HERRAMIENTA DE VALORACIÓN

Esta herramienta de valoración permitirá evidenciar el avance realizado en las fases de ideación y validación a través de las metodologías dispuestas en nuestra Ruta de Emprendimiento. Si su puntuación alcanzó el 70% podrá continuar a la fase de formulación, de lo contrario es importante reforzar en las debilidades presentadas para realizar los ajustes respectivos.

Los elementos contenidos en esta valoración fueron:

1. Quien es el emprendedor
2. Identificación de problema o necesidad
3. Segmento de mercado
4. Explicación de la solución (Producto Mínimo Viable)
5. Oportunidad comercial
6. Avances a la fecha del proyecto
7. Competencia
8. Canales
9. Proyección Financiera
10. Equipo de trabajo

ORIENTADOR ASIGNADO	DATOS EMPRENDEDOR	No CC	PROYECTO	Numero de Teléfono	Correo Electrónico	TOTAL	OBSERVACIONES JURADO 1	OBSERVACIONES JURADO 2	OBSERVACIONES JURADO 3
RAUL SANCHEZ-317 5767133	Luis Gabriel Herrera Gomez	5823932	EcoClean-Col	3046205989	lghg19@gmail.com	70,00%	Perfil del emprendedor: El emprendedor es Ingeniero Agroindustrial con más de 14 años de experiencia en el área comercial, complementados con un curso en elaboración de productos de limpieza. Su amplia experiencia le ha permitido desarrollar un conocimiento sólido en su campo, lo que le ha facilitado identificar oportunidades dentro del sector. Problema: Aunque ha identificado una problemática o necesidad en el mercado, esta se encuentra formulada de manera general y poco estructurada. Para fortalecer la base de su propuesta, sería necesario respaldar esta necesidad con cifras provenientes de una investigación de mercado más detallada o con una validación más precisa, que permita comprender mejor la magnitud y especificidad del problema. Segmento de clientes: El emprendedor ha logrado identificar de forma clara su segmento de mercado, describiendo características clave de sus clientes potenciales. No obstante, se recomienda profundizar más en los comportamientos de compra, como la frecuencia de adquisición y las cifras exactas del mercado objetivo. Esto permitiría obtener una comprensión más detallada del perfil del cliente, lo cual es esencial para optimizar las estrategias de marketing y ventas. Solución - Innovación: Ecoclean es la línea de productos de aseo y limpieza líquidos especializados, dirigida a los sectores comercial, institucional e industrial. Aunque la propuesta es clara, se sugiere trabajar más en el componente de innovación, tanto en el proceso de fabricación como en el modelo de negocio. Esto podría generar una ventaja competitiva significativa, diferenciando a la marca dentro de un	El emprendedor tiene el perfil para la presentación del proyecto Cuenta con experiencia y valiadación de mercados. Tiene identificado el mercado objetivo y lo cuantifica Actualmente tiene ventas de 3 millones mensuales, cuenta con clientes institucionales La unidad productiva tiene el producto minimo viable. Las proyecciones financieras son acordes al igual que las ventas proyectadas ASPECTOS A MEJORAR: La problematica es general, esta basada en la falta del producto en el mercado, sin embargo debe profundizar teniendo en cuenta la competencia Innovación: Se debe trabajar en procesos de innovación, puesto que tiene un modelo de negocios tradicional Ambiental: Debe identificar el impacto medio ambiental y las estrategias de mitigación	El emprendedor tiene experiencia en la idea de negocio, es profesional en ingenieria industrial y ha validado los productos con ventas a algunos de los segmentos de mercado identificado. Se recomienda fortalecer la descripción de los requerimientos legales para el funcionamiento de su negocio, además de detallar mas los avances actuales del proyecto y los procesos de producción, en cuanto a capacidad de producción. A pesar de contar con ventas es necesario ampliar su espectro para comercializar los productos a los segmentos de empresas industriales y entidades publicas.

DERLY PARRADO-318 5274554	King Fredy Palma Ducuara	93390602	Producción y comercialización de bolsos y accesorios de lujo elaborados en cuero vegano.	3174762991	kingfredypalma@gmail.com	72,67%	Perfil del Emprendedor Ingeniero industrial con formación técnica en patronaje en el SENA. Cuenta con 10 años de experiencia en la comercialización de bolsos para dama, así como un sólido conocimiento en áreas comerciales y de marketing. Posee habilidades blandas que le permiten gestionar eficazmente su negocio y relacionarse con clientes y proveedores. Problema La problemática o necesidad del mercado está claramente definida; sin embargo, no se presenta evidencia o datos que justifiquen la magnitud del problema identificado. Segmento de Clientes Se ha identificado el segmento de mercado y sus necesidades, aunque es necesario profundizar en los hábitos y comportamientos de compra para una mejor comprensión del público objetivo. Solución e Innovación Desde 2014, el emprendedor desarrolla y comercializa bolsos de lujo hechos a mano bajo la marca Lina Morales. La innovación del producto radica en la historia detrás de la marca y en la funcionalidad del bolso, que cuenta con un diseño modular que permite desarmarlo. En cuanto a tendencias del modelo de negocio, se ha realizado un análisis del mercado y sus dinámicas, lo que permite adaptar la estrategia de la empresa a las oportunidades emergentes. Validación El proyecto cuenta con un producto mínimo viable, colaboración con Matildanox y participación en ferias y eventos organizados por centros educativos de moda. Dispone de moldes y equipos básicos para la fabricación de los productos.	Ingeniero industrial y tiene experiencia de 10 años en la produccion de bolsos con la marca Lina Morales Tiene experiencia en el área comercial La innovación esta basada en el diseño del producto y su funcionalidad. Realiza productos personalizados Identifica la competencia a nivel nacional y local La empresa ya cuenta con algunos clientes y ventas Ha realizado diferentes colaboraciones y alianzas. Ya cuenta con adelantos comerciales, tecnicos y legales Ya esta en tramite del registro de marca ASPECTOS A MEJORAR Ha identificado una problemática o necesidad, pero de forma general debe estructurarla de forma mas especifica. Tiene una idea general de su segmento de mercado, pero sin precisión. Conoce algunas características de sus clientes, pero no de manera detallada Se debe detallar las tendencias de mercado con cifras Debe mencionar en forma especifica las estrategias comerciales para el aumento de ventas	El emprendedor es ingeniero industrial, tiene experiencia en el mercado, tiene claridad del segmento de mercado a donde se dirige su producto y hacia donde queire llegar la emrpesa. A pesar de demostrar ventas entre 3 a 4 millones, se recomeinda dortalecer las estrategias de mercado e identificar dentro de los productos ofertados una linea de productos de bajo costo qe le permitan tener liquidez durante los primeros años para generar sostenibilidad. Por otro lado, - identifica la competencia. - identifica el segmento de mercado. - Identifica la proyección financiera y uso de los recursos. - La solución de producto es clara y tiene innovación en cuanto al diseño del producto.

ANDREA ORTIZ-318 3380604	Cristian Camilo Cifuentes Reyes	1110580446	BAREL es una marca de ropa que fusiona el estilo ALTERNATIVO y Urbano.	3203676750	barel.design97@gmail.com	71,00%	Barel es una marca de ropa alternativa y urbana, respaldada por cinco años de trayectoria en el mercado. Su fundador es técnico en patronaje industrial, lo que le permite desarrollar prendas con un alto nivel de precisión y calidad. El emprendimiento ha identificado de manera clara a su segmento de mercado, comprendiendo sus necesidades, hábitos y comportamientos de compra. Además, ha validado sus productos en el mercado a través de estrategias comerciales como la participación en ferias y el uso de redes sociales para promocionar sus diseños. Actualmente, la marca opera bajo el registro de persona natural y cuenta con equipos y maquinaria necesarios para la producción de sus prendas. Su principal canal de comercialización son las ventas en línea, gestionadas a través de WhatsApp Business y redes sociales, con un rango de facturación mensual entre 3 y 5 millones de pesos. En términos de innovación, la marca ha apostado por la personalización de prendas, permitiendo a los clientes adaptar los diseños según sus preferencias. Sin embargo, se recomienda fortalecer la innovación en los procesos de producción y en el modelo de negocio, explorando nuevas estrategias que permitan diferenciarse aún más en el mercado y potenciar el crecimiento de la marca.	El emprendedor ha realizado estudios en la CUN y el SENA relacionados con la actividad economica Define de manera general el proyecto Tiene identificado de forma clara el mercado objetivo y el segmento de mercado al cual le quiere llegar Ya tiene validación de mercado, ha participado en ferias y eventos comerciales Identifica de forma general la competencia destando aspectos claves ASPECTOS A MEJORAR Debe profundizar en la problematica del mercado objetivo Actualmente no tiene un equipo de trabajo, sin embargo debe identificar que personas lo van a acompañar en la ejecución del proyecto	El emprendedor es diseñador y la propuesta es una marca de ropa Barel enfocado hacia un estilo alternativo, - Presenta una solución, identifica que la innovación es realizar micro lineas de ropa, además del enfoque alternativo de los diseños utilizados. - Realiza un análisis de la competencia, pero solo idnetifica marcas locales que posiblemente no evidencie un estado del mercado actual y de la competencia a nivel nacional. - Identifica una proyección de ventasy de como utilizara los recursos de Fondo Emprender. Pero se recomienda fortalecer el aspecto financiero teniendo claro los costo e inversiones - Se identifica validación del mercado, con diseños de ropa, ventas realizadas en promedio de 2 a 5 millones y participación en eventos comerciales. - Actualmente realiza ventas por redes sociales principalmente por instagram y WhatsApp
Gisselle Rodriguez-301 5170145	Omaira Gil Ducuara	1022986808	Central de beneficio y mejora de cafetales	3134659497	omairaseguros16@gmail.com	71,33%	El proyecto se centra en la producción de café pergamino seco de la variedad Castillo en San Antonio, Tolima. Actualmente, la emprendedora cuenta con 2 hectáreas de cultivo, ubicadas en un predio de propiedad de su padre. En términos de capacidad productiva, dispone de 200 plantas de café en producción y tiene proyectado sembrar 1.500 plantas adicionales de la variedad Bourbon Rosado, lo que permitirá ampliar su oferta y diversificar su producción. En cuanto a la calidad del café, su taza ha sido evaluada con un puntaje del 84%, lo que indica un producto de alta calidad, con atributos sensoriales diferenciados y potencial para acceder a mercados especializados.	Tecnologa del SENA y con formación complementaria en Café Describe claramente el solución enfocada en café con factor innovador enfocado en el bajo uso de agua ASPECTOS DE MEJORA Ha identificado una problemática o necesidad, pero de forma general o poco estructurada. Tiene una idea general de su segmento de mercado, pero sin precisión. Conoce algunas características de sus clientes, pero no de manera detallada Se debe hacer ajustes en la parte financiera en la solicitud de fondo y el aporte del emrpendedo	La emprendedora es aprendiz y actualmente se encuentra cursando un tecnico, el emprendimiento es la producción y coemrcialización de café pergamino seco, además de una marca propia de café tostado y molido. - La solución se desarrolla de manra clara y se identifica la innovación de los productos producidos. Se recomienda profundizar en las caracteristicas de - Realiza un análisis de la competencia, pero se recomienda ampliar el análisis a competidores de otras regiones del departamento y del país. - Identifica la proyección financiera y uso de capital semilla, ya que define con presición el valor del proyecto y la proyección financiera. - Identifica los canales de coemrcialización pero se recomienda fortalecer las estrategias y aumentar los canales utilizados actualmente. - Identifica la problematica y las necesidades que se le solucionan a los clientes.

YUDY CARDENAS-316 4157304	Laura Ximena Salcedo Barrero	1110525658	Creando Dyf es una empresa de articulos personalizados y publicidad.	3057902785	creandodyf@gmail.com	70,33%	La iniciativa Creando Diseño y Fotografía se enfoca en la creación de artículos personalizados y servicios de publicidad, ofreciendo soluciones creativas y adaptadas a las necesidades de sus clientes. La emprendedora es profesional en diseño gráfico y cuenta con una amplia experiencia en el mercado, lo que le ha permitido consolidar su negocio y validar sus servicios. Actualmente, ha registrado ventas por $6.753.000, evidenciando un modelo comercial en funcionamiento. Recomendaciones Fortalecer el componente de innovación en tres aspectos clave: Proceso: Incorporar nuevas tecnologías o equipos que optimicen la producción y entrega de los servicios. Modelo de negocio: Explorar estrategias de expansión, diversificación de clientes o nuevos canales de comercialización. Producto: Desarrollar propuestas diferenciadoras que agreguen valor y permitan destacarse frente a la competencia. Identificar una linea de producto para un nicho de mercado diferenciado.	Diseñadora Grafica, cuenta con formación y experiencia relacionada con su idea de negocio Ya cuenta con empresa en funcionamiento hace 3 años, tienen punto de venta en la Guabinal con 44 Identifica con claridad a sus competidores y entiende sus fortalezas y debilidades tiene validación de mercado con ventas de 6 millones en promedio mensual Cuenta con maquinaria relevante para el desarrollo de la actividad ASPECTOS DE MEJORA Ha identificado una problemática o necesidad, pero de forma general Manifiesta un mercado objetivo amplio y poco segmentado, debe cuantificarlo La solución está definida, pero aún tiene aspectos poco claros o generales. Presenta algún grado de innovación, pero no es diferenciadora	La emprendedora es profesional en diseño grafico, Dyf se dedica a articulos personalizados y publicida. Material pop y diseños personalizados. - Se describe la solución propuesta, pero no es claro como la propuesta se diferencia de la competencia, se recomienda fortalecer el factor innovador de la propuestas. - Los propductos definidos son claros y se acomplan a las necesidades de algunos clientes, pero la problematica identificada no es clara ya que en varios competidores ofrecen varios productos en un mismo. lugar. . - Se identifica la competencia, pero se recomeinda fortalecer las caracteristicas que la diferencian de la misma. - La empresa actualmente realiza ventas de alrededor de 6 millones, lo que demuestra la validación de los producto y servicios ofrecidos. - Se identifica la proyecció financiera y en que se van a utilizar los recursos de Fondo Emprender.
ALEXANDRA MESA-314 4130392	Roman Benitez Saavedra	14137497	ROMAN BENITEZ CENTRO DE BIENESTAR, RELAJACION Y CUIDADO PERSONAL	3017745686	Romanbenitez.61@gmail.com	70,00%	El emprendedor es diseñador gráfico y cuenta con un diplomado en kinesiología, además de certificaciones en arreglo del cabello otorgadas por el SENA. Su proyecto está enfocado en la creación de un centro de bienestar integral, que combine relajación, terapias de bienestar y servicios de cuidado personal. Actualmente, el emprendedor ya ofrece estos servicios desde su hogar, incluyendo masajes relajantes, terapias de bienestar y arreglo de cabello y barba. Su facturación mensual oscila entre $2 y $3 millones, lo que evidencia una demanda constante y una base de clientes estable. Recomendaciones Profundizar en la innovación en los siguientes aspectos: Producto: explorar nuevas técnicas, tratamientos o servicios diferenciadores que generen mayor valor para los clientes. Proceso: implementar mejoras en la experiencia del cliente, la optimización del tiempo de servicio y el uso de tecnologías para la prestación del servicio. Modelo de negocio: ampliar los canales de comercialización, fortalecer la presencia digital y evaluar alianzas estratégicas para atraer más clientes.	El emprendedor tiene experiencia en el mercado, Buen nivel de conocimiento y experiencia La problemática o necesidad está bien definida y justificada Identifica con claridad a sus competidores y entiende sus fortalezas y debilidades. Manejo de 200 a 300 clientes mensuales - 3 millones ASPECTOS DE MEJORA Mejorar el valor diferencial y la innovación del proyecto Mejorar la presentación disminuyendo letra Debe ajustar el valor de fondo emprender ya que las convocatorias no dan el valor solicitado por el emprendedor y no se cumple con el aporte del 10% del emprendedor	El emprendedor es profesional en diseñador grafico con diplomado en quiropractica,la propuesta es un centro de bienestar - Presenta la solución de la idea de negocio pero no es claro en que consiste cada uno de los servicios ofertados desde el centro de bienestar. Aunque se identifica una innovación referente a los servicios no es claro cual es la diferenciación frente a la competencia. - Se presento la validación de mercado de los sevicios, se presentan un aproximado del totald e lcientes atendidos y ventas realizadas. Se recomienda fortalecer este punto identificando el avance tecnico, comercial y legal de la idea de negocio, ya que a pesar de ser descrito en la presentación no se identifian las estrategias comerciales utilizada y los equipos o infraestructura actual para prestar los servicios. - Presenta algunas cifras del sector pero sin profundidad o aplicabilidad clara a su negocio. Se recomienda fortalecer este análisis que demuestre tendencias positivas de este sector. - Análiza la competencia pero no se profundiza en las ventajas o desventajas de la misma, tampoco se evidencia el factor diferencial con respecto a la competencia. - Se desarrolla la proyección financiera y se se queire utilizar los recursos de Fondo emprender.

Cristhian Daza-313 8058714	Mauricio Alejandro Caminos Gonzalez	1110450766	Almojabaneria cafe - panaderia artesanal	3166308335	Mauricioalejandrocaminos@gmail.com	72,00%	El emprendedor es Técnico en Servicios a Bordo, con formación complementaria en panadería, y cuenta con tres años de experiencia en el desarrollo del proyecto Almojabanería Café - Panadería Artesanal. La problemática o necesidad del mercado está bien definida y respaldada con datos y evidencia, lo que permite comprender con claridad el desafío que el proyecto busca solucionar. Se identifica con precisión el segmento de clientes, detallando sus características clave, hábitos y comportamientos de compra, lo que facilita la personalización de estrategias comerciales y de producto. La propuesta de valor está claramente definida y responde directamente al problema identificado. Se evidencia un alto grado de innovación tanto en el producto como en la experiencia de consumo, lo que le permite diferenciarse en el mercado. El emprendimiento reconoce las tendencias clave del sector y las integra estratégicamente en su modelo de negocio. Además, presenta cifras relevantes y actualizadas, respaldadas por fuentes confiables, lo que refuerza la viabilidad del proyecto. Actualmente, cuenta con una base de clientes activos y recurrentes, lo que demuestra aceptación y fidelización en el mercado. Sus ventas reflejan un crecimiento progresivo y medible, lo que fortalece su sostenibilidad y potencial de expansión. Y el proyecto presenta un valor claro y bien estructurado, con cifras detalladas que evidencian su aporte económico y rentabilidad, lo que facilita la toma de decisiones estratégicas y el acceso a posibles fuentes de financiamiento.	El emprendedor tiene experiencia en el modelo de negocio y cuenta con la formación acdemica relacionada Explica de forma clara el portafolio de servicios	El emrpendedor es tenico, el proyecto es la producción de productos de panaria con enfoque saludable. - El emprendedor describe la solución y su componente innovador. - Es clara la proyección financiera y en que quiere utilizar los recursos. - Se recomienfortalecer el análisis d ela competencia.
CAROLINA OTALORA-310 7916276	Alba Andrea Benavides Botina	24334307	Ancestral planta de producción de Cosméticos.	3204923293	aandreabenavides.botina@gmail.com	77,33%	La emprendedora es profesional en Ingenieria Quimica lo cual se evidencia en cuanto a experiencia y conocimientos aplicados en su emprendimiento. Se evidencia procesos de prototipado en su emprendimiento y ademas demuestra viabilidad financiera, aunque se debe mejorar las cifras en cuanto a la TIR	La emprendedora cuenta con una idea de negocio perfilada y una validación de mercado establecida. Sin embargo, no dispone de registro INVIMA. Se recomienda fortalecer las estrategias de mercadeo para aumentar la captación de clientes y mejorar las ventas. Asimismo, es necesario revisar la ubicación geográfica para gestionar el uso de suelo correspondiente a la actividad económica. Actualmente, la emprendedora demuestra contar con los conocimientos técnicos necesarios para el desarrollo productivo de la idea y dispone de una unidad productiva operativa.	El emprendimiento consiste en la venta de productos cosméticos organicos. La Emprendedora es profesional en Ingeniería Quimica de la Universidad Nacional, experiencia de más de 10 años en ventas de productos cosméticos. Define bien el problema y la necesidad así como su mercado objetivo. Cuenta con 3 prototipos de producto validados, con los cuales tiene ventas mensuales aproximadas de $5,000,000. Proyecto escalable. No cuenta con Registro INVIMA.

Johanna Marroquin-310 3196910	Luis David Bautista Barreto	1110518518	Tostadora de café para desarrollo de la caficultura	3212757912	bautistaluis320@gmail.com	82,00%	El emprendedor demuestra conocimiento, experiencia en lo concerniente al tema del café. Tiene claro sus segmentos de mercado, la tendencia de crecimiento del sector, su equipo de trabajo y las finanzas que demuestran su viabilidad tecnica y financiera	El emprendedor cuenta con experiencia específica en el proyecto, funcionará en Cajamarca, montar una tostadora de café marca propia para producir y comercializar el café marca propia. Prestar servicio de maquila. Ya comercializa el producto en diferentes ciudades del Tolima.	El emprendimiento consiste en la implementación de una tostadora de café en el municipio de Cajamarca. El emprendedor cuenta con formación relacionada y experiencia. Identifica muy bien sus fortalezas y oportunidades de mejora. Identifica bien el mercado y la diversificación de productos y servicios (maquila, café tostado y molido, así como pergamino). Proyecto escalable.
Cristhian Daza-313 8058714	Diana Carolina Cortés Murcia	79523191	dcortecia@hotmail.com	3013277821	dcortecia@hotmail.com	74,67%	La emprendedora se encuentra estudiando Economia septimo semestre en la Universidad del Tolima. Posee experiencia y conocimientos de su idea de negocio. Ha realizado ventas de su emprendimiento y aunque No posee en estos momentos un lugar fisico de operaciones, cuenta con alianzas estrategicas de otras empresas del sector. Su emprendimiento consiste eun hostal donde brinda la posibilidad a turistas nacionales e internacionales de quedarse pero al No contar con sitio fisico, cuenta con sitios de Ibagué donde las personas puedan quedarse. Tiene un sitio en el cual estima poder tomar en arriendo para brindar el servicio	La emprendedora tiene el estudio y experiencia relacionada con el proyecto. Funcionará en Ibagué el proyecto turístico. Cuenta con alianzas estratégicas de otros tipos de negocios similares de otras ciudades, conoce el mercado y presta algunos servicios como la tienda del viajero. El proyecto consiste en el montaje de un hostal, tiene un sitio previsto pero requiere los recursos para la puesta en marcha del negocio.	El emprendimiento es un proyecto turístico. La emprendedora es estudiante de Economía y Tecnóloga del SENA. El emprendimiento estará ubicado en Ibagué, barrio la Pola. Es un hostal y se apalanca con la venta de mercancia (Tienda del Viajero) brindando una experiencia de usuario satisfactoria. Tiene experiencia como guia turística. El negocio no está operando pero cuenta con experiencia, contactos y es una zona favorable para la implementación de este tipo de negocios. Sugerencia: Empezar a implementar el hospedaje de manera indirecta.

Andres Gonzalez-316 7645600	Pamela Alejandra Castro Larsen	14252726	pamelacastrolarsen@gmail.com	3044680061	pamelacastrolarsen@gmail.com	82,67%	La emprendedora es profesional de negocios internacionales de la Universidad de Ibagué. Tiene reconocimiento, experiencia y ventas de su idea de negocio. Se evidencia ha participado en eventos comerciales que le permiten ser reconocida en la ciudad	La emprendedora es profesional con maestría, cuenta con experiencia específica en el negocio, cuenta con un local ubicado en Ibagué en el Jordán, maquinaria y personal contratado, ya producen la ropa, conocen el mercado y cuentan con clientes a nivel nacional. Ha participado en ferias y eventos de modas. Tiene una experiencia en el mercado de mas de dos años.	El emprendimiento es un proyecto textil enfocado en la moda urbana. La emprendedora es profesional en Negocios y posgrado en marketing. Tiene experiencia en la producción y comercialización de prendas Streetwear. Identifica bien la necesidad del mercado y las problematicas de sus clientes (dominio de marcas extranjeras y marcas locales sin identidad regional, respectivamente). Identifica 3 tipos de clientes y sus caracteriticas y localización. Tiene alianzas estratégicas con artistas y emprendimientos de la región. Negocio validado en el mercado con ventas de $14,000,000 mensuales en promedio y alto porcentaje de escalabilidad.
Antonio Alvira-310 3206263	JHON JAMES DUCUARA GOMEZ	1106398432	jamesdg10@gmail.com	3192495622	jamesdg10@gmail.com	74,00%	El emprendedor es profesional en Ciencia Politica y cuenta con Especializacion en Finanzas Publicas. Se dedica a la produccion y comercializacion de tomate en el Municipio de Ortega (Tolima). No es claro su componente Innovador ya que afirma produce tomate chonto en invernaderos y usa fertilizantes naturales como excremento de gallinas y de vacas que contribuyen a generar un producto libre de quimicos que contribuye al mejoramiento de la salud humana, lo cual hoy en dia se evidencia en muchos proyectos basados en dicho producto	El emprendedor es profesional en ciencia política y especializado en finanzas públicas, tiene experiencia específica en el negocio, tiene una finca en el municipio de Ortega. Produce tomate, 2000 kg por cosecha y son dos al año, que comercializa en el mismo municipio.Necesita montar un invernadero para aumentar la producción. Los recursos serán usados entre otros para el montaje del invernadero y aumento de la producción. Cuenta con clientes, conoce el mercado.	El emprendimiento consiste en la producción y venta de tomate en el municipio de Ortega. El emprendedor es Politpologo con posgrado. Tiene una producción de 600 matas de tomate, produciendo 2000 kilos. Identifica muy bien la oportunidad del mercado debido a que la producción del municipio no abastece a la región. Identifica bien sus clientes y sus alianzas estratégicas. El emprendedor cultiva a campo abierto y con los recursos de fondo emprender construiría invernadero para tecnificar la producción.