PROYECTO ECONOMÍA CAMPESINA (LÍNEA CREAR)

NOMBRES Y APELLIDOS DEL LÍDER DEL PROYECTO	TIPO DE DOCUMENTO	
melba nubia correa	CC	florida
NOMBRE DEL PROYECTO	**DEPARTAMENTO**	**MUNICIPIO**
huevos semiorganicos la esperanza	Valle_Del_Cauca	Florida
SECTOR	**ACTIVIDAD ECONÓMICA**	

¿Es un proyecto asociativo?		¿Cuántas personas hacen parte del equipo asociativo?	

Al tomar la decisión de desarrollar un proyecto es importante tener clara la información de ¿Qué queremos hacer? ¿Cómo lo vamos a hacer? ¿Que vamos a vender? ¿Quien nos va a comprar? entre otros. Con el acompañamiento del SENA, vamos a orientarlo para que construya su iniciativa empresarial.



Usted podrá exponer acá su proyecto
Siga atentamente las indicaciones en cada elemento.
DILIGENCIE ÚNICAMENTE LAS CELDAS SOMBREADAS EN GRIS
Al finalizar, guarde este archivo en formato PDF nombrando el archivo: ID_NOMBRE INICIATIVA EMPRESARIAL Ejemplo: 45987_ASOCIACIÓNCAMPESINAXYZ

INSTRUCCIONES GENERALES:
Para el diligenciamiento de esta herramienta, se debe tener el acompañamiento del Centro de Desarrollo Empresarial del SENA más cercano, donde el equipo de profesionales realizará al menos cinco (5) entrenamientos para guiarlo en la construcción del proyecto y el diligenciamiento de esta herramienta. **Diligenciar solamente las celdas sombreadas en gris.**

1.¿QUIEN ES EL CLIENTE DE SU PROYECTO?

En este espacio debe identificar "El cliente" ese que le va a comprar sus productos o servicios, lo más detallado posible, como se conoce a un hijo o a un familiar muy cercano. *(Puede diligenciar hasta 290 caracteres en cada espacio dispuesto)*

CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE O CONSUMIDOR (Por favor indicar frente al cliente, ubicación geográfica, estrato, edad, género, capacidad de compra, si trabaja, si tiene hijos, si vive en casa propia o arriendo)	CUALIDADES DEL CLIENTE O CONSUMIDOR (Por favor indicar gustos, preferencias, que le da miedo, que le hace feliz, cuales son sus valores, que le gusta comer, si le gusta viajar, entre otros)
CLIENTE	
mi cliente es un hombre casado, tiene dis hijos vive en casa propia en el municipio florida valle cauca barrio la esperanza estrato 3, trabaja y es gerente de una empresa de vias, tiene capacidad de compra	mi cliente es una persona que compra y consume mi producto por ser frescos y de exelente calidad, prefiere comer en casa con la famillia. Le hace feliz pasar tiempo de calidad en casa, es un hombre responsable, amable, colaborador y servicial le encanta viajar por
cliente	
mi cliente es un hombre, persona natural que compra para revender. Es casado tiene tres hijos vive en florida valle alfrente de la iglesia cien palos en la entrada de florida via a miranda. Estrato 1, revende los huevos de	es un hombre sencillo, humilde, trabajador. Le gusta salir a comer pollo broaster con la familia le hace feliz pagar deudas y estar tranquilo en casa, le gusta ir de camping con su familia a lugares montañosos

El cliente es el que paga por el producto y puede ser diferente al que lo consume

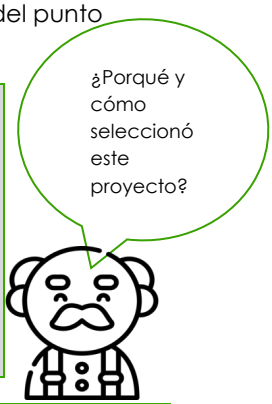


casa en casa. Tiene 59 años y tambien trabaja en una

2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA O NECESIDAD QUE SE PRETENDE SOLUCIONAR

En este espacio se responde a la pregunta ¿Cuál es el problema o necesidad que se pretende solucionar? Ojo! No es su problema personal o del grupo asociativo, sino el problema o necesidad del posible cliente del punto anterior. *(Para este elemento dispone de 1.250 caracteres para su diligenciamiento)*

producto de calidad, buen precio, exelente atencion, buena presentacion del producto, conocimiento del producto que ofrecen, garantia,producto fresco, puntualidad en la entrega, peso del producto, informacion nutricional del producto, fechas de produccion y almacenamiento



3. LA COMPETENCIA

Siempre hay competencia, hay que reconocerlo y son esos que hacen lo mismo que queremos hacer, o los que con su producto o servicio reemplazan lo que queremos hacer, describa tres (3) competidores y en qué se diferencia de ellos.

Nombre del competidor	Localización geográfica (Departamento, Municipio)	Producto o Servicio	Precio	Ventajas	Desventajas
floralba ibito ipia	corregimiento la union, florida valle, la finca se llama el mirador, vive a dos 2 kilometros de la via central y a 6 kilometros de florida valle	huevos	14000 y 15000	variedad de compradores	buena capacidad de produccion
luz mary durango	vive en las cañitas, corregimiento la union por la entrada de cañas arriba,	huevos	15000 y 16000	tiene un puesto es la galeria de florida	tiene transporte
elder mosquera agredo	vive en la vereda santodomingo a 10 kilometros de florida valle. La finca se llama	huevos	13800 y 15900	clima	pastoreo de aves

4. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

En qué consiste su proyecto, qué lo hace diferente a los demás. ¿Cual es esa ventaja, que hace mejor a su producto o servicio a lo que ya existe, cual es ese toque especial, único que le va agregar?

El proyecto consiste en: producto fresco de buena calidad con exelente presentacion. Garantizando asi u

Ejemplo: **Nuestro** local **ayuda** a los usuarios a crear una experiencia en torno al consumo de café, e integrarlo en la vida diaria de sus clientes, a través del control a la mayor parte de la cadena de suministro del café **que** comprende el cultivo, tostado y distribución, **mediante** un ambiente acogedor, tranquilo, con música suave y permitiendo un trato personalizado e intimidad con el cliente.

Ahora, de acuerdo con la sesión de entrenamiento, describa la propuesta de valor:

Nuestro: huevos semiorganicos la esperanza

Ayuda: a la alimentacion balanceada de las familias

Que: busca ofrecer la satisfaccion del cliente mediante un proceso de buena calidad y ayuda a la

Mediante: mediante una serie de actividades de buenas practicas y bienestar animal



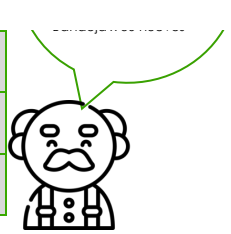
5. PRODUCTOS O SERVICIOS

Relacione los productos o servicios a ofrecer al cliente. Descríbalos, cual es la unidad de medida (Libras, Kilos…), presentación. Agrúpelos en únicamente tres (3) productos o servicios.

Por ejemplo: Producto: Huevo AAA
Descripción: Huevo AAA de gallina feliz
Unidad medida: Huevo
por unidad Cliente: Bandeja x 30 huevos

Nombre del producto o servicio	Descripción	Unidad de medida	Unidad de presentación al cliente

huevos de gallina	el producto que ofresco es de buena calidad con un valor agregado en la alimentacion. El huevo es un alimento mas	1	por unidad y panal de 30 huevos



6. PROCESO TÉCNICO

En este punto debe describir el proceso de producción o prestación del servicio. Detalle paso a paso cada una de las actividades de todo el proceso. No olvide incluir aquellos aspectos que sean diferenciadores (Ej: Fungicidas amigables con el medio ambiente, controladores biológicos, temporalidades del cultivo, entre otras

