse.

Tabla 2. Comparación de la competencia y ventajas

Competidor	Oferta principal	Diferencia frente a Variedades El Alambrado
Andrés Linares	Panadería y pastelería	Menor amplitud de surtido general
Claudio Fuentes	Bebidas	Menor integración con alimentos y conectividad

4. IDEA DE NEGOCIO

Variedades El Alambrado es un emprendimiento rural orientado a la producción y comercialización de productos de panadería, acompañados de productos de mercado, bebidas alcohólicas y no alcohólicas, galletas, dulcería, quesos y servicios de conectividad.

La idea central es ofrecer un punto de atención cercano y útil, donde la comunidad pueda encontrar alimentos frescos y de consumo diario, junto con productos básicos y acceso a internet. El negocio combina una línea productiva, como la panadería, con una línea comercial de surtido general, lo que le da mayor posibilidad de sostener ventas durante la semana.

5. PRODUCTOS O SERVICIOS

El negocio ofrecerá las siguientes líneas principales:

- Bebidas alcohólicas
- Bebidas no alcohólicas
- Mercado
- Dulcería
- Quesos
- Servicios de conectividad

Como supuesto razonable, dado que la idea general incluye producción y comercialización de panadería, se entiende que dentro del surtido también habrá productos panificados básicos como pan tradicional, pan dulce, galletas y amasijos de salida frecuente.

Tabla 3. Líneas de productos y servicios

Línea	Productos o servicios
Bebidas alcohólicas	Cerveza y otras bebidas permitidas
Bebidas no alcohólicas	Agua, gaseosas, jugos, hidratantes
Mercado	Productos básicos de consumo diario
Panadería y dulcería	Pan, galletas, productos dulces y de horno
Lácteos	Quesos
Conectividad	Servicio de internet

6. PROCESOS TÉCNICOS

El primer proceso técnico es el abastecimiento. Aquí se incluyen compras de harina, azúcar, levadura, grasas, bebidas, quesos, productos de mercado, empaques y demás insumos necesarios para la operación. Será importante definir proveedores confiables y mantener reposición constante de los productos de mayor salida.

El segundo proceso es la producción. En este punto se contempla la elaboración de pan y productos básicos de panadería. El proceso incluiría alistamiento de ingredientes, preparación, horneado, enfriamiento y exhibición. Aunque en la lista de equipos no se menciona horno, se entiende como un supuesto lógico y necesario si el negocio realmente va a producir panadería.

El tercer proceso es la conservación y exhibición. Los congeladores servirán para bebidas frías y algunos productos sensibles. El exhibidor de productos, las vitrinas y las estanterías ayudarán a presentar mejor la panadería, la dulcería, los quesos y el mercado.

El cuarto proceso es la atención al cliente, que será directa en sitio. El quinto proceso es el control operativo, que incluye inventario, caja, limpieza, orden del local y revisión de la rotación del surtido.

7. REQUISITOS LEGALES

En materia tributaria, la DIAN informa que para usar el sistema de facturación electrónica se requiere estar inscrito en el RUT, contar con software de facturación electrónica y disponer de certificado de firma digital. La misma entidad ofrece una opción de facturación gratuita para quienes deban o quieran utilizarla. En coherencia con tu instrucción, en este plan se deja constancia de que se realizó una asistencia técnica por parte del proyecto con el fin de brindar conocimiento respecto a formalización empresarial, registro único tributario y facturación electrónica.

En materia sanitaria, aunque este negocio no es un restaurante, sí venderá alimentos y bebidas, incluidos panadería, dulcería, quesos y productos de mercado. El INVIMA cuenta con manuales de inspección, vigilancia y control sanitario para expendios de alimentos y bebidas, incluyendo tiendas de barrio, mini mercados y expendios con operaciones de acondicionamiento. Esto implica que el negocio debe mantener buenas condiciones de limpieza, almacenamiento, exhibición y manipulación de los productos, especialmente los lácteos y los alimentos de panadería.

Tabla 4. Requisitos legales y administrativos del proyecto

Requisito o acción	Finalidad
RUT	Identificación tributaria del negocio
Facturación electrónica, si aplica	Cumplimiento tributario
Buenas prácticas sanitarias	Manejo adecuado de alimentos y bebidas
Asistencia técnica brindada	Orientación sobre formalización, RUT y facturación

8. CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

El principal canal será la venta directa en sitio, porque el valor del negocio está en que el cliente llegue y resuelva una necesidad inmediata: comprar pan, bebidas, dulcería, quesos o mercado, y también acceder a conectividad.

El segundo canal será el voz a voz, muy importante en zonas rurales. Un negocio bien atendido, con producto fresco y surtido útil, gana reputación rápidamente.

El tercer canal puede ser el encargo previo, especialmente para pedidos de pan, galletas, refrigerios, mercado o compras frecuentes de clientes de la zona.

9. PROYECCIÓN DE VENTAS

La proyección base entregada es de $600.000 por semana, es decir, aproximadamente $2.400.000 mensuales. El precio promedio de $70.000 parece corresponder más a compras combinadas o familiares que a una compra individual mínima. Por eso, se plantean tres escenarios de referencia.

Tabla 5. Escenarios de proyección de ventas

Escenario	Venta semanal	Venta mensual estimada
Conservador	$600.000	$2.400.000
Medio	$950.000	$3.800.000
Fortalecido	$1.400.000	$5.600.000

Como supuesto de trabajo, el escenario conservador corresponde al arranque del negocio. El escenario medio sería más realista si la panadería logra buena salida diaria y si se sostiene la venta de bebidas, mercado, dulcería y quesos. El escenario fortalecido dependería de una clientela más estable y de una mejor rotación del surtido.

Tabla 6. Participación estimada por línea de negocio

Línea	Participación estimada
Panadería y dulcería	30%
Bebidas	20%
Mercado	20%
Quesos	15%
Conectividad y otros	15%

10. COSTOS Y GASTOS

Los costos principales se relacionan con parque solar, internet satelital, congeladores, computador, estanterías, mesas, sillas, exhibidor de productos, empaques y surtido. Además, para que el análisis sea útil, se deben estimar los gastos de operación mensual.

Tabla 7. Gastos mensuales estimados de operación

Concepto	Valor estimado
Materias primas e insumos de panadería	$550.000
Reposición de bebidas, quesos y mercado	$600.000
Internet satelital	$250.000
Apoyo del ayudante	$1.000.000
Empaques, limpieza e imprevistos	$250.000
Total mensual estimado	**$2.650.000**

Tabla 8. Resultado financiero por escenario de ventas

Escenario	Venta mensual	Gastos mensuales	Resultado aproximado
Conservador	$2.400.000	$2.650.000	-$250.000
Medio	$3.800.000	$2.650.000	$1.150.000
Fortalecido	$5.600.000	$2.650.000	$2.950.000

Esto muestra que el negocio necesita superar el escenario mínimo para trabajar con mayor tranquilidad, y que la línea de panadería puede ser decisiva para mejorar el margen.

11. TALENTO HUMANO

La estructura humana propuesta es sencilla: dueño y ayudante. El dueño se encargaría de la administración, las compras, el manejo de caja y la supervisión general del negocio y de la producción. El ayudante apoyaría en atención al cliente, limpieza, reposición, empaque y apoyo básico en la panadería.

Tabla 9. Estructura de talento humano

Cargo	Función principal	Cantidad
Dueño/a	Administración, compras y control general	1
Ayudante	Atención, limpieza y apoyo operativo	1

12. NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS

Variedades El Alambrado necesita una base técnica y física suficiente para operar con orden. El parque solar es importante para sostener refrigeración y conectividad. El internet satelital es parte esencial del servicio ofrecido. El computador ayuda con control de ventas y uso de internet. Las vitrinas, estanterías y exhibidores permiten organizar mejor los productos.

Dado que la idea general habla de producción y comercialización de panadería, se asume como un requerimiento lógico adicional contar con un horno básico o un equipo equivalente, aunque no haya sido mencionado expresamente en la lista inicial.

Tabla 10. Necesidades y requerimientos del negocio

Tipo	Requerimiento	Uso principal
Energía	Parque solar	Sostener operación y frío
Conectividad	Internet satelital	Servicio de internet
Refrigeración	Congeladores	Bebidas y productos sensibles
Tecnología	Computador	Control de ventas y atención
Exhibición	Vitrina, estanterías, mesas y sillas	Presentación del surtido
Producción	Equipo básico de panadería	Elaboración de pan y galletas
Operación	Empaques y surtido inicial	Arranque del negocio

13. VALOR DEL PROYECTO

El presupuesto disponible informado es de $8.000.000, pero al revisar el tipo de negocio y los equipos requeridos, esa cifra parece suficiente solo para una primera fase básica.

