



FONDO
EMPRENDER

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
Luz Holanda Botero Arias	CC	24.485.882
NOMBRE DE LA INICIATIVA	DEPARTAMENTO	MUNICIPIO
Dulce Tradición la Floresta	Tolima	Armero

Si elige la categoría **CAMPESINOS** desplegará **únicamente los sectores y** las actividades permitidas para la Economía Campesina de acuerdo a los indicados 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
ECONOMÍA_CAMPESINA	AGROINDUSTRIA	1072 Elaboración de panela

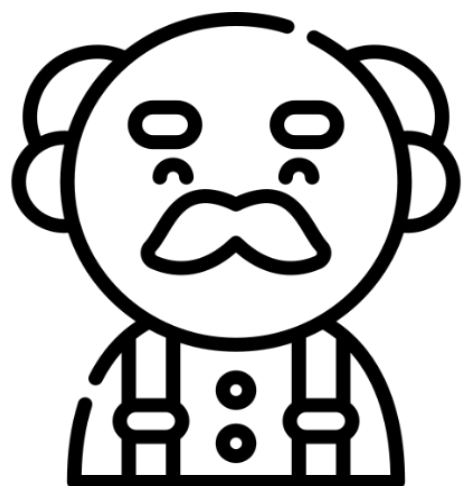
¿Es un proyecto asociativo?	NO	¿Cuántas personas hacen parte del grupo asociativo?	N/A
¿Cuenta con un lugar de operaciones?	SI		

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. Siga atentamente las indicaciones en cada elemento.
DILIGENCIE ÚNICAMENTE LAS CELDAS SOMBREADAS EN GRIS.
Solo se considerará la información que se pueda visualizar en cada celda, SER CONCRETOS CON LA INFORMACIÓN.

INSTRUCCIONES GENERALES:

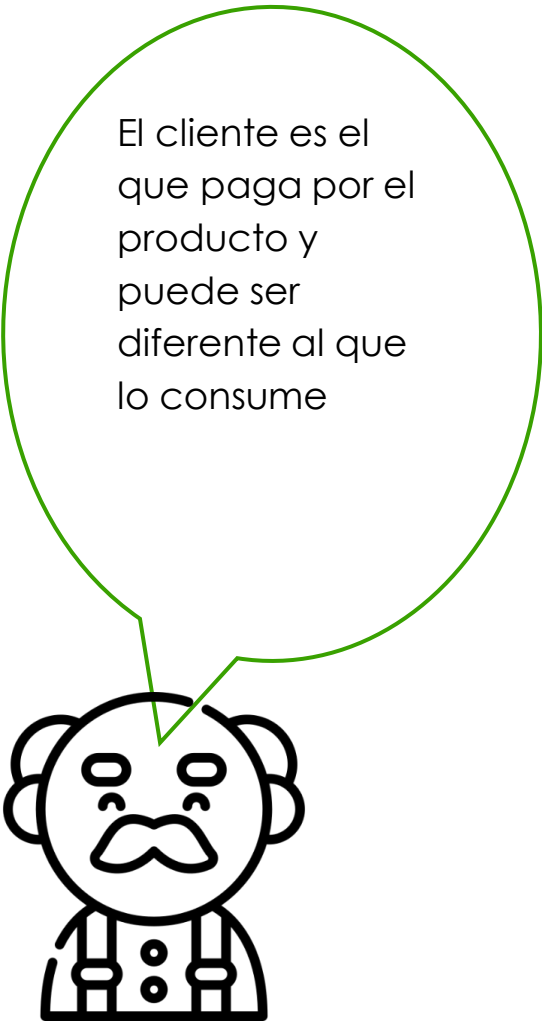
Para el diligenciamiento de esta herramienta, se debe tener el acompañamiento del Centro de Desarrollo Empresarial del SENA más cercano, donde el equipo de profesionales realizará unos talleres para guiarlo en la construcción del proyecto y el diligenciamiento de esta herramienta. **Diligenciar solamente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

