



Coordinación Nacional de Emprendimiento, Dirección de Empleo y Trabajo (2025)

INICIATIVA PRODUCTIVA, UNIDAD PRODUCTIVA, UNIDAD ECONÓMICA, MODELO O PLAN DE NEGOCIO A CREAR

NOMBRES Y APELLIDOS DEL LÍDER O REPRESENTANTE DE LA INICIATIVA	TIPO DE DOCUMENTO	NÚMERO
Hery Santiago Caicedo Triana	CC	1.110.545.438
NOMBRE DE LA INICIATIVA	DEPARTAMENTO	MUNICIPIO
AgroSky Ingeniería	Tolima	Ibagué

Si elige la categoría **CAMPESINOS** desplegará **únicamente los sectores y** las actividades permitidas para la Economía Campesina de acuerdo a los indicado en los términos de referencia de cada convocatoria
Si elige la categoría **TODOS LOS SECTORES** desplegará **todos los sectores y actividades** económicas vigentes, las cuales también aplican para **Economía Popular**.
La elección de la categoría dependerá del autorreconocimiento o caracterización del representante o grupo asociativo y de la focalización que disponga la Convocatoria a la que desee postularse, **en sus términos de referencia en la sección 2.4.**

CATEGORÍA DEL SECTOR ECONÓMICO DE LA INICIATIVA	SECTOR	ACTIVIDAD ECONÓMICA
TODOS_LOS_SECTORES	AGRICULTURA_GANADERÍA_CAZA_SILVICULTURA_Y_PESCA	0161 Actividades de apoyo a la agricultura

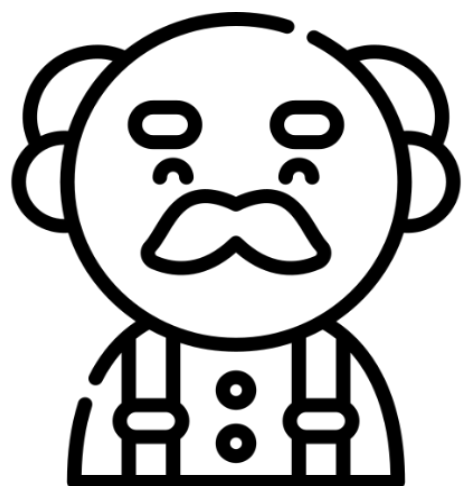
¿Es un proyecto asociativo?	NO	¿Cuántas personas hacen parte del grupo asociativo?	N/A
¿Cuenta con un lugar de operaciones?	SI		

Para desarrollar su iniciativa productiva, unidad productiva, unidad económica, modelo o plan de negocio debe contar con un lugar de operaciones. Si llega a ser beneficiario de los recursos del Fondo Emprender, en el momento de la suscripción del contrato de cooperación empresarial, se debe evidenciar la gestión del sitio de operaciones; para este caso, se solicita que, se presente uso de suelos donde se tiene planeado realizar la actividad económica y el certificado de tradición donde se demuestre la sana posesión del inmueble o certificación de la sana posesión(Alcaldía). Si el predio está en sucesión se recomienda haber iniciado el proceso o iniciarlo y que se cuente con la autorización de todos los involucrados.

El plazo máximo será no mayor a un mes de la suscripción del acta de inicio del contrato de cooperación empresarial para estos documentos. En caso de superar este plazo, el contrato de cooperación empresarial se terminará unilateralmente, por lo que es fundamental prever el lugar de operaciones de su iniciativa productiva, unidad productiva, unidad económica, modelo o plan de negocio desde este momento, la formulación.

Al tomar la decisión de desarrollar una iniciativa productiva, unidad productiva, unidad económica, modelo o plan de negocio 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 productiva.

Atención a esta información



Usted podrá exponer acá su proyecto, iniciativa productiva, unidad productiva, unidad económica, modelo o plan de negocio. **DILIGENCIE ÚNICAMENTE LAS CELDAS SOMBRADAS EN GRIS. Solo se considerará la información que se pueda visualizar en cada celda, SER CONCRETOS CON LA INFORMACIÓN.**

INSTRUCCIONES GENERALES:

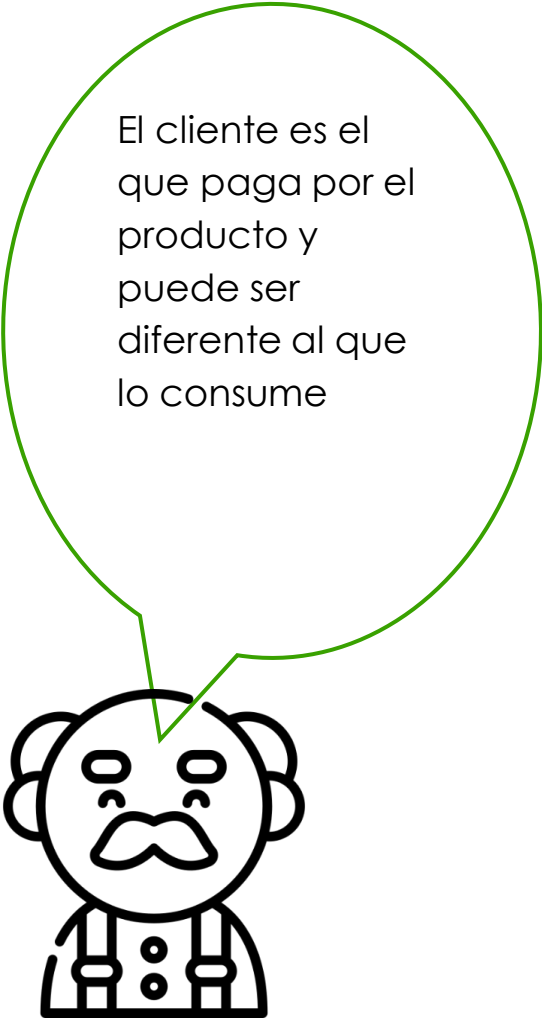
Para el diligenciamiento de esta herramienta, se debe tener el acompañamiento del Centro de Desarrollo Empresarial del SENA más cercano, donde el equipo de profesionales realizará unos talleres para guiarlo en la construcción del proyecto y el diligenciamiento de esta herramienta. **Diligenciar solamente las celdas sombreadas en gris. Se solicita mantener la**

el diligenciamiento de esta herramienta. **Diligenciar solamente las celdas sombreadas en gris. Se solicita mantener la estructura original de la herramienta, sin realizar cambios en las columnas, pestañas, fórmulas, formatos de celdas o cualquier otro elemento que afecte su integridad.**

1.¿QUIEN ES EL CLIENTE DE SU INICIATIVA? (Quien compra mis productos o servicios)

En este espacio debe identificar claramente a su cliente, es decir, la persona o grupo que le va a comprar los productos o servicios. Escríbalo con el mayor detalle posible: quién es, cómo vive, qué edad tiene, qué gustos o necesidades tiene y por qué le compraría. La idea es que lo describa como si estuviera hablando de un hijo o de un familiar muy cercano, conociendo sus costumbres, lo que le gusta y lo que necesita.