Tabla 11. Inversión estimada para el proyecto

Concepto	Valor estimado
Parque solar básico	$2.500.000
Internet satelital e instalación	$1.500.000
Congeladores	$1.500.000
Computador	$800.000
Estanterías, vitrinas, mesas y sillas	$1.300.000
Equipo básico para panadería	$1.500.000
Surtido inicial	$1.600.000
Capital de trabajo	$700.000
Valor total estimado	**$11.400.000**

Tabla 12. Comparación entre presupuesto disponible y valor estimado del proyecto

Concepto	Valor
Presupuesto disponible	$8.000.000
Valor estimado del proyecto	$11.400.000
Brecha aproximada	**$3.400.000**

La recomendación es iniciar por fases, comenzando por bebidas, mercado, dulcería, conectividad y una panadería básica, y luego fortalecer la producción y el surtido de quesos.

14. PLAN OPERATIVO

El negocio funcionará con atención directa en sitio. En la mañana se hará limpieza, revisión de equipos, organización de vitrinas y estanterías, y alistamiento de panadería y productos del día. Durante la jornada se atenderá a la comunidad y a las personas de paso. En la tarde se realizará reposición, control de inventario y revisión de caja.

Tabla 13. Rutina diaria de operación

Momento	Actividad principal
Apertura	Limpieza, orden y revisión de equipos
Mañana	Producción básica de panadería y ventas tempranas
Mediodía y tarde	Mayor flujo de ventas y uso de conectividad
Final de tarde	Reposición y control de inventario
Cierre	Caja, aseo y organización del local

Semanalmente se debe revisar qué productos tienen mejor salida, cuáles dejan mejor margen y cómo se comporta la demanda de la comunidad.

15. IMPACTO Y ALCANCE

El impacto esperado de Variedades El Alambrado es positivo porque acercaría bienes y servicios de difícil acceso a la comunidad. En lo social, mejora el acceso a bebidas, mercado, panadería, quesos y conectividad. En lo territorial, fortalece la oferta comercial de Santa Rita. En lo económico, puede generar ingresos y dinamizar una pequeña cadena local de consumo diario.

En un entorno rural del Vichada, donde las distancias pesan mucho en la vida diaria, un negocio de este tipo puede convertirse en un apoyo práctico para familias, vecinos, instituciones y personas de paso.

16. MAPA DE ACTORES

El negocio se relaciona con varios actores. En el centro están el dueño y el ayudante. En el entorno aparecen la comunidad, los transportadores, los turistas y las instituciones que eventualmente puedan usar o recomendar el servicio. También aparece la DIAN como referente institucional importante para la formalización.

Tabla 14. Mapa de actores del proyecto

Actor	Tipo	Papel en el proyecto
Dueño/a	Interno	Lidera la operación y la administración
Ayudante	Interno	Apoyo operativo
Comunidad	Externo	Cliente frecuente
Transportadores	Externo	Cliente de paso
Instituciones	Externo	Posibles aliadas o usuarias
Turistas	Externo	Cliente ocasional
DIAN	Institucional	Referencia para RUT y facturación

CONCLUSIÓN FINAL DEL PROYECTO

Variedades El Alambrado es una idea de negocio pertinente para la inspección de Santa Rita porque responde a una necesidad real del territorio: acercar panadería, bebidas, mercado, dulcería, quesos y conectividad a una zona donde la oferta comercial es limitada y las distancias dificultan la atención

diaria de la comunidad. Su principal fortaleza está en combinar producción básica de panadería con un surtido útil y de alta rotación.

El análisis también muestra que el proyecto no debe arrancar con una expectativa equivocada sobre su costo real. Con el presupuesto disponible es posible iniciar una fase básica, pero no una implementación completa con toda la dotación ideal. La mejor estrategia es crecer por etapas, fortalecer primero la panadería, la venta de bebidas y el surtido general, y luego ampliar capacidad y variedad. Si eso se logra, Variedades El Alambrado puede convertirse en un punto útil, cercano y bien valorado en Santa Rita.

Para efectos del proceso desarrollado por medio de la asistencia técnica, se considera el plan de negocios aprobado y viabilizado, para lo cual el emprendedor y la orientadora de asistencia técnica podrán suscribir el documento.

Jose Leonidas Arenas Vaca
Emprendedor

Zurima S. H
Zurima Solans Saldarriaga Hoyos
Orientadora de emprendimiento

ASOSUPRO	**REGISTRO FOTOGRÁFICO** Convenio de Asociación No. 005 de 2025 "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."	fundacion servicios integrales y sociales

NOMBRE DEL PROYECTO	**IMPLEMENTACIÓN DE ACCIONES QUE CONTRIBUYAN AL EMPRENDIMIENTO Y AUMENTO DE CAPACIDADES LOGÍSTICAS DE LOS PEQUEÑOS TENDEROS EN LA ZONA RURAL DEL DEPARTAMENTO DE VICHADA**
ACTIVIDAD	REALIZAR ASISTENCIA TÉCNICA PARA LAS UNIDADES PRODUCTIVAS POPULARES EN LAS ZONAS RURALES.
DESCRIPCIÓN	ENTREGA DE LA GUIA METODOLÓGICA PARA LA ESTRUCTURACIÓN DE PLANES DE NEGOCIO Y SU DESARROLLO.
BENEFICIARIO	Jose Leonidas Arenas Vaca
TIENDA	Variedades EL Alambrado
FECHA	18/02/2026



ASOSUPRO	ACTA DE ENTREGA MANUAL METODOLÓGICO Convenio de Asociación No. 005 de 2025: "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."	fundacion servicios integrales y sociales

Fecha: 19-3-2026

Por medio de la presente acta se deja constancia que la señora **JEISA YAROSLAY CISNEROS CEBALLOS**, identificada con cédula de ciudadanía No. 1.127.389.427, expedida en Puerto Carreño (Vichada), en calidad de representante legal de la Fundación de Servicios Integrales y Sociales de Colombia, en el marco de la ejecución del Convenio No. 005 de 2025 suscrito con la Asociación de Productores Agropecuarios y de Servicios Comunitarios del Vichada – ASOSUPRO, hace entrega del siguiente material pedagógico, el cual corresponde específicamente al componente de fortalecimiento de las capacidades técnicas y empresariales:

MATERIAL PEDAGÓGICO ENTREGADO			
Item	**Concepto**	**Unidad**	**Cantidad**
1	Manual metodológico para la estructuración de planes de negocio. Diseño, diagramación e impresión en formato físico.	Unidad	1

ENTREGA:

JEISA YAROSLAY CISNEROS CEBALLOS
R/L FUNDACIÓN DE SERVICIOS INTEGRALES Y SOCIALES DE COLOMBIA
CONTRATISTA

RECIBE:

Firma:

Nombres: Jose Leonidas Arena Vaca

CC: 80414454

Huella



OBSERVACIONES:

Maribell Valencia Gutierrez

ASOSUPRO	**REGISTRO FOTOGRÁFICO** Convenio de Asociación No. 005 de 2025 "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."	fundacion servicios integrales y sociales

NOMBRE DEL PROYECTO	**IMPLEMENTACIÓN DE ACCIONES QUE CONTRIBUYAN AL EMPRENDIMIENTO Y AUMENTO DE CAPACIDADES LOGÍSTICAS DE LOS PEQUEÑOS TENDEROS EN LA ZONA RURAL DEL DEPARTAMENTO DE VICHADA**
ACTIVIDAD	REALIZAR ASISTENCIA TÉCNICA PARA LAS UNIDADES PRODUCTIVAS POPULARES EN LAS ZONAS RURALES.
DESCRIPCIÓN	DESARROLLAR ASISTENCIA TÉCNICA PARA LA ESTRUCTURACIÓN Y VIABILIDAD DE PLANES DE NEGOCIO ENFOCADOS A LA ECONOMÍA POPULAR O TIENDAS RURALES DEL DEPARTAMENTO.
BENEFICIARIO	Maribell Valencia Gutierrez
TIENDA	Restaurante Genesis
FECHA	19/02/2026



ASOSUPRO	**ACTA DE COMPROMISO Y SOSTENIBILIDAD** Convenio de Asociación No. 005 de 2025 "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."	fundacion servicios integrales y sociales

En el desarrollo del **Convenio de Asociación No. 005 de 2025**, suscrito entre la **FUNDACIÓN DE SERVICIOS INTEGRALES Y SOCIALES DE COLOMBIA** y **ASOSUPRO**, y como parte del proceso de fortalecimiento de capacidades logísticas y de emprendimiento de pequeños tenderos rurales, se firma la presente acta de compromiso de sostenibilidad.