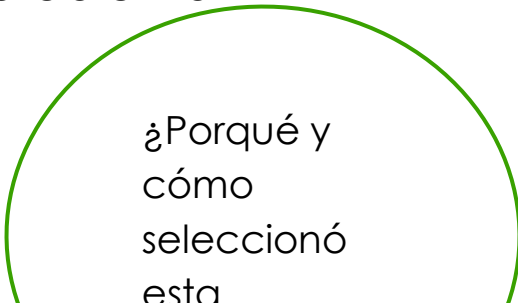
CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE O CONSUMIDOR	CUALIDADES DEL CLIENTE O CONSUMIDOR
En este espacio describa las características del cliente o consumidor que comprará su producto o servicio. Indique dónde vive (vereda, municipio o ciudad), su estrato, edad y género. Explique su capacidad de compra, es decir, 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 cliente principal de Dulce Tradición La Floresta corresponde al sector HORECA (hoteles, restaurantes y cafeterías), complementado por panaderías, confiterías, centros de acopio, plazas de mercado, supermercados, micromercados, tiendas de barrio y otros establecimientos comerciales que demandan panela en diferentes presentaciones y formatos de fácil uso. Se trata de empresas constituidas como personas naturales o jurídicas, en su mayoría con más de cinco años de experiencia en el mercado y con ingresos superiores a 15 millones de pesos mensuales, lo que les otorga capacidad de compra para adquirir insumos de calidad en sus operaciones. Son principalmente a micro, pequeñas y medianas empresas que atienden a una base de consumidores finales pertenecientes, en su mayoría, a los estratos 1 a 3. Sin embargo, el sector turístico de Armero y de municipios cercanos como Honda, Mariquita y Falan abre un nicho adicional en los estratos 4 y 5, caracterizado por el interés en presentaciones diferenciadas y empaques innovadores como los sachets individuales.	Los clientes de Dulce Tradición buscan productos de alta rotación y con valor agregado para sus negocios. Por lo que les gusta contar con insumos confiables, estandarizados y de calidad, que puedan integrarse fácilmente en su operación diaria y que garanticen satisfacción a sus propios usuarios. Valoran las presentaciones prácticas como los sachets individuales y en libra para sus preparaciones, que transmiten higiene, comodidad y presentación atractiva; así como la panela en bloque, apreciada por su tradición, precio competitivo y demanda masiva en los consumidores. Les preocupa no poder cumplir con la demanda de sus usuarios por falta de abastecimiento constante, variaciones en la calidad o problemas de higiene en el producto. Por eso buscan proveedores que les den confianza, continuidad de suministro y cumplimiento en tiempos de entrega.
En cuanto a los hábitos de consumo, en plazas de mercado y tiendas predomina la panela en bloque, asociada a la tradición cultural y a su precio accesible; mientras que en supermercados y cafeterías se observa una mayor preferencia por la panela pulverizada en sachet, valorada por su higiene y facilidad de uso. Este segmento de mercadoe esta ubicado principalmente en el Norte del Tolima en los municipios de Maquiquita, Honda, Falan y Fresno. Finalmente, los propietarios o administradores de estos establecimientos comerciales, son adultos entre 30 y 60 años, que buscan productos de calidad.	Los hace felices poder ofrecer a sus clientes un producto con identidad regional y naturalidad, que los diferencie frente a la competencia, especialmente en el caso del sector HORECA, que busca experiencias únicas para sus comensales. Para los supermercados y micromercados, lo valioso es contar con un producto de rotación rápida y presentación atractiva en góndola. En el caso de panaderías y confiterías, la satisfacción está en tener un insumo versátil que enriquezca sus preparaciones y garantice fresca y sabor. En cuanto a valores, son negocios que priorizan la calidad, la tradición, la sostenibilidad y la confianza en sus proveedores. Muchos de ellos también comparten el interés por fortalecer el consumo de productos locales y regionales, generando con ello una conexión cultural y comercial que los vincula directamente al territorio de Mariquita y el norte del Tolima.
CONSUMIDOR	
El cliente/consumidor final de Dulce Tradición La Floresta corresponde a la población en general, principalmente familias y hogares urbanos y rurales que conservan la tradición de endulzar bebidas y preparar alimentos a base de panela. La mayoría pertenece a los estratos 1, 2 y 3, aunque también existe un segmento de consumidores en los estratos 4 y 5, vinculado al turismo y a las compras en supermercados o cafeterías. Es un publico diverso conformado por adolescentes, jóvenes, adultos y adultos mayores, entre los 20 y 75 años, de todos los géneros. Sin embargo, en cerca del 60% de los casos son las madres o mujeres quienes toman las decisiones de compra, tanto en las zonas urbanas como rurales. La frecuencia de compra suele ser semanal o quincenal, con volúmenes que oscilan entre 2 y 5 libras por hogar en el caso de la panela en bloque. Para la panela pulverizada, el consumo se refleja en 10 a 20 sachets, equivalentes a 1 o 2 paquetes de 600 gramos al mes. La mayoría de los consumidores reside en casa propia o en arriendo en la zona urbana, mientras que en las veredas predomina la vivienda propia. El hogar promedio está compuesto por 3 a 4 integrantes, con presencia de hijos en edad escolar, lo que incrementa el consumo a base de panela.	El consumidor del producto de Dulce Tradición se caracteriza por valorar los productos naturales, tradicionales y sostenibles, asociando la panela con identidad cultural, bienestar y un estilo de vida saludable. Disfruta consumir alimentos que le brinden energía y que puedan integrarse fácilmente en bebidas calientes, jugos naturales o preparaciones de repostería. Prefiere productos prácticos y de uso higiénico, como los sachets individuales, sin dejar de lado la panela en bloque, que conecta con la tradición y la economía familiar.
Los consumidores prefieren este producto por ser natural, económico y culturalmente arraigado, utilizándolo en bebidas calientes (café y aguapanela). Los consumidores están ubicados en veredas, corregimientos y el casco urbano de Mariquita, con presencia en municipios vecinos como Honda, Armero-Guayabal y Falan, así como en la ciudad de Bogotá, donde la panela se reconoce como un producto de origen regional.	A este cliente le gusta compartir momentos en familia, disfrutar de la gastronomía regional y consumir productos con historia y origen campesino. Encuentra felicidad en la calidad de lo sencillo: tomar un café endulzado con panela, degustar postres artesanales o utilizar endulzantes naturales en su vida cotidiana. Al mismo tiempo, muestra interés en la innovación, especialmente cuando esta se acompaña de presentaciones modernas y diferenciadas, que lo hacen sentir parte de un consumo más responsable y consciente. Lo que le preocupa son los productos artificiales, procesados o de bajo valor nutricional, así como los riesgos asociados a la falta de higiene o calidad en los alimentos. Por ello, aprecia marcas que le transmitan confianza, limpieza, trazabilidad y compromiso con la salud.
	Muchos de estos consumidores disfrutan actividades cotidianas como cocinar en casa, viajar a municipios cercanos, visitar plazas de mercado y participar en experiencias gastronómicas o turísticas, donde el consumo de panela forma parte de su identidad cultural.



2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA O NECESIDAD QUE SE PRETENDE SOLUCIONAR

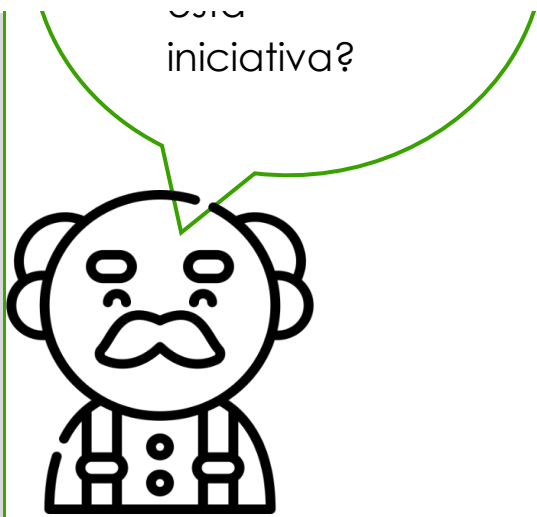
En este espacio se responde a la pregunta ¿Cuál es el problema o necesidad que se pretende solucionar? ¿Cómo le estoy ayudando al cliente? Ojo! No es su problema personal o del grupo asociativo, sino el problema o necesidad del posible cliente del punto anterior.