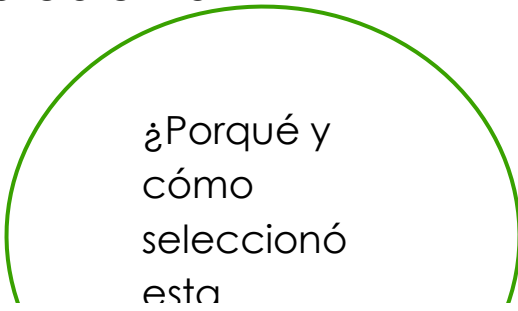
CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE O CONSUMIDOR	CUALIDADES DEL CLIENTE O CONSUMIDOR
En este espacio describa las características del cliente o consumidor que comprará su producto o servicio. Indique dónde vive (vereda, municipio o ciudad), su estrato, edad y género. Explique su capacidad de compra, es decir, si tiene los ingresos suficientes y la frecuencia para poder pagar por el producto o servicio. Señale si trabaja y en qué, si tiene hijos y si vive en casa propia o en arriendo. También describa sus hábitos de consumo, como cada cuánto compra, qué cantidad consume y qué prefiere al momento de elegir. Incluya cifras o estadísticas que ayuden a mostrar mejor este perfil.	En este espacio debe describir con detalle cómo es su cliente en cuanto a gustos y preferencias. Mencione qué cosas le gustan, qué le da miedo, qué lo hace feliz y cuáles son sus valores. También puede contar qué le gusta comer, si disfruta viajar u otras actividades que hagan parte de su vida. La idea es conocer al cliente como a un familiar cercano, entendiendo sus costumbres, motivaciones y forma de vivir, para saber mejor cómo ofrecerle el producto o servicio.
CLIENTE	
El perfil de clientes de AgroSky Ingeniería son las empresas productoras de arroz en el Tolima, enfocadas en maximizar la productividad de sus cultivos propios y reducir la dependencia de compras externas. Estas empresas manejan grandes extensiones de terreno, que pueden superar las 6.000 hectáreas distribuidas entre arroz, heno, maíz, algodón y ganadería, y prefieren tercerizar servicios agrícolas para evitar la inversión directa en maquinaria y tecnología, así como los costos asociados a mantenimiento, nómina y seguimiento operativo. La mayoría de estas compañías se ubican en municipios con alta vocación arroceras como Ibagué, Alvarado, Ambalema, Armero, Guayabal, Lérida, Piedras, Venadillo, Espinal, Guamo, Purificación y Saldaña, con sedes generalmente alejadas del casco urbano pero de fácil acceso. Su estructura organizacional varía desde medianas empresas con 51 a 200 empleados y activos entre 5.000 y 30.000 SMMLV, hasta grandes empresas con más de 200 empleados y más de 30.000 SMMLV en activos, con accionistas que suelen ser familias tradicionales del sector agrícola o grupos inversionistas. La edad de los responsables de toma de decisiones se concentra entre 35 y 60 años, predominando hombres aunque con participación femenina creciente en cargos gerenciales y técnicos. Estas compañías buscan eficiencia operativa, optimización de recursos y reducción de costos, y sus protocolos estrictos aseguran la consistencia en la producción y el manejo de los cultivos. Además, estas empresas valoran proveedores confiables, capaces de ofrecer soluciones personalizadas, integrar la Industria 4.0 y fortalecer la competitividad de sus operaciones a largo plazo.	El cliente de AgroSky Ingeniería está conformado por empresas productoras con una mentalidad estratégica, planificada y orientada a resultados. Son organizaciones que disfrutan ver crecer sus cultivos con precisión y eficiencia, motivadas por alcanzar altos niveles de productividad y sostenibilidad. Les apasiona la innovación cuando esta se traduce en beneficios concretos: ahorro de tiempo, reducción de costos y mejora de la rentabilidad. Les gusta trabajar con datos confiables y resultados medibles; encuentran satisfacción al ver que sus decisiones tecnológicas generan impactos reales en sus operaciones. Valoran la estabilidad, la continuidad de su producción y la seguridad frente a riesgos como plagas o enfermedades, por lo que buscan soluciones que les brinden control, confianza y trazabilidad. Sienten temor ante la improvisación, la falta de soporte técnico o inversiones que no generen retorno claro. Son felices cuando logran integrar tecnología que simplifica su gestión diaria, fortalece su competitividad y les permite proyectar sus negocios a largo plazo. Entre sus valores destacan la eficiencia, la innovación responsable, la sostenibilidad y la construcción de relaciones de confianza con aliados estratégicos. Disfrutan de actividades que fortalecen su conocimiento, como participar en ferias agrícolas, visitas técnicas y capacitaciones. Les gusta compartir experiencias exitosas con otros productores, probar nuevas herramientas y ver en campo los resultados de su esfuerzo. Son clientes que valoran la constancia, el aprendizaje continuo y las alianzas que contribuyen al crecimiento conjunto.
CONSUMIDOR	
El cliente/Consumidor objetivo de AgroSky está conformado principalmente por productores medianos y grandes de arroz del Tolima, quienes representan el 30% de los 1.850 arroceros registrados en el Censo Nacional Arroceros 2023 (aprox. 555 productores). Estos agricultores concentran sus cultivos en municipios con alta vocación arroceras como Ibagué, Espinal, Ambalema, Venadillo, Alvarado, entre otros, que en conjunto reúnen más de 81.000 hectáreas sembradas. Son productores entre 30 y 65 años, un rango de edad que combina experiencia acumulada con apertura a nuevas tecnologías. El 70% son hombres y el 30% mujeres, pertenecientes principalmente a los estratos 3 y 4, con ingresos suficientes para cubrir las necesidades familiares y sostener la operación agrícola. En su mayoría, residen en zonas rurales y cuentan con vivienda propia. Su capacidad adquisitiva les permite invertir en insumos y adoptar soluciones tecnológicas avanzadas que fortalezcan su productividad. En cuanto a sus hábitos de consumo, realizan en promedio cuatro aplicaciones de fumigación y entre cuatro y cinco aplicaciones de fertilización por hectárea al año, según las necesidades del cultivo. De acuerdo con Fedearroz y el Ministerio de Agricultura, un productor mediano invierte entre \$1,2 y \$1,5 millones por hectárea en labores de fumigación, lo que representa un gasto recurrente y significativo dentro de su estructura de costos. Esto evidencia que, en la producción arroceras, los agroinsumos y sus labores asociadas representan entre el 25% y el 3 % de los costos totales, razón por la cual los productores buscan soluciones que reduzcan el desperdicio de agroquímicos, optimicen los tiempos de aplicación y mejoren la productividad.	El cliente objetivo de AgroSky está conformado por agricultores medianos y grandes del sector arroceros en el Tolima, quienes combinan experiencia y conocimiento tradicional con una creciente apertura a la innovación, evidenciada en la adopción de canales de riego, maquinaria agrícola y otras mejoras productivas. Son productores resilientes y orientados al logro, que buscan maximizar sus rendimientos y reducir costos en un contexto donde los insumos agrícolas han incrementado más del 76 % en los últimos cinco años. A estos productores les genera incertidumbre el aumento constante de los costos de insumos, la variabilidad climática, las plagas y enfermedades que pueden arruinar una cosecha, y el endeudamiento cuando la producción no responde a lo esperado. Asimismo, se caracterizan por tomar decisiones informadas y responsables, buscando siempre minimizar riesgos y garantizar la estabilidad de sus cultivos. Valoran las tecnologías que han sido validadas en campo y que les permiten realizar pruebas, mediciones e inspecciones para asegurar la calidad de las aplicaciones. Su confianza aumenta cuando cuentan con soporte técnico especializado y herramientas que respaldan sus decisiones, facilitando la adopción de innovaciones que fortalezcan la productividad y sostenibilidad de sus operaciones. Los hace feliz la seguridad de mantener la estabilidad económica de sus familias, asegurar la continuidad de sus negocios frente a los crecientes costos operativos y transmitir a las siguientes generaciones una cultura de innovación que permita conservar sus tierras en mejores condiciones. Se sienten realizados al ver resultados concretos y cuando son reconocidos por su comunidad como productores exitosos.