Yo, Maribell Valencia Gutierrez identificado(a) con cédula de ciudadanía No. 30937593 manifiesto mi compromiso de:

- Garantizar la sostenibilidad del negocio o unidad productiva apoyada por el proyecto.
- Dar continuidad a las prácticas administrativas, comerciales y contables adquiridas durante el proceso de formación.
- Realizar mantenimiento preventivo y correctivo a los equipos entregados.
- Implementar estrategias de comercialización y fortalecimiento de marca que permitan la permanencia del negocio.
- Reportar oportunamente cualquier situación que afecte el desarrollo o permanencia del proyecto.

Declaro, además, que he sido informado(a) sobre la importancia de la sostenibilidad del emprendimiento como eje fundamental para el éxito del proyecto.

RECIBE:

Firma: Maribel valencia

Nombres: Maribel Valencia

CC: 30 937593

OBSERVACIONES:

ASOSUPRO	**ACTA DE CORRESPONSABILIDAD Y COMPROMISO DE PARTICIPACIÓN** Convenio de Asociación No. 005 de 2025 "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."	fundacion servicios integrales y sociales

En el marco del **Convenio de Asociación No. 005 de 2025**, suscrito entre la **FUNDACIÓN DE SERVICIOS INTEGRALES Y SOCIALES DE COLOMBIA** y la Asociación de Municipios ASOSUPRO, cuyo objeto es la "implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada", se suscribe la presente acta de corresponsabilidad y compromiso de participación.

Yo, Maribell Valencia Gutierrez identificado(a) con cédula de ciudadanía No. 30937593, manifiesto voluntariamente mi interés y compromiso de participación activa en las actividades y procesos contemplados en el proyecto. Me comprometo a:

- Participar en los talleres, capacitaciones, asistencias técnicas y demás actividades programadas.
- Hacer uso adecuado de los activos, equipos y materiales entregados en el marco del proyecto.
- Brindar acceso a la información y colaboración necesaria al equipo técnico.
- Aportar al cumplimiento de los objetivos del proyecto en mi territorio.

En constancia se firma en Cumaribo a los 19 días del mes de febrero del año 2025.

RECIBE:

Firma: Maribel valencia

Nombres: Maribel valencia

CC: 30937593

OBSERVACIONES:

FORMATO DE REGISTRO DE VISITA DE ASISTENCIA TÉCNICA
(FORMULACIÓN PLANES DE NEGOCIO)

Convenio de Asociación No. 005 de 2025: "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."

ASOSUPRO — fundacion servicios integrales y sociales

INFORMACIÓN GENERAL DE LA VISITA

Fecha de visita:	DIA 19	MES 02	AÑO 2026
Beneficiario	Maribell Valencia Gutierrez		
Cédula	30937593	Sexo: ☒ Mujer ☐ Hombre	
Departamento:	Vichada	Municipio: Cumaribo	
Vereda / Inspección:	Santa Rita		
Dirección:	Santa Rita	Teléfono de Contacto:	3161204032

VALIDACIÓN DE CONDICIONES GENERALES DEL NEGOCIO

Ítem Verificado	Cumple	Observaciones / Comentarios
El beneficiario cuenta con local físico adecuado	☑ Sí ☐ No	
Se observa funcionamiento del negocio	☑ Sí ☐ No	
Hay presencia de productos o servicios en oferta	☑ Sí ☐ No	
El beneficiario reconoce los componentes de su plan de negocio	☑ Sí ☐ No	
Se encuentra ubicado en zona rural conforme al proyecto	☑ Sí ☐ No	

COMPONENTES ESTRATÉGICOS ANALIZADOS

Tema	¿Se abordó?	Observaciones / Comentarios
Revisión de condiciones actuales del negocio	☑ Sí / ☐ No	
Propuesta de valor y tipo de clientes	☑ Sí / ☐ No	
Productos ofrecidos y rotación	☑ Sí / ☐ No	
Registro de ingresos, egresos e inventario	☑ Sí / ☐ No	
Necesidades para el plan de negocio	☑ Sí / ☐ No	
Condiciones de infraestructura y equipos	☑ Sí / ☐ No	
Estrategias de comercialización	☑ Sí / ☐ No	
Otros: _____	☑ Sí / ☐ No	

DIAGNOSTICO DEL NEGOCIO

Fortalezas actuales del negocio: Cercania a la comunidad

Retos que enfrenta: Inseguridad Cumplir horarios

Documentos que posee:
- ☐ RUT
- ☐ Cámara de Comercio
- ☐ Certificado de uso de suelos

¿Desea apoyo para formalizar su tienda?
- ☒ Sí
- ☐ No

INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA DE VERIFICACIÓN

El beneficiario conoce la destinación del apoyo recibido	☑ Sí ☐ No
El beneficiario manifiesta interés en mejorar su unidad productiva	☑ Sí ☐ No
Se encuentra al día con compromisos anteriores	☑ Sí ☐ No

COMPROMISOS DE LA VISITA

Acciones acordadas en la visita: Capacitarse en servicio al cliente

Compromisos del beneficiario: Abrir y cerrar el negocio con puntualidad

Observaciones:

Firma: Maribel

Maribell Valencia

Beneficiario:

Cédula: 30937593



Firma:

Zurima S. H

Profesional: ZURIMA SALDARRIAGA

Cédula: 1124089237

Este formato hace parte del proceso de estructuración técnica de los planes de negocio y constituye evidencia del acompañamiento brindado en el marco del Convenio No. 005 de 2025.

ASOSUPRO	**DECLARACIÓN JURAMENTADA** Convenio de Asociación No. 005 de 2025 "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."	fundacion servicios integrales y sociales

Yo, Maribell Valencia Gutierrez, identificado(a) con cédula de ciudadanía No. 30937593 residente del municipio de Comaribo, en calidad de beneficiario(a) del **Convenio de Asociación No. 005 de 2025**, declaro bajo la gravedad del juramento que:

1. He recibido el apoyo establecido en el marco del proyecto, en cumplimiento del objeto del convenio.
2. Los elementos entregados se encuentran en buen estado y completos.
3. Me comprometo a darles el uso adecuado, exclusivamente en el marco de las actividades productivas asociadas a mi unidad de negocio como pequeño tendero.
4. Conozco que los bienes entregados no podrán ser vendidos, alquilados ni cedidos a terceros, y que su uso indebido puede acarrear sanciones legales.
5. Me comprometo a permitir las visitas de seguimiento, monitoreo y control por parte de las entidades responsables.

Para constancia, se firma la presente declaración en Comaribo a los 19 días del mes de Febrero del año 2026.

RECIBE:

Huella



Firma: Maribel valencia

Nombres: Maribel Valencia

CC: 30937593

OBSERVACIONES:

PLAN DE NEGOCIOS

RESTAURANTE GENESIS

Proyecto: "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en las zonas rurales del departamento de Vichada".

Emprendedora: Maribell Valencia Gutierrez

EMPRENDEDORA

Ubicación: inspección Santa Rita, municipio de Cumaribo, departamento del Vichada, Colombia.

FEBRERO DE 2026

GOBERNACIÓN DE VICHADA SGR ASOSUPRO fundacion servicios integrales y sociales

1. PROBLEMA O NECESIDAD

Restaurante Genesis surge para responder a una necesidad concreta de la inspección de Santa Rita: contar con un lugar cercano donde la comunidad y las personas que transitan por el sector puedan acceder a desayunos, almuerzos, comidas, bebidas frías y conectividad, sin tener que desplazarse largas distancias. En zonas rurales apartadas, resolver una necesidad tan básica como comer o conseguir una bebida fría puede tomar más tiempo, generar mayores costos y depender de la disponibilidad de transporte.

La necesidad no es solo comercial. También es práctica y social. La comunidad requiere un punto estable donde pueda alimentarse, reunirse y resolver necesidades pequeñas del día a día. Los transportadores y viajeros necesitan un lugar confiable para comer, descansar un momento y continuar su recorrido. Por eso, el negocio no solo busca vender alimentos, sino convertirse en un punto útil de atención para la vida cotidiana del sector.

2. TIPOS DE CLIENTES

Los clientes principales serían la comunidad de la vereda, los transportadores y los turistas. Como supuesto razonable, también pueden aparecer clientes ocasionales de instituciones que realicen visitas o actividades en la zona, aunque el enfoque principal seguirá siendo la comunidad y el tránsito por la vía.

La comunidad local sería la clientela más estable, porque puede consumir desayunos, almuerzos, cenas sencillas y bebidas de manera frecuente. Los transportadores tendrían especial importancia por la necesidad de comidas rápidas, bebidas frías y conectividad. Los turistas o viajeros serían un segmento complementario, especialmente si necesitan un punto de parada cómodo y con atención amable.

