

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
DIEGO FERNANDO HUELGOS LOPEZ	CC	1.007.288.922
NOMBRE DE LA INICIATIVA	DEPARTAMENTO	MUNICIPIO
NATUNELA	Tolima	Chaparral

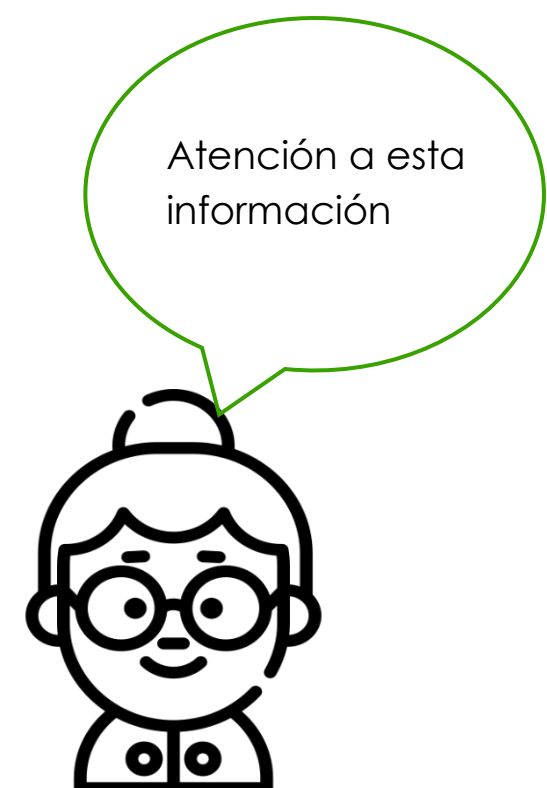
Si elige la categoría **CAMPESINOS** desplegará **únicamente los sectores y** las actividades permitidas para la Economía Campesina de acuerdo a los indicado en los términos de referencia de cada convocatoria
Si elige la categoría **TODOS LOS SECTORES** desplegará **todos los sectores y actividades**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

CATEGORÍA DEL SECTOR ECONÓMICO DE LA INICIATIVA	SECTOR	ACTIVIDAD ECONÓMICA
ECONOMÍA_CAMPESINA	AGROINDUSTRIA	1072 Elaboración de panela

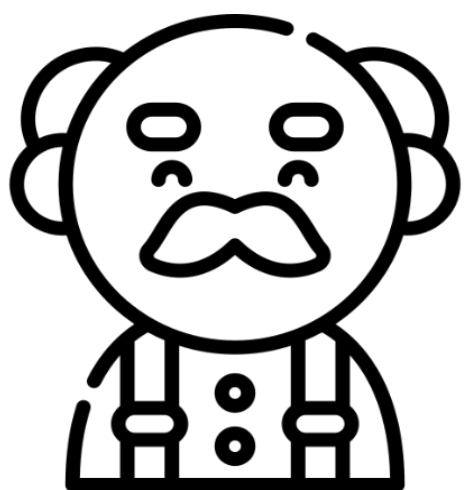
¿Es un proyecto asociativo?	SI	¿Cuántas personas hacen parte del grupo asociativo?	5
¿Cuenta con un lugar de operaciones?	SI		

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.



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 INFORMACION.

INSTRUCCIONES GENERALES:

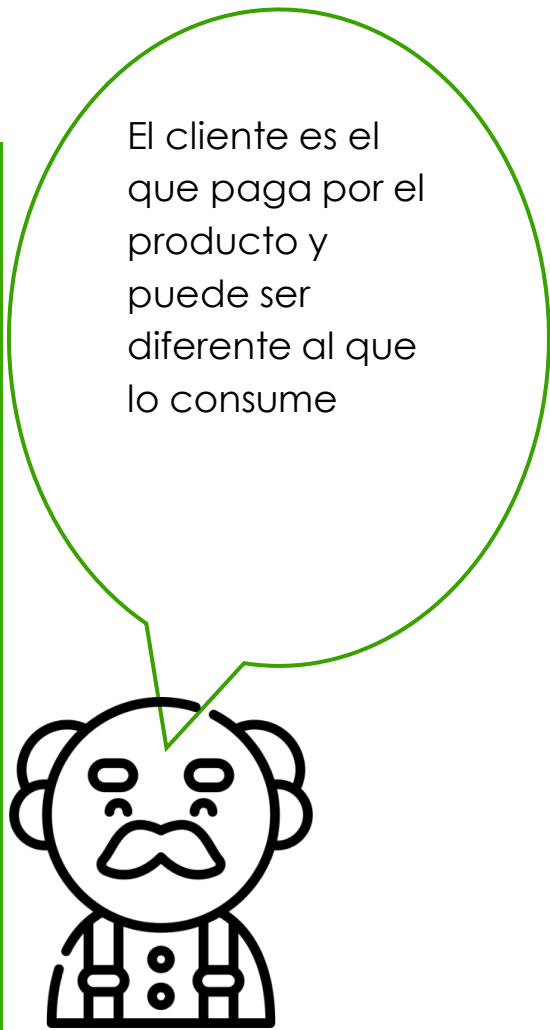
Para el diligenciamiento de esta herramienta, se debe tener el acompañamiento del Centro de Desarrollo Empresarial del SENA más cercano, donde el equipo de profesionales realizará unos talleres para guiarlo en la construcción del proyecto y el diligenciamiento de esta herramienta. **Diligenciar solamente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

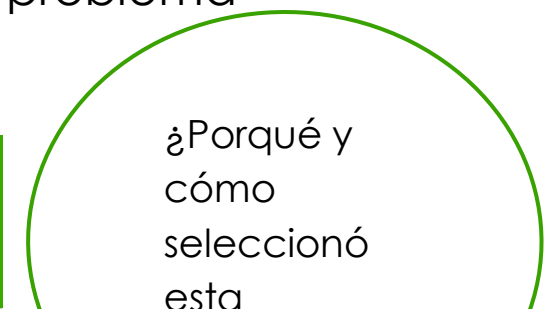
CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE O CONSUMIDOR	CUALIDADES DEL CLIENTE O CONSUMIDOR
En este espacio describa las características del cliente o consumidor que comprará su producto o servicio. Indique dónde vive (vereda, municipio o ciudad), su estrato, edad y género. Explique su capacidad de compra, es decir, 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	
Los clientes de Natunela se concentran en dos grandes segmentos con alto potencial: HORECA y supermercados. Cliente 1: El sector HORECA (Hoteles, Restaurantes, Cafeterías y Catering), que en Tolima reúne 2.025 restaurantes y 156 cafeterías y servicios de catering. Estos negocios representan cerca del 4,5% del tejido empresarial del departamento, con una estructura dominada por restaurantes familiares 40% y de comida rápida 35%. La mayoría son microempresas con entre 4 y 10 empleados, generando alrededor de 9.000 empleos directos, y realizan compras frecuentes de insumos, con pedidos que oscilan entre 10 y 25 kg mensuales de endulzantes. El 69% de este segmento prefiere productos locales y hay una creciente preferencia por opciones orgánicas y sostenibles.	El perfil psicográfico de los clientes de Natunela tienen una clara orientación hacia la calidad, la tradición y el apoyo a lo local. En el sector HORECA, hoteles, restaurantes y cafeterías valoran los insumos de origen certificado y fresco, indispensables para mantener la autenticidad de su oferta gastronómica y cultural. Su mayor satisfacción proviene de fidelizar clientes con experiencias únicas y sostenibles, mientras que su principal temor es la volatilidad en precios y el desabastecimiento en temporadas altas. Estos negocios priorizan proveedores locales confiables, realizan compras frecuentes diarias o semanales y deciden en función de la frescura, el origen y la relación calidad-precio de los productos.
Cliente 2: Supermercados y tiendas de barrio, que suma 4.793 establecimientos en el Tolima, de los cuales el 97,09% son microempresas familiares. Estos formatos representan el principal punto de venta de alimentos básicos, ya que más del 60% de los hogares adquiere panela en minimercados de proximidad, su volumen de compra oscila entre 25kg y 500kg mensuales de endulzantes. La distribución geográfica de estos dos segmentos está altamente concentrada en Ibagué 56,18%, seguida de municipios estratégicos como El Espinal 6%, Chaparral 7% y Melgar 4,27%. Estos negocios operan en estratos socioeconómicos 2 a 4 y buscan aliados confiables para garantizar un suministro constante y competitivo.	Por su parte, los supermercados y tiendas de barrio se centran en la rotación, el precio competitivo y la confianza con el proveedor. Los supermercados medianos buscan eficiencia en inventarios y productos con buena vida útil que garanticen rentabilidad, mientras que las tiendas de barrio privilegian cercanía, servicio personalizado y opciones en presentaciones pequeñas. Ambos temen la presión de las grandes cadenas y el aumento de costos, pero comparten el valor de mantener la lealtad de sus clientes mediante la tradición, el servicio y la accesibilidad. En conjunto, estos segmentos buscan optimizar operaciones y asegurar un portafolio de productos que combine practicidad, sostenibilidad y la identidad cultural de la región.
CONSUMIDOR	
El consumidor de Natunela corresponde a un segmento estimado en 43.196 personas, distribuidas estratégicamente en seis municipios del Tolima: Chaparral (21,311 habitantes), San Antonio (5,224 habitantes), Ortega (13,703 habitantes), Rioblanco (8,969 habitantes), Ataco (7,794 habitantes) y Planadas (10,644 habitantes). Este mercado se concentra en individuos entre 18 y 45 años, que representan el 63 % de la población total, abarcando ambos géneros, aunque con una ligera predominancia femenina en las decisiones de compra familiar. En su mayoría pertenecen a los estratos socioeconómicos 1, 2 y 3, que agrupan el 90 % de la población según DANE 2024, con ingresos mensuales promedio entre 1 y 2,5 millones de pesos de manera mensual, aproximadamente usan cerca del 2% de su ingreso mensual para la compra de panela. Por lo que su capacidad de compra no se ve afectada al ser un producto asequible y básico de la canasta familiar. Se desempeñan en actividades agropecuarias, comercio local, empleos formales en el sector público y servicios. Entre el 70 % y 85 % reside en áreas urbanas, con vivienda propia principalmente en Rioblanco, Planadas y Chaparral, mientras que entre el 15 % y 30 % habita en zonas suburbanas, en condiciones de arriendo o propiedad, concentrándose en los centros urbanos de Chaparral y San Antonio. En cuanto al nivel educativo, entre el 50 % y 70 % ha completado el bachillerato, y entre el 10 % y 20 % cuenta con estudios técnicos o universitarios. El consumo per cápita se estima en 19 kg de panela al año, de acuerdo con cifras del Ministerio de Agricultura.	Este consumidor demuestra marcadas preferencias hacia productos prácticos como los preempacados listos para usar, priorizando opciones saludables (58% elige panela por su perfil nutricional superior) y sostenibles que incluyan empaques biodegradables. Comparten inquietudes por la economía familiar y el bienestar personal, sus principales preocupaciones se centran en el alza constante de precios de alimentos básicos, el incremento en el consumo de productos ultraprocesados y la progresiva pérdida de tradiciones culturales regionales.
	En contraste, encuentran satisfacción en el ahorro de tiempo durante las actividades culinarias, el acceso garantizado a alimentos nutritivos para sus familias y la posibilidad de contribuir positivamente al cuidado del medio ambiente. Su principal motivación es integrar alimentos funcionales en su estilo de vida activo sin sacrificar calidad, sus valores fundamentales incluyen la salud familiar como prioridad y la responsabilidad ambiental consciente.
	Respecto a sus hábitos de consumo, mantienen un estilo de vida activo que combina trabajo, estudios y actividades deportivas, los fines de semana le gusta salir a almorzar en familia. Realizan compras frecuentes en tiendas de barrio y mantienen un consumo semanal regular de panela (51.7% de los encuestados), valorando especialmente la calidad del producto.



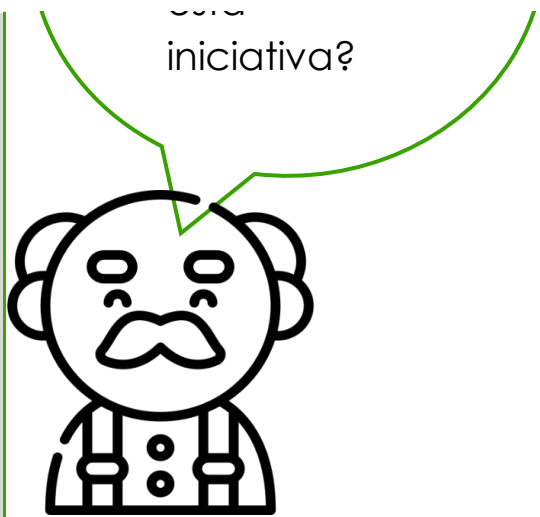
2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA O NECESIDAD QUE SE PRETENDE SOLUCIONAR

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.

Natunela satisface múltiples necesidades tanto de consumidores como de Mypimes gastronómicas. A nivel individual, responde a la búsqueda de un endulzante saludable y natural que aporte minerales y vitaminas, y que evite el consumo de productos ultraprocesados. También atiende la necesidad de practicidad en la vida diaria, al facilitar la preparación de bebidas y alimentos sin esfuerzo, garantizando exactitud en las porciones y rapidez en la disolución. Desde lo cultural, cubre la necesidad de



...sin esfuerzo, garantizando exactitud en las porciones y rapidez en la disolución. Desde lo cultural, cubre la necesidad de conexión con la identidad nacional, al preservar una tradición campesina reconocida como identidad local. En el ámbito ambiental, responde a la creciente demanda de opciones sostenibles que reduzcan el impacto ecológico y aseguren transparencia en la trazabilidad. Para las MiPYMEs, satisface la necesidad de controlar costos mediante medidas precisas, optimizar procesos productivos, diferenciar su oferta alineándose con tendencias de consumo consciente y ahorrar costos al abastecerse de productores locales. Natunela responde con una solución integral que combina conveniencia, nutrición y sostenibilidad. Su formato en polvo y cubitos garantiza dosificación exacta que preserva perfiles de sabor únicos, elimina tiempos de preparación y reduce desperdicios hasta 95%. Además la calidad superior se evidencia en su color dorado natural y sabor resultado de un proceso artesanal sin químicos que conserva sus minerales. El origen Chaparraluno, respaldado por trazabilidad en el código QR, conecta emocionalmente con la tradición panelera. Natunela soluciona integralmente: optimiza operaciones comerciales, nutre naturalmente los hogares, protege el medio ambiente con procesos sostenibles y ofrece servicio postventa multicanal.



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
Mesa Baja Agroindustria S.A.S. Fundada en 2016, impulsa agricultura sostenible, apoya productores y exporta 80% de su panela.	Kilómetro 3 de la vía Armenia-El Edén, Quindío, Colombia. Acceso directo a productores y menor costo logístico.	Panela orgánica pulverizada gourmet, libre de químicos y con certificaciones internacionales.	Panela pulverizada\$9,500 por libra El pack×4 de 500g cuesta \$32.000	Tiene certificaciones orgánicas, de origen y prácticas agroecológicas para posicionarse como un proveedor confiable a nivel nacional e internacional.	Sus precios premium y la dependencia de pequeños productores pueden limitar el acceso a ciertos consumidores y afectar la estabilidad del suministro.
Panela Colombiana. Produce y comercializa panela 100% natural, sostenible y saludable, bajo el eslogan “pura energía”.	Carrera 72K #34-41 Sur, Barrio El Carvajal, Bogotá, Colombia. Distribución ágil, bajos costos, acceso a mercados, insumos cercanos y precios competitivos.	Panela en bloque, panela en pastilla, panelin, Panela granulada, panela pulverizada, panela saborizada.	Panela en bloque de 950g a \$9.500; panela granulada de 500 g a \$7.600	Ofrece una amplia variedad de formatos y cuenta con una sólida red de distribución que refuerza su posicionamiento.	La falta de precios claros en catagolo en línea y puede dificultar la captación y fidelización de nuevos clientes.
Doña Panela. Marca colombiana de panela orgánica con formatos prácticos, sabores naturales y procesos sostenibles.	Km 240, vía Barbosa–Manga, Chitaraque, Boyacá. Acceso directo a cultivo, menor costo de transporte y distribución ágil	Panela pulverizada, cubos individuales de panela y versiones pulverizadas con sabores naturales	Los precios oscilan entre \$6.000 y \$10.000 por Libra	Certificaciones de calidad e innovación en presentaciones, optimiza su distribución nacional con cadenas de supermercados de gran superficie	No maneja un catalogo de precios en su pagina oficial, ni tampoco sus productos son orgánicos. Lo que otros competidores del segmento si ofrecen

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

La principal fortaleza es que Natunela opera de manera local en el Tolima, estos competidores si bien son directos, no tiene fuerte presencia en el departamento, lo que nos permite ganar mercado localmente. A su vez la estrategia de natunela al innovar en empaque la diferencia, puesto que los competidores no ofertan un producto con empaque ecológico y trazabilidad.

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

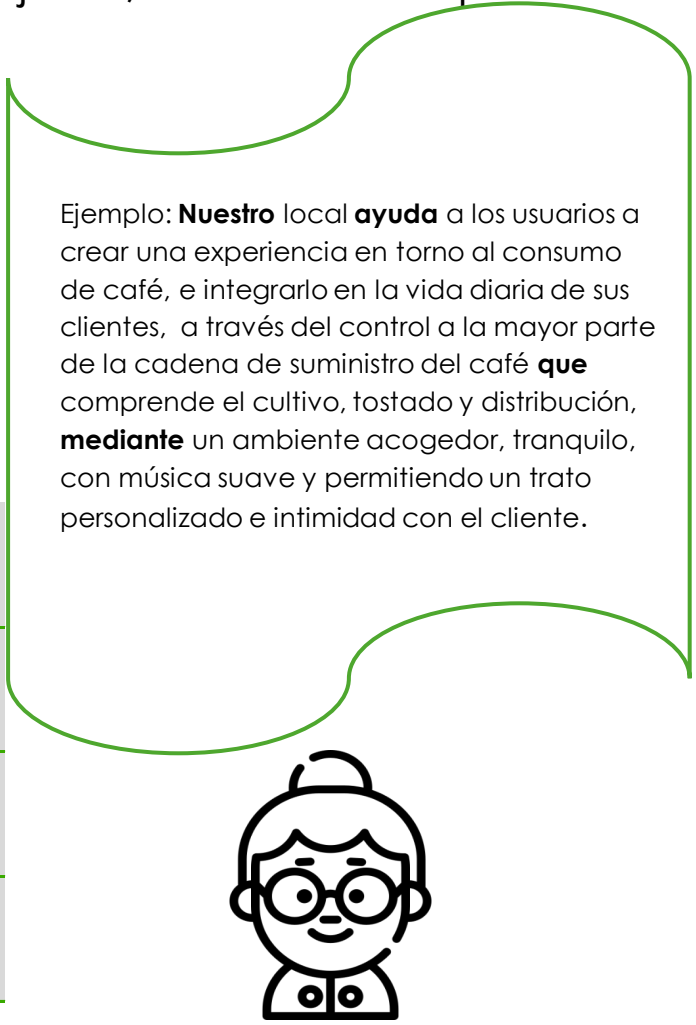
Aquí debe explicar en qué consiste su iniciativa y qué la hace diferente de las demás. Señale cuál es la ventaja que tiene frente a otros productos o servicios que ya existen en el mercado. Describa ese detalle especial, único o distinto que le agrega a su producto o servicio y que hace que el cliente 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: Producir Panela orgánica en formatos prácticos y sostenibles, que faciliten la dosificación, ahorren tiempo y reduzcan mermas sin perder calidad.

La iniciativa surge para atender las necesidades específicas de dos segmentos estratégicos en los municipios productores de Chaparral, San Antonio, Ortega, Rioblanco, Ataco y Planadas en el Tolima.

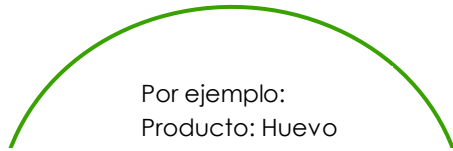
Ahora, de acuerdo con la sesión de entrenamiento, describa la propuesta de valor:

Nuestro:	Panela orgánica en presentaciones diversificadas (pulverizada y en cubitos) con empaque ecológico y trazabilidad
Ayuda:	a Mipymes gastronómicas y consumidores conscientes a endulzar sus preparaciones de una manera más eficiente, natural y responsable.
Que:	buscan integrar en su día a día productos naturales de alta calidad que sean, a la vez, prácticos, sostenibles y de origen local
Mediante:	Un proceso de producción artesanal, amigable con el medio ambiente y libre de químicos lo que le da una calidad única evienciada en el sabor, color, olor y granulometria.

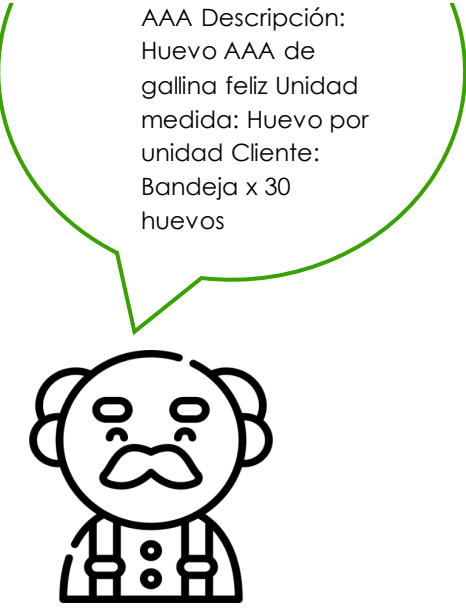


5. PRODUCTOS O SERVICIOS

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 Natunela bolsa de 500gr	La panela pulverizada Natunela es un producto natural obtenido de la caña panelera, su formato facilita su disolución y uso en diversas recetas.	Bolsa biodegradable de 500 gramos	Panela pulverizada Natunela 500 gr
Panela pulverizada Natunela caja de Sachets (7 gr paquetes de 150 unidades)	La panela pulverizada Natunela es un producto natural obtenido de la caña panelera, su formato facilita su disolución y uso en diversas recetas.	Cajas de 150 Sachets de 7 gramos	Panela pulverizada Natunela Sachets 150 Unidades
Panela Cubitos Natunela bolsa 1500gr	La panela Natunela es un producto natural obtenido de la caña panelera, su formato práctico, facilita su uso en diversas preparaciones.	Bolsa biodegradable de 1500 gramos	Panela Cubitos Natunela 1500gr



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 Natunela bolsa de 500gr			
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)
Selección de variedades de caña de alto rendimiento, análisis y corrección del pH del suelo, surcado y acondicionamiento del terreno.	1–2 meses	Arado, herramientas manuales	Gerente / Jefe de producción/ Técnico operario
Plantación de esquejes, manejo de plagas y malezas durante el ciclo de crecimiento.	14–18 meses	Herramientas manuales	Técnico operario / Personal de apoyo
Corte manual de caña madura y traslado a planta para su procesamiento.	2–3 días por lote	Machetes, animales de tiro	Técnico operario / Personal de apoyo
Extracción del jugo (guarapo) de la caña y separación del bagazo (residuo).	2–3 horas por lote	Trapiche, motor	Técnico operario
Filtrado inicial, calentamiento del guarapo y clarificación con cadillo para eliminar impurezas.	1–2 horas por lote	Prelimpiador, tanques de clarificación, pailas	Técnico operario
Hervido del jugo para evaporar el agua y alcanzar la concentración de sólidos optima.	2 horas por lote	Hornilla ecoeficiente, pailas, refractómetro, termómetro	Técnico operario
Batido hasta secado de la miel y pulverización hasta ootener gránulos finos.	30–40 minutos por bache	Batidora de mieles, pulverizadora	Técnico operario
Uniformado del tamaño de gránulo, separación de partículas gruesas y reposo a temperatura ambiente.	1,5 horas por lote	Tamizadora vibratoria, bandejas de acero	Técnico operario
Dosificación en bolsas de 500 g, sellado, etiquetado y resguardo en bodega.	1–2 horas por lote (almacenamiento variable)	Balanza, selladora, estibas	Técnico operario
Transporte a clientes y control de calidad, compras de insumos	Continuo	Vehículo de transporte, equipo de oficina, software de gestión	Gerente/vendedor

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

Panela pulverizada Natunela caja de Sachets (7 gr paquetes de 150 unidades)			
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)
Selección de variedades de caña de alto rendimiento, análisis y corrección del pH del suelo, surcado y acondicionamiento del terreno.	1–2 meses	Arado, herramientas manuales	Gerente / Jefe de producción/ Técnico operario
Plantación de esquejes y manejo de plagas y malezas durante el ciclo de crecimiento.	14–18 meses	Herramientas manuales	Técnico operario / Personal de apoyo
Corte manual de caña madura y traslado a planta para su procesamiento inmediato.	2–3 días por lote	Machetes, animales de tiro	Técnico operario / Personal de apoyo

Pesaje de caña, extracción del jugo (guarapo) y separación del bagazo.	2–3 horas por lote	Trapiche, motor	Técnico operario
Filtrado inicial, calentamiento y clarificación con cadillo para eliminar impurezas.	1–2 horas por lote	Prelimpiador, tanques de clarificación, pailas	Técnico operario
Hervido del jugo para evaporar el agua y alcanzar la concentración de sólidos optima.	2 horas por lote	Hornilla ecoeficiente, pailas, refractómetro, termómetro	Técnico operario
Batido hasta secado de la miel y pulverización hasta ootener gránulos finos.	30–40 minutos por bache	Batidora de mieles