Los clientes identificados en el sector HORECA, panaderías, confiterías, supermercados, micromercados, tiendas, plazas de mercado y centros de acopio enfrentan la necesidad de contar con un endulzante natural, de calidad y con presentaciones versátiles que se adapten a los diferentes contextos de consumo. Actualmente, el mercado ofrece productos limitados en términos de presentación, higiene y practicidad, lo que restringe la posibilidad de atender a consumidores con preferencias



terminos de presentación, higiene y practicidad, lo que restringe la posibilidad de atender a consumidores con preferencias diversas. Por un lado, los hogares urbanos y rurales mantienen la tradición de consumir panela en bloque, pero requieren un producto accesible, confiable y constante en su calidad. Por otro lado, sectores como el turismo, supermercados, cafeterías y restaurantes demandan opciones modernas y prácticas como los sachets individuales, que faciliten el control de porciones, garanticen higiene y proyecten una imagen innovadora hacia sus clientes.

Adicionalmente, los consumidores y comercios buscan un producto que combine tradición con innovación, que sea natural, orgánico y saludable, y que cuente con una presentación adecuada para diferentes tipos de público: desde familias de estratos 1 a 3 que priorizan el precio, hasta clientes de estratos 4 y 5 que valoran más los atributos de calidad, presentación y origen. En este sentido, Dulce Tradición La Floresta responde a esta necesidad ofreciendo panela en bloque y panela pulverizada en presentaciones prácticas (sachets de 7 g y paquetes de 600 g), garantizando un producto limpio, de fácil uso, saludable y con identidad regional, capaz de atender tanto a los clientes tradicionales como a los que buscan alternativas modernas y diferenciadas.



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
El Escobal desde 1992 cultiva una amplia extensión y transforma caña con métodos sostenibles ofreciendo productos de calidad.	Carrera 19 Sur #156-27, Ibagué, Tolima. Ubicada en la capital departamental, lo que reduce costos logísticos y facilita la distribución de sus productos.	Panela granulada 500 g	\$ 3.200	Produce 60 toneladas de panela semanales. Está industrializado. Certificado en BPM Reconocida por su baja sedimentación en la preparación de bebidas.	Su mercado está orientado únicamente a comercializar por medio de grandes superficies e industrias grandes. Lo que reduce la personalización. No comercializa directamente a consumidores.
Panela Colombia, 1990. Produce y comercializa derivados de panela: bloque, infusiones en sachet, chocolate con panela y dulces	Carrera. 25 #24a – 38, Bogotá. Ubicada en la capital del país lo que ayuda a reducir costos logístico, mejora la distribución y permite comercializar a nivel nacional.	Panela granulada 500 g	\$ 4.700	Está industrializada. Tiene infusiones de panela, chocolate endulzado con panela y mieles a base de panela, lo que le genera una gran variedad de productos denfocados a diferentes clientes.	Comercializa por medio de grandes superficies, no dirige su estrategia de marketing al consumidos y no aborda adecuadamente el sector HORECA en zonas rurales del país.
Asopal - Asociación de Paneleros de Palocabildo. Comercializa panela pulverizada en sachet, producida por sus asociados	Palocabildo, Tolima, Plaza de mercado local 91. Comercializa su producto en la región norte del departamento, por su ubicación.	Pulverizada natural y saborizada	\$ 5.000	Buen funcionamiento como asociación de productores Venta directa en el supermercado del municipio Distribuye en sacos (sachets) cafeterías de municipios del Norte del Tolima	Baja cantidad de producción lo que limita su mercado a su área de influencia directa. Aun se enceuntra en proceso de actualización lo que no le permite distribuir en mas regiones.

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

La unidad productiva Dulce Tradición La Floresta presenta diversas ventajas competitivas, entre ellas la amplia variedad de empaques y presentaciones, como la panela pulverizada de 500 g y los sachets de 6 g en paquetes de 100 unidades. Emplea materias primas locales de alta calidad, contribuyendo al fortalecimiento de la economía regional. Se distingue por su compromiso con la sostenibilidad, al usar empaques biodegradables y prácticas responsables. Además, su producto es completamente orgánico y artesanal, elaborado sin aditivos ni conservantes, un atributo altamente valorado por los consumidores que buscan productos naturales y saludables.

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: en la producción y comercialización de panela, buscando ampliar su participación de mercado a través de la optimización de los procesos productivos y la innovación en el empaque y la presentación (sachet de 6 gramos). Se garantiza un producto de excelente calidad, elaborado con cañas cultivadas sin productos de síntesis química y bajo rigurosas buenas prácticas de manufactura.

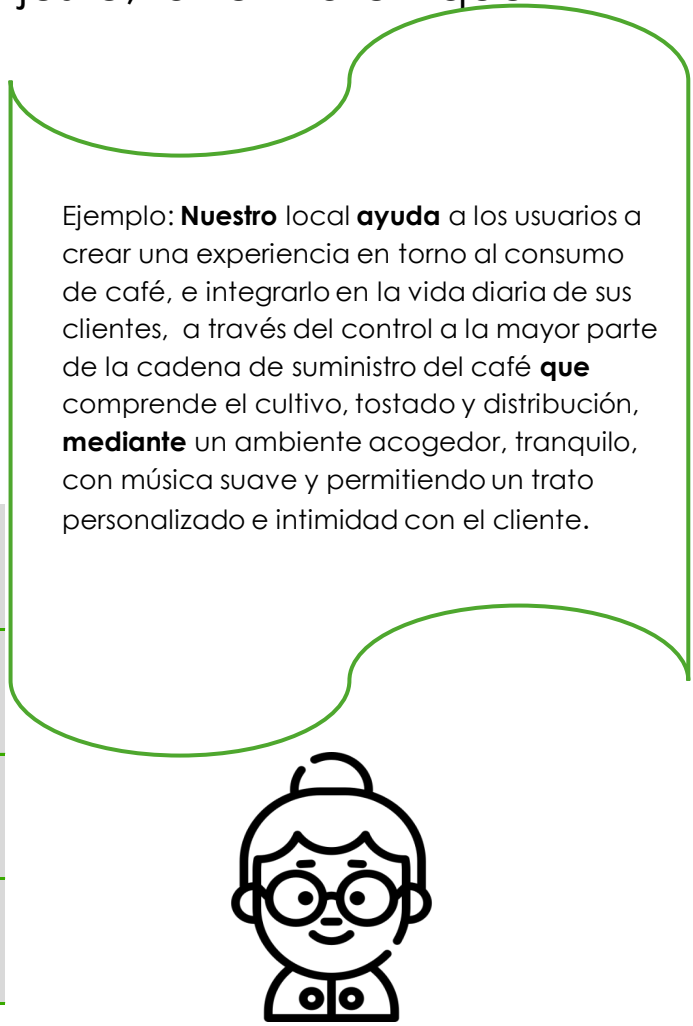
Ahora, de acuerdo con la sesión de entrenamiento, describa la propuesta de valor:

Nuestro: Modelo de negocio Dulce Tradición La Floresta enfocado en la producción de panela orgánica, pulverizada y en bloque,

Ayuda: a nuestros clientes a facilitar la preparación de alimentos y mejorar el servicio, mediante un producto de alta calidad, con prestaciones de fácil uso que permiten endulzar de manera eficiente.

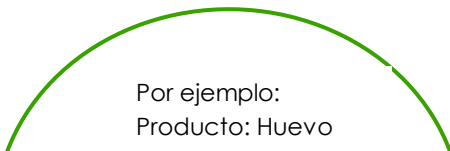
Que: comprende el control y la trazabilidad desde la siembra hasta la cosecha de la caña, y el desarrollo del producto bajo estándares de Buenas Prácticas, asegurando un resultado confiable y diferenciado

Mediante: una tecnología eficiente, un empaque biodegradable y un proceso orgánico que garantizan un buen sabor, que no dejan sedimentos en su preparación y se destacan por su calidad.

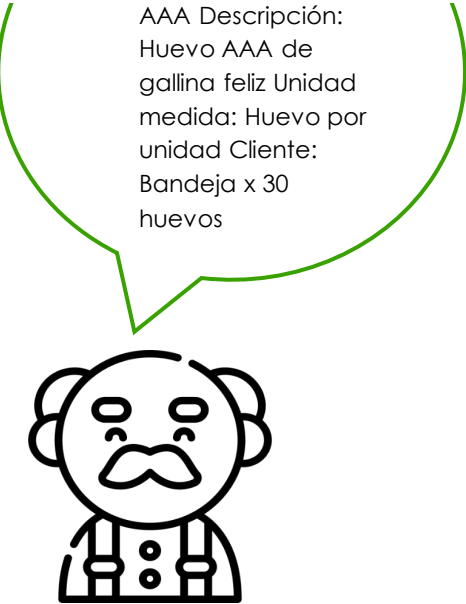


5. PRODUCTOS O SERVICIOS

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
Panela pulverizada sachet individual	Sacos de panela pulverizada en porciones individuales de 6 g cada una, presentada en paquetes de 100 unidades (600 g)	gramos	600 g en paquetes individuales de 100 g
Panela pulverizada familiar	Panela pulverizada familiar en doy pack resellable. Es un producto natural obtenido de la caña panelera, su formato facilita su disolución y uso en diversas recetas.	gramos	500 gr
Panela en bloque por 750 gr	Endulzante natural elaborado a partir del jugo de caña de azúcar, sin procesos de refinamiento ni aditivos. De bajo costo y alto valor nutricional.	paca	36 unidades de 750 g por paca



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

Panela pulverizada sachet individual			
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)
Apronte de caña: Consiste en recolectar, seleccionar y trasladar la caña desde el cultivo hasta el trapiche con ayuda de mulas.	2 días	mulares	Emprendedora
Molida de caña: La caña se muele en el molino para extraer el jugo, bajo control del operario para asegurar eficiencia.	8 horas	molino	Emprendedora
Cocción del jugo de caña: El jugo se cocina en calderas con batidores para concentrarlo, mientras los operarios controlan el proceso para asegurar calidad.	6 horas	caldera, batidores	Emprendedora
Batido a punto de pulverizada: El concentrado se bate en tachos con palas hasta cristalizarse y convertirse en panela pulverizada, bajo agitación constante.	6 horas	tacha y pala	Emprendedora
Cernido y enfriamiento: El producto se pasa por cedazos y se enfría naturalmente para lograr un grano homogéneo, garantizando la granulometría adecuada.	6 horas	cedazo	Emprendedora
Empaque: El producto cernido se guarda en sacos de 25 kg, sellados con cosedora para su adecuada conservación y almacenamiento.	6 horas	bolsas y lonas de 25 kg; cosedora de sacos	Emprendedora
Dosificación y sellado: La máquina empaca el producto en sachets individuales, mientras el operario supervisa llenado, sellado y almacenamiento temporal.	5 minutos por rollo de sachets	Máquina dosificadora - empacadora, rollo de empaques sachets	Emprendedora
Vaciado de producto en la tolva para dosificación, sellado de empaque por cada dosis, acumulación temporal en sacos de 25 kg	8 horas (2 minutos por unidad de empaque final= 24.000 sachets)	Máquina dosificadora - empacadora, rollo de empaques sachets; sacos	Emprendedora
Etiquetado: Consiste en separar los sachets, verificar su sellado y agruparlos en bolsas de 100 unidades con la respectiva etiqueta.	8 horas (3 minutos por unidad de venta = 160 bolsas)	bolsas para 100 unidades, etiquetas	Emprendedora
Conteo y sellado: El operario cuenta 100 sachets por bolsa, las sella y organiza en lotes, garantizando uniformidad y estándares de empaque.	8 horas (3 minutos por unidad de venta =160 bolsas)	sachets separados y contados; bolsas para 100 unidades	Emprendedora