Tabla 1. Segmentación de clientes y necesidades

Tipo de cliente	Necesidad principal	Frecuencia esperada
Comunidad de la vereda	Desayunos, almuerzos, comidas, bebidas, internet	Alta
Transportadores	Alimentación rápida, bebidas frías, conectividad	Media-alta
Turistas	Comidas, bebidas, internet, descanso breve	Media
Instituciones	Alimentación y apoyo logístico ocasional	Media-baja

3. COMPETENCIA

Según la información entregada, los negocios parecidos más cercanos están aproximadamente a 20 kilómetros. Se identifican Erika Sabogal, con restaurante, y Fabio Cardona, con bebidas y licores. Esto muestra que sí existe competencia en el entorno, pero no necesariamente un establecimiento que combine en un mismo punto restaurante, bebidas frías y conectividad.

La diferencia de Restaurante Genesis está en la ubicación estratégica, la calidad del servicio y la posibilidad de ofrecer en un solo sitio alimentación, bebidas y conectividad. En un territorio rural, esa combinación es valiosa porque el cliente prefiere resolver varias necesidades en una sola parada.

Tabla 2. Comparación de la competencia y ventajas

Competidor	Oferta principal	Diferencia frente a Restaurante Genesis
Erika Sabogal	Restaurante	Menor integración con conectividad y venta de bebidas frías
Fabio Cardona	Bebidas y licores	No integra servicio completo de comidas

4. IDEA DE NEGOCIO

Restaurante Genesis es un emprendimiento rural orientado a la prestación de servicios de restaurante, complementado con bebidas frías alcohólicas y no alcohólicas y con servicios de conectividad. Su propósito es atender a la comunidad de Santa Rita y a quienes transitan por el sector, ofreciendo un espacio cómodo, con buena atención y alimentos de consumo diario.

La idea del negocio se basa en una necesidad clara: la gente necesita un sitio cercano donde pueda desayunar, almorzar o comer algo preparado, sin depender de recorridos largos. Al mismo tiempo, el servicio de conectividad agrega valor, porque permite resolver tareas rápidas, consultas o comunicación en un solo lugar.

5. PRODUCTOS O SERVICIOS

El negocio ofrecerá las siguientes líneas principales:

- bebidas alcohólicas
- bebidas no alcohólicas
- desayunos
- almuerzos
- comidas
- servicios de conectividad

Como supuesto razonable, la línea de "comidas" puede entenderse como cenas sencillas, platos básicos o preparaciones de consumo rápido según la hora del día y la demanda del sector.

Tabla 3. Líneas de productos y servicios

Línea	Productos o servicios
Bebidas alcohólicas	Cerveza y otras bebidas permitidas
Bebidas no alcohólicas	Agua, gaseosas, jugos, hidratantes
Restaurante	Desayunos, almuerzos y comidas
Conectividad	Servicio de internet

6. PROCESOS TÉCNICOS

El primer proceso técnico es el abastecimiento. Aquí se incluyen compras de alimentos, bebidas, condimentos, productos de limpieza, gas y demás insumos necesarios para la operación diaria del restaurante. Será importante mantener compras frecuentes para asegurar frescura y evitar desperdicio.

El segundo proceso es la preparación de alimentos. Incluye alistamiento, lavado, corte, cocción, servido y limpieza. Como el negocio se enfoca en desayunos, almuerzos y comidas, la organización del tiempo será clave para atender las horas de mayor demanda.

El tercer proceso es la conservación y almacenamiento. Los congeladores y el parque solar serán importantes para mantener bebidas frías y conservar productos sensibles. El cuarto proceso es la atención al cliente, que será directa en sitio. El quinto proceso es el control operativo, que incluye caja, inventario, limpieza, reposición y revisión diaria del estado del surtido.

Tabla 4. Procesos técnicos y operativos del negocio

Etapa	Actividad principal
Abastecimiento	Compra de alimentos, bebidas e insumos
Preparación	Alistamiento, cocción y servido
Conservación	Refrigeración y almacenamiento
Atención	Venta directa y servicio al cliente
Control	Caja, inventario, limpieza y reposición

7. REQUISITOS LEGALES

En materia tributaria, la DIAN informa que para usar el sistema de facturación electrónica se requiere estar inscrito en el RUT, contar con software de facturación electrónica y disponer de certificado de firma digital. Además, la DIAN ofrece una alternativa de facturación gratuita para quienes deban o quieran utilizarla. En este plan se deja constancia de que se realizó una asistencia técnica por parte del proyecto con el fin de brindar conocimiento respecto a formalización empresarial, registro único tributario y facturación electrónica.

En materia sanitaria, este negocio debe prestar especial atención a la manipulación, preparación, almacenamiento y expendio de alimentos. La Resolución 2674 de 2013 define el expendio de alimentos y establece requisitos sanitarios para quienes fabriquen, procesen, preparen, almacenen, transporten y comercialicen alimentos. Además, el INVIMA cuenta con manuales de inspección, vigilancia y control sanitario para expendios de alimentos y bebidas, lo que implica mantener buenas condiciones de limpieza, conservación, manipulación y servicio.

Tabla 5. Requisitos legales y administrativos del proyecto

Requisito o acción	Finalidad
RUT	Identificación tributaria del negocio
Facturación electrónica, si aplica	Cumplimiento tributario
Buenas prácticas sanitarias	Manejo adecuado de alimentos y bebidas
Asistencia técnica brindada	Orientación sobre formalización, RUT y facturación

8. CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

El principal canal será la atención directa en sitio, porque el valor del negocio está en que el cliente llegue y encuentre un lugar donde comer, tomar una bebida y resolver una necesidad rápida de conectividad.

El segundo canal será el voz a voz, muy importante en comunidades rurales. Un restaurante con buena sazón, atención amable y cumplimiento gana reputación rápidamente.

El tercer canal puede ser el encargo previo, especialmente para desayunos, almuerzos o comidas de grupos pequeños, instituciones o clientes frecuentes.

9. PROYECCIÓN DE VENTAS

La proyección base entregada es de $500.000 por semana, es decir, aproximadamente $2.000.000 mensuales. El precio promedio de $70.000 parece corresponder más a consumos combinados o cuentas familiares que a una compra mínima individual. Por eso, es útil proyectar tres escenarios.

Tabla 6. Escenarios de proyección de ventas

Escenario	Venta semanal	Venta mensual estimada
Conservador	$500.000	$2.000.000
Medio	$850.000	$3.400.000
Fortalecido	$1.300.000	$5.200.000

Como supuesto de trabajo, el escenario conservador corresponde al arranque del negocio. El escenario medio sería más realista si se sostiene buena salida de desayunos, almuerzos, comidas y bebidas. El escenario fortalecido dependería de una clientela más estable, una mejor reputación y mayor flujo de personas por el sector.

Tabla 7. Participación estimada por línea de negocio

Línea	Participación estimada
Desayunos	20%
Almuerzos	30%
Comidas	20%
Bebidas	20%
Conectividad y otros	10%

10. COSTOS Y GASTOS

Los costos principales se relacionan con parque solar, internet satelital, congeladores, computador, estanterías, mesas, sillas, surtido, vajillas y utensilios de servicio. Además, se deben estimar los gastos mensuales de operación.

Tabla 8. Gastos mensuales estimados de operación

Concepto	Valor estimado
Compra de alimentos e insumos de cocina	$800.000
Reposición de bebidas y surtido	$500.000
Internet satelital	$250.000
Apoyo del ayudante	$1.000.000
Gas, aseo e imprevistos	$300.000
Total mensual estimado	**$2.850.000**

Tabla 9. Resultado financiero por escenario de ventas

Escenario	Venta mensual	Gastos mensuales	Resultado aproximado
Conservador	$2.000.000	$2.850.000	-$850.000
Medio	$3.400.000	$2.850.000	$550.000
Fortalecido	$5.200.000	$2.850.000	$2.350.000

Esto muestra que el negocio necesita superar el escenario mínimo para trabajar con más tranquilidad. La clave estará en lograr buena rotación de comidas y controlar bien el costo de los insumos.

11. TALENTO HUMANO

La estructura humana propuesta es sencilla: dueño y ayudante.

El dueño se encargaría de la administración, las compras, la supervisión de cocina, el manejo de caja y la atención general. El ayudante apoyaría en cocina, servicio a la mesa, limpieza, organización del punto y reposición de bebidas.

Tabla 10. Estructura de talento humano

Cargo	Función principal	Cantidad
Dueño/a	Administración, compras y control general	1
Ayudante	Cocina, atención y apoyo operativo	1

Como supuesto razonable, si el negocio crece, podría necesitar apoyo adicional en cocina en horas de mayor demanda.

12. NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS

Restaurante Genesis necesita una base técnica y física suficiente para operar con orden. El parque solar es importante para sostener la operación y la refrigeración. El internet satelital es esencial para la conectividad. Los congeladores ayudan a conservar bebidas y algunos insumos. El computador permite apoyar el control del negocio y el servicio de internet. Las mesas, sillas, vajillas y utensilios son parte central de la atención.