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? ¿Cómo le estoy ayudando al cliente? Ojo! No es su problema personal o del grupo asociativo, sino el problema o necesidad del posible cliente del punto anterior.

El principal desafío que enfrentan los cultivos de arroz en el Tolima, y en general el agro colombiano, son los elevados costos operativos. En los últimos cinco años, estos han aumentado de manera significativa debido al alza de los insumos agrícolas, que se han encarecido hasta en un 76%. De forma contradictoria, el precio de venta de la carga de arroz ha disminuido en un 25% respecto al año anterior, reduciendo de manera considerable los márgenes de rentabilidad. Según Fedearroz, entre 2019 y 2023,



respecto al año anterior, reduciendo de manera considerable los márgenes de rentabilidad. Según Escudero, entre 2017 y 2020 los costos de fertilización y protección del cultivo aumentaron de \$2.317.090 a \$4.084.854.

A esta problemática se suma la disponibilidad cada vez menor de mano de obra rural calificada. Según el DANE, en los últimos años más de 850.000 personas migraron internamente en Colombia, de las cuales una proporción significativa corresponde a población rural. Muchos de estos trabajadores se han desplazado hacia empleos en turismo rural y servicios, que ofrecen mayores ingresos y mejores condiciones, mientras que la aplicación manual de agroquímicos expone a los agricultores a riesgos de salud en vías respiratorias, intoxicaciones e irritaciones dérmicas, desincentivando a las nuevas generaciones a asumir estas labores agrícolas.

Frente a este panorama, los productores necesitan soluciones que les permitan reducir costos de producción, suplir la escasez de mano de obra y aplicar insumos de manera más segura y eficiente, garantizando la sostenibilidad económica y social de su actividad agrícola.



3. LA COMPETENCIA (Quien más lo hace?)

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 (Solo colocar valor \$)	Ventajas del competidor comparado con la iniciativa que se postula	Desventajas del competidor comparado con la iniciativa que se postula
AgroniK S.A.S Zomac se dedicada a la prestación de servicios de aplicación con drones para cultivo de arroz.	Carrera 6 # 3-41, Barrio Lorenzo Urueña, Venadillo, Tolima. Esta ubicado en un municipio central le le permite aabrcar los municipios arroceros del Tolima.	Prestación de servicios de aplicación con drones para cultivo de arroz.	\$ 60.000	6 años de experiencia en el sector, pilotos entrenados y certificados. Su localización le permite responder disminuir sus costos operativos y tener buen tiempo de respuesta	Equipos más antiguos que tienen limitaciones en cuanto a manejo de variables en las aplicaciones. No realizan monitoreo ni ajustes de dosificación.
Agroprex es una empresa colombiana que brinda servicios con base tecnológica.	Calle 41 No. 16 -04 Ibagué Tolima. Esta ubicado en la capital departamental, puede reducir costos logísticos, al estar en una zona reconocida por su vocación arrocerera.	Análisis de cultivos, fotogrametría, venta de equipos y repuestos y mantenimiento.	\$ 30.000	Su localización en Ibagué ofrece acceso eficiente a diversas regiones del país y reducción de tiempos de desplazamiento, cuenta con pilotos certificados. Ofrecen servicio de monitoreo.	No prestan servicios de aspersión ni dispersión, solamente prestan servicios de monitoreo pero no lo articulan con la dosificación de agroinsumos y fertilizantes.
Tecnovant fumigaciones, empresa especializada en la comercialización de drones de fumigación y servicios de aplicación de insumos agrícolas	Cl. 96 #4-44, Jardín, Ibagué, Tolima. Su ubicación estratégica en la capital del departamento le permite reducir costos y mejorar la eficiencia logística.	Comercialización de drones de fumigación y servicios de aplicación de insumos agrícolas.	\$ 58.000	La localización le proporciona varias ventajas de desplazamiento, experiencia en comercializar productos de drones.	Menor experiencia acumulada 2 años en el sector. No realizan monitoreo, ni ajustes de dosificación. No cuenta aun con un equipo certificado.

Conclusión: Según lo analizado, ¿Cuál considera que son esas ventaja competitivas que tiene la inciativa a postularse frente a la competencia?

AgroSky se diferencia por ofrecer un servicio integral que combina innovación tecnológica, precisión y acompañamiento especializado. Integra aplicaciones en tasa variable para aspersión y dispersión, mapas de prescripción personalizados, monitoreo en campo y soporte técnico permanente, permitiendo al agricultor tomar decisiones basadas en datos y optimizar el uso de recursos. Estas capacidades garantizan ahorro de insumos, mayor eficiencia operativa, trazabilidad y confianza en cada etapa del proceso, posicionando a la empresa como un aliado estratégico que impulsa la rentabilidad, sostenibilidad y competitividad del cultivo, más allá de la simple prestación de servicios.

4. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO (Qué es lo que voy a ofrecer?)

Aquí debe explicar en qué consiste su iniciativa y qué la hace diferente de las demás. Señale cuál es la ventaja que tiene frente a otros productos o servicios que ya existen en el mercado. Describa ese detalle especial, único o distinto que le agrega a su producto o servicio y que hace que el cliente lo prefiera, ya sea por su calidad, el precio justo, la forma en que se produce, el cuidado con que se entrega o cualquier otro aspecto que lo haga sobresalir.

El proyecto consiste en: la prestación de servicios de monitoreo, aspersión y dispersión con drones de última tecnología, orientados a optimizar insumos, reducir costos y mitigar riesgos en salud asociados a la fumigación manual. A su vez, promueve la sostenibilidad ambiental mediante prácticas de precisión, aplicando solo lo necesario en el cultivo para mejorar la eficiencia y rentabilidad agrícola.

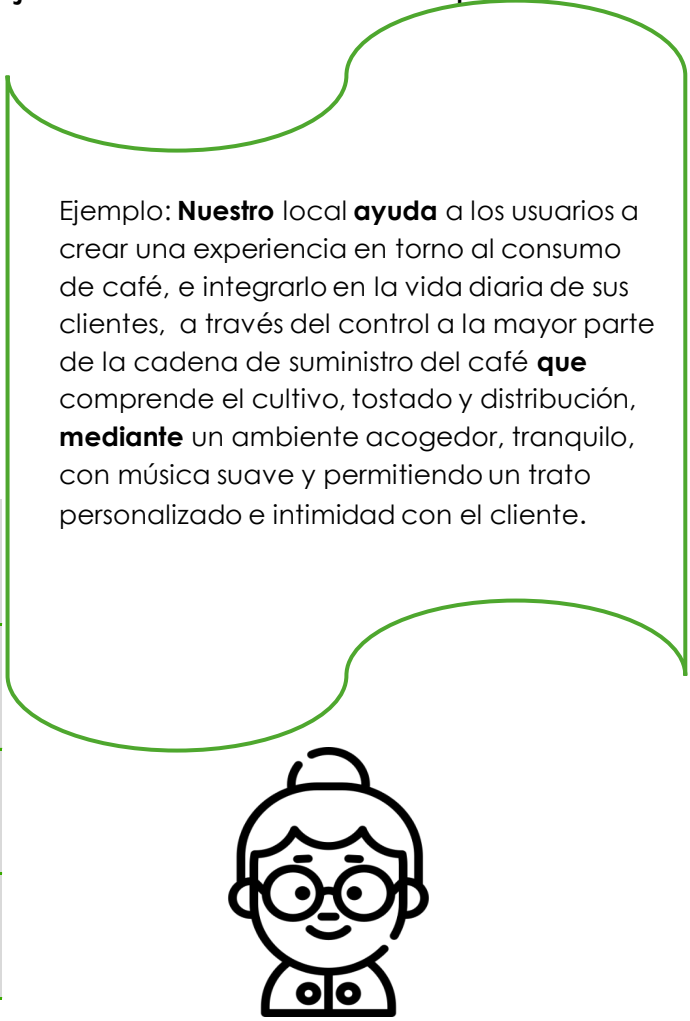
Ahora, de acuerdo con la sesión de entrenamiento, describa la propuesta de valor:

Nuestro: servicio integral, que combina aplicaciones en tasa variable, mapas de prescripción y monitoreo en tiempo real, junto con acompañamiento técnico especializado en campo,

Ayuda: a nuestros clientes a optimizar agroinsumos, aumentar la productividad y reducir los costos operativos, mejorando la rentabilidad del cultivo,

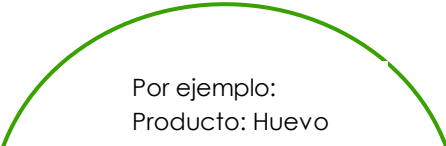
Que: promueve buenas prácticas agrícolas, reduce la dependencia de mano de obra y disminuye los riesgos de salud en labores de aspersión manual,

Mediante: drones de alta tecnología equipados con sensores para identificar zonas del cultivo y realizar la aspersión o dispersión de insumos en dosis exactas, garantizando precisión y trazabilidad.

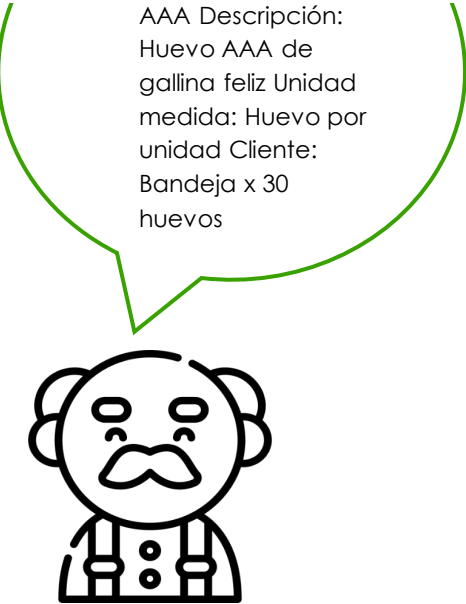


5. PRODUCTOS O SERVICIOS

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



Nombre del producto o servicio	Descripción	Unidad de medida	Unidad de presentación al cliente
Monitoreo y diagnóstico de cultivos	Uso de drones con sensores de alta resolución para monitorear y diagnosticar en tiempo real la salud de los cultivos mediante análisis de imágenes aéreas.	Hectárea (Ha)	Hectárea (Ha)
Aspersión en Tasa Variable - Fumigación.	Aplicación precisa de agroquímicos líquidos (herbicidas, insecticidas, entre otros) mediante drones, ajustando la dosis según las necesidades.	Hectárea (Ha)	Hectárea (Ha)
Dispersión en Tasa Variable - Fertilización	Distribución controlada de insumos sólidos como fertilizantes granulados, mediante drones, garantizando una aplicación uniforme y eficiente en todo el cultivo.	Hectárea (Ha)	Hectárea (Ha)



6. PROCESO TÉCNICO

Explique de forma clara cómo se hace su producto o se presta el servicio, paso a paso desde el inicio hasta la entrega al cliente (por ejemplo: preparar el terreno o el lugar, comprar insumos, producir/sembrar, cuidar y controlar plagas, cosechar o elaborar, seleccionar, empacar, almacenar y transportar; en servicios: recibir al cliente, hacer la atención, revisar calidad y cobrar). Escriba cada actividad tal como ocurre, diciendo quién la hace, con qué herramienta o equipo y cuánto tiempo tarda; si aplica, mencione en qué épocas del año se realiza (temporadas). No olvide contar lo que lo hace diferente, como usar insumos amigables con el ambiente (fungicidas o controladores biológicos), buenas prácticas (ahorro de agua y energía, manejo de residuos), empaques retornables o recetas/procesos propios. Si corresponde, incluya medidas de higiene y seguridad que aplica en el proceso.

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

Monitoreo y diagnóstico de cultivos			
Actividad a realizar (No solo coloque la actividad, descríbala)	Tiempo para realizarla (Días, horas, minutos)	Equipo o Maquinaria requerida	Quién realiza la actividad (Ej: Administrador, operario, veterinario, agrónomo)
Acercamiento comercial: Presentación al cliente sobre qué es AgroSky, los servicios que ofrece y cómo pueden aplicarse en su cultivo.	30 minutos	Computador	Gerente/ Piloto de drone
Encuentro inicial para conocer las necesidades del cliente, definir objetivos y entregables, y acordar tarifas y formas de pago.	30 minutos	Computador	Gerente/ Piloto de drone
Planificación del vuelo: Identificación de la zona a cubrir y de las condiciones climáticas; programación de ruta con software de planificación.	60 minutos	Computador y software de planificación	Gerente
Preparación del equipo: Inspección general de la aeronave y pruebas de despegue para validar software, hadware, baterías y memoria.	30 minutos	Drone con cámara RGB y/o multiespectral	Piloto de drone
Ejecución del vuelo: Realización del vuelo programado para captura de imágenes en la zona definida.	30 Minutos (Depende area)	Drone con cámara RGB y/o multiespectral	Piloto de drone
Procesamiento de datos: Generación de ortomosaico, índices de vegetación y zonas de manejo diferenciado.	60 minutos (Depende area)	Computador y software de procesamiento	Gerente
Irealización informe: Analisis e interpretacion de la información recopilada con el drone y ajustarla a las necesidades del cliente.	60 minutos (Depende area)	Computador y software de informes	Gerente
Socialización de informe con el cliente: : Presentación de resultados, mapas diagnósticos y recomendaciones técnicas para la toma de decisiones.	60 minutos (Depende area)	Computador y software de informes	Gerente

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

Aspersión en Tasa Variable - Fumigación.			
Actividad a realizar (No solo coloque la actividad, descríbala)	Tiempo para realizarla (Días, horas, minutos)	Equipo o Maquinaria requerida	Quién realiza la actividad (Ej: Administrador, operario, veterinario, agrónomo)
Acercamiento comercial: Presentación al cliente sobre qué es AgroSky, los servicios que ofrece y cómo pueden aplicarse en su cultivo.	30 minutos	Computador	Gerente/ Piloto de drone
Encuentro inicial para conocer las necesidades del cliente, definir los objetivos, asi como definir las tarifas y modos de pago.	60 minutos	Computador	Gerente/ Piloto de drone
Revisión informe preliminar: Para ajustar plan de vuelo dron de aspersión, según el monitoreo y diagnostico. (En caso de ser cliente desde el monitoreo)	30 minutos	Computador y mando dron aspersión	Gerente

Preparación de la aeronave: Inspección general del equipo, pruebas de despegue y aspersores, verificación de baterías y módulos de carga.	60 minutos	Dron de aspersión	Piloto de dron
Mezcla de agroquímicos (Líquidos): Preparación del insumo agrícola a aplicar y trasiego al tanque del drone.	30 minutos	Agroinsumos, dron de aspersión	Piloto de dron
Ejecución del vuelo: Realización del vuelo programado para la aplicación de agroquimico liquido en la zona definida.	60 Minutos (4 Hectareas por hora)	Drone con cámara RGB y/o multiespectral	Piloto de drone
Interpretación de datos: Verificar dosis aplicadas y ahorro obtenido según el monitoreo. (en caso de ser cliente desde el servicio de monitoreo).	60 minutos	Computador y software de informes	Gerente
Socialización de datos: Informar al cliente la dosis aplicada por hectárea y el ahorro obtenido según el monitoreo. (En caso de ser cliente desde el monitoreo)	30 minutos	Computador y software de informes	Gerente

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

Dispersión en Tasa Variable - Fertilización			
Actividad a realizar (No solo coloque la actividad, descríbala)	Tiempo para realizarla (Días, horas, minutos)	Equipo o Maquinaria requerida	Quién realiza la actividad (Ej: Administrador, operario, veterinario, agrónomo)
Acercamiento comercial: Presentación al cliente sobre qué es AgroSky, los servicios que ofrece y cómo pueden aplicarse en su cultivo.	30 minutos	Computador	Gerente/ Piloto de drone
Encuentro inicial para conocer las necesidades del cliente, definir los objetivos, así como definir las tarifas y modos de pago.	60 minutos	Computador	Gerente/ Piloto de drone
Revisión informe preliminar: Para ajustar plan de vuelo dron de aspersión, según el monitoreo y diagnostico. (En caso de ser cliente desde el monitoreo)	30 minutos	Computador y mando dron aspersión	Gerente
Preparación de la aeronave: Inspección general del equipo, pruebas de despegue y aspersores, verificación de baterías y módulos de carga.	60 minutos	Dron de aspersión	Piloto de dron
Mezcla de agroquímicos (Sólidos): Preparación del insumo agrícola a aplicar y trasiego al tanque del drone.	30 minutos	Agroinsumos, dron de aspersión	Piloto de dron
Ejecución del vuelo: Realización del vuelo programado para la aplicación de fertilizantes granulados en la zona definida.	60 Minutos (1 Hectarea por hora)	Drone con cámara RGB y/o multiespectral	Piloto de drone
Interpretación de datos: Verificar dosis aplicadas y ahorro obtenido según el monitoreo. (en caso de ser cliente desde el servicio de monitoreo).	60 minutos	Computador y software de informes	Gerente
Socialización de datos: Informar al cliente la dosis aplicada por hectárea y el ahorro obtenido según el monitoreo. (En caso de ser cliente desde el monitoreo)	30 minutos	Computador y software de informes	Gerente

7. TRÁMITES LEGALES (PERMISOS Y LICENCIAS)

¿Cuál es el tipo de registro formal que tendrá la iniciativa? **Es importante analizar de acuerdo con la actividad económica a realizar y lo planteado en la iniciativa, cuál es la mejor forma de registro formal si la iniciativa llega a ser beneficiaria de los recursos del Fondo Emprender**

	Marque con X
Persona Natural	
Persona Natural con Establecimiento de Comercio	X
Asociación	
Cooperativa	
Sociedad de Acciones Simplificada S.A.S	
Otro	

¿Cuál?



¿Cuáles son las normas, permisos, registros, licencias, notificaciones, requeridos para funcionar? **Descríbalas detalladamente.** 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 iniciativa.

Norma. Permiso, Licencia, Registro a cumplir	Descripción del trámite a realizar	Costo (\$)	Tiempo requerido (Días)
Constitución Legal (Para Línea CREAR)	El trámite consiste en la constitución de AgroSky Ingeniería como persona natural con establecimiento de comercio, formalizando su actividad económica ante la Cámara de Comercio. Dado que el emprendedor ya cuenta con RUT, se procederá con la inscripción del establecimiento de comercio, la definición de la actividad económica CIIU 0161 – Actividades de apoyo a la agricultura y la obtención del certificado de matrícula mercantil.	\$ 700.000	3 días
Registro de drones	Inscripción de aeronaves no tripuladas (RPA/UAV) en la Aeronáutica Civil bajo la normativa RAC 100. Incluye la obtención de matrícula e instalación de placa de identificación de cada dron de la empresa. Este trámite asegura que el equipo esté identificado, cumpla estándares técnicos y tenga trazabilidad ante la autoridad aeronáutica, requisito obligatorio para operar en Colombia.	\$ 0	7 - 30 días
Certificación de idoneidad piloto UAS	Proceso de formación y certificación de pilotos remotos según la RAC 100, que exige capacitación teórica y práctica en operación segura, meteorología, comunicaciones, normativa aérea y maniobras de emergencia. La certificación garantiza que los pilotos tengan competencias técnicas para operar drones en labores agrícolas, minimizando riesgos y cumpliendo la normativa nacional.	\$ 1.800.000	30 - 90 días
Certificación de adición piloto agrícola	Certificación de adición al certificado de idoneidad en actividades de drones pesados (Mayor a 25 Kg), aspersión y dispersión, necesarias para la operación de drones agrícolas lo que garantiza una operación segura y eficiente, evitando accidentes y afectaciones a los cultivos.	\$ 2.400.000	30 - 60 días
Certificado ambiental/manejo de agroquímicos	Se realiza para acreditar el cumplimiento de las normas sobre almacenamiento, transporte, uso y disposición de agroquímicos y sus envases. Incluye la descripción de productos utilizados y evidencia del manejo seguro. Este registro garantiza la sostenibilidad de las operaciones agrícolas y el uso responsable de insumos en los servicios de fumigación o fertilización, ante Cortolima a nivel territorial que garantiza que cumplamos las normativas nacionales	\$ 250.000	10 - 30 días
Uso de Suelos	Es un documento expedido por la secretaria de planeación municipal que certifica si una actividad económica puede desarrollarse legalmente en determinada ubicación, según el Plan de Ordenamiento Territorial (POT) vigente. Para AgroSky Ingeniería, se realizará el tramite para cumplir las normas legales vigentes.	\$ 0	60
TOTAL		\$ 5.150.000	

8. CANALES (¿Cómo van a conocer mi negocio?)

¿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
Marketing digital: Página web y redes sociales con contenido técnico y demostrativo.	\$ 2.500.000
Ferias agrícolas: Presencia en eventos sectoriales con demostraciones en campo.	\$ 1.000.000
Material gráfico: Tarjetas, brochures y volantes para reforzar recordación.	\$ 350.000
TOTAL	\$ 3.850.000

Marque con X únicamente las actividades que realizará para dar a conocer su proyecto

Estrategia de promoción	Marque X	Describa la actividad a realizar	Cuánto vale para el primer año (Valor en \$)
Entrega puerta a puerta			
Muestra del producto	X	Muestra del producto: Pruebas de aspersión y dispersión en lotes demostrativos.	\$ 750.000
Otra	X	Relación con asociaciones: Convenios y presentaciones técnicas con gremios arroceros.	\$ 400.000
Ninguna			
Total			\$ 1.150.000

Canales de distribución	Marque X	Describa la actividad a realizar	Cuánto vale para el primer año (Valor en \$)
Punto de venta			
A domicilio	X	Todos los servicios se prestan a domicilio: Servicios en finca programados según ciclo del cultivo.	\$ 0
Con distribuidores	X	Con distribuidores: Alianzas con empresas de maquinaria agrícola para referidos.	\$ 100.000
Otro			
Total			\$ 100.000

9. PROYECCIÓN DE VENTAS (Cuánto se espera vender?)

En este espacio se debe realizar la proyección de ventas a cinco años. Para los productos o servicios indique el incremento que este precio tendrá año a año teniendo en cuenta indicadores macroeconómicos como el IPC (Índice de precios al consumidor) y el IPP (Índice de precios al productor)