En este cuadro colocar la información solicitada en las casillas en gris, del producto o servicio 1 descrito anteriormente

huevos de gallina			
Actividad a realizar	Tiempo para realizarla (Días, horas, minutos)	Equipo o Maquinaria requerida	Quién realiza la actividad (Ej: Administrador, operario, veterinario, agrónomo)
suministrar alimento y agua	15minutos	bugy, valdes	emprendedor
recoleccion de huevos	10 minutos	canastas	emprendedor
limpieza,clasificacion y empaque de huevos	2 horas y media	limpiones y recipientes plasticos,panales de	emprendedor
traslado y almacenamiento de los panales	20 minutos	panales	emprendedor
venta a intermediario y varios	10minutos	cabuya, panales	emprendedor
de alimento de 40kilos de peso cada uno y bulto de calcio de 50 kilos	1 hora	estivas, tinas, transporte	familiar
instalacion de trampas y controles biologicos para roedores	20 minutos	trampas, cebo	emprendedor
boton de oro, hojas de viao o restos de cocecha de temporada. Para complentar	25 minutos	maquete, guantes, costal	emprendedor
lavado y desinfeccion de bebederos	20minutos	yodo	emprendedor
desinfeccion y limpieza periodica de las instalaciones	1 hora al mes	bomba de aspercion, palas, rastrillos, bugys	emprendedor y familia

En este cuadro colocar la información del producto o servicio 2 descrito anteriormente

0			
Actividad a realizar	Tiempo para realizarla (Días, horas, minutos)	Equipo o Maquinaria requerida	Quién realiza la actividad (Ej: Administrador, operario, veterinario, agrónomo)
de la semana 16 a la 20, realizamos desparacitacion y vitaminizacion de las	de 3 a 4 dias cada mes	levamisol 1cm por litro de agua. 5cm por	emprendedor
de la semana 21 en adelante se realizan desparasitaciones y vitaminas periodicas	30minutos	ajos, cebolla cabezona, piñas. Cuchillos,	emprendedor
pesaje de las gallinas para verificar un peso adecuado por salud del animal y su	3 horas cada 3meses	balanzon y costales	emprendedor y ayuda
en caso de tener un ave enferma	20minutos	antibioticos naturales y o quimicos si asi se	emprendedor
en caso de mortalidad, se retira el ave del galpon se revisa su posible muerte. Se	25minutos	cal, palas, bisturi	emprendedor
se realiza volteo de cama de las gallin as, para evitar que se compacte por	2 horas cada semana	palas	emprendedor

En este cuadro colocar la información del producto o servicio 3 descrito anteriormente

0			
Actividad a realizar	Tiempo para realizarla (Días, horas, minutos)	Equipo o Maquinaria requerida	Quién realiza la actividad (Ej: Administrador, operario, veterinario, agrónomo)

7. TRÁMITES LEGALES

¿Cuál es el tipo de constitución legal que tendrá el proyecto? **Recuerde que acá se adquiere el compromiso de la forma de legalización que tendrá su proyecto si llega a ser beneficiario los recursos del Fondo Emprender**



	Marque con X
Persona Natural	x
Persona Natural con Establecimiento de Comercio	
Empresa Jurídica SAS	
Asociación	
Cooperativa	
Otro	

¿Cuál?

Valor Trámite de Constitución Legal	$ 350.000

¿Cuáles son las normas, permisos, registros, licencias, notificaciones, requeridos para funcionar? Es fundamental todo el proceso de investigación y conocimiento que se tenga de los requerimientos legales, normativos, permisos, licencias y demás que se requieran para poner en ejecución su proyecto.

Norma. Permiso, Licencia, Registro a cumplir	Descripción del trámite a realizar	Costo	Tiempo requerido
rut	registro unico tributario	$ 10.000	15minutos
estudio de suelos	agustin codassi	$ 0	8 dias
TOTAL		$ 10.000	

8. CANALES

¿De que forma espera que los clientes sepan de sus productos o servicios? Indique los canales para comunicar su producto a la comunidad.

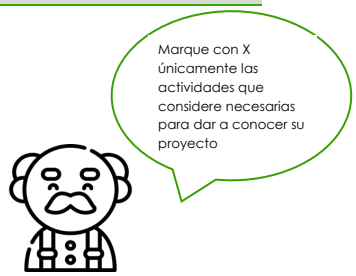
Estrategia de comunicación Indique la acción a realizar (Ejemplo: Página Web, Tarjetas, Pendones, entre otros)	Cuánto vale para el primer año
aviso	$ 350.000
pendon	$ 120.000
tarjetas de presentacion por mil	$ 150.000
TOTAL	**$ 620.000**

	Marque X	Cuánto vale para el primer año
Entrega puerta a puerta		$ 0
Total		**$ 0**

¿Cuál?

Canales de distribución	Marque X	Cuánto vale para el primer año
Punto de venta		
Total		**$ 0**

¿Cuál?



9. PROYECCIÓN DE VENTAS

En este espacio usted realizará la proyección de sus ventas a tres años. Para los productos o servicios indique el incremento que este precio tendrá año a año teniendo en cuenta indicadores macroeconómicos como el IPC (Indice de precios al consumidor) y el IPP (Indice de precios al productor)

Incremento	
Año 2	Año 3
3,3%	3,1%



Indique el precio del producto o servicio para el primer año (Casillas sombreadas en gris)

Producto	Año 1	Año 2	Año 3
7 panales diarios por 7 dias de la semana por 4 ser	$ 29.400.000	$ 30.370.200	$ 31.372.417
	$ 0	$ 0	$ 0
	$ 0	$ 0	$ 0

Indique las unidades (Cantidades) que tiene planeado vender mes a mes y para los próximos 3 años (Casillas sombreadas en gris)

PRODUCTO 1	7 panales diarios por 7 dias de la semana por 4 semanas por 10 meses

	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos
Mes 1	0	$ 0		$ 0	0	$ 0

Mes 2	0	$ 0	0	$ 0	0	$ 0
Mes 3	196	$ 5.762.400.000	0	$ 0	0	$ 0
Mes 4	196	$ 5.762.400.000	0	$ 0	0	$ 0
Mes 5	196	$ 5.762.400.000	0	$ 0	0	$ 0
Mes 6	196	$ 5.762.400.000	0	$ 0	0	$ 0
Mes 7	196	$ 5.762.400.000	0	$ 0	0	$ 0
Mes 8	196	$ 5.762.400.000	0	$ 0	0	$ 0
Mes 9	196	$ 5.762.400.000	0	$ 0	0	$ 0
Mes 10	196	$ 5.762.400.000	0	$ 0	0	$ 0
Mes 11	196	$ 5.762.400.000	0	$ 0	0	$ 0
Mes 12	196	$ 5.762.400.000	0	$ 0	0	$ 0
TOTAL	**1960**	**$ 57.624.000.000**	**0**	**$ 0**	**0**	**$ 0**

PRODUCTO 2	

	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos
Mes 1	0	$ 0	0	$ 0	0	$ 0
Mes 2	0	$ 0	0	$ 0	0	$ 0
Mes 3	0	$ 0	0	$ 0	0	$ 0
Mes 4	0	$ 0	0	$ 0	0	$ 0
Mes 5	0	$ 0	0	$ 0	0	$ 0
Mes 6	0	$ 0	0	$ 0	0	$ 0
Mes 7	0	$ 0	0	$ 0	0	$ 0
Mes 8	0	$ 0	0	$ 0	0	$ 0
Mes 9	0	$ 0	0	$ 0	0	$ 0
Mes 10	0	$ 0	0	$ 0	0	$ 0
Mes 11	0	$ 0	0	$ 0	0	$ 0
Mes 12	0	$ 0	0	$ 0	0	$ 0
TOTAL	**0**	**$ 0**	**0**	**$ 0**	**0**	**$ 0**

PRODUCTO 3	

	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos
Mes 1		$ 0		$ 0		$ 0
Mes 2		$ 0		$ 0		$ 0
Mes 3		$ 0		$ 0		$ 0
Mes 4		$ 0		$ 0		$ 0
Mes 5		$ 0		$ 0		$ 0
Mes 6		$ 0		$ 0		$ 0

Mes 7		$ 0		$ 0		$ 0
Mes 8		$ 0		$ 0		$ 0
Mes 9		$ 0		$ 0		$ 0
Mes 10		$ 0		$ 0		$ 0
Mes 11		$ 0		$ 0		$ 0
Mes 12		$ 0		$ 0		$ 0
TOTAL	**0**	**$ 0**	**0**	**$ 0**	**0**	**$ 0**

10. COSTOS Y GASTOS

Primero, debe definir los costos fijos asociados a su proyecto. Es decir, aquellas actividades que se asocian directamente a la producción o prestación del servicio (Diligenciar solamente las celdas en gris)

COSTOS FIJOS			
Descripción	Valor mensual	Cantidad	Valor Total Año 1
arrendamiento	$ 0	0	$ 0
servicios publicos	$ 250.000	10	$ 2.500.000
Telefono e internet	$ 94.000	10	$ 940.000
			$ 0
			$ 0
			$ 0
			$ 0
			$ 0
TOTAL	$ 344.000		**$ 3.440.000**



Ahora debe definir los costos variables asociados a su producto o servicio. Es decir, aquellas actividades que varían con el nivel de producción o prestación del servicio. Los costos variables, cambian cuando mi producción cambia, son los asociados a la materia prima para elaborar nuestro producto o para prestar nuestro servicio

COSTOS VARIABLES PRODUCTO 1			**rios por 7 dias de la semana por 4 semanas**	
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario	Cantidad	Valor Total
Alimento	Bulto	$ 78.000	24	$ 1.872.000
Suplementos (calcio,Purgante)	Frasco			$ 0
Vitaminas	Frasco			$ 0
Forraje	Kilo	$ 2.000		$ 0
				$ 0
TOTAL				$ 1.872.000

COSTOS VARIABLES PRODUCTO 2				
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario	Cantidad	Valor Total
		$ 0	0	$ 0
		$ 0	0	$ 0
				$ 0
				$ 0

				$ 0
TOTAL				$ 0

COSTOS VARIABLES PRODUCTO 3				
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario	Cantidad	Valor Total
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
TOTAL				$ 0

Diligencie únicamente el porcentaje de participación que tiene cada uno de los productos en las ventas totales (Celdas sombreadas en gris)

PRODUCTOS O SERVICIOS	or 7 dias de la semana por 4 sen		
Precio de Venta	$ 29.400.000	$ 0	$ 0
Costo Variable	$ 1.872.000	$ 0	$ 0
Margen de contribución	$ 27.528.000	$ 0	$ 0
% Participación	0%	0%	
Margen de contribución ponderado	$ 0	$ 0	$ 0
PUNTO DE EQUILIBRIO (Unidades totales)	#¡DIV/0!		
PUNTO DE EQUILIBRIO (Unidades)	**#¡DIV/0!**	**#¡DIV/0!**	**#¡DIV/0!**

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS

Descripción	Valor mensual	Cantidad	Año 1	Año 2	Año 3
Publicidad	Anual	Anual	$ 620.000	$ 640.460	$ 660.314
			$ 0	$ 0	$ 0
			$ 0	$ 0	$ 0
			$ 0	$ 0	$ 0
			$ 0	$ 0	$ 0
			$ 0	$ 0	$ 0
			$ 0	$ 0	$ 0
			$ 0	$ 0	$ 0
			$ 0	$ 0	$ 0
			$ 0	$ 0	$ 0
TOTAL			**$ 620.000**	**$ 640.460**	**$ 660.314**

11. EQUIPO DE TRABAJO

Diligencie cada uno de los cargos que harán parte del equipo de trabajo, sea cuidadosa(o) con el diligenciamiento dado que así deberá ejecutarse en la implementación del proyecto.

Factor prestacional

Dependiendo el tipo de contratación del

Salud	8,50%
Pensión	12,00%
ARL	2,44%
Cesantías	8,33%
Interes de cesantías	1,00%
Prima Legal	8,33%
Vacaciones	4,16%
Parafiscales	9,00%
TOTAL	**54%**

empleado seleccione **Si ó No** en el factor prestacional



Rol o cargo	Tipo de contratación	Principales Funciones	Asignación Mensual	Factor prestacional	Total Asignación Mensual
emprendedor	Contrato Laboral a término indefinido	planea, organiza toma decisiones	$ 1.300.000	SI	$ 1.998.880
	Jornal		$ 0	NO	$ 0
					$ 0
					$ 0
					$ 0
TOTAL					**$ 1.998.880**

12. NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS

Defina cuanto es el valor del proyecto, indicando que actividades serán solicitadas para financiar con el Recurso de Fondo Emprender y cuales serán aporte del Emprendedor.

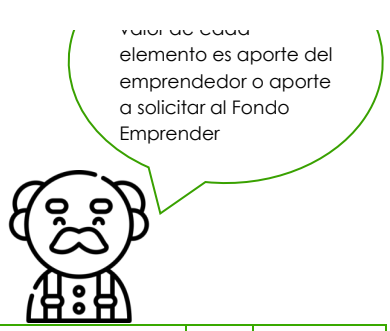
Rubros Financiables por el Fondo Emprender CREAR
1. Pago de salarios u honorarios.
2. Insumos para el ciclo productivo (materia prima y bienes en proceso) que contribuyan de manera directa o que forman parte del proceso de producción.
3. Adquisición de maquinaria, equipos y software.
4. Costos que se generen por permisos, licencias y registros, requeridos por la ley para el normal funcionamiento de la iniciativa empresarial.
5. Las adecuaciones o remodelaciones estructurales y locativas del inmueble donde se desarrollará la iniciativa empresarial.
6. Financiar las adecuaciones técnicas necesarias para el proceso productivo o montaje industrial. Para estos fines se entiende por adecuación técnica toda obra civil que sea indispensable para el desarrollo de la actividad y ejecución de la iniciativa empresarial, rubro que en ningún caso podrá ser utilizado con fines de vivienda del beneficiario.
7. Adquisición de franquicias, siempre y cuando, además de los criterios señalados en el presente Acuerdo, este modelo de negocio genere valor agregado sustentado.

Aporte del Emprendedor
Podrá ser en especie, servicios, dinero, o industrial, **NO podrá ser inferior al 10% del valor total del proyecto.**

1. INVERSIONES FIJAS

Marque con una X, si el valor de cada

En este punto se debe describir
Infraestructura, Terrenos y Construcciones
Maquinaria y Equipo
Muebles y Enseres
Equipo de transporte y carga
Equipos de cómputo, comunicaciones y otras herramientas
Semovientes
Cultivos permanentes



Descripción	Valor Unitario	Cantidad	Valor Total	Aporte FE	Aporte Emprendedor (es)
adecuacion del galpon	$ 3.500.000	1	$ 3.500.000	x	
clasificadora de huevos pequeña	$ 5.000.000	1	$ 5.000.000	x	
sistema de agua	$ 9.000	150	$ 1.350.000	x	
cascarilla	$ 30.000	10	$ 300.000		
aves	$ 30.000	300	$ 9.000.000		
maquinaria y equipo	$ 5.800.000	1	$ 5.800.000		x
sueldos	$ 14.000.000	1	$ 14.000.000	x	
gastos de constitucion	$ 350.000	1	$ 350.000		
			$ 0		
			$ 0		
			$ 0		
			$ 0		
			$ 0		
			$ 0		
			$ 0		
			$ 0		
			$ 0		
			$ 0		
			$ 0		
			$ 0		
			$ 0		X
TOTAL INVERSIONES FIJAS			**$ 39.300.000**		

INVERSIÓN DIFERIDA (GASTOS PREOPERATIVOS)					
Descripción	Valor Unitario	Cantidad	Valor	Aporte FE	Aporte Emprendedor (es)
			$ 0		
			$ 0		
			$ 0		
			$ 0		
			$ 0		
			$ 0		

			$ 0		
			$ 0		
			$ 0		
			$ 0		
			$ 0		
			$ 0		
			$ 0		
			$ 0		
			$ 0	X	
TOTAL INVERSIONES DIFERIDAS			**$ 0**		

13. VALOR DEL PROYECTO

TOTAL PROYECTO	**$ 39.300.000**
TOTAL APORTE AL EMPRENDEDOR	**$ 5.800.000**
TOTAL SOLICITADO A FONDO EMPRENDER	**$ 33.500.000**

CUM

14. ¿QUÉ AVANCES DEL PROYECTO SE TIENEN A ESTE MOMENTO?

¿Qué avances se han realizado hasta el momento con el proyecto y qué recursos están disponibles?

Legal	rut
Comercial	comence ofreciendo huevos a familiares, amigos y vecinos para dar a conocer la calidad del huevo
Técnico	mi proceso empezo capacitandome con todo lo relacionado a las gallinas, luego fui beneficiada de un pr
Ambiental	en mi unidad productiva tenemos un punto ecologico para manejar residuos del galpon y asi evitar contan
Ventas	actualmente vendo mis huevos caseados y al por mayor,



15. PLAN OPERATIVO

Por favor diligenciar el monto en pesos ($) en el mes en el que se ejecutarán **los recursos solicitados al Fondo Emprender** de acuerdo con las actividades planteadas previamente

Categoría	Mes 1 ($)	Mes 2 ($)	Mes 3 ($)	Mes 4 ($)	Mes 5 ($)	Mes 6 ($)	Mes 7 ($)	Mes 8 ($)	Mes 9 ($)
Descripción									
tramites legales	$ 350.000								
tramites legales		$ 0							
sueldo emprendedor			$ 1.300.000						
ón materiales y manc				$ 3.500.000					
pedir gallinas					$ 9.000.000				
pedir concentrado						$ 1.824.000			
clasificadora pequeñ							$ 5.000.000		

de huevos para tipo								$ 25.000	
TOTAL	**$ 350.000**	**$ 0**	**$ 1.300.000**	**$ 3.500.000**	**$ 9.000.000**	**$ 1.824.000**	**$ 5.000.000**	**$ 25.000**	**$ 0**

TOTAL	**$ 20.999.000**	**NO CORRESPONDE A VALOR SOLICITADO AL FONDO**

16. IMPACTO

Cuéntenos cómo su proyecto aporta al crecimiento económico de su región, cuidado del medio ambiente, a su comunidad y en el uso de tecnologías.

Económico	generar autoempleo
Ambiental	manejo de residuos, clasificar
Social	conocido por la sociedad, compro a otros emprendimientos y pago de mi segu
Tecnológico	manejo de tecnologias, sistemas de computo

17. INDICADORES

En este punto describa los indicadores con los que se compromete en la ejecución de su proyecto si llega a ser beneficiario de los recursos del Fondo Emprender

INDICADOR	Número o Valor	Describa el indicador
Empleos a crear	1	mi proyecto genero 1 empleo contribuyendo a disminuir la pobresa
Contrapartidas	6000000	galpon, comederos,aporte a seguridad y pension
ventos de mercadeo publicida	800000	publicidad
Presupuesto	$ 50.700.000	insumos y mas
Producción a generar Año 1	196	panales primer año
Ventas a generar Año 1	$ 29.400.000	dinero generado por ventas

18. MAPA DE ACTORES

Indique actores de otras instituciones que puedan ayudar al desarrollo de su iniciativa empresarial (Pueden ser del sector público, del sector privado, y demás que considere)

Nombre	Actor	Localización	¿Qué necesita o requiere del actor clave?
melba nubia correa cortes	emprendedor	corregimiento la union	insumos, materia prima, adecuacion de
gobierno			
sena	campesena	palmira	
sistema de seguridad social	eps	florida	
camara y comercio	camara y comercio	palmira	

19. ASOCIATIVIDAD

Diligenciar este elemento únicamente si el proyecto a presentar es un modelo asociativo

Justificación: Explique las razones por las cuales se va a crear el grupo asociativo y por qué es importante trabajar en conjunto para lograr los objetivos establecidos.

Cómo se tomarán las decisiones y se realizará la gestión de los recursos

Indicar las principales responsabilidades que tendrá la asociación

1.

2.

3.

4.

5.

6.

7.

8.

9.

10

MPLE