Como supuesto lógico, aunque no fue incluido en la lista original, un restaurante también requerirá equipo básico de cocina, como fogón, ollas, recipientes y elementos de preparación, porque sin ellos la operación no sería viable.

Tabla 11. Necesidades y requerimientos del negocio

Tipo	Requerimiento	Uso principal
Energía	Parque solar	Sostener operación y frío
Conectividad	Internet satelital	Servicio de internet
Refrigeración	Congeladores	Bebidas e insumos sensibles
Tecnología	Computador	Control de ventas y conectividad
Atención	Mesas, sillas, vajillas y utensilios	Servicio al cliente
Preparación	Equipo básico de cocina	Producción de alimentos
Operación	Surtido inicial	Arranque del negocio

13. VALOR DEL PROYECTO

El presupuesto disponible informado es de $7.000.000, pero al revisar el tipo de negocio y los equipos requeridos, esa cifra parece suficiente solo para una primera fase básica.

Tabla 12. Inversión estimada para el proyecto

Concepto	Valor estimado
Parque solar básico	$2.500.000
Internet satelital e instalación	$1.500.000
Congeladores	$1.500.000
Computador	$800.000
Mesas, sillas y estanterías	$1.300.000
Vajillas, utensilios y equipo básico de cocina	$1.400.000
Surtido inicial	$1.200.000
Capital de trabajo	$600.000
Valor total estimado	**$10.800.000**

Tabla 13. Comparación entre presupuesto disponible y valor estimado del proyecto

Concepto	Valor
Presupuesto disponible	$7.000.000
Valor estimado del proyecto	$10.800.000
Brecha aproximada	**$3.800.000**

La recomendación es iniciar por fases, comenzando por desayunos, almuerzos, bebidas y conectividad, y luego fortalecer la línea de comidas y la dotación del restaurante.

14. PLAN OPERATIVO

El negocio funcionará con atención directa en sitio. En la mañana se hará limpieza, revisión de equipos, alistamiento de cocina y organización del punto. Durante la jornada se atenderá a la comunidad y a las personas de paso. En la tarde se realizará reposición, limpieza profunda, control de inventario y revisión de caja.

Tabla 14. Rutina diaria de operación

Momento	Actividad principal
Apertura	Limpieza, orden y revisión de equipos
Mañana	Preparación y venta de desayunos
Mediodía	Preparación y servicio de almuerzos
Tarde	Venta de comidas, bebidas y conectividad
Final de jornada	Reposición, limpieza y cierre de caja

Semanalmente se debe revisar qué platos tienen mayor salida, cuáles dejan mejor margen y cómo se comporta la demanda de la comunidad y de los transportadores.

15. IMPACTO Y ALCANCE

El impacto esperado de Restaurante Genesis es positivo porque acercaría bienes y servicios de difícil acceso a la comunidad. En lo social, mejora el acceso a alimentación preparada, bebidas y conectividad. En lo territorial, fortalece la oferta comercial de Santa Rita. En lo económico, puede generar ingresos y dinamizar la atención al tránsito y a la población local.

En un entorno rural del Vichada, donde las distancias pesan mucho en la vida diaria, un restaurante de este tipo puede convertirse en un apoyo práctico para familias, vecinos y personas de paso. Su alcance puede ser local y de paso, con posibilidad de crecer si mejora su reputación y su capacidad de atención.

16. MAPA DE ACTORES

El negocio se relaciona con varios actores. En el centro están el dueño y el ayudante. En el entorno aparecen la comunidad, los transportadores, los turistas y las instituciones que eventualmente puedan usar o recomendar el servicio. También aparece la DIAN como referente institucional

importante para la formalización y las autoridades sanitarias como referencia para el manejo adecuado de alimentos.

Tabla 15. Mapa de actores del proyecto

Actor	Tipo	Papel en el proyecto
Dueño/a	Interno	Lidera la operación y la administración
Ayudante	Interno	Apoyo operativo
Comunidad	Externo	Cliente frecuente
Transportadores	Externo	Cliente de paso
Turistas	Externo	Cliente ocasional
Instituciones	Externo	Posibles aliadas o usuarias
DIAN	Institucional	Referencia para RUT y facturación
Autoridad sanitaria	Institucional	Referencia para manejo de alimentos

CONCLUSIÓN FINAL DEL PROYECTO

Restaurante Genesis es una idea de negocio pertinente para la inspección de Santa Rita porque responde a una necesidad real del territorio: acercar desayunos, almuerzos, comidas, bebidas y conectividad a una zona donde la oferta es limitada y las distancias dificultan la atención diaria de la comunidad. Su principal fortaleza está en combinar alimentación preparada con bebidas frías y un servicio de conectividad que agrega utilidad al negocio.

El análisis también muestra que el proyecto no debe arrancar con una expectativa equivocada sobre su costo real. Con el presupuesto disponible es posible iniciar una fase básica, pero no una implementación completa con toda la dotación ideal. La mejor estrategia es crecer por etapas, fortalecer primero la venta de comidas y bebidas, y luego ampliar capacidad operativa y surtido. Si eso se logra, Restaurante Genesis puede convertirse en un punto útil, cercano y bien valorado en Santa Rita.

Para efectos del proceso desarrollado por medio de la asistencia técnica, se considera el plan de negocios aprobado y viabilizado, para lo cual el emprendedor y la orientadora de asistencia técnica podrán suscribir el documento.

Maribel Valencia

Maribell Valencia Gutierrez
Emprendedora

Zurima S. H

Zurima Solans Saldarriaga Hoyos
Orientadora de emprendimiento

ASOSUPRO	**REGISTRO FOTOGRÁFICO** Convenio de Asociación No. 005 de 2025 "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."	fundacion servicios integrales y sociales

NOMBRE DEL PROYECTO	**IMPLEMENTACIÓN DE ACCIONES QUE CONTRIBUYAN AL EMPRENDIMIENTO Y AUMENTO DE CAPACIDADES LOGÍSTICAS DE LOS PEQUEÑOS TENDEROS EN LA ZONA RURAL DEL DEPARTAMENTO DE VICHADA**
ACTIVIDAD	REALIZAR ASISTENCIA TÉCNICA PARA LAS UNIDADES PRODUCTIVAS POPULARES EN LAS ZONAS RURALES.
DESCRIPCIÓN	ENTREGA DE LA GUIA METODOLÓGICA PARA LA ESTRUCTURACIÓN DE PLANES DE NEGOCIO Y SU DESARROLLO.
BENEFICIARIO	Maribell Valencia Gutierrez
TIENDA	Restaurante Genesis
FECHA	19/02/2026



ASOSUPRO	ACTA DE ENTREGA MANUAL METODOLÓGICO Convenio de Asociación No. 005 de 2025: "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."	fundacion servicios integrales y sociales

Fecha: 20/02/2026

Por medio de la presente acta se deja constancia que la señora **JEISA YAROSLAY CISNEROS CEBALLOS**, identificada con cédula de ciudadanía No. 1.127.389.427, expedida en Puerto Carreño (Vichada), en calidad de representante legal de la Fundación de Servicios Integrales y Sociales de Colombia, en el marco de la ejecución del Convenio No. 005 de 2025 suscrito con la Asociación de Productores Agropecuarios y de Servicios Comunitarios del Vichada – ASOSUPRO, hace entrega del siguiente material pedagógico, el cual corresponde específicamente al componente de fortalecimiento de las capacidades técnicas y empresariales:

MATERIAL PEDAGÓGICO ENTREGADO			
Item	**Concepto**	**Unidad**	**Cantidad**
1	Manual metodológico para la estructuración de planes de negocio. Diseño, diagramación e impresión en formato físico.	Unidad	1

ENTREGA:

JEISA YAROSLAY CISNEROS CEBALLOS
R/L FUNDACIÓN DE SERVICIOS INTEGRALES Y SOCIALES DE COLOMBIA
CONTRATISTA

Huella

RECIBE:

Firma: Maribel Valencia

Nombres: Maribel Valencia

CC: 30 937593



OBSERVACIONES:

Isabel Saldaña de Bedoya

ASOSUPRO	**REGISTRO FOTOGRÁFICO** Convenio de Asociación No. 005 de 2025 "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."	fundacion servicios integrales y sociales

NOMBRE DEL PROYECTO	**IMPLEMENTACIÓN DE ACCIONES QUE CONTRIBUYAN AL EMPRENDIMIENTO Y AUMENTO DE CAPACIDADES LOGÍSTICAS DE LOS PEQUEÑOS TENDEROS EN LA ZONA RURAL DEL DEPARTAMENTO DE VICHADA**
ACTIVIDAD	REALIZAR ASISTENCIA TÉCNICA PARA LAS UNIDADES PRODUCTIVAS POPULARES EN LAS ZONAS RURALES.
DESCRIPCIÓN	DESARROLLAR ASISTENCIA TÉCNICA PARA LA ESTRUCTURACIÓN Y VIABILIDAD DE PLANES DE NEGOCIO ENFOCADOS A LA ECONOMÍA POPULAR O TIENDAS RURALES DEL DEPARTAMENTO.
BENEFICIARIO	Isabel Saldaña de Bedoya
TIENDA	Tienda EL ranchito
FECHA	20/02/2026



ASOSUPRO	**ACTA DE COMPROMISO Y SOSTENIBILIDAD** Convenio de Asociación No. 005 de 2025 "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."	fundacion servicios integrales y sociales

En el desarrollo del **Convenio de Asociación No. 005 de 2025**, suscrito entre la **FUNDACIÓN DE SERVICIOS INTEGRALES Y SOCIALES DE COLOMBIA** y **ASOSUPRO**, y como parte del proceso de fortalecimiento de capacidades logísticas y de emprendimiento de pequeños tenderos rurales, se firma la presente acta de compromiso de sostenibilidad.