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

Panela pulverizada familiar			
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)
Apronte de caña: Consiste en recolectar, seleccionar y trasladar la caña desde el cultivo hasta el trapiche con ayuda de mulas.	2 días	mulares	Emprendedora
Molida de caña: La caña se muele en el molino para extraer el jugo, bajo control del operario para asegurar eficiencia.	8 horas	molino	Emprendedora
Cocción del jugo de caña: El jugo se cocina en calderas con batidores para concentrarlo, mientras los operarios controlan el proceso para asegurar calidad.	6 horas	caldera, batidores	Emprendedora

Batido a punto de pulverizada: El concentrado se bate en tachos con palas hasta cristalizarse y convertirse en panela pulverizada, bajo agitación constante.	6 horas	tacha y pala	Emprendedora
Cernido y enfriamiento: El producto se pasa por cedazos y se enfría naturalmente para lograr un grano homogéneo, con una granulometría adecuada.	6 horas	cedazo	Emprendedora
Enfriamiento y empaque inicial: Se empaca en bolsas Doypack Craf para presentación de 500 gr, asegurando un almacenamiento temporal seguro.	6 horas	Bolsas Doypack Craf para presentación de 500 gr	Emprendedora
Envasado: El operario dosifica la panela con cucharón y gramera, la envasa en bolsas y asegura higiene y uniformidad en la presentación final.	2 minutos por unidad de venta	cucharón, gramera, cofia, tapabocas, guantes, bolsas	Emprendedora
Etiquetado por unidad de venta: El operario coloca la etiqueta en cada bolsa con la información requerida, garantizando su presentación comercial.	1 minutos por unidad de venta	etiquetas, bolsas	Emprendedora

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

Panela en bloque por 750 gr			
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)
Apronte de caña: Consiste en recolectar, seleccionar y trasladar la caña desde el cultivo hasta el trapiche con ayuda de mulas.	24 horas	mulares	Gerente/Administrador
Molida de caña: La caña se muele en el molino para extraer el jugo, bajo control del operario para asegurar eficiencia.	8 horas	molino	Emprendedora
Cocción del jugo de caña: El jugo se cocina en calderas con batidores para concentrarlo, mientras los operarios controlan el proceso para asegurar calidad.	6 horas	caldera, batidores	Emprendedora
Enmoldado: El producto se vierte en moldes con palines y cuchillos de palo, logrando bloques uniformes en tamaño y peso bajo control del operario.	6 horas	tacha , gavera, cuchillo palo, palines	Emprendedora
Enfriamiento y empaque inicial: Los bloques se enfrían naturalmente y se empacan en bolsas de papel kraft con lazos, cajas y engrudo para su almacenamiento.	6 horas	bolsas papel kraft, lazo, cajas, engrudo	Emprendedora
Estampillado pacas o cajas: El operario coloca el sello de la productora y la estampilla del Fondo Panelero, garantizando identificación y cumplimiento normativo.	1 hora	Sello productora, estampilla Fondo de Fomento Panelero	Emprendedora
Transporte al mercado o distribuidor: El operario traslada las pacas o cajas en automóvil, asegurando su llegada en óptimas condiciones y a tiempo.	1 hora	automóvil	Emprendedora
Empaque individual: En el centro de acopio se utiliza una máquina de termoencogido para recubrir cada unidad, asegurando su presentación adecuada.	10 minutos por paca o caja	maquila en centro de acopio maquina termoencogido	Emprendedora
Etiquetado individual: Se coloca la etiqueta en cada empaque con la información reglamentaria y de marca, garantizando higiene, identificación y presentación.	2 minutos por unidad	etiquetas, cofia, tapabocas, guantes	Emprendedora

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?



Es importante conocer las obligaciones que se adquieren con cada forma de legalización

¿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)	La constitución legal se realizará como persona natural con establecimiento de comercio, iniciando con la verificación del nombre en el RUES según el CILU, seguido de la solicitud del RUT ante la DIAN y la inscripción en la Cámara de Comercio, entidad que finalmente asigna el NIT para dejar formalmente registrado el negocio. Para Dulce Tradición la Floresta este trámite es fundamental para su normal funciopnamiento.	\$ 450.000	8
Permiso de bomberos	Se obtiene mediante solicitud ante el Cuerpo Oficial de Bomberos, presentando la documentación exigida. Se realiza una inspección al establecimiento para verificar las condiciones de seguridad y, si cumple con la normatividad, se expide el certificado que autoriza su funcionamiento. Dependiendo del municipio tiene un costo, para el municipio de armero es gratuito.	\$ 0	8
uso de suelos	Solicitud realizasa ante la Secretaría de Planeación Municipal para certificar que la actividad económica es compatible con el predio. Con la documentación requerida, la entidad verifica el POT y emite un certificado que avala la viabilidad del establecimiento. Este documento es de vital importancia para el la unidad productiva de Dulce Tradición la Floresta, ya que valida que se pueda desarrollar la actividad en el predio.	\$ 0	90
Inscripción del Trapiche Panelero ante INVIMA (Ley 2005 de 2019, Resolución 779 de 2006 y Resolución 247 de 2021)	Según la Resolución 2674 de 2013 y Decreto 1686 de 2012, la panela se encuentra catalogada como un producto primario artesanal, siendo excluidos de la obligación de registro sanitario. Por lo que se debe realizar la inscripción del trapiche, mediante el "Formato Único de Inscripción de Trapiches Paneleros" ante el INVIMA, cumpliendo con los requisitos de la categoría Artesanal: procesar menos de 3 toneladas de caña por hora. Este trámite no tiene costo.	\$ 0	8
Certificado sanitario	Se solicita ante la Secretaría de Salud Municipal para garantizar que el establecimiento cumple con las normas higiénico-sanitarias. Dulce Tradición la Floresta debe aportar documentos básicos y someterse a una inspección sobre infraestructura, manipulación de alimentos e higiene. Si el resultado es favorable, se expide el certificado, requisito obligatorio para operar legalmente en la industria alimentaria.	\$ 0	180
Conseción de agua	Dulce Tradición ya realizo el trámite ante la Junta de Usuarios del Acueducto de la vereda, para obtener los puntos de agua requeridos para el funcionamiento del trapiche y la producción de panela. En ka misma Se presenta información del predio y consumos previsto de agua. Garantiza suministro continuo para la producción y el cultivo, permite operar legalmente y evita sanciones por uso indebido.	\$ 0	8 días
TOTAL		\$ 450.000	

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
Participación en ferias y mercados campesinos, los costos asociados se relacionan con los productos a presentar y el proceso logistico para lograr participar con los productos.	\$ 1.000.000
Estrategia de marketing digital en Redes sociales, principalmente en instgram Face y Whatsapp para promocionar los productos y fortalecer la relación con los clientes.	\$ 650.000
TOTAL	\$ 1.650.000

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	Entrega de muestras a clientes y consumidores, se implementaran en ferias, o en visitas realizadas a los clientes, en todas las presentaciones.	\$ 300.000
Otra			
Ninguna			
Total			\$ 300.000

Canales de distribución	Marque X	Describa la actividad a realizar	Cuánto vale para el primer año (Valor en \$)
Punto de venta			
A domicilio	X	Entrega del producto en el punto que requiera el cliente. Se realizará a domiciliod e acuerdo con la ubicación del cliente.	\$ 625.000
Con distribuidores	X	Entrega del producto en el punto que requiera el cliente. Para el caso de clientes ubicados en regiones alejadas se utilizará este canal.	\$ 625.000
Otro			
Total			\$ 1.250.000

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
Panela pulverizada sachet individual	\$ 7.500	\$ 8.250	\$ 9.075	\$ 9.983	\$ 10.981
Panela pulverizada familiar	\$ 8.500	\$ 9.350	\$ 10.285	\$ 11.314	\$ 12.445
Panela en bloque por 750 gr	\$ 130.000	\$ 143.000	\$ 157.300	\$ 173.030	\$ 190.333

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

PRODUCTO 1	Panela pulverizada sachet individual
------------	--------------------------------------

	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos
Mes 1	220	\$ 1.650.000	253	\$ 2.087.250	291	\$ 2.640.825	335	\$ 3.340.000
Mes 2	220	\$ 1.650.000	253	\$ 2.087.250	291	\$ 2.640.825	335	\$ 3.340.000
Mes 3	0	\$ 0	0	\$ 0	0	\$ 0	0	\$ 0
Mes 4	220	\$ 1.650.000	253	\$ 2.087.250	291	\$ 2.640.825	335	\$ 3.340.000
Mes 5	220	\$ 1.650.000	253	\$ 2.087.250	291	\$ 2.640.825	335	\$ 3.340.000
Mes 6	220	\$ 1.650.000	253	\$ 2.087.250	291	\$ 2.640.825	335	\$ 3.340.000
Mes 7	220	\$ 1.650.000	253	\$ 2.087.250	291	\$ 2.640.825	335	\$ 3.340.000
Mes 8	220	\$ 1.650.000	253	\$ 2.087.250	291	\$ 2.640.825	335	\$ 3.340.000
Mes 9	220	\$ 1.650.000	253	\$ 2.087.250	291	\$ 2.640.825	335	\$ 3.340.000
Mes 10	0	\$ 0	0	\$ 0	0	\$ 0	0	\$ 0
Mes 11	0	\$ 0	0	\$ 0	0	\$ 0	0	\$ 0
Mes 12	220	\$ 1.650.000	253	\$ 2.087.250	291	\$ 2.640.825	335	\$ 3.340.000
TOTAL	1980	\$ 14.850.000	2277	\$ 18.785.250	2619	\$ 23.767.425	3015	\$ 30.000.000

PRODUCTO 2	Panela pulverizada familiar
------------	-----------------------------

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

Mes 1	190	\$ 1.615.000	219	\$ 2.047.650	252	\$ 2.591.820	290	\$ 3.28
Mes 2	190	\$ 1.615.000	219	\$ 2.047.650	252	\$ 2.591.820	290	\$ 3.28
Mes 3	0	\$ 0	0	\$ 0	0	\$ 0	0	\$
Mes 4	190	\$ 1.615.000	219	\$ 2.047.650	252	\$ 2.591.820	290	\$ 3.28
Mes 5	190	\$ 1.615.000	219	\$ 2.047.650	252	\$ 2.591.820	290	\$ 3.28
Mes 6	190	\$ 1.615.000	219	\$ 2.047.650	252	\$ 2.591.820	290	\$ 3.28
Mes 7	190	\$ 1.615.000	219	\$ 2.047.650	252	\$ 2.591.820	290	\$ 3.28
Mes 8	190	\$ 1.615.000	219	\$ 2.047.650	252	\$ 2.591.820	290	\$ 3.28
Mes 9	190	\$ 1.615.000	219	\$ 2.047.650	252	\$ 2.591.820	290	\$ 3.28
Mes 10	0	\$ 0	0	\$ 0	0	\$ 0	0	\$
Mes 11	0	\$ 0	0	\$ 0	0	\$ 0	0	\$
Mes 12	190	\$ 1.615.000	219	\$ 2.047.650	252	\$ 2.591.820	290	\$ 3.28
TOTAL	1710	\$ 14.535.000	1971	\$ 18.428.850	2268	\$ 23.326.380	2610	\$ 29.5

PRODUCTO 3		Panela en bloque por 750 gr						
	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingre
Mes 1	52	\$ 6.760.000	60	\$ 8.580.000	69	\$ 10.853.700	79	\$ 13.6
Mes 2	52	\$ 6.760.000	60	\$ 8.580.000	69	\$ 10.853.700	79	\$ 13.6
Mes 3	0	\$ 0	0	\$ 0	0	\$ 0	0	\$
Mes 4	52	\$ 6.760.000	60	\$ 8.580.000	69	\$ 10.853.700	79	\$ 13.6
Mes 5	52	\$ 6.760.000	60	\$ 8.580.000	69	\$ 10.853.700	79	\$ 13.6
Mes 6	52	\$ 6.760.000	60	\$ 8.580.000	69	\$ 10.853.700	79	\$ 13.6
Mes 7	52	\$ 6.760.000	60	\$ 8.580.000	69	\$ 10.853.700	79	\$ 13.6
Mes 8	52	\$ 6.760.000	60	\$ 8.580.000	69	\$ 10.853.700	79	\$ 13.6
Mes 9	52	\$ 6.760.000	60	\$ 8.580.000	69	\$ 10.853.700	79	\$ 13.6
Mes 10	0	\$ 0	0	\$ 0	0	\$ 0	0	\$
Mes 11	0	\$ 0	0	\$ 0	0	\$ 0	0	\$
Mes 12	52	\$ 6.760.000	60	\$ 8.580.000	69	\$ 10.853.700	79	\$ 13.6
TOTAL	468	\$ 60.840.000	540	\$ 77.220.000	621	\$ 97.683.300	711	\$ 123.0

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 (\$)
Servicio energía	\$ 55.000	12	\$ 660.000
Servicio de agua	\$ 6.000	12	\$ 72.000
Internet en la planta de procesamiento	\$ 60.000	12	\$ 720.000
Mantenimiento de equipo	\$ 300.000	3	\$ 900.000

Transportes de materias primas, insumos y materiales (Empaques, insumos de producción, entre otros)	\$ 100.000	12	\$ 1.200.000
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
TOTAL	\$ 521.000		\$ 3.552.000

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, 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			Panela pulverizada sachet individual	
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario (\$)	Cantidad por unidad de producto	Valor Total (\$)
Caña	tonelada	\$ 78.000	0,006	\$ 468
Insumos producción	unidad	\$ 2.000	0,6	\$ 1.200
Empaque	unidad	\$ 1.585	1	\$ 1.585
Transporte	unidad	\$ 89	1	\$ 89
				\$ 0
TOTAL				\$ 3.342

COSTOS VARIABLES PRODUCTO 2			Panela pulverizada familiar	
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario (\$)	Cantidad por unidad de producto	Valor Total (\$)
Caña	tonelada	\$ 78.000	0,005	\$ 390
Insumos producción	unidad	\$ 2.000	0,5	\$ 1.000
Empaque	unidad	\$ 1.093	1	\$ 1.093
Transporte	unidad	\$ 74	1	\$ 74
				\$ 0
TOTAL				\$ 2.557

COSTOS VARIABLES PRODUCTO 3			Panela en bloque por 750 gr	
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario	Cantidad por unidad de producto	Valor Total
Caña	tonelada	\$ 78.000	0,28421053	\$ 22.168
Insumos producción	unidad	\$ 2.000	27	\$ 54.000
Empaque	unidad	\$ 317	1	\$ 317
Transporte	unidad	\$ 3.500	1	\$ 3.500
				\$ 0
TOTAL				\$ 79.985

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

PRODUCTOS O SERVICIOS	Panela pulverizada sachet individual	Panela pulverizada familiar	Panela en bloque por 750 gr
Precio de Venta	\$ 7.500	\$ 8.500	\$ 130.000

Costo Variable	\$ 3.342	\$ 2.557	\$ 79.985
Margen de contribución	\$ 4.158	\$ 5.943	\$ 50.015
% Participación	16%	16%	67%
Margen de contribución ponderado	\$ 684	\$ 957	\$ 33.726
PUNTO DE EQUILIBRIO (Unidades totales)	14,73102386		
PUNTO DE EQUILIBRIO (Unidades)	2	2	10

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	\$ 3.200.000	\$ 3.520.000	\$ 3.872.000	\$ 4.259.200	\$ 4.641.600
Dotaciones personal	\$ 80.000	3	\$ 240.000	\$ 264.000	\$ 290.400	\$ 319.440	\$ 348.480
Internet zona administrativa	\$ 70.000	12	\$ 840.000	\$ 924.000	\$ 1.016.400	\$ 1.118.040	\$ 1.219.680
Sistema de seguridad y salud en el trabajo	\$ 1.250.000	1	\$ 1.250.000	\$ 1.375.000	\$ 1.512.500	\$ 1.663.750	\$ 1.815.000
Papeleria	\$ 50.000	12	\$ 600.000	\$ 660.000	\$ 726.000	\$ 798.600	\$ 869.200
Gastos bancarios	\$ 30.000	12	\$ 360.000	\$ 396.000	\$ 435.600	\$ 479.160	\$ 521.760
Plan de celular	\$ 25.000	12	\$ 300.000	\$ 330.000	\$ 363.000	\$ 399.300	\$ 435.600
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	
TOTAL			\$ 6.790.000	\$ 7.469.000	\$ 8.215.900	\$ 9.037.490	\$ 9.858.090

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	Responsable de dirigir y coordinar la gestión administrativa, comercial y operativa de Dulce Tradición la Floresta, incluyendo la atención a clientes, supervisión del personal, control de insumos, producción y ventas, asegurando el cumplimiento de las metas establecidas y la sostenibilidad integral del negocio.	\$ 1.423.500	SI	\$ 2.188.774	12
					\$ 0	
					\$ 0	

					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
TOTAL					\$ 2.188.774	

Indique el número de empleos indirectos que se impactan con la implementación de su iniciativa	6
--	---

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.

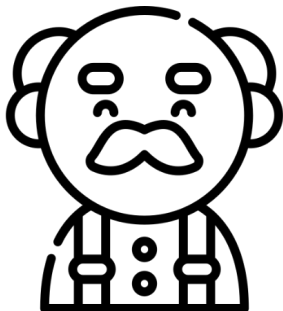
Rubros Financiables por el Fondo Emprender CREAM

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
Máquina sacheteadora (dosificación y empaque).	\$ 45.217.810	1	\$ 45.217.810
Fechador de cinta	\$ 4.932.000	1	\$ 4.932.000
Horno Deshidratador de Bandeja, 110 voltios (1500 w a 1800 w rango de 30 a 90 °C).	\$ 6.437.190	1	\$ 6.437.190
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
TOTAL INVERSIONES FIJAS			\$ 56.587.000

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			\$ 3.200.000

TOTAL INICIATIVA - VALOR SOLICITADO AL FONDO EMPRENDER	\$ 59.787.000	42,00	SMMLV
NÚMERO DE SOCIOS O ASOCIADOS	1		

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

Legal	Dulce Tradición La Floresta comercializa sus productos por medio del RUT de la emprendedora. A la fecha, aún no ha adelantado el trámite de constitución en la Cámara de Comercio, por lo cual no dispone de matrícula mercantil. No obstante, ha realizado una investigación preliminar sobre los permisos y trámites administrativos necesarios, lo que le permite tener un panorama claro de los requisitos legales que deberá cumplir para formalizar y poner en marcha la empresa.
Comercial	Dulce Tradición La Floresta cuenta con ocho clientes fidelizados en Bogotá, entre ellos tiendas de barrio, Codabas, una panadería vegana y personas naturales. En el norte del Tolima se ha consolidado una amplia base de clientes gracias a la participación en ferias de emprendimiento y mercados campesinos. La emprendedora realiza visitas comerciales periódicas y mantiene un contacto cercano con sus clientes a través de redes sociales. En cuanto a proveedores, el insumo principal proviene de su propio cultivo de caña panelera.
Técnico	La emprendedora cuenta con un computador, mesa para empaque, selladora manual, muebles y enseres para stand. La molienda se realiza en su propio trapiche, equipado con hornilla, caldera, sala de moldeo y molino. Ha recibido capacitación en BPM, servicio al cliente, ventas y diversificación de productos como panela saborizada y mieles. Además, posee más de siete años de experiencia en la cadena productiva de la panela, lo que respalda su conocimiento técnico y comercial.
Ambiental	Los principales impactos ambientales identificados en la actividad son las emisiones atmosféricas, vertimientos de agua y generación de residuos sólidos. No obstante, al realizarse el procesamiento en un trapiche de propiedad familiar, es este el que asume los riesgos ambientales y aplica las estrategias de mitigación correspondientes. En cuanto a los empaques, Dulce Tradición utiliza bolsas de papel kraft tanto para la panela pulverizada como para las pacas de panela, lo que contribuye a una presentación más sostenible.
Ventas	El proyecto Dulce Tradición La Floresta muestra un crecimiento constante en sus ventas, pasando de \$22.062.454 en 2022 a \$43.726.700 en 2023, con un aumento cercano al 98 % gracias a la ampliación de canales, participación en ferias y diversificación de productos. En 2024, las ventas alcanzan \$46.850.000, consolidando su estabilidad comercial y evidenciando una evolución hacia la madurez y sostenibilidad económica, respaldada por la calidad del producto y la fidelización de sus clientes.

15. PLAN OPERATIVO

[illegible]

TOTAL	\$ 37.178.095	\$ 22.608.905	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0

TOTAL PLAN OPERATIVO	\$ 59.787.000	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	La operación de una pulverizadora crea empleos directos e indirectos en la comunidad local, desde operarios hasta personal administrativo y de ventas. La presencia de mecanismos de diversificación de los productos puede impulsar a los demás productores locales a efectuar innovaciones que lleven a mejoras en la economía local. Aumento de ingresos: a través de la mejora en la productividad, la emprendedora puede obtener márgenes de beneficio mayores. Competitividad y expansión de mercado: la diversificación en productos y procesos permite a la emprendedora competir en mercados nacionales e internacionales, incrementando sus ingresos y posicionamiento.
Ambiental	Se implementan prácticas sostenibles como el compostaje, que evita el uso de químicos y la generación de residuos, y la separación de desechos en el trapiche, cuya producción es mínima. En materia energética, se utiliza el bagazo de caña como combustible, reduciendo el uso de madera y eliminando prácticas contaminantes. Además, se cuenta con un sistema de recolección de aguas lluvias para servicios sanitarios, promoviendo un manejo eficiente del recurso hídrico.
Social	El proyecto Dulce Tradición La Floresta contribuye al fortalecimiento social y comunitario de la vereda mediante la generación de empleo local, brindando estabilidad e ingresos a familias agricultoras que dependen del trabajo rural. La emprendedora impulsa procesos de formación y capacitación en producción panelera, buenas prácticas y sostenibilidad, beneficiando tanto a sus colaboradores como a otros miembros de la comunidad, en articulación con la Junta de Acción Comunal (JAC). Estas acciones fortalecen las competencias técnicas, la organización comunitaria, el arraigo al territorio y la creación de oportunidades de desarrollo inclusivo y sostenible.
Tecnológico	El proyecto Dulce Tradición La Floresta avanza hacia la tecnificación de sus procesos productivos con la incorporación de una máquina sacheteadora, un fechador de cinta y un horno deshidratador de bandeja, herramientas que permiten automatizar la dosificación y el empaque, garantizar la trazabilidad mediante el registro de fechas y mejorar la calidad del producto al controlar la humedad. Estas innovaciones optimizan los tiempos de producción, aseguran una presentación uniforme y facilitan el cumplimiento de estándares sanitarios, fortaleciendo la diversificación de productos, la eficiencia operativa y la competitividad del emprendimiento en mercados cada vez más exigentes.

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	1	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	5	Debe darse cumplimiento al indicador descrito en el punto 8. Canales frente a los eventos a realizarse para visibilizar el proyecto.
Contrapartidas	2	Debe darse cumplimiento a la realización de eventos de transferencia de conocimiento los cuales se programarán de manera concertada con el SENA
Presupuesto	\$ 59.787.000	Debe darse cumplimiento a la ejecución de los recursos solicitados al Fondo Emprender
Producción a generar Año 1	4158	Unidades a producir o servicios a prestar en el Año 1
Ventas a generar Año 1	\$ 90.225.000	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?
Alcaldía de Armero - Secretaria de planeación.	Público	Armero (Guayabal)	Tramite de uso de suelos y apoyo institucional.
Cámara de Comercio de Honda y Norte del Tolima	Mixto	Honda	Procesos de formalización y acceso a pro
Secretaría de salud departamental	Público	Ibagué	Expedición del Certificado Sanitario de Fu
Nombre	Actor (Internacional, Nacional, Público, Privado)	Localización Geográfica	¿Qué necesita o requiere del actor clave?
Agencia de Desarrollo Rural	Público	Ibagué	Ferias de emprendimiento, apoyo en el d

Cortolima	Público	Ibagué	Asesoría en la gestión ambiental y buenas prácticas de sostenibilidad
-----------	---------	--------	---

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.