

PROYECTO ESPECIAL (LÍNEA CREAR)

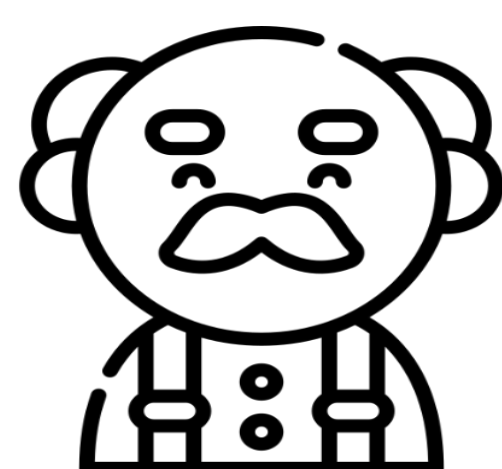
NOMBRES Y APELLIDOS DEL LÍDER DEL PROYECTO		TIPO DE DOCUMENTO	NÚMERO
Junior Humberto Montes Banda		CC	1.032.443.197
NOMBRE DEL PROYECTO		DEPARTAMENTO	MUNICIPIO
Fermento		Tolima	Tolima
TIPO PROYECTO	SECTOR	ACTIVIDAD ECONÓMICA	
ECONOMÍA_POPULAR			
¿Es un proyecto asociativo?		SI	¿Cuántas personas hacen parte del equipo asociativo?
			1
¿Cuenta con un lugar de operaciones?		SI	

Para desarrollar su proyecto 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 proyecto desde este momento, la formulación de su proyecto.



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



Usted podrá exponer acá su proyecto
Siga atentamente las indicaciones en cada elemento. **DILIGENCIE ÚNICAMENTE LAS CELDAS SOMBRADAS EN GRIS.**
Solo se considerará la información que se pueda visualizar en cada celda, SER CONCRETOS CON LA INFORMACIÓN.

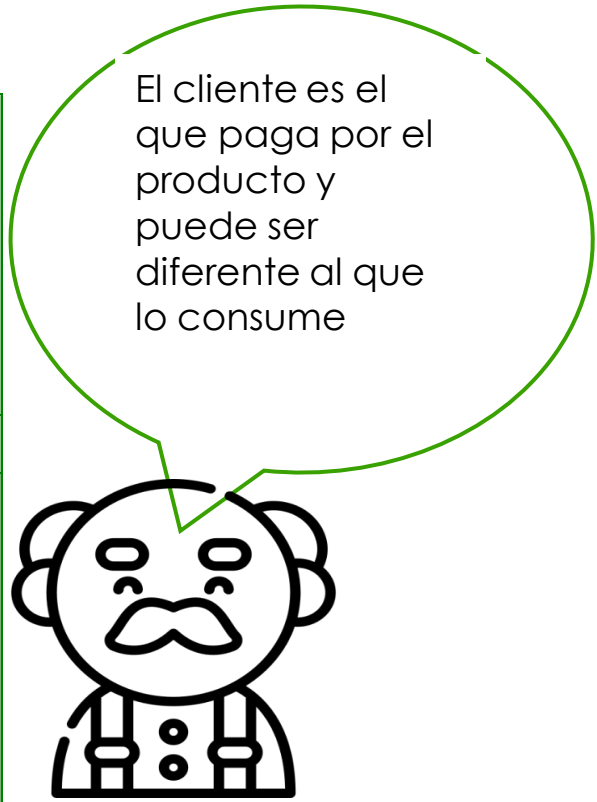
INSTRUCCIONES GENERALES:

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 al menos cinco (5) entrenamientos para guiarlo en la construcción del proyecto y el diligenciamiento de esta herramienta. **Diligenciar solamente las celdas sombreadas en gris. 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. Solo se considerará la información que se pueda visualizar en cada celda, POR FAVOR, no agregar información que no se pueda visualizar, dado que no será tenida en cuenta en el proceso de evaluación.**

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

En este espacio debe identificar "El cliente" ese que le va a comprar sus productos o servicios, lo más detallado posible, como se conoce a un hijo o a un familiar muy cercano.

CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE O CONSUMIDOR (Por favor indicar frente al cliente, ubicación geográfica, estrato, edad, género, capacidad de compra, si trabaja, si tiene hijos, si vive en casa propia o arriendo) Incluya cifras y estadísticas	CUALIDADES DEL CLIENTE O CONSUMIDOR (Por favor indicar gustos, preferencias, que le da miedo, que le hace feliz, cuales son sus valores, que le gusta comer, si le gusta viajar, entre otros)
CLIENTE	
El cliente objetivo para Fermento se divide en dos grandes segmentos: por un lado, empresas medianas y grandes que comercializan productos naturales y saludables en entornos urbanos, como tiendas naturistas, cafeterías saludables, restaurantes de tendencia wellness y supermercados especializados; por otro lado, consumidores individuales que buscan incluir probióticos en su dieta diaria para mejorar su salud integral. Según el reporte de Euromonitor International (2023), las empresas medianas y grandes del sector de alimentos saludables en América Latina están cada vez más interesadas en productos diferenciados, con sellos de autenticidad, sostenibilidad y beneficios funcionales comprobados, para responder a una clientela que exige transparencia y calidad. Estas empresas valoran proveedores locales que puedan garantizar frescura, producción artesanal y propiedades saludables certificadas. A nivel de consumidor final, destacan padres y madres de familia con hijos en edad escolar, interesados en incluir opciones de lonchera más saludables, como bebidas probióticas bajas en azúcar, naturales y sin aditivos. Según Nielsen (2020), el 64 % de los padres latinoamericanos prioriza productos naturales y saludables para sus hijos, especialmente aquellos que fortalezcan el sistema inmunológico y favorezcan el bienestar digestivo. Además, la creciente preocupación por la salud personal ha llevado a que adultos jóvenes (de 25 a 45 años) y adultos mayores también busquen productos probióticos que les ayuden a mantener un equilibrio intestinal, reducir inflamación y mejorar su salud emocional, respaldados por evidencias científicas (Frontiers in Nutrition, 2023). En resumen, los clientes de Fermento son empresas enfocadas en alimentos saludables y consumidores conscientes que ven en los probióticos una vía directa para fortalecer su bienestar y el de sus familias.	Los clientes potenciales de Fermento, ya sean negocios o personas naturales, comparten una serie de gustos y preferencias vinculados a tendencias de consumo saludable y consciente. Según el informe "Tendencias de alimentos y bebidas 2024" de Innova Market Insights (2024), los consumidores y empresas buscan cada vez más productos que ofrezcan beneficios funcionales comprobables, sabores auténticos y procesos artesanales. Existe una fuerte preferencia por alimentos que combinen tradición y modernidad, es decir, productos como el kéfir de agua que, aunque ancestral, se adapta a las tendencias actuales de bienestar, bajo contenido calórico y ausencia de lactosa. Los consumidores valoran especialmente los sabores naturales, frescos y menos azucarados, así como la diversidad de opciones (como sabores frutales o infusionados con hierbas), lo cual permite personalizar la experiencia de consumo. Además, las empresas, cafeterías y tiendas naturistas tienden a preferir marcas que garanticen productos diferenciados, con atributos como orgánico, sostenible, local y libre de aditivos artificiales, que puedan comunicar historias auténticas a sus clientes (Innova Market Insights, 2024; Nielsen, 2020). Otro aspecto clave en las preferencias es el creciente interés por el bienestar digestivo, la salud mental y la inmunidad, factores que han llevado al auge de los probióticos. Según un estudio publicado en Frontiers in Nutrition (2023), el 72 % de los consumidores encuestados en América Latina manifestaron interés en productos que fortalezcan la salud intestinal y el equilibrio emocional, asociando bebidas fermentadas como el kéfir con estos beneficios. Esto se conecta con una preferencia por productos naturales que ofrezcan placer sensorial y, al mismo tiempo, respaldo científico sobre sus propiedades. Así, tanto los consumidores individuales como los negocios buscan bebidas que no solo sean atractivas por sabor y presentación, sino que además conecten con valores como sostenibilidad, salud, autenticidad y bienestar integral, alineándose con las nuevas demandas del mercado consciente.
CONSUMIDOR	
El perfil del consumidor objetivo para el kéfir en Colombia se compone principalmente de personas adultas entre los 25 y 55 años, residentes en áreas urbanas de ciudades como Bogotá, Medellín, Cali e Ibagué. Estos consumidores pertenecen a estratos socioeconómicos 3 a 5, cuentan con ingresos medios a altos y poseen un nivel educativo medio o superior, lo que les permite comprender y valorar los beneficios de los alimentos funcionales. Según un estudio de la Universidad Nacional Abierta y a Distancia (UNAD), el estrato socioeconómico es un factor determinante en el consumo de alimentos funcionales, siendo los estratos medios y altos los que presentan una mayor inclinación hacia estos productos debido a su capacidad adquisitiva y nivel de información sobre salud y nutrición (Ramírez, 2020) . En el contexto colombiano, la aceptación de alimentos funcionales ha ido en aumento, aunque aún existen desafíos relacionados con la disponibilidad y el conocimiento sobre estos productos. No obstante, la demanda se ha visto favorecida por la introducción de productos lácteos funcionales por parte de empresas nacionales, lo que indica una apertura del mercado hacia este tipo de alimentos (Ramírez, 2020) . Por lo tanto, el kéfir de se presenta como una alternativa viable y atractiva para un segmento de consumidores conscientes de su salud, con capacidad de compra y disposición para incorporar productos funcionales en su dieta diaria.*	Los consumidores muestran una creciente preocupación por su bienestar integral, buscando opciones alimenticias que contribuyan a la prevención de enfermedades crónicas como la diabetes, hipertensión y trastornos digestivos. La tendencia hacia una alimentación saludable ha impulsado el interés en productos probióticos como el kéfir, reconocido por sus beneficios en la salud intestinal y el fortalecimiento del sistema inmunológico. La Oficina de Suplementos Dietéticos de los Institutos Nacionales de Salud de EE. UU. señala que los probióticos, al ser consumidos en cantidades adecuadas, pueden mejorar la digestión y la función intestinal, además de proteger el aparato digestivo de microorganismos nocivos .