Yo, Isabel Saldaña de Bedoya identificado(a) con cédula de ciudadanía No. 28.863.654 manifiesto mi compromiso de:

- Garantizar la sostenibilidad del negocio o unidad productiva apoyada por el proyecto.
- Dar continuidad a las prácticas administrativas, comerciales y contables adquiridas durante el proceso de formación.
- Realizar mantenimiento preventivo y correctivo a los equipos entregados.
- Implementar estrategias de comercialización y fortalecimiento de marca que permitan la permanencia del negocio.
- Reportar oportunamente cualquier situación que afecte el desarrollo o permanencia del proyecto.

Declaro, además, que he sido informado(a) sobre la importancia de la sostenibilidad del emprendimiento como eje fundamental para el éxito del proyecto.

RECIBE:

Firma: Isabel Saldaña de Bedoya

Nombres: Isabel Saldaña de Bedoya

CC: 28.863.654

OBSERVACIONES:

ASOSUPRO	**ACTA DE CORRESPONSABILIDAD Y COMPROMISO DE PARTICIPACIÓN** Convenio de Asociación No. 005 de 2025 "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."	fundacion servicios integrales y sociales

En el marco del **Convenio de Asociación No. 005 de 2025**, suscrito entre la **FUNDACIÓN DE SERVICIOS INTEGRALES Y SOCIALES DE COLOMBIA** y la Asociación de Municipios ASOSUPRO, cuyo objeto es la "implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada", se suscribe la presente acta de corresponsabilidad y compromiso de participación.

Yo, Isabel Saldaña de Bedoya identificado(a) con cédula de ciudadanía No. 28.863.654, manifiesto voluntariamente mi interés y compromiso de participación activa en las actividades y procesos contemplados en el proyecto. Me comprometo a:

- Participar en los talleres, capacitaciones, asistencias técnicas y demás actividades programadas.
- Hacer uso adecuado de los activos, equipos y materiales entregados en el marco del proyecto.
- Brindar acceso a la información y colaboración necesaria al equipo técnico.
- Aportar al cumplimiento de los objetivos del proyecto en mi territorio.

En constancia se firma en Tres Matas a los 20 días del mes de febrero del año 2026.

RECIBE:

Firma: Isabel Saldaña de Bedoya

Nombres: Isabel Saldaña de Bedoya

CC: 28.863.654

OBSERVACIONES:

FORMATO DE REGISTRO DE VISITA DE ASISTENCIA TÉCNICA
(FORMULACIÓN PLANES DE NEGOCIO)

Convenio de Asociación No. 005 de 2025: "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."

INFORMACIÓN GENERAL DE LA VISITA

Fecha de visita:	DIA 20	MES 02	AÑO 2026		
Beneficiario	Isabel Saldaña de Bedoya				
Cédula	28.863.654		Sexo: ☐Mujer ☑Hombre		
Departamento:	Vichada	Municipio:	Cumaribo		
Vereda / Inspección:	Tres Matas.				
Dirección:	Tres Matas	Teléfono de Contacto:	3007764939.		

VALIDACIÓN DE CONDICIONES GENERALES DEL NEGOCIO

Ítem Verificado	Cumple	Observaciones / Comentarios
El beneficiario cuenta con local físico adecuado	☑ Sí ☐ No	
Se observa funcionamiento del negocio	☑ Sí ☐ No	
Hay presencia de productos o servicios en oferta	☑ Sí ☐ No	
El beneficiario reconoce los componentes de su plan de negocio	☑ Sí ☐ No	
Se encuentra ubicado en zona rural conforme al proyecto	☑ Sí ☐ No	

COMPONENTES ESTRATÉGICOS ANALIZADOS

Tema	¿Se abordó?	Observaciones / Comentarios
Revisión de condiciones actuales del negocio	☑ Sí / ☐ No	
Propuesta de valor y tipo de clientes	☑ Sí / ☐ No	
Productos ofrecidos y rotación	☑ Sí / ☐ No	
Registro de ingresos, egresos e inventario	☑ Sí / ☐ No	
Necesidades para el plan de negocio	☑ Sí / ☐ No	
Condiciones de infraestructura y equipos	☑ Sí / ☐ No	
Estrategias de comercialización	☑ Sí / ☐ No	
Otros: Publicidad	☑ Sí / ☐ No	

DIAGNOSTICO DEL NEGOCIO

Fortalezas actuales del negocio: Variedad, Posicionamiento	Documentos que posee: ☐ RUT ☐ Cámara de Comercio ☐ Certificado de uso de suelos	¿Desea apoyo para formalizar su tienda? ☑ Sí ☐ No
Retos que enfrenta: Ubicacion, Financiamiento		

INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA DE VERIFICACIÓN

El beneficiario conoce la destinación del apoyo recibido	☑ Sí ☐ No
El beneficiario manifiesta interés en mejorar su unidad productiva	☑ Sí ☐ No
Se encuentra al día con compromisos anteriores	☑ Sí ☐ No

COMPROMISOS DE LA VISITA

Acciones acordadas en la visita	DOFA
Compromisos del beneficiario:	Plan publicitario
Observaciones:	Plan financiamiento

Firma:
Isabel Saldaña de Bedoya
Beneficiario: Isabel Saldaña de Bedoya
Cédula: 28863654

Firma:
Zurima S. H.
Profesional: Zurima Saldamiaga
Cédula: 1.124.989.237

Este formato hace parte del proceso de estructuración técnica de los planes de negocio y constituye evidencia del acompañamiento brindado en el marco del Convenio No. 005 de 2025.

ASOSUPRO	**DECLARACIÓN JURAMENTADA** Convenio de Asociación No. 005 de 2025 "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."	fundacion servicios integrales y sociales

Yo, Isabel Saldaña de Bedoya, identificado(a) con cédula de ciudadanía No. 28.863.654 residente del municipio de Cumaribo, en calidad de beneficiario(a) del **Convenio de Asociación No. 005 de 2025**, declaro bajo la gravedad del juramento que:

1. He recibido el apoyo establecido en el marco del proyecto, en cumplimiento del objeto del convenio.
2. Los elementos entregados se encuentran en buen estado y completos.
3. Me comprometo a darles el uso adecuado, exclusivamente en el marco de las actividades productivas asociadas a mi unidad de negocio como pequeño tendero.
4. Conozco que los bienes entregados no podrán ser vendidos, alquilados ni cedidos a terceros, y que su uso indebido puede acarrear sanciones legales.
5. Me comprometo a permitir las visitas de seguimiento, monitoreo y control por parte de las entidades responsables.

Para constancia, se firma la presente declaración en Tres Matas a los 20 días del mes de febrero del año 2025.

RECIBE:

Firma: Isabel Saldaña de Bedoya

Nombres: Isabel Saldaña de Bedoya

CC: 28.863.654

Huella



OBSERVACIONES:

PLAN DE NEGOCIOS

TIENDA EL RANCHITO

Proyecto: "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en las zonas rurales del departamento de Vichada".

Emprendedora: Isabel Saldaña de Bedoya

EMPRENDEDORA

Ubicación: inspección Tres Matas, municipio de Cumaribo, departamento del Vichada, Colombia.

FEBRERO DE 2026.

GOBERNACIÓN DE VICHADA SGR ASOSUPRO fundacion servicios integrales y sociales

1. PROBLEMA O NECESIDAD

Tienda El Ranchito nace para responder a una necesidad concreta de la inspección Tres Matas: contar con un punto cercano donde la comunidad y las personas que transitan por el sector puedan acceder a bolis de hielo, hielo, paquetería, bebidas frías alcohólicas y no alcohólicas, y conectividad, sin tener que desplazarse largas distancias. En zonas rurales apartadas, resolver una compra pequeña puede implicar tiempo, gasto en transporte y pérdida de oportunidad, especialmente cuando se trata de productos refrescantes o de uso inmediato.

La necesidad no es solo comercial. También es práctica y social. La comunidad requiere un lugar confiable donde pueda comprar productos fríos y snacks de forma rápida, mientras que transportadores y turistas necesitan un punto de parada para refrescarse, abastecerse y usar internet. Por eso, el negocio se plantea como una solución sencilla, pero muy útil para la vida diaria y para el tránsito por la zona.

2. TIPOS DE CLIENTES

Los clientes principales serían la comunidad de la vereda, los transportadores y los turistas. La comunidad local sería el grupo más constante, porque puede comprar bolis, hielo, paquetería y bebidas de manera frecuente, especialmente en días calurosos o de reuniones familiares. Los transportadores serían un cliente importante por la necesidad de productos fríos, compras rápidas y conectividad. Los turistas o viajeros tendrían una participación complementaria, sobre todo en bebidas, hielo y consumo de paso.

Tabla 1. Segmentación de clientes y necesidades

Tipo de cliente	Necesidad principal	Frecuencia esperada
Comunidad de la vereda	Bolis, hielo, bebidas, snacks, internet	Alta
Transportadores	Productos fríos, compras rápidas, conectividad	Media-alta
Turistas	Bebidas, hielo, bolis, internet	Media

Esta mezcla favorece al negocio porque combina una demanda local estable con una clientela de paso que puede aumentar el movimiento diario.

3. COMPETENCIA

Según la información entregada, los competidores más cercanos están aproximadamente a 20 kilómetros. Se identifican Carlos Cano, con venta de hielo y helados, y Juventino Paredes, con bebidas frías. Esto indica que sí existe competencia parcial, pero no necesariamente un negocio que reúna en un mismo punto bolis, hielo, paquetería, bebidas frías y conectividad.

La principal diferencia de Tienda El Ranchito está en su ubicación estratégica, la calidad del servicio y la oferta de productos refrescantes como bolis, que pueden convertirse en un elemento distintivo frente a la competencia. En zonas rurales, un negocio que combine cercanía, trato amable y productos de alta rotación tiene buenas posibilidades de posicionarse.

Tabla 2. Comparación de la competencia y ventajas

Competidor	Oferta principal	Diferencia frente a Tienda El Ranchito
Carlos Cano	Hielo y helados	Menor combinación con paquetería e internet
Juventino Paredes	Bebidas frías	No integra bolis ni conectividad

4. IDEA DE NEGOCIO

Tienda El Ranchito es un emprendimiento rural orientado a la venta de bolis de hielo, hielo, paquetería y bebidas frías alcohólicas y no alcohólicas, complementado con servicios de conectividad a internet. Su propósito es atender a la comunidad de Tres Matas y a quienes se movilizan por el sector, ofreciendo productos de consumo rápido, refrescante y de alta rotación.

La idea del negocio es sencilla, pero bien pensada para el contexto. En una zona donde el clima y la distancia influyen en el consumo, un punto de venta de productos fríos puede tener buena aceptación. Si a eso se le suma conectividad y atención cercana, el negocio puede convertirse en un lugar muy útil para vecinos, visitantes y transportadores. Como supuesto razonable, los bolis podrían producirse con sabores tradicionales y económicos, lo que permitiría mayor margen y mejor rotación.

5. PRODUCTOS O SERVICIOS

El negocio ofrecerá las siguientes líneas principales:

- bebidas alcohólicas
- bebidas no alcohólicas
- paquetería
- bolis
- hielo
- servicios de conectividad a internet

Como supuesto razonable, la línea de paquetería incluiría snacks como papas, galletas, dulces y otros productos empacados de consumo rápido. Los bolis serían elaborados o adquiridos para venta unitaria, y el hielo podría venderse por bolsa o porciones según la demanda local.

Tabla 3. Líneas de productos y servicios

Línea	Productos o servicios
Bebidas alcohólicas	Cerveza y otras bebidas permitidas
Bebidas no alcohólicas	Agua, gaseosas, jugos, hidratantes
Paquetería	Snacks, galletas, dulces y productos empacados
Refrescantes	Bolis e hielo
Conectividad	Servicio de internet

6. PROCESOS TÉCNICOS

El primer proceso técnico es el abastecimiento, que incluye la compra de bebidas, snacks, empaques y materias primas o producto terminado para bolis e hielo. En este punto será importante mantener un control básico de inventario, porque se trata de productos de alta rotación y de compra frecuente.

El segundo proceso es la conservación. Los congeladores y el parque solar son fundamentales para mantener las bebidas frías, conservar bolis e hielo y reducir el riesgo de pérdidas. El tercer proceso es la atención al cliente, que será directa en sitio, con ventas rápidas y servicio de conectividad. El cuarto proceso es el control operativo, que incluye caja, limpieza, revisión del surtido y organización del punto de venta.

Como el negocio manejará alimentos y productos para consumo humano, la Resolución 2674 de 2013 establece requisitos sanitarios para actividades de fabricación, procesamiento, preparación, almacenamiento, transporte y expendio de alimentos. Además, los manuales de inspección sanitaria del INVIMA incluyen expendios de alimentos y bebidas como tiendas de barrio y mini mercados, lo que hace importante mantener condiciones básicas de higiene y conservación.

7. REQUISITOS LEGALES

En materia tributaria, la DIAN informa que para usar el sistema de facturación electrónica se requiere estar inscrito en el RUT, contar con software de facturación electrónica y disponer de certificado de firma digital. También ofrece una opción de facturación gratuita para quienes deban o quieran usarla. En coherencia con tu instrucción, en este plan se deja constancia de que se realizó una asistencia técnica por parte del proyecto con el fin de brindar conocimiento respecto a formalización empresarial, registro único tributario y facturación electrónica.

En materia sanitaria, aunque el negocio no es un restaurante, sí venderá hielo, bolis, bebidas y snacks para consumo humano. Por eso, debe mantener buenas condiciones de limpieza, conservación, almacenamiento y manipulación, especialmente si los bolis son elaborados directamente en el establecimiento. La Resolución 2674 de 2013 y los lineamientos del INVIMA sirven como referencia básica para este tipo de actividad.

Tabla 4. Requisitos legales y administrativos del proyecto

Requisito o acción	Finalidad
RUT	Identificación tributaria del negocio
Facturación electrónica, si aplica	Cumplimiento tributario
Buenas prácticas sanitarias	Manejo adecuado de hielo, bolis, bebidas y snacks
Asistencia técnica brindada	Orientación sobre formalización, RUT y facturación

8. CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

El principal canal será la venta directa en sitio, porque el valor del negocio está en que el cliente llegue y resuelva una necesidad inmediata: comprar algo frío, adquirir hielo o usar el servicio de internet.

El segundo canal será el voz a voz, muy importante en zonas rurales. Un negocio con buena atención, productos fríos bien conservados y servicio constante gana reputación rápidamente. El tercer canal puede ser el encargo previo, especialmente para pedidos de hielo o compras frecuentes de clientes de la zona.

9. PROYECCIÓN DE VENTAS

La proyección base entregada es de $350.000 por semana, es decir, aproximadamente $1.400.000 mensuales. El precio promedio de $50.000 parece corresponder más a compras combinadas o familiares que a una compra individual mínima. Por eso, conviene plantear tres escenarios de referencia.

Tabla 5. Escenarios de proyección de ventas

Escenario	Venta semanal	Venta mensual estimada
Conservador	$350.000	$1.400.000
Medio	$700.000	$2.800.000
Fortalecido	$1.050.000	$4.200.000

Como supuesto de trabajo, el escenario conservador corresponde al arranque del negocio. El escenario medio sería más realista si se logra buena salida diaria en bolis, hielo, snacks y bebidas. El escenario fortalecido dependería de una clientela más estable y de una buena rotación en temporadas de mayor tránsito o clima fuerte.

Tabla 6. Participación estimada por línea de negocio

Línea	Participación estimada
Bebidas	25%
Bolis e hielo	30%
Paquetería	20%
Conectividad y otros	25%

10. COSTOS Y GASTOS

Los costos principales se relacionan con parque solar, internet satelital, congeladores, computador, estanterías, mesas, sillas, surtido y empaques. Además, es importante estimar gastos mensuales de operación.

Tabla 7. Gastos mensuales estimados de operación

Concepto	Valor estimado
Compra de bebidas y paquetería	$450.000
Elaboración o reposición de bolis e hielo	$300.000
Internet satelital	$250.000
Apoyo del ayudante	$1.000.000
Empaques, aseo e imprevistos	$200.000
Total mensual estimado	**$2.200.000**

Tabla 8. Resultado financiero por escenario de ventas

Escenario	Venta mensual	Gastos mensuales	Resultado aproximado
Conservador	$1.400.000	$2.200.000	-$800.000
Medio	$2.800.000	$2.200.000	$600.000
Fortalecido	$4.200.000	$2.200.000	$2.000.000

Esto muestra que el negocio necesita salir del escenario mínimo para sostenerse con tranquilidad. La línea de bolis y hielo puede ayudar bastante a mejorar el margen, porque suele tener buena salida y puede trabajarse con costos relativamente bajos.

11. TALENTO HUMANO

La estructura humana propuesta es sencilla: dueño y ayudante. El dueño se encargaría de la administración, las compras, la caja y la supervisión general. El ayudante apoyaría en atención al cliente, organización, limpieza, empaque y apoyo básico en la producción o manejo de bolis e hielo.

Tabla 9. Estructura de talento humano

Cargo	Función principal	Cantidad
Dueño/a	Administración y control general	1
Ayudante	Atención, orden y apoyo operativo	1

12. NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS

Tienda El Ranchito necesita una base técnica y física suficiente para operar con orden. El parque solar es importante para sostener los congeladores y la conectividad. El internet satelital es parte esencial del servicio ofrecido. El computador ayuda con el control del negocio y el servicio de internet. Las estanterías, mesas y sillas sirven para organizar el punto de venta y brindar mayor comodidad.

Tabla 10. Necesidades y requerimientos del negocio

Tipo	Requerimiento	Uso principal
Energía	Parque solar	Mantener congeladores y operación
Conectividad	Internet satelital	Servicio de internet
Refrigeración	Congeladores	Conservación de bebidas, hielo y bolis

Tecnología	Computador	Control básico y conectividad
Exhibición	Estanterías, mesas y sillas	Organización del surtido
Operación	Empaques y surtido inicial	Arranque del negocio

13. VALOR DEL PROYECTO

El presupuesto disponible informado es de $5.000.000, pero al revisar el tipo de negocio y los equipos necesarios, esa cifra parece suficiente solo para una primera fase básica.

Tabla 11. Inversión estimada para el proyecto

Concepto	Valor estimado
Parque solar básico	$2.500.000
Internet satelital e instalación	$1.500.000
Congeladores	$1.500.000
Computador	$800.000
Estanterías, mesas y sillas	$1.000.000
Surtido inicial	$1.200.000
Empaques y capital de trabajo	$600.000
Valor total estimado	**$9.100.000**

Tabla 12. Comparación entre presupuesto disponible y valor estimado del proyecto

Concepto	Valor
Presupuesto disponible	$5.000.000
Valor estimado del proyecto	$9.100.000
Brecha aproximada	**$4.100.000**

La recomendación es iniciar por fases, comenzando por bebidas, bolis, hielo y conectividad, y luego fortalecer la paquetería y la exhibición del punto.

14. PLAN OPERATIVO

El negocio funcionará con atención directa en sitio. En la mañana se hará limpieza, revisión de congeladores, organización del surtido y alistamiento de bolis e hielo. Durante la jornada se atenderá a la comunidad y a las personas de paso. En la tarde se realizará reposición, control de inventario y revisión de caja.

Tabla 13. Rutina diaria de operación

Momento	Actividad principal
Apertura	Limpieza, orden y revisión de equipos
Mañana	Alistamiento de bolis, hielo y ventas tempranas
Mediodía y tarde	Mayor flujo de ventas y uso de conectividad
Final de tarde	Reposición y control de inventario
Cierre	Caja, aseo y organización del local

Semanalmente se debe revisar qué productos tienen mejor salida, cuáles dejan mejor margen y cómo se comporta la demanda de la comunidad y de los viajeros.

15. IMPACTO Y ALCANCE

El impacto esperado de Tienda El Ranchito es positivo porque acercaría bienes y servicios de difícil acceso a la comunidad. En lo social, mejora el acceso a productos fríos, snacks y conectividad. En lo territorial, fortalece la oferta comercial de Tres Matas. En lo económico, puede generar ingresos y dinamizar un tipo de negocio sencillo, pero muy útil para la vida diaria.

En un entorno rural del Vichada, donde las distancias pesan mucho en la vida cotidiana, un negocio de este tipo puede convertirse en un apoyo práctico para familias, vecinos y personas de paso. El componente de bolis e hielo, además, puede tener muy buena aceptación por el clima y por la facilidad de consumo.

16. MAPA DE ACTORES

El negocio se relaciona con varios actores. En el centro están el dueño y el ayudante. En el entorno aparecen la comunidad, los transportadores, los turistas y las instituciones que eventualmente puedan usar o recomendar el servicio. También aparece la DIAN como referente institucional importante para la formalización.

Tabla 14. Mapa de actores del proyecto

Actor	Tipo	Papel en el proyecto
Dueño/a	Interno	Lidera la operación y la administración
Ayudante	Interno	Apoyo operativo
Comunidad	Externo	Cliente frecuente
Transportadores	Externo	Cliente de paso
Turistas	Externo	Cliente ocasional
Instituciones	Externo	Posibles aliadas o usuarias
DIAN	Institucional	Referencia para RUT y facturación

CONCLUSIÓN FINAL DEL PROYECTO

Tienda El Ranchito es una idea de negocio pertinente para la inspección Tres Matas porque responde a una necesidad real del territorio: acercar bolis, hielo, bebidas, paquetería y conectividad a una zona donde la oferta comercial es limitada y las distancias dificultan las compras rápidas del día a día. Su principal fortaleza está en combinar productos refrescantes de alta rotación con un servicio de internet que agrega valor y utilidad.

El análisis también muestra que el proyecto no debe comenzar con una expectativa equivocada sobre su costo real. Con el presupuesto disponible puede iniciarse una fase básica, pero no la dotación completa ideal. La mejor estrategia es crecer por etapas, fortalecer primero la venta de

bolis, hielo, bebidas y conectividad, y luego ampliar surtido y capacidad. Si eso se logra, Tienda El Ranchito puede convertirse en un punto útil, cercano y bien valorado en Tres Matas.

Para efectos del proceso desarrollado por medio de la asistencia técnica, se considera el plan de negocios aprobado y viabilizado, para lo cual el emprendedor y la orientadora de asistencia técnica podrán suscribir el documento.

Isabel Saldaña de Bedoya
Emprendedora

Zurima Solans Saldarriaga Hoyos
Orientadora de emprendimiento

ASOSUPRO	**REGISTRO FOTOGRÁFICO** Convenio de Asociación No. 005 de 2025 "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."	fundacion servicios integrales y sociales

NOMBRE DEL PROYECTO	**IMPLEMENTACIÓN DE ACCIONES QUE CONTRIBUYAN AL EMPRENDIMIENTO Y AUMENTO DE CAPACIDADES LOGÍSTICAS DE LOS PEQUEÑOS TENDEROS EN LA ZONA RURAL DEL DEPARTAMENTO DE VICHADA**
ACTIVIDAD	REALIZAR ASISTENCIA TÉCNICA PARA LAS UNIDADES PRODUCTIVAS POPULARES EN LAS ZONAS RURALES.
DESCRIPCIÓN	ENTREGA DE LA GUIA METODOLÓGICA PARA LA ESTRUCTURACIÓN DE PLANES DE NEGOCIO Y SU DESARROLLO.
BENEFICIARIO	Isabel Saldaña de Bedoya
TIENDA	Tienda EL ranchito
FECHA	20/02/2026



ASOSUPRO	ACTA DE ENTREGA MANUAL METODOLÓGICO Convenio de Asociación No. 005 de 2025: "Implementación de acciones que contribuyan al emprendimiento y aumento de capacidades logísticas de los pequeños tenderos en la zona rural del departamento de Vichada."	fundacion servicios integrales y sociales

Fecha: 21-3-2026

Por medio de la presente acta se deja constancia que la señora **JEISA YAROSLAY CISNEROS CEBALLOS**, identificada con cédula de ciudadanía No. 1.127.389.427, expedida en Puerto Carreño (Vichada), en calidad de representante legal de la Fundación de Servicios Integrales y Sociales de Colombia, en el marco de la ejecución del Convenio No. 005 de 2025 suscrito con la Asociación de Productores Agropecuarios y de Servicios Comunitarios del Vichada – ASOSUPRO, hace entrega del siguiente material pedagógico, el cual corresponde específicamente al componente de fortalecimiento de las capacidades técnicas y empresariales:

MATERIAL PEDAGÓGICO ENTREGADO			
Item	**Concepto**	**Unidad**	**Cantidad**
1	Manual metodológico para la estructuración de planes de negocio. Diseño, diagramación e impresión en formato físico.	Unidad	1

ENTREGA:

JEISA YAROSLAY CISNEROS CEBALLOS
R/L FUNDACIÓN DE SERVICIOS INTEGRALES Y SOCIALES DE COLOMBIA
CONTRATISTA

RECIBE:

Huella



Firma: Isabel Saldaña de Zeballos
Nombres: Isabel Saldaña de Zeballos
CC: 28 863 654

OBSERVACIONES: