

HERRAMIENTA DE VALORACIÓN									
Esta herramienta de valoración permitirá evidenciar el avance realizado en las fases de ideación y validación a través de las metodologías dispuestas en nuestra Ruta de Emprendimiento. Si su puntuación alcanzó el 70% podrá continuar a la fase de formulación, de lo contrario es importante reforzar en las debilidades presentadas para realizar los ajustes respectivos. Los elementos contenidos en esta valoración fueron: 1. Quién es el emprendedor 2. Identificación de problema o necesidad 3. Segmento de mercado 4. Explicación de la solución (Producto Mínimo Viable) 5. Oportunidad comercial 6. Avances a la fecha del proyecto 7. Competencia 8. Canales 9. Proyección Financiera 10. Equipo de trabajo									
ORIENTADOR ASIGNADO	DATOS EMPRENDEDOR	DOCUMENTO DE IDENTIDAD	Numero de Telefono	Correo Electrónico	PROYECTO	TOTAL	OBSERVACIONES JURADO 1	OBSERVACIONES JURADO 2	OBSERVACIONES JURADO 3
Alexandra Mesa-3144130392	Boris Bautista Montaña flore	1030564610	3043854621	borismontana18@gmail.com	FINCA EL CAIRO	71,00%	Este proyecto técnico enfocado en la ganadería de doble propósito, con énfasis en el mejoramiento genético mediante ejemplares Girolando, demuestra solidez técnica y experiencia práctica. Si bien ha detectado una necesidad concreta dentro del sector, el análisis inicial no se ha centrado directamente en las dinámicas específicas del cliente final. No obstante, identifica de forma precisa su segmento de mercado, describiéndolo a partir de atributos clave que permitan entender sus hábitos de compra, necesidades y comportamientos. La propuesta planteada ofrece una solución clara y bien estructurada que responde eficazmente al problema diagnosticado. Además, se destaca por su nivel de innovación en el producto o servicio, reflejado en la aplicación genética y los beneficios productivos derivados. La iniciativa ha sido validada por clientes o usuarios reales, quienes han brindado retroalimentación favorable. El análisis competitivo es riguroso, identificando a los principales actores del mercado, junto con sus ventajas y limitaciones. Gracias a ello, el proyecto ha definido con claridad su propuesta de valor diferenciadora, posicionándose estratégicamente frente a la competencia. Si le interesa, puedo ayudarle a convertir esta descripción en una ficha técnica o argumentación para una convocatoria.	Emprendedor con tecnólogo en sistema de gestión ambiental, ya se encuentra realizando comercialización de sus productos y ha hecho validación de lo que vende. Debe hacer ajustes relacionados con el plan de inversión, ya que el valor de la nómina es bastante alto y lo de las adecuaciones debe revisar si con el valor que solicita a Fondo Emprender le alcanza para lo que necesita	Enfoca la problemática en la baja oferta de lechones en el sector. Se recomienda revisar el factor de innovación y la propuesta de valor, ya no es claro cual será el factor diferenciador con respecto a la competencia. Menciona que ha aplicado encuestas, sin embargo no muestra resultados claros de esa actividad de validación, es necesario con cifras mostrar cuales han sido los resultados del trabajo de campo para validar el mercado. Actualmente cuenta con 16 lechones de 7 y 8 arrobas. Vienen comercializando 3 lechones semanales en camiones de la zona, de acuerdo lo anterior, cuenta con ventas validadas. Con recursos del Fondo Emprender plantea la adquisición de cerdos de cría y comprar lechones para cazar. Lleve 6 meses desarrollando la actividad económica, es tecnólogo en gestión ambiental. Es necesario ajustar el plan de inversión por cuanto está utilizando el 70% de los recursos del fondo emprender en nómina y no se contemplan los recursos para la compra de cerdos de cría y lechones. Es necesario mostrar con cifras las oportunidades comerciales del sector. Es importante que amplíe información y detalle el mercado institucional, pues en la presentación solo habla de características del consumidor final
Antonio Alvira-3103206263	Gloria Nayice Florez Zurüiga	1000468644	3045958015	gn-florez@corhuila.edu.co	Producción de carne de cerdo a bajo costo con alimentación alternativa a base de arracacha en Cajamarca, tolíma.	79,33%	Este proyecto propone una dieta alternativa innovadora basada en la arracacha, integrando mejoras genéticas en hembras que optimizan tanto la productividad como la eficiencia económica del sistema de producción. La iniciativa se sustenta en un alto nivel técnico y experiencia especializada, lo que permite abordar una problemática específica del sector agroalimentario con argumentos respaldados por datos, tendencias actuales y análisis de mercado. Posee una base sólida de clientes activos y frecuentes, cuyos patrones de consumo reflejan un crecimiento sostenido y medible en las ventas. El plan define claramente el monto total requerido para su ejecución, así como la inversión inicial, la cual está justificada mediante un análisis detallado de recursos y necesidades operativas. Además, presenta proyecciones de ventas bien estructuradas y fundamentadas en estudios previos y conocimientos del entorno comercial. Por último, el proyecto identifica con precisión a su equipo de trabajo, resaltando la complementariedad de perfiles y capacidades que garantizan una implementación estratégica y efectiva. Si quiere, puedo ayudarte a convertir esto en un perfil para una convocatoria o presentación técnica.	Ingeniero Industrial con unidad productiva funcionando hace dos años como persona natural. Cuenta con ventas generadas hasta la fecha y expone puntos claros en cuanto a su ventaja en relación con sus competidores. Muestra una viabilidad positiva de su modelo financiero en donde mejora su TIR pasando de 64% a 18%	El emprendedor es ingeniero industrial con experiencia en logística, plantea como idea de negocio la implementación de una casa de eventos. La problemática la enfoca en la insatisfacción del segmento de mercado por incumplimientos, falta de profesionalismo, altos costos por parte de casas de eventos del sector. Enfoca el factor de innovación en una experiencia personalizada y cumplimiento con calidad en el desarrollo de eventos. Plantea como segmento de mercado personas naturales y clientes institucionales que buscan desarrollar eventos de tipo familiar, corporativo. Cuantifica el segmento de mercado y realiza caracterización del mismo. Realiza análisis de la competencia analiza ventajas y desventajas. Viene trabajando con la unidad productiva más de 2 años como persona natural, actualmente factura \$18 millones de pesos con 5 eventos promedio. El emprendedor realiza ajustes a las proyecciones financieras y como resultado se tiene una TIR y un VPN ajustado y acorde con la realidad del modelo de negocio. Plantea canales de comercialización y publicidad. Actualmente desarrolla el emprendimiento a través de redes sociales, sin embargo con Fondo Emprender plantea el montaje de su un local físico.
Andrea Ortiz-3183380604	CARLOS GUSTAVO LARA OSPINA	1110497767	3232277888	cglaraao@ut.edu.co	fabrica, venta y distribución de indumentaria de ciclismo	75,00%	Este emprendimiento está enfocado en la creación y comercialización de prendas especializadas para ciclismo, con una trayectoria que demuestra aceptación en el mercado nacional. Aunque cuenta con una estructura comercial consolidada y una comprensión clara de su público objetivo, enfrenta el desafío de fortalecer su capacidad innovadora. Para mantenerse competitivo y responder de manera más eficiente a las tendencias del sector y a las exigencias de los consumidores, es esencial incorporar procesos de actualización tecnológica y diversificación en el diseño de sus productos. A través del respaldo financiero de Fondo Emprender, se busca no solo modernizar la planta de producción, sino también implementar estrategias que impulsen la creatividad, el valor agregado en las prendas y el desarrollo de soluciones diferenciadoras que posicionen a la marca como referente en innovación dentro del mercado de ropa deportiva.	Suboficial retirado con tecnólogo en ciencias militares. Cuenta con una idea de negocio la cual ya tiene en funcionamiento, pero NO es claro el componente innovador de su emprendimiento ya que se basa en compra y comercialización de productos ya existentes como lo son gasosas y cervezas. Debe establecer un factor innovador que permita establecer que su unidad productiva genere un impacto en la comunidad. Este proyecto debe enfocarse en una convocatoria de Economía Popular, tomando en cuenta las características del proyecto. Aun así, debe mejorar su innovación	El emprendedor es Tecnólogo en ciencias militares con experiencia en asesor de seguridad y ventas. La problemática debe enfocarse en las necesidades del segmento de mercado, no problemáticas propiamente del emprendimiento. Presenta segmento de mercado, características, Realizar análisis de la competencia planteando ventajas y desventajas. El emprendedor menciona que actualmente cuenta con 4 clientes, y ventas promedio de \$4 millones de pesos mensuales. Plan de negocio que aplica para economía popular. Viene trabajando con la unidad productiva hace 1 año, cuenta con ventas validadas. Plantea la implementación de un punto físico para la distribuidora, si bien el emprendedor plantea inversión de 90 millones, menciona que podría acogerse a la convocatoria de economía popular. Es necesario mejorar el factor de innovación.
Derly Parrado-3185274554	HENRY DANILO MEJÍA CUESTA	1012454428	3107630110	hmejiacuesta@gmail.com	s clientes dentro del mercado, apoyando con tr	79,33%	Emprendedor es profesional en comunicación social, es una empresa de servicios a otras empresas ofreciendo marketing digital. Ya cuenta con clientes, en la actualidad son 6, genera ventas. Tiene claridad en el uso del recurso y el aporte del emprendedor. La sede es en Ibagué.	Comunicador social, posee ventas de de 5 millones de pesos mensuales, no está formalizado, el negocio está validado en el mercado, posee componente innovador, es un emprendimiento de herramientas digitales, con alto grado de innovación. Recomendación validar el monto del aporte del emprendedor	Comunicador social, ha trabajado en cine y marketing digital Identifica 3 segmentos de mercado: emprendedores digitales, marca personal y empresas Idea: agencia digital Tienen 6 clientes y facturan 5 millones mensuales Manifiesta que genera 3 empleos RECOMENDACIONES: Los ingresos no soportan 3 empleos formales actualmente, se debe revisar el modelo de negocio Visualizar en la presentación los equipos de forma específica con el fin de validar si son acordes al modelo de negocio Se debe hacer análisis de la competencia local El mercado objetivo debe tener segmentación geográfica Mencionan el crecimiento del marketing digital de forma implícita, pero no presentan datos o cifras de tendencias locales o globales con fuentes confiables.
Yudy Cardenas-3164157304	Oscar Fernando Perdomo Puentes	14296062	3164417256	oscarperdomo5@gmail.com	Siembra y Transformación de Plátano en Harina de Plátano	71,00%	Profesional en mercado y especializado. Es un proyecto agrícola de producción de plátano sostenible, implementando las BPA. Ubicado en el Líbano. Comercializa el producto, con un acopiador. Está en un predio arrendado, cuenta con cultivo propio de plátano. El sitio se ha ido adecuando de acuerdo a lo exigido por las BPA	profesional en mercado, plan de negocio Siembra y Transformación de Plátano en Harina de Plátano, posee 4 años de experiencia, posee 3 empleados, cultiva el plátano, el predio ubicado en Ibagué, Tolima, predio en arriendo familiar, 3045 colinos, no contempla la transformación del plátano en harina, solo es para comercialización y producción de harina, en calidad primero y segunda Recomendaciones: tener en cuenta los permisos y certificaciones, el predio es de una persona familiar, ahí hay una problema legal con fondo emprender, le falta definir el segmento de mercado, no tiene claro el factor de innovación y propuesta de valor, solo tiene un cliente	Perfil: Profesional en mercado con especialización en calidad Experiencia: 15 años en el sector siderúrgico y 4 años con cultivo de plátano Proyecto de cultivo y comercialización de plátano con BPA RECOMENDACIONES Realizar una segmentación de mercado de la empresa, ya que se mostro una segmentación general del sector. De igual manera manifiesta que el cliente son hombres, mujeres y niños. Se debe realizar una segmentación de cliente y consumidor La validación de mercados a nivel comercial depende de un solo cliente, que si bien está en la capacidad de compra debe tener más contactos

Carolina Otalora-3107916276	MAURA ALEJANDRA CARVAJAL CALLEJAS	1110453694	3158768787	callejas.mac@gmail.com	Breart es un modelo de negocio de creación de obras de arte que combinan la fotografía, como eje principal, con piezas hechas de diferentes materiales alternativos y artesanales colombianos.	78,33%	La emprendedora es profesional, tiene claridad en la definición del problema. Ofrece servicio de fotografía, diseño de interiores y comercializa colecciones temáticas artísticas. El proyecto funciona en Ibagué. La emprendedora conoce el sector y cuenta con buena experiencia técnica, legal y comercial.	Comunicadora social, experiencia en decoración y de interiores de más de 15 años, venta de cuadros de artistas colombianos, obras de arte y piezas decorativas, dos colecciones años, servicios de fotografía personalizada, no tiene el negocio, está en proceso de sacar colecciones, son 2 empleados, emprendimiento de economía popular por el monto o por la línea tradicional, ha realizado algunas ventas, pero tiene en producción las colecciones para las ventas. Recomendaciones: validación de mercado de las colecciones	Comunicadora Social Lleva dos años creando y trabajando en el modelo de negocios Se define con claridad la problemática y es sustentado con cifras relevantes Modelo de negocio es la comercialización de obras de arte bajo colecciones anuales, se tiene como valor agregado el diseño de interiores Se realiza una buena segmentación de mercado enfocado en Bogotá e Ibagué RECOMENDACIONES Seguir en el proceso de validación de mercados
Raul Sanchez-3175767133	leidy johanna suarez peralta	38211362	3107869282	juanitasuarez817@hotmail.com	FISIOSPORT_LIFE recuperación a los deportistas propios de la región y turistas que utilizan los escenarios deportivos	77,33%	La emprendedora es fisioterapeuta, el negocio es montar una IPS para atender especialmente deportistas, en preparación y recuperación. Ya presta servicios fisioterapéuticos, más de tres años, busca con los recursos crecer, aumentar la planta de fisioterapeutas. Está ubicada en la ciudad de Ibagué.	Fisioterapeuta, especialista en fisioterapia del deporte. Ahora funciona como consultoría, pero quiere montar una ip, mediante la innovación de equipos médicos, acortando tiempos de rehabilitación, ventas mensuales \$15.000.000. RECOMENDACION: Permisos para el funcionamiento del centro de acondicionamiento físico deportivo, adecuaciones, como es el proceso legal para la conformación de la IPS o centro de acondicionamiento físico	Perfil : fisioterapeuta con 15 años de experiencia Define de forma clara la problemática Se reconoce el mercado objetivo y la competencia Tiene habilitación de la secretaría de salud RECOMENDACIONES No se ajusto al tiempo establecido, debe mejorar en este aspecto Se debe definir si el modelo de negocio es IPS o como centro de rendimiento