Incremento			
Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
10,0%	10,0%	10,0%	10,0%



Diligenciar únicamente las celdas en gris

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

Producto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Monitoreo y diagnóstico de cultivos	\$ 10.000	\$ 11.000	\$ 12.100	\$ 13.310	\$ 14.641
Aspersión en Tasa Variable - Fumigación.	\$ 63.000	\$ 69.300	\$ 76.230	\$ 83.853	\$ 92.238
Dispersión en Tasa Variable - Fertilización	\$ 120.000	\$ 132.000	\$ 145.200	\$ 159.720	\$ 175.692

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

PRODUCTO 1	Monitoreo y diagnóstico de cultivos
------------	-------------------------------------

	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos
Mes 1	25	\$ 250.000	29	\$ 319.000	31	\$ 375.100	34	\$ 452.140
Mes 2	25	\$ 250.000	29	\$ 319.000	31	\$ 375.100	34	\$ 452.140
Mes 3	25	\$ 250.000	29	\$ 319.000	31	\$ 375.100	34	\$ 452.140
Mes 4	25	\$ 250.000	29	\$ 319.000	31	\$ 375.100	34	\$ 452.140
Mes 5	25	\$ 250.000	29	\$ 319.000	31	\$ 375.100	34	\$ 452.140
Mes 6	25	\$ 250.000	29	\$ 319.000	31	\$ 375.100	34	\$ 452.140
Mes 7	50	\$ 500.000	59	\$ 649.000	64	\$ 774.400	70	\$ 931.580
Mes 8	50	\$ 500.000	59	\$ 649.000	64	\$ 774.400	70	\$ 931.580
Mes 9	50	\$ 500.000	59	\$ 649.000	64	\$ 774.400	70	\$ 931.580
Mes 10	50	\$ 500.000	59	\$ 649.000	64	\$ 774.400	70	\$ 931.580
Mes 11	50	\$ 500.000	59	\$ 649.000	64	\$ 774.400	70	\$ 931.580
Mes 12	50	\$ 500.000	59	\$ 649.000	64	\$ 774.400	70	\$ 931.580
TOTAL	450	\$ 4.500.000	528	\$ 5.808.000	570	\$ 6.897.000	624	\$ 8.304.000

PRODUCTO 2	Aspersión en Tasa Variable - Fumigación.
------------	--

AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4	
Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos

Mes 1	100	\$ 6.300.000	131	\$ 9.078.300	151	\$ 11.510.730	151	\$ 12.600.000
Mes 2	100	\$ 6.300.000	131	\$ 9.078.300	151	\$ 11.510.730	151	\$ 12.600.000
Mes 3	100	\$ 6.300.000	131	\$ 9.078.300	151	\$ 11.510.730	151	\$ 12.600.000
Mes 4	100	\$ 6.300.000	131	\$ 9.078.300	151	\$ 11.510.730	151	\$ 12.600.000
Mes 5	100	\$ 6.300.000	131	\$ 9.078.300	151	\$ 11.510.730	151	\$ 12.600.000
Mes 6	100	\$ 6.300.000	131	\$ 9.078.300	151	\$ 11.510.730	151	\$ 12.600.000
Mes 7	174	\$ 10.962.000	219	\$ 15.176.700	252	\$ 19.209.960	252	\$ 21.150.000
Mes 8	174	\$ 10.962.000	219	\$ 15.176.700	252	\$ 19.209.960	252	\$ 21.150.000
Mes 9	174	\$ 10.962.000	219	\$ 15.176.700	252	\$ 19.209.960	252	\$ 21.150.000
Mes 10	174	\$ 10.962.000	219	\$ 15.176.700	252	\$ 19.209.960	252	\$ 21.150.000
Mes 11	174	\$ 10.962.000	219	\$ 15.176.700	252	\$ 19.209.960	252	\$ 21.150.000
Mes 12	174	\$ 10.962.000	219	\$ 15.176.700	252	\$ 19.209.960	252	\$ 21.150.000
TOTAL	1644	\$ 103.572.000	2100	\$ 145.530.000	2418	\$ 184.324.140	2418	\$ 202.700.000

PRODUCTO 3		Dispersión en Tasa Variable - Fertilización						
	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos
Mes 1	25	\$ 3.000.000	29	\$ 3.828.000	31	\$ 4.501.200	34	\$ 5.432.000
Mes 2	25	\$ 3.000.000	29	\$ 3.828.000	31	\$ 4.501.200	34	\$ 5.432.000
Mes 3	25	\$ 3.000.000	29	\$ 3.828.000	31	\$ 4.501.200	34	\$ 5.432.000
Mes 4	25	\$ 3.000.000	29	\$ 3.828.000	31	\$ 4.501.200	34	\$ 5.432.000
Mes 5	25	\$ 3.000.000	29	\$ 3.828.000	31	\$ 4.501.200	34	\$ 5.432.000
Mes 6	25	\$ 3.000.000	29	\$ 3.828.000	31	\$ 4.501.200	34	\$ 5.432.000
Mes 7	50	\$ 6.000.000	59	\$ 7.788.000	64	\$ 9.292.800	70	\$ 11.184.000
Mes 8	50	\$ 6.000.000	59	\$ 7.788.000	64	\$ 9.292.800	70	\$ 11.184.000
Mes 9	50	\$ 6.000.000	59	\$ 7.788.000	64	\$ 9.292.800	70	\$ 11.184.000
Mes 10	50	\$ 6.000.000	59	\$ 7.788.000	64	\$ 9.292.800	70	\$ 11.184.000
Mes 11	50	\$ 6.000.000	59	\$ 7.788.000	64	\$ 9.292.800	70	\$ 11.184.000
Mes 12	50	\$ 6.000.000	59	\$ 7.788.000	64	\$ 9.292.800	70	\$ 11.184.000
TOTAL	450	\$ 54.000.000	528	\$ 69.696.000	570	\$ 82.764.000	624	\$ 99.660.000

10. COSTOS Y GASTOS

Primero, debe definir los costos fijos asociados a su proyecto. Es decir, aquellas actividades que se relacionan directamente o siempre están presentes para poder producir o prestar el servicio.(Diligenciar solamente las celdas en gris)

Nota: En los Costos Fijos **NO CONSIDERAR LA MANO DE OBRA**, dado que se contabiliza en el elemento EQUIPO DE TRABAJO

COSTOS FIJOS			
Descripción	Valor mensual (\$)	Cantidad requerida en el año 1	Valor Total Año 1 (\$)
Mantenimiento de equipos (Trimestral)	\$ 83.333	4	\$ 333.333
Viaticos y traslados	\$ 200.000	12	\$ 2.400.000
Productos de aseo y limpieza	\$ 50.000	12	\$ 600.000
Costo de aprovisionamiento insumos	\$ 80.000	12	\$ 960.000

			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
TOTAL	\$ 413.333		\$ 4.293.333

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, es decir, si se produce más, los costos suben; si se produce menos, los costos bajan. Son por ejemplo, los asociados a la materia prima para elaborar nuestro producto o para prestar nuestro servicio.



COSTOS VARIABLES PRODUCTO 1			Monitoreo y diagnóstico de cultivos	
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario (\$)	Cantidad por unidad de producto	Valor Total (\$)
Combustible desplazamiento	Global	\$ 3.333	1	\$ 3.333
Alimentación	Global	\$ 1.000	1	\$ 1.000
Baterías	Global	\$ 294	1	\$ 294
				\$ 0
				\$ 0
TOTAL				\$ 4.627

COSTOS VARIABLES PRODUCTO 2			Aspersión en Tasa Variable - Fumigación.	
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario (\$)	Cantidad por unidad de producto	Valor Total (\$)
Combustible desplazamiento	Global	\$ 3.745	1	\$ 3.745
Peajes	Global	\$ 1.765	1	\$ 1.765
Rodamiento vehiculo	Global	\$ 2.200	1	\$ 2.200
Hidratación	Global	\$ 4.000	1	\$ 4.000
Otros	Global	\$ 17.000	1	\$ 17.000
TOTAL				\$ 28.709

COSTOS VARIABLES PRODUCTO 3			Dispersión en Tasa Variable - Fertilización	
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario	Cantidad por unidad de producto	Valor Total
Combustible desplazamiento	Global	\$ 4.333	1	\$ 4.333
Peajes	Global	\$ 1.500	1	\$ 1.500
Rodamiento vehiculo	Global	\$ 2.367	1	\$ 2.367
Hidratación	Global	\$ 667	1	\$ 667
Otros	Global	\$ 45.431	1	\$ 45.431
TOTAL				\$ 54.298

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

PRODUCTOS O SERVICIOS	Monitoreo y diagnóstico de cultivos	Aspersión en Tasa Variable - Fumigación	Dispersión en Tasa Variable - Fertilización
Precio de Venta	\$ 10.000	\$ 63.000	\$ 120.000

Costo Variable	\$ 4.627	\$ 28.709	\$ 54.298
Margen de contribución	\$ 5.373	\$ 34.291	\$ 65.702
% Participación	3%	64%	33%
Margen de contribución ponderado	\$ 149	\$ 21.913	\$ 21.891
PUNTO DE EQUILIBRIO (Unidades totales)	9,403889351		
PUNTO DE EQUILIBRIO (Unidades)	0	6	3

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS

Los gastos de administración y ventas son aquellos costos que no hacen parte directa de la producción, pero que son necesarios para que la organización o asociación pueda funcionar y vender.

Por ejemplo están los gastos de oficina, papelería, servicios de teléfono o internet, gastos para dar a conocer y ofrecer el producto o servicio, como publicidad, participación en ferias, afiches, volantes, mensajes por redes sociales, transporte para llevar el producto al cliente o comisiones por ventas.

En resumen: son los gastos para manejar bien la organización y para lograr que el producto o servicio llegue al cliente

Descripción	Valor mensual (\$)	Cantidad o Meses requeridos en el Año 1	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	
Publicidad	Anual	Anual	\$ 5.100.000	\$ 5.610.000	\$ 6.171.000	\$ 6.788.100	\$ 7.409.200
Arriendo	\$ 800.000	12	\$ 9.600.000	\$ 10.560.000	\$ 11.616.000	\$ 12.777.600	\$ 13.948.800
Servicio público- energía - agua - Internet	\$ 200.000	12	\$ 2.400.000	\$ 2.640.000	\$ 2.904.000	\$ 3.194.400	\$ 3.508.800
SG - SST y elementos de seguridad industrial	\$ 1.250.000	1	\$ 1.250.000	\$ 1.375.000	\$ 1.512.500	\$ 1.663.750	\$ 1.827.500
Suministro y cargos bancarios	\$ 50.000	12	\$ 600.000	\$ 660.000	\$ 726.000	\$ 798.600	\$ 878.460
Dotaciones	\$ 220.000	3	\$ 660.000	\$ 726.000	\$ 798.600	\$ 878.460	\$ 966.300
Facturación electrónica	\$ 120.000	12	\$ 1.440.000	\$ 1.584.000	\$ 1.742.400	\$ 1.916.640	\$ 2.104.300
Seguro todo riesgo	\$ 3.000.000	1	\$ 3.000.000	\$ 3.300.000	\$ 3.630.000	\$ 3.993.000	\$ 4.386.300
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
TOTAL			\$ 24.050.000	\$ 26.455.000	\$ 29.100.500	\$ 32.010.550	\$ 34.953.860

11. EQUIPO DE TRABAJO

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

Describa detalladamente las principales funciones o actividades a realizar.



Dependiendo el tipo de vinculación del cargo seleccione **Si ó No** en el factor prestacional

*Nota: Para el caso de jornales calcule el número de días requeridos en el mes y colóquelo en la casilla Asignación Mensual.

Rol o cargo	Tipo de vinculación	Principales Funciones o Actividades a realizar	Asignación Mensual (\$)	Factor prestacional	Total Asignación Mensual	Meses requeridos en Año 1
Gerente	Contrato Laboral a término indefinido	Ejercerá la representación legal y la dirección general de la empresa, coordinando y tomando decisiones estratégicas. Supervisará la gestión financiera, asegurando el control de calidad en los procesos administrativos, operativos y comerciales. Además, gestionará las relaciones con clientes, aliados y proveedores.	\$ 1.423.500	SI	\$ 2.188.774	11
Piloto de dron	Contrato Laboral a término indefinido	Operar drones durante las misiones de monitoreo y diagnóstico de cultivos, aspersión y dispersión en tasa variable. Realizar inspecciones y mantenimiento preventivo de los drones. Asegurar el cumplimiento de las normativas de seguridad y operación aérea. Ejecutar la planificación y ejecución de vuelos según el plan de operaciones.	\$ 1.423.500	SI	\$ 2.188.774	10
Contador	Prestación de servicios	Responsable de los procesos administrativos y financieros de la empresa. (nomina, pago de salarios, aportes, cobros, etc.). Gestionar cuentas por pagar y cuentas por cobrar. Elaborar y presentar informes financieros y estados contables.	\$ 650.000	NO	\$ 650.000	11

					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
TOTAL					\$ 5.027.547	

Indique el número de empleos indirectos que se impactan con la implementación de su iniciativa	12
--	----

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.

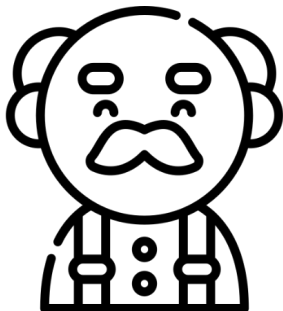
Rubros Financiables por el Fondo Emprender CREAM

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.

1. INVERSIONES FIJAS

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

No haga solo una lista de las inversiones sino incluya una breve descripción



Descripción	Valor Unitario	Cantidad	Valor Total
Dron T70P	\$ 66.199.679	1	\$ 66.199.679
Escritorio	\$ 600.000	1	\$ 600.000
Sillas Ejecutivas	\$ 300.000	2	\$ 600.000
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
TOTAL INVERSIONES FIJAS			\$ 67.399.679

En este punto puede describir

Adecuaciones

Permisos y Licencias

Materia prima

Mano de obra

Otros Costos (Ej: Transporte, Empaques, Etiquetas...)