2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA O NECESIDAD QUE SE PRETENDE SOLUCIONAR

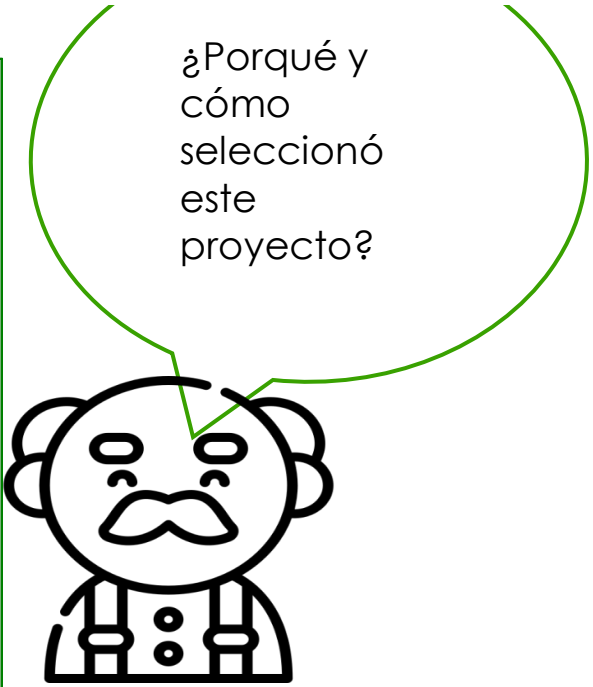
En este espacio se responde a la pregunta ¿Cuál es el problema o necesidad que se pretende solucionar? ¿Cómo le estoy ayudando al cliente) Ojo! No es su problema personal o del grupo asociativo, sino el problema o necesidad del posible cliente del punto anterior.



El proyecto Fermento nace para responder a una necesidad crítica en la salud y el bienestar de las personas: la ausencia de opciones saludables, funcionales y verdaderamente nutritivas al momento de elegir bebidas en establecimientos comerciales. Las bebidas ultraprocesadas que dominan el mercado colombiano han sido ampliamente señaladas por su impacto negativo en la salud pública. Según el Ministerio de Salud y Protección Social (2021), el consumo excesivo de azúcares añadidos y bebidas azucaradas está vinculado directamente al aumento en las tasas de obesidad, diabetes tipo 2 y enfermedades cardiovasculares. De hecho, la Organización Mundial de la Salud (2015) ha advertido que el consumo diario de bebidas ultraprocesadas está relacionado con un mayor riesgo de enfermedades crónicas no transmisibles, alertando que reducir su consumo podría prevenir miles de muertes anuales. En este contexto, Fermento no solo ofrece un producto alternativo: ofrece una herramienta concreta para impactar positivamente la salud comunitaria, proporcionando una opción probiótica, natural, artesanal y funcional que fortalece el cuerpo desde adentro.

Pero el impacto va mucho más allá de solo “ser saludable”. El kéfir de agua, núcleo del portafolio de Fermento, ha sido objeto de creciente interés científico por sus múltiples beneficios. Estudios recientes (Bourrie, Willing & Cotter, 2016) muestran que los microorganismos del kéfir no solo apoyan la salud digestiva, sino que tienen efectos anticancerígenos al modular el microbioma intestinal y reducir la inflamación sistémica. Además, investigaciones como las de Rodrigues et al. (2005) han evidenciado que el kéfir puede reforzar la mucosa gástrica, actuar contra Helicobacter pylori y mejorar la biodisponibilidad de nutrientes esenciales. Estos beneficios son especialmente relevantes en un país como Colombia, donde los problemas gastrointestinales, la gastritis y la deficiencia de micronutrientes son frecuentes. Más aún, cuando entendemos que la salud digestiva impacta áreas mucho más amplias, queda claro que Fermento tiene un papel transformador.

La Dra. Uma Naidoo, en su libro This Is Your Brain on Food (2020), señala con contundencia que los probióticos como los del kéfir no solo influyen en la salud intestinal, sino que son actores clave en la producción de neurotransmisores como serotonina, dopamina y GABA, modulando así el estado de ánimo, la ansiedad y la salud mental en general. En otras palabras, al ofrecer bebidas ricas en probióticos, Fermento no está solo ayudando a la digestión de sus consumidores, sino también contribuyendo a su equilibrio emocional y bienestar psicológico, aspectos que hoy en día son más relevantes que nunca ante el aumento de enfermedades mentales (OMS, 2022). Este proyecto surge, además, del compromiso personal y profesional de Junior Montes, quien, tras años trabajando como abogado en el Instituto Colombiano de Bienestar Familiar (ICBF), comprendió que la nutrición infantil es un derecho fundamental profundamente descuidado, y que productos como los de Fermento pueden ser una respuesta directa a la falta de calidad e información nutricional que enfrentan diariamente las familias colombianas.



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	Desventajas
Viva kefir	Bogota	Kefir de leche y agua	\$ 9.000	Viva Kéfir es una empresa colombiana que ya cuenta con una cadena de producción estandarizada, lo que le permite ofrecer un producto consistente en calidad y presentación. Esta marca ha logrado posicionarse dentro de centros comerciales, alcanzando así un público amplio que busca opciones saludables y probióticas. Su entrada al mercado representa un avance importante en la visibilidad del kéfir como bebida funcional en Colombia, ayudando a crear conciencia sobre sus beneficios y abriendo camino para que más consumidores conozcan y se interesen por este tipo de productos fermentados.	Viva Kéfir también presenta varias desventajas competitivas. A pesar de estar disponible en tiendas naturistas especializadas, su distribución aún no ha logrado ingresar de forma masiva en establecimientos comerciales como restaurantes o cafeterías, limitando su alcance diario y su penetración en el mercado gastronómico. Además, sus productos han sido percibidos por algunos consumidores como menos efervescentes, produciendo menos gas que otras preparaciones artesanales, y sus sabores no resultan tan atractivos o variados, lo que podría reducir el interés de quienes buscan una experiencia sensorial más rica y diferenciada al consumir kéfir.

Dejamu	Bogota	Kefir de leche	\$ 12.900	Dejamu es una empresa que ha sabido aprovechar su trayectoria consolidada en el mercado de yogures para introducir el kéfir como un producto adicional, lo cual genera confianza en los consumidores que ya reconocen la marca por su calidad y experiencia en lácteos. La presencia de puntos físicos propios permite que los clientes puedan acercarse, ver el producto, interactuar con la marca y sentirse parte de una experiencia tangible y atractiva. Además, Dejamu ha construido una imagen visual cuidada y estética, que resulta atractiva a la vista y refuerza la percepción de profesionalismo y solidez empresarial.	Dejamu presenta desventajas frente a propuestas más innovadoras como la de Fermento. Sus kéfirs tienden a ofrecer sabores básicos y poco explorados, sin esa variedad sensorial que cautiva al consumidor que busca experiencias únicas. Mientras Fermento apuesta por sabores llamativos y sofisticados como frutos silvestres, macadamia, chai vainilla o mangolassi, Dejamu mantiene una línea más tradicional que, si bien puede ser confiable, no logra sorprender ni posicionarse como un referente creativo dentro del mundo de las bebidas fermentadas. Esto limita su atractivo especialmente en el segmento gourmet y en los consumidores que desean algo más que lo básico al momento de elegir productos probióticos.
Productores artesanales en la región	Ibague	Kefir de agua y leche	\$ 30.000	Los productores artesanales de kéfir en la región, visibles en plataformas como Facebook y otros canales informales, ofrecen una ventaja importante: el fácil acceso al producto y la sensación de cercanía al comprarle directamente a quien lo elabora. Esta relación directa genera un vínculo emocional, una sensación de comunidad y confianza que muchas veces las grandes marcas no logran establecer. Además, los precios suelen ser más accesibles y existe flexibilidad para pedidos personalizados o acuerdos directos, lo que hace que muchas personas prefieran este tipo de compras por la calidez del trato humano.	los productores artesanales enfrentan desventajas significativas. La falta de conocimiento técnico en temas de higiene y buenas prácticas de manufactura eleva los riesgos de contaminación microbiológica, lo que puede comprometer seriamente la seguridad del consumidor. Además, al no haber procesos estandarizados de producción ni controles de calidad, el sabor, la textura y las propiedades del kéfir pueden variar mucho de una compra a otra, generando una experiencia inconsistente y, en algunos casos, decepcionante. Esta falta de uniformidad limita la posibilidad de escalar o de generar confianza en consumidores más exigentes que buscan productos seguros y con perfiles de sabor bien definidos.

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

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

El proyecto consiste en:

Según el Manual de Oslo (OECD & Eurostat, 2018), la innovación se entiende como la introducción de un producto o servicio nuevo o significativamente mejorado respecto a las características o usos ya existentes. Bajo esta definición, Fermento no es solo una marca más de kéfir en el mercado colombiano, sino un proyecto innovador que busca transformar la percepción y el consumo de esta bebida ancestral. Fermento introduce dos cambios clave que lo diferencian de los competidores actuales: en primer lugar, la garantía de fermentación perfecta que logra un nivel de gasificación superior, creando una experiencia sensorial que asemeja una soda artesanal, pero sin los efectos nocivos de las bebidas ultraprocesadas. Esta alta gasificación, combinada con una paleta de sabores únicos —como frutos silvestres, lulo hierbabuena, frutos tropicales—, convierte a Fermento en una alternativa deliciosa que puede reemplazar perfectamente una gaseosa o incluso una cerveza en momentos sociales o gastronómicos.

En segundo lugar, Fermento apuesta por romper la barrera de los nichos especializados: mientras la mayoría de marcas de kéfir se limitan a las tiendas naturistas o espacios exclusivos para consumidores especializados, Fermento se proyecta hacia un mercado comercial mucho más amplio. La empresa busca posicionarse como una bebida cotidiana, accesible, que pueda acompañar cualquier comida en cafeterías, restaurantes y espacios comunes, logrando así cambiar la percepción del kéfir de ser solo un suplemento de salud a ser una bebida vibrante, moderna y de consumo diario.

El toque especial y único de Fermento no es solo su sabor ni su burbujeo: es su capacidad de mezclar tradición y ciencia, salud y placer, logrando que una bebida probiótica se convierta en una experiencia deseable, innovadora y, sobre todo, al alcance de todos.

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

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

Nuestro:	Kefir de agua y de leche
Ayuda:	Los clientes de restaurantes y supermercados, a vivir una experiencia en torno al Kefir. los probióticos y las bebidas fermentadas, integrándolas diariamente en su vida
Que:	Qué promueve el consumo de pro bióticos, generando una funcionalidad en la salud



Mediante:

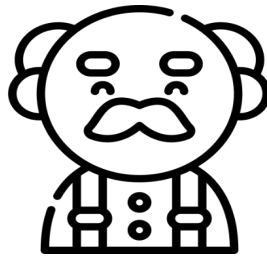
La producción de calidad estas bebidas

5. PRODUCTOS O SERVICIOS

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

Nombre del producto o servicio	Descripción	Unidad de medida	Unidad de presentación al cliente
Kefir de agua	El kéfir de agua es una bebida ancestral que nace de la magia de pequeños nódulos traslúcidos, conocidos como “nódulos de kéfir” o tíficos. Estos nódulos son en realidad una comunidad viva: un consorcio de levaduras y bacterias que conviven dentro de una matriz de exopolisacáridos, una especie de gel natural que ellos mismos producen. Cuando estos tíficos se sumergen en agua con azúcar natural, desencadenan un proceso fascinante: la fermentación. A través de este proceso, los microorganismos transforman los azúcares en ácidos orgánicos, dióxido de carbono (lo que le da esa burbujeante efervescencia) y una rica gama de compuestos bioactivos, creando así una bebida refrescante, de acidez moderada, cargada de probióticos. Estos probióticos son los responsables de muchos de los beneficios asociados al kéfir, ya que ayudan a fortalecer la microbiota intestinal, favorecen la digestión y refuerzan el sistema inmune.	1 botella	1 botella de 330ml
Kefir de leche	El kéfir de leche es una bebida fermentada milenaria que nace gracias a los llamados “búlgaros” o nódulos de kéfir de leche. Estos búlgaros son una comunidad simbiótica de bacterias ácido-lácticas y levaduras que viven dentro de una matriz gelatinosa de exopolisacáridos. Cuando se colocan en leche, desencadenan un proceso de fermentación en el que los azúcares naturales de la leche, principalmente la lactosa, se transforman en ácidos orgánicos, dióxido de carbono y una diversidad de compuestos bioactivos. El resultado es una bebida cremosa, ligeramente ácida y suavemente efervescente, rica en probióticos y nutrientes esenciales como vitaminas B, calcio, magnesio y péptidos bioactivos. Los probióticos presentes en el kéfir de leche no solo ayudan a equilibrar la microbiota intestinal, sino que también favorecen la digestión de la lactosa, fortalecen el sistema inmune y pueden tener efectos positivos sobre la salud metabólica y la salud mental, según investigaciones recientes. En esencia, el kéfir de leche es mucho más que un simple lácteo fermentado: es un alimento funcional que fusiona tradición, ciencia y salud, entregando al consumidor una bebida viva, nutritiva y llena de beneficios para incorporar fácilmente en su día a día.	1 botella	1 botella de 280

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



6. PROCESO TÉCNICO

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

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

Kefir de agua			
Actividad a realizar	Tiempo para realizarla (Días, horas, minutos)	Equipo o Maquinaria requerida	Quién realiza la actividad (Ej: Administrador, operario, veterinario, agrónomo)
Verificación previa: antes de comenzarse, verifica que las botellas de vidrio estén limpias y secas, que el tanque madre de haya fermentado por 24 horas con 4 l de nódulos por 10 l de agua y 800 g de panela, que el agua que se va a usar hoy haya reposado por lo -12 horas para eliminar el ozono, y que las infusiones de sabor ya estén listas y preparadas	10 minutos	Tanque de fermentación, botellas, nevera	Operario
Higiene y preparación del espacio: lavado de manos, botellas y utensilios con jabón neutro, limpiar muy bien, los restos de jabón desinfectar con alcohol al 70%	15 minutos	Esponja, colador, cuchara. Tanque de fermentación, nevera, trapos, alcohol	Operario

Embotellado para fermentación secundaria: se hace una prueba del Kefir debe ser suave ligero y sin un sabor a vinagre. Si sabe muy ácido se desecha. En cada botella de 330, Ml se agregan 60 g de infusión de fruta, colada y lista se llena el resto de la botella con Kefir, justo hasta el borde se tapa con coronador, sólo después de taparse, etiqueta la botella y se le agrega la fecha de producción, el lote y la fecha de vencimiento, la cual es 30 días refrigerado.	1 hora	Botellas, coronado tapas de corona, tanque de fermentación, nevera, despulpadora	Operario
Renovación del tanque madre: dejando unos litros de líquido en el tanque anterior, para mantener el pH y asegurándonos que hay entre tres. 5:04 l de nódulos por cada 10 l de Kefir se agregan 8 l de agua reposado 800 g de panela y se deja tapado durante 24 horas para el siguiente día.	20 minutos	Tanque de fermentación	Operario

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

Kefir de leche			
Actividad a realizar	Tiempo para realizarla (Días, horas, minutos)	Equipo o Maquinaria requerida	Quién realiza la actividad (Ej: Administrador, operario, veterinario, agrónomo)
Verificación previa: se verifica que las botellas de vidrio estén limpias y secas que los nódulos estén vivos blancos, y como el olor que las botellas estén etiquetadas que los sabores tipo de mermelada estén listos y que el mejor mesón y los cajones estén limpios y desinfectados con alcohol al 70%	30 minutos	Alcohol, trapos, esponjas, jabón neutro, escurridor de botellas	Operario
Higiene y preparación: se lavan muy bien con jabón neutro, Coladores, jarras, cucharas de madera y botellas vacías, se utiliza la esponja azul, la cual es especial para el Kefir de leche, se aplica alcohol al 70% del mesón y el cajón de los nódulos.	20 minutos	Alcohol, trapos, esponjas, jabón neutro, escurridor de botellas	Operario
Formación primaria: colar los nódulos con un colador plano y mantenerlos vaciar el Kefir colado de una jarra limpia, lavar el tarro de vidrio con un poco de jabón y agua caliente para esterilizarlo, se agrega leche entera fresca hasta completar 2 l	30 minutos	Tanque de fermentación, nevera, utensilios de madera o plástico	Operario
Embotellado con sabores: se agregan 30 g de mermelada al fondo de la botella y etiquetada y se bate ligeramente de lado lados, otros 30 g, se le agregan directamente a cada 250 ML de leche Kefirada se divierte la mezcla con suavidad y se bate, se tapa de inmediato y se guarda. Están timbrando.	1 hora	Tanque de fermentación, nevera, utensilios de madera o plástico	Operario

--	--	--	--

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

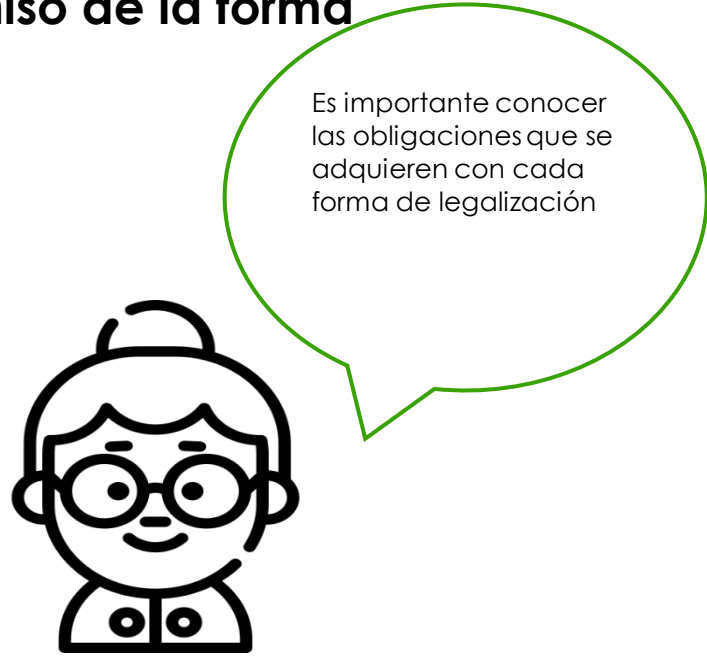
0			
Actividad a realizar	Tiempo para realizarla (Días, horas, minutos)	Equipo o Maquinaria requerida	Quién realiza la actividad (Ej: Administrador, operario, veterinario, agronomo)

7. TRÁMITES LEGALES (PERMISOS Y LICENCIAS)

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

	Marque con X
Persona Natural	
Persona Natural con Establecimiento de Comercio	
Empresa Jurídica SAS	X
Asociación	
Cooperativa	
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 proyecto.

Norma. Permiso, Licencia, Registro a cumplir	Descripción del trámite a realizar	Costo (\$)	Tiempo requerido (Días)
Constitución Legal (Para Línea CREAR)	La constitución como SAS formaliza la existencia legal de Fermento. El proceso inicia con la redacción del acta de constitución y los estatutos, donde se definen los socios, aportes, objeto social y reglas internas. Luego se realiza el registro en la Cámara de Comercio, pagando los derechos correspondientes. Una vez inscrita, se obtiene el NIT ante la DIAN para efectos tributarios, se abre una cuenta bancaria empresarial y se activa el RUT. Este trámite no solo permite a Fermento operar legalmente, sino también acceder a créditos, firmar contratos y participar en licitaciones.	\$ 150.000	inmediato

Permiso de bomberos	El certificado de bomberos es un documento que garantiza que las instalaciones cumplen con las medidas básicas de seguridad contra incendios. Para obtenerlo, primero se debe solicitar una visita técnica al cuerpo oficial de bomberos del municipio, presentando planos del local, contrato de arrendamiento (o certificado de propiedad) y una carta de solicitud formal. Los bomberos revisan aspectos como salidas de emergencia, extintores, señalización y sistemas eléctricos. Si todo está en orden, emiten el certificado; si no, indican las adecuaciones necesarias antes de aprobarlo. Este paso es clave para garantizar que Fermento opere en un espacio seguro tanto para trabajadores como para clientes.	gratis	10 días
Certificado de uso de suelos	El permiso de uso de suelo es otorgado por la alcaldía municipal para confirmar que la ubicación del negocio está permitida bajo el plan de ordenamiento territorial. El trámite comienza con la solicitud ante la oficina de planeación o catastro, presentando el certificado de tradición del inmueble, cédula del propietario (o arrendatario) y una descripción de la actividad económica. La alcaldía revisa si el tipo de actividad (en este caso, producción de alimentos) es viable en esa zona. Si es aprobado, se emite el permiso. Este documento es vital para Fermento, ya que asegura que la operación del negocio no será interrumpida por problemas de zonificación.	gratis	inmediato
Registró invima	El registro Invima permite legalmente comercializar productos alimenticios en Colombia. El proceso arranca con la preparación de un expediente técnico que incluye: lista de ingredientes, proceso de producción, etiquetado, análisis microbiológicos y organolépticos del producto, además de los certificados sanitarios del lugar de producción. Posteriormente, se presenta la solicitud en línea o presencialmente al Invima, se paga la tarifa correspondiente y se espera la evaluación técnica. Si todo está conforme, se otorga el registro sanitario. Este paso es imprescindible para que Fermento pueda poner en el mercado sus productos, garantizando su calidad y seguridad para los consumidores.	\$ 2.000.000	60 días
Registró de marca	El registro de marca protege la identidad visual y nombre comercial de Fermento frente a terceros. El trámite se realiza ante la	\$ 500	inmediato
Certificado de seguridad en el trabajo SST	El certificado SST demuestra que la empresa ha implementado un Sistema de Gestión en Seguridad y Salud en el Trabajo. El proceso inicia con la contratación de un profesional o empresa especializada que realice un diagnóstico de riesgos, elabore un plan de acción y capacite al personal. Luego se deben documentar los procesos, firmar las políticas de SST y establecer los procedimientos de reporte y atención de incidentes. Finalmente, la empresa realiza el registro en la ARL (Administradora de Riesgos Laborales) y obtiene el certificado. Para Fermento, este trámite garantiza que los empleados trabajen en condiciones saludables, reduciendo accidentes y cumpliendo con la normatividad.	\$ 1.500.000	30 días
TOTAL		\$ 3.650.500	

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
Ferias de emprendimiento	\$ 12.000.000
participacion en escenarios deportivos	\$ 5.000.000
redes sociales	\$ 5.000.000
TOTAL	\$ 22.000.000

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 \$)
Kits de presentación	X	Se enviarán kits de presenta a empresas ibaguereñas como restaurantes y cafeterías	\$ 3.000.000
Muestra del producto	X	Se darán pruebas de fermento a personas en escenarios sociales y deportivos	\$ 2.000.000
Pauta en redes sociales	X	Se pauta 1 o 2 videos semanales con la finalidad de posicionar la marca	\$ 2.000.000
Ninguna			

Total			\$ 7.000.000
Canales de distribución	Marque X	Describa la actividad a realizar	Cuánto vale para el primer año (Valor en \$)
Punto de venta			
A domicilio	X	Se tendrá un carrito de frío que permita la venta en domicilio de los clientes directos de fermento	\$ 5.000.000
Con distribuidores	x	Venderemos a restaurantes y cafeterías nuestros productos	\$ 4.000.000
Otro			
Total			\$ 9.000.000

9. PROYECCIÓN DE VENTAS (Cuánto espero vender?)

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

Incremento	
Año 2	Año 3
0,2	0,2

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

Producto	Año 1	Año 2	Año 3
Kefir de agua	\$ 10.000	\$ 12.000	\$ 14.400
Kefir de leche	\$ 10.000	\$ 12.000	\$ 14.400
0		\$ 0	\$ 0



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

PRODUCTO 1		Kefir de agua				
	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos
Mes 1	240	\$ 2.400.000	350	\$ 4.200.000	450	\$ 6.480.000
Mes 2	240	\$ 2.400.000	350	\$ 4.200.000	450	\$ 6.480.000
Mes 3	240	\$ 2.400.000	350	\$ 4.200.000	450	\$ 6.480.000
Mes 4	240	\$ 2.400.000	350	\$ 4.200.000	450	\$ 6.480.000
Mes 5	240	\$ 2.400.000	350	\$ 4.200.000	450	\$ 6.480.000
Mes 6	300	\$ 3.000.000	350	\$ 4.200.000	450	\$ 6.480.000
Mes 7	300	\$ 3.000.000	400	\$ 4.800.000	500	\$ 7.200.000
Mes 8	300	\$ 3.000.000	400	\$ 4.800.000	500	\$ 7.200.000
Mes 9	300	\$ 3.000.000	400	\$ 4.800.000	500	\$ 7.200.000
Mes 10	300	\$ 3.000.000	400	\$ 4.800.000	500	\$ 7.200.000
Mes 11	300	\$ 3.000.000	400	\$ 4.800.000	500	\$ 7.200.000
Mes 12	300	\$ 3.000.000	400	\$ 4.800.000	500	\$ 7.200.000
TOTAL	3300	\$ 33.000.000	4500	\$ 54.000.000	5700	\$ 82.080.000

PRODUCTO 2	Kefir de leche
------------	----------------

	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos
Mes 1	60	\$ 600.000	180	\$ 2.160.000	300	\$ 4.320.000
Mes 2	60	\$ 600.000	180	\$ 2.160.000	300	\$ 4.320.000
Mes 3	60	\$ 600.000	180	\$ 2.160.000	300	\$ 4.320.000
Mes 4	60	\$ 600.000	180	\$ 2.160.000	300	\$ 4.320.000
Mes 5	60	\$ 600.000	180	\$ 2.160.000	300	\$ 4.320.000
Mes 6	60	\$ 600.000	180	\$ 2.160.000	300	\$ 4.320.000
Mes 7	120	\$ 1.200.000	240	\$ 2.880.000	360	\$ 5.184.000
Mes 8	120	\$ 1.200.000	240	\$ 2.880.000	360	\$ 5.184.000
Mes 9	120	\$ 1.200.000	240	\$ 2.880.000	360	\$ 5.184.000
Mes 10	120	\$ 1.200.000	240	\$ 2.880.000	360	\$ 5.184.000
Mes 11	120	\$ 1.200.000	240	\$ 2.880.000	360	\$ 5.184.000
Mes 12	120	\$ 1.200.000	240	\$ 2.880.000	360	\$ 5.184.000
TOTAL	1080	\$ 10.800.000	2520	\$ 30.240.000	3960	\$ 57.024.000

PRODUCTO 3	0
------------	---

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

10. COSTOS Y GASTOS

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

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 (\$)
Luz	\$ 500.000	12	\$ 6.000.000
Agua	\$ 150.000	12	\$ 1.800.000
Arriendo	\$ 800.000	12	\$ 9.600.000
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
TOTAL	\$ 1.450.000		\$ 17.400.000

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



COSTOS VARIABLES PRODUCTO 1			Kefir de agua	
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario (\$)	Cantidad por unidad de producto	Valor Total (\$)
Agua	1 litro	\$ 200	0,25	\$ 50
Pulpa	1 bolsa 250 g	\$ 3.000	0,25	\$ 750
panela	1 kilo	\$ 6.000	0,05	\$ 300
azucar	1 kilo	\$ 6.000	0,05	\$ 300
botellas	1 botella	\$ 1.800	1	\$ 1.800
TOTAL				\$ 3.200

COSTOS VARIABLES PRODUCTO 2			Kefir de leche	
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario (\$)	Cantidad por unidad de producto	Valor Total (\$)
leche	1 litro	\$ 4.000	0,25	\$ 1.000
pulpa	250 gr	\$ 4.000	0,25	\$ 1.000
botella	1	\$ 1.500	1	\$ 1.500
azucar	1 kilo	\$ 6.000	0,05	\$ 300
				\$ 0
TOTAL				\$ 3.800

COSTOS VARIABLES PRODUCTO 3			0	
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario	Cantidad por unidad de producto	Valor Total
				\$ 0
				\$ 0

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

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

PRODUCTOS O SERVICIOS	Kefir de agua	Kefir de leche	0
Precio de Venta	\$ 10.000	\$ 10.000	\$ 0
Costo Variable	\$ 3.200	\$ 3.800	\$ 0
Margen de contribución	\$ 6.800	\$ 6.200	\$ 0
% Participación	70	30	
Margen de contribución ponderado	\$ 476.000	\$ 186.000	\$ 0
PUNTO DE EQUILIBRIO (Unidades totales)	2,190332326		
PUNTO DE EQUILIBRIO (Unidades)	153	66	0

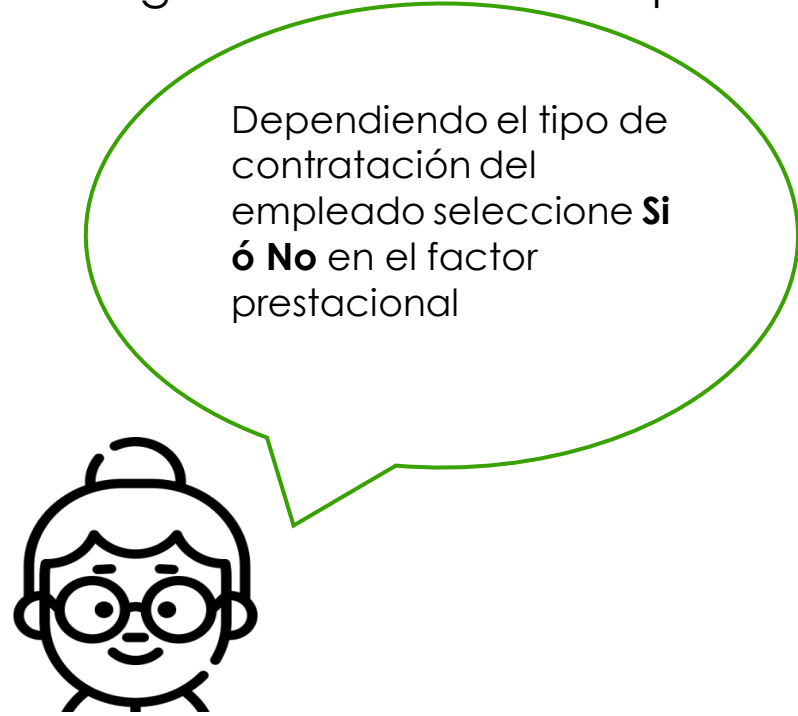
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS

Descripción	Valor mensual (\$)	Cantidad o Meses requeridos en el Año 1	Año 1	Año 2	Año 3
Publicidad	Anual	Anual	\$ 38.000.000	\$ 45.600.000	\$ 54.720.000
			\$ 0	\$ 0	\$ 0
			\$ 0	\$ 0	\$ 0
			\$ 0	\$ 0	\$ 0
			\$ 0	\$ 0	\$ 0
			\$ 0	\$ 0	\$ 0
			\$ 0	\$ 0	\$ 0
			\$ 0	\$ 0	\$ 0
			\$ 0	\$ 0	\$ 0
			\$ 0	\$ 0	\$ 0
TOTAL			\$ 38.000.000	\$ 45.600.000	\$ 54.720.000

11. EQUIPO DE TRABAJO

Diligencie cada uno de los cargos que harán parte del equipo de trabajo, sea cuidadosa(o) con el diligenciamiento dado que así deberá ejecutarse en la implementación del proyecto.
Describa detalladamente las principales funciones o actividades a realizar.

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





*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 contratación	Principales Funciones o Actividades a realizar	Asignación Mensual (\$)	Factor prestacional	Total Asignación Mensual	Meses requeridos en Año 1
Administrador	Prestación de servicios	1.Planificación y organización: Diseñar y ejecutar planes estratégicos para el crecimiento sostenible de la empresa, definiendo metas claras y optimizando recursos para alcanzar los objetivos comerciales y productivos. 2.Gestión financiera: Supervisar y controlar el flujo de caja, presupuesto, costos de producción y gastos operativos para garantizar la rentabilidad y estabilidad financiera de Fermento. 3.Control de calidad: Velar porque todos los productos fermentados cumplan con los estándares sanitarios y de calidad, asegurando la correcta implementación de las normas Invima y protocolos internos. 4.Gestión del talento humano: Coordinar la contratación, capacitación y motivación del personal, promoviendo un ambiente de trabajo seguro, saludable y productivo. 5.Cumplimiento legal y normativo: Asegurar que la empresa cumpla con todos los requisitos legales y reglamentarios, incluyendo permisos, registros, seguridad y salud en el trabajo, así como normativas municipales y ambientales. 6.Relaciones comerciales y marketing: Desarrollar alianzas estratégicas, gestionar la relación con proveedores y clientes, y coordinar las estrategias de mercadeo para posicionar la marca Fermento en el mercado. 7.Innovación y mejora continua: Impulsar la investigación y desarrollo de nuevos productos y procesos, buscando siempre la innovación para mantener la competitividad y	\$ 1.000.000	NO	\$ 1.000.000	4
operario medio tiempo	Contrato Laboral a término indefinido	1.Preparación y fermentación: Ejecutar los procesos de preparación de los ingredientes y fermentación siguiendo los protocolos establecidos para garantizar la calidad y seguridad de los productos. 2.Control de higiene: Mantener limpias y desinfectadas todas las áreas, herramientas y equipos de producción, cumpliendo con las normas sanitarias para evitar contaminación. 3.Operación de equipos: Manejar y supervisar el correcto funcionamiento de los equipos y maquinaria utilizados en la producción de alimentos fermentados. 4.Empaque y etiquetado: Realizar el empaque y etiquetado de los productos con precisión, asegurándose de que la información cumpla con las normativas y sea legible. 5.Registro de producción: Documentar las cantidades producidas, lotes, tiempos de fermentación y cualquier eventualidad, facilitando el control de calidad y trazabilidad. 6.Reporte de anomalías: Informar oportunamente cualquier falla, contaminación o problema durante el proceso para tomar acciones correctivas inmediatas. 7.Colaboración en mejora continua: Participar activamente en la identificación de oportunidades para optimizar procesos y mejorar la eficiencia.	\$ 650.000	SI	\$ 999.440	4
contador	Prestación de servicios	1.Gestión contable: Registrar todas las transacciones financieras, asegurando la correcta clasificación y registro de ingresos, gastos, activos y pasivos. 2.Control tributario: Cumplir con las obligaciones fiscales de la empresa, elaborando y presentando las declaraciones de impuestos y reportes ante la DIAN y otras entidades. 3.Elaboración de estados financieros: Preparar los balances, estados de resultados y flujos de caja periódicos para informar sobre la situación financiera de Fermento. 4.Análisis financiero: Realizar análisis y proyecciones que apoyen la toma de decisiones estratégicas y el manejo eficiente de los recursos. 5.Gestión de nómina: Calcular y administrar los pagos de salarios, prestaciones sociales, aportes a seguridad social y parafiscales. 6.Asesoría financiera: Brindar recomendaciones sobre costos, gastos y posibles inversiones para mejorar la rentabilidad y sostenibilidad del negocio. 7.Cumplimiento normativo: Mantenerse actualizado y garantizar el cumplimiento de las normativas contables y fiscales vigentes.	\$ 600.000	NO	\$ 600.000	4
					\$ 0	

					\$ 0	
TOTAL					\$ 2.599.440	

12. NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS

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

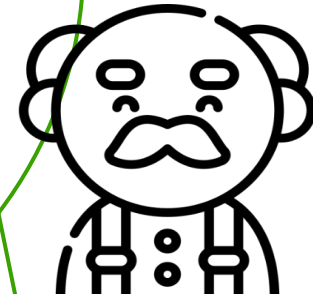
- Rubros Financiables por el Fondo Emprender CREAR
1. Pago de salarios u honorarios.
 2. Insumos para el ciclo productivo (materia prima y bienes en proceso) que contribuyan de manera directa o que forman parte del proceso de producción.
 3. Adquisición de maquinaria, equipos y software.
 4. Costos que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

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

1. INVERSIONES FIJAS

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

Marque con una X, si el valor de cada elemento es aporte del emprendedor o aporte a solicitar al Fondo Emprender



Descripción	Valor Unitario	Cantidad	Valor Total	Aporte FE	Aporte Emprendedor (es)
Aire acondicionado	\$ 3.000.000	1	\$ 3.000.000		x
nevera	\$ 1.500.000	1	\$ 1.500.000		x
congelador horizontal	\$ 2.400.000	1	\$ 2.400.000	x	
nevecon	\$ 3.500.000	1	\$ 3.500.000	x	
mesas de preparación	\$ 200.000	2	\$ 400.000	x	
motocarro de frio	\$ 20.000.000	1	\$ 20.000.000	x	
Tanques de fermentación	\$ 3.000.000	3	\$ 9.000.000	x	
uniformes antifluidos	\$ 100.000	3	\$ 300.000	x	
Tanque de fermentación plástico	\$ 300.000	2	\$ 600.000		x
camisetas y gorras de marketing	\$ 60.000	5	\$ 300.000		x
			\$ 0		
			\$ 0		

			\$ 0		
			\$ 0		
			\$ 0		
			\$ 0		
			\$ 0		
			\$ 0		
			\$ 0		
			\$ 0		
TOTAL INVERSIONES FIJAS			\$ 41.000.000		

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

GASTOS ANTES DE INICIAR (PREOPERATIVOS)				Marque con X	
Descripción	Valor Unitario	Cantidad	Valor	Aporte FE	Aporte Emprendedor (es)
			\$ 0		
Adecuaciones	\$ 3.000.000	1	\$ 3.000.000		x
permisos y licencias	\$ 1.000.000	1	\$ 1.000.000	x	
mano de obra operario	\$ 900.000	4	\$ 3.600.000	x	
mani de obra administrador	\$ 1.000.000	4	\$ 4.000.000	X	
mano de obra contador	\$ 600.000	4	\$ 2.400.000	x	
Arriendo	\$ 1.000.000	5	\$ 5.000.000		X
			\$ 0		
			\$ 0		
			\$ 0		
			\$ 0		
			\$ 0		
			\$ 0		
			\$ 0		
			\$ 0		
TOTAL GASTOS PREOPERATIVOS			\$ 19.000.000		

13. VALOR DEL PROYECTO

TOTAL PROYECTO	\$ 60.000.000	CUMPLE APORTE
TOTAL APORTE AL EMPRENDEDOR	\$ 13.400.000	
TOTAL SOLICITADO A FONDO EMPRENDER	\$ 46.600.000	

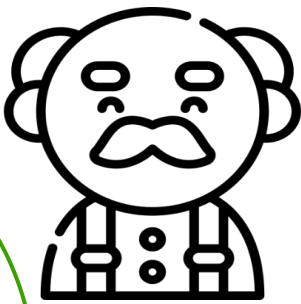
MONTO MÁXIMO A SOLICITAR **LÍNEA CREAR INDIVIDUAL** DE ACUERDO CON TÉRMINOS DE REFERENCIA

\$60.000.000

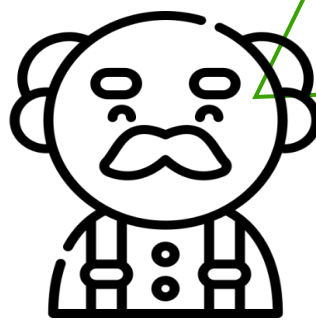
MONTO SOLICITADO NO CORRESPONDE LINEA CREAR IND

MONTO SOLICITADO CORRESPONDE LINEA CREAR ASOC

Elige de la lista desplegable la opción según corresponda



Mija, acá debemos hablar de estos años de trabajo



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

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

Legal	Fermento ya ha iniciado un acercamiento formal con la Cámara de Comercio, lo que ha permitido trazar un plan claro para estructurar legalmente la empresa y cumplir con todos los requisitos normativos necesarios. Este proceso no solo busca formalizar las operaciones, sino también abrir las puertas a mayores oportunidades comerciales y de financiamiento. El equipo está comprometido a alinear cada paso con las exigencias legales locales para asegurar un crecimiento sólido y sostenible.
Comercial	Actualmente, Fermento ya tiene presencia en varios establecimientos de la ciudad, lo que ha permitido consolidar una base inicial de ventas cercanas al millón de pesos mensuales. Además, cuenta con una página activa en Instagram, que sirve como vitrina para mostrar sus productos, conectar con los clientes y construir comunidad. Estas primeras acciones comerciales reflejan que el producto tiene aceptación en el mercado y potencial para seguir expandiéndose.
Técnico	Fermento ha avanzado significativamente en el perfeccionamiento de sus fórmulas y procesos, gracias al acompañamiento del programa TecnoParques del SENA. Se han mejorado los protocolos de producción, incluyendo pruebas específicas de grados Brix, pH y niveles de alcohol, lo que permite garantizar la calidad, seguridad y consistencia del producto final. Estos avances son clave para estandarizar la producción y cumplir con las exigencias técnicas del mercado.
Ambiental	En términos ambientales, Fermento ha decidido trabajar únicamente con envases de vidrio, priorizando su compromiso con la sostenibilidad. Estos envases no solo son reciclables, sino que además se compran nuevamente a los distribuidores una vez usados, cerrando un ciclo virtuoso de reutilización. Esta estrategia refuerza la filosofía ecoamigable del emprendimiento y marca una diferencia frente a otros competidores del sector.
Ventas	Fermento ya está generando ventas cercanas a un millón de pesos mensuales, una cifra que refleja tanto la aceptación del producto como el impacto positivo de las primeras estrategias comerciales. Este nivel de ventas es un indicador alentador de que el proyecto tiene viabilidad económica y que puede escalar con nuevas inversiones y estrategias de crecimiento.

15. PLAN OPERATIVO

Por favor diligenciar el monto en pesos (\$) en el mes en el que se ejecutarán los recursos solicitados al Fondo Emprender de acuerdo con las actividades planteadas previamente en el punto 12. Necesidades y Requerimientos. Los recursos deberán ser ejecutados máximo hasta el Mes 9 de ejecución del proyecto.

Categoría	Mes 1 (\$)	Mes 2 (\$)	Mes 3 (\$)	Mes 4 (\$)	Mes 5 (\$)	Mes 6 (\$)	Mes 7 (\$)	Mes 8 (\$)	Mes 9 (\$)
permisos y licencias	\$ 1.000.000								
mano de obra	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000					
equipo e insumos	\$ 15.600.000								
transporte de cadena de frío	\$ 20.000.000								
TOTAL	\$ 39.100.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0

TOTAL PLAN OPERATIVO	\$ 46.600.000	CORRESPONDE A VALOR SOLICITADO AL FONDO
----------------------	---------------	---

16. IMPACTO

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

Económico	Fermento no es solo un emprendimiento; es un motor económico que impulsa la región donde nace. Desde su producción, genera oportunidades para mujeres y poblaciones vulnerables, incluidas personas con discapacidad, que encuentran en este proyecto una posibilidad real de empleo digno. Además, representa una alternativa innovadora en el mercado, dinamizando la economía local, creando redes con productores locales de frutas e insumos, y aportando a una cadena de valor que beneficia a diversos actores. Fermento no solo produce kéfir; produce riqueza social, genera empleo y demuestra que el impacto económico puede estar alineado con valores humanos y sostenibles.
Ambiental	Fermento se compromete radicalmente con el medio ambiente, asumiendo un modelo de producción y comercialización de cero plásticos, donde cada etapa —desde la compra de insumos hasta el producto final— está diseñada pensando en reducir la huella ambiental. Las botellas son reutilizables, los empaques son reciclables, y cada decisión busca alinearse con prácticas sostenibles que honren al planeta. Fermento no solo cuida lo que las personas ingieren, sino también el entorno en el que viven, reconociendo que salud y ambiente son dos caras de la misma moneda. Este enfoque transforma a cada consumidor en un aliado del cuidado ambiental, reforzando una comunidad consciente que elige productos amigables con la naturaleza.
Social	Fermento no es solo un emprendimiento; es una declaración de amor propio y autocuidado, un recordatorio de que es posible transformar nuestra relación con lo que consumimos. En una sociedad donde lo rápido y ultra procesado reina en las estanterías, Fermento llega como un susurro poderoso que nos dice: sí hay otra forma. Cada botella de kéfir no es solo un probiótico, es una invitación a honrar nuestro cuerpo, a tratarnos con respeto, a cuidar nuestra salud sin sacrificar sabor ni placer. El proyecto inspira a las personas a creer en cambios sostenibles, demostrando que lo saludable puede ser delicioso, que la tradición fermentada puede vestirse de modernidad, y que el autocuidado comienza desde los pequeños actos diarios, como elegir una bebida que nutra tanto el cuerpo como el alma.
Tecnológico	Fermento es una joya de la microbiología aplicada: no es solo una bebida fermentada, es el resultado de un cuidadoso trabajo interdisciplinario donde ingenieros en alimentos, microbiólogos y productores colaboran para perfeccionar cada lote. Cada probiótico que llega al paladar del consumidor viene acompañado de conocimiento científico, de procesos estandarizados, y de una obsesión por asegurar calidad, seguridad y beneficio. En cada sorbo, las personas no solo están bebiendo una soda artesanal; están incorporando el fruto del trabajo de expertos que han logrado domesticar microorganismos vivos para convertirlos en aliados de nuestra salud. Fermento representa así la fusión perfecta entre tradición milenaria e innovación científica.

17. INDICADORES

En este punto quedan descritos los indicadores de acuerdo con la información previamente diligenciada y con los que **se compromete el emprendedor o grupo de emprendedores, en la ejecución de su proyecto** 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	8	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	\$ 46.600.000	Debe darse cumplimiento a la ejecución de los recursos solicitados al Fondo Emprender
Producción a generar Año 1	4380	Unidades a producir o servicios a prestar en el Año 1
Ventas a generar Año 1	\$ 43.800.000	Ventas a generar en el Año 1

18. MAPA DE ACTORES

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

Nombre	Actor (Internacional, Nacional, Público, Privado)	Localización Geográfica	¿Qué necesita o requiere del actor clave?
Nombre	Actor (Internacional, Nacional, Público, Privado)	Localización Geográfica	¿Qué necesita o requiere del actor clave?

--	--	--	--

19. ASOCIATIVIDAD

Diligenciar este elemento y la Hoja Grupo Asociativo únicamente si el proyecto a presentar es un modelo 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?

Crear un grupo asociativo para el proyecto Fermento es fundamental porque permite unir esfuerzos, talentos y recursos que de manera individual serían limitados y dispersos. El objetivo común del grupo es posicionar productos fermentados saludables en el mercado colombiano, transformando la forma en que las personas consumen bebidas cotidianas y generando un impacto positivo en salud, medio ambiente y economía local. Trabajar en conjunto es clave porque ninguna persona, por más capaz que sea, podría abarcar sola todas las áreas necesarias: producción estandarizada, distribución, investigación científica, gestión ambiental, comercialización estratégica y construcción de marca. El grupo asociativo permite combinar saberes complementarios (ingeniería de alimentos, microbiología, mercadeo, logística, ventas) y compartir los costos, las responsabilidades y los riesgos. Además, fomenta la innovación colaborativa, fortalece la red de contactos y genera un impacto social y económico más amplio. Como colectivo, el grupo no solo busca beneficios económicos, sino también cumplir una misión de transformación cultural en torno a lo que consumimos, apostando por productos locales, sostenibles y saludables.

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

Las decisiones en el grupo asociativo se toman bajo un modelo participativo y democrático, donde cada miembro tiene voz y se generan espacios formales (asambleas, reuniones periódicas) para definir estrategias, asignar recursos y evaluar resultados. Para asegurar la transparencia, se establece un reglamento interno donde se detallan los roles, las responsabilidades y los procesos de votación y consenso. Los recursos (humanos, financieros, materiales) se gestionan colectivamente: se lleva un presupuesto centralizado, se designan responsables por área (como producción, ventas, investigación, logística) y se hace un seguimiento periódico para asegurar que cada acción esté alineada con los objetivos generales del proyecto. La clave está en que todos los miembros se sientan parte activa del proceso, con compromiso compartido y rendición de cuentas clara.

Indicar las principales responsabilidades que tendrá la asociación

- | |
|--|
| 1. Garantizar la calidad y estandarización de los productos fermentados. |
| 2. Garantizar la calidad y estandarización de los productos fermentados. |
| 3. Coordinar la producción y el abastecimiento de insumos necesarios. |
| 4. Diseñar e implementar estrategias de comercialización y ventas. |
| 5. Realizar investigación y desarrollo para innovar continuamente en productos y procesos. |
| 6. Asegurar el cumplimiento de normativas sanitarias y ambientales. |
| 7. Promover la capacitación y el crecimiento profesional de los miembros. |
| 8. Generar alianzas estratégicas con proveedores, distribuidores y aliados comerciales. |
| 9. Establecer y mantener canales de comunicación internos efectivos. |
| 10 Medir y evaluar continuamente el impacto social, económico y ambiental del proyecto. |