Gastos de administración y ventas (Arriendo, Publicidad, Recurso humano administrativo), entre otros

[illegible]

			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
TOTAL GASTOS PREOPERATIVOS			\$ 12.316.321

TOTAL INICIATIVA - VALOR SOLICITADO AL FONDO EMPRENDER	\$ 79.716.000	56,00	SMMLV
NÚMERO DE SOCIOS O ASOCIADOS	1		

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

Legal	AgroSky opera en pleno cumplimiento de la normativa colombiana. Actualmente presta sus servicios como persona natural con NIT y RUT, cuenta con aeronaves registradas y pilotos certificados ante la Aeronáutica Civil. Además, dispone de adiciones al certificado de idoneidad como instructor UAS y se encuentra en proceso de certificación para las adiciones de aspersión, dispersión y carga pesada.
Comercial	Desde su inicio en marzo de 2022, AgroSky Ingeniería ha consolidado su presencia en el sector agrícola mediante participación en ferias nacionales, visita a clientes potenciales, alianzas con distribuidores DJI y una sólida estrategia digital, logrando un crecimiento sostenido que refleja la confianza del sector. Este posicionamiento ha impulsado el aumento de su base de clientes, la diversificación de sus servicios y el fortalecimiento de su reputación como referente en innovación y tecnología aplicada al agro.
Técnico	AgroSky Ingeniería ha fortalecido su servicio de diagnóstico y monitoreo agrícola mediante drones con sensores RGB y software de análisis geoespacial. Con más de cuatro años de experiencia y más de 3.500 hectáreas procesadas, ofrece recomendaciones en tasa variable que optimizan fertilización y aplicación de insumos. Su equipo de pilotos certificados e ingenieros especializados garantiza evaluaciones precisas del estado y desarrollo de los cultivos, incrementando la productividad agrícola.
Ambiental	AgroSky Ingeniería genera beneficios ambientales medibles a través de sus servicios de agricultura de precisión, permitiendo una reducción significativa en el uso de agua, fertilizantes y pesticidas mediante la aplicación en tasa variable. Nuestros sistemas de monitoreo y diagnóstico con drones optimizan la utilización de recursos, reducen la huella de carbono de las operaciones agrícolas y ayudan a prevenir la degradación de suelos, contribuyendo directamente a prácticas agrícolas más sostenibles y eco-eficientes.
Ventas	AgroSky Ingeniería ha mostrado un crecimiento consolidado a lo largo de su trayectoria. En 2022 registró ingresos por \$15,5 millones, incrementándose a \$20,5 millones en 2023 gracias al fortalecimiento de su presencia regional y la captación de nuevos clientes. En 2024 alcanzó ventas por \$27 millones, impulsadas por la ampliación del portafolio de servicios y la adopción de tecnologías de precisión. En lo corrido de 2025, ya ha logrado \$25 millones, lo que refleja la solidez de su modelo de negocio, la fidelización de clientes.

15. PLAN OPERATIVO

[illegible]

TOTAL	\$ 39.327.387	\$ 35.288.613	\$ 0	\$ 5.100.000	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0

TOTAL PLAN OPERATIVO	\$ 79.716.000	CORRESPONDE A VALOR SOLICITADO AL FONDO
----------------------	---------------	---

16. IMPACTO

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

Económico	AgroSky Ingeniería contribuye significativamente a la reducción de los costos de producción agrícola mediante la implementación de aspersión y dispersión en tasa variable, optimizando el uso de insumos y mejorando la eficiencia operativa. Este enfoque ha permitido aumentar la productividad y competitividad del sector arrocero y de otros cultivos del Tolima, fortaleciendo los encadenamientos económicos con proveedores, distribuidores y aliados estratégicos del sector agroindustrial regional.
Ambiental	La iniciativa minimiza el uso de agroquímicos mediante la aplicación precisa de dosis específicas por zona, reduciendo el desperdicio y la sobreexposición del suelo. De esta manera, disminuye los riesgos de contaminación de fuentes hídricas y suelos agrícolas, y fomenta el manejo responsable de los recursos naturales. Además, promueve la implementación de prácticas sostenibles alineadas con los objetivos de acción climática del Plan Nacional de Desarrollo (PND), contribuyendo a la mitigación del cambio climático.
Social	El proyecto mejora las condiciones laborales y la seguridad de los trabajadores al reducir la exposición directa a agroquímicos mediante el uso de drones. Genera empleo local en la operación de aeronaves no tripuladas y en soporte técnico especializado, promoviendo la inclusión de talento joven en el sector agro. Así mismo, fortalece las asociaciones de productores mediante la transferencia de innovación, conocimiento técnico y formación continua en tecnologías de agricultura de precisión
Tecnológico	AgroSky Ingeniería introduce drones de última generación equipados con sensores de precisión y sistemas inteligentes de monitoreo, facilitando la toma de decisiones basadas en datos georreferenciados y diagnósticos aéreos en tiempo real. Este enfoque impulsa la adopción de tecnologías avanzadas en el campo y promueve la transición hacia la agricultura 4.0, consolidando a la región como referente en innovación agroindustrial sostenible.

17. INDICADORES

En este punto quedan descritos los indicadores de acuerdo con la información previamente diligenciada y con los que **se compromete el postulante o grupo de asociados, en la ejecución de su iniciativa** si llega(n) a ser beneficiario(s) de los recursos del Fondo Emprender

INDICADOR	Número o Valor	Descripción del indicador
Empleos a crear	3	Debe darse cumplimiento al indicador descrito en el punto 11. Equipo de Trabajo frente a los cargos, actividades a realizar y tipo de contratación.
Eventos de mercadeo	6	Debe darse cumplimiento al indicador descrito en el punto 8. Canales frente a los eventos a realizarse para visibilizar el proyecto.
Contrapartidas	3	Debe darse cumplimiento a la realización de eventos de transferencia de conocimiento los cuales se programarán de manera concertada con el SENA
Presupuesto	\$ 79.716.000	Debe darse cumplimiento a la ejecución de los recursos solicitados al Fondo Emprender
Producción a generar Año 1	2544	Unidades a producir o servicios a prestar en el Año 1
Ventas a generar Año 1	\$ 162.072.000	Ventas a generar en el Año 1

18. MAPA DE ACTORES

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

Nombre	Actor (Internacional, Nacional, Público, Privado)	Localización Geográfica	¿Qué necesita o requiere del actor clave?
Secretaría de Desarrollo Agropecuario y Producción Alimentaria del Tolima	Público	Carrera 3 entre calles 10 y 11, Piso 9, Ibaqué.	Acceso a programas de fortalecimiento y asistencia técnica.
Unidad Administrativa Especial de la Aeronáutica Civil	Publica Nacional	Avenida El Dorado # 103 - 15,Bogotá	Certificación de pilotos, otorga la autorización para vuelos agrícolas
Seccional Fedearroz Tolima	Privado Nacional	Carrera 4 Sur No. 62-98	Acceso a productores del sector arrocero, articulación en programas de innovación
Nombre	Actor (Internacional, Nacional, Público, Privado)	Localización Geográfica	¿Qué necesita o requiere del actor clave?
Cámara de Comercio de Ibaqué	Privado	Callle10 # 3 - 76	Apoyo en procesos de formalización, fortalecimiento empresarial

DJI Agriculture Colombia, Geosystem Ingeniería SAS	Privado	Calle 53 No. 67-83	Suministro de equipos, repuestos, software y actualizaciones tecnológicas
--	---------	--------------------	---

19. ASOCIATIVIDAD

Diligenciar este elemento y la Hoja Grupo Asociativo.

Justificación: Explique las razones por las que se hace necesario crear un grupo asociativo en vez de hacerlo individual ¿Cuál es ese objetivo común del grupo asociativo? ¿por qué es importante trabajar en conjunto para lograr ese objetivo común?

¿Cuál es el impacto que tendrá el grupo asociativo en la comunidad donde estará ubicada la iniciativa? (Aquí deben contar qué beneficios concretos traerá el grupo para la comunidad. Pueden pensar en cosas que se puedan medir (cuántos empleos, cuántas familias ganan ingresos, cuánto producen o venden) y también en lo social: cómo el grupo une a la gente, fortalece la confianza, la solidaridad y ayuda a resolver necesidades del lugar)

Frente al líder o representante de la iniciativa: Describan quien es, sus cualidades, cuál es su experiencia, qué tareas tendrá a cargo y ¿por qué lo eligieron para esta responsabilidad?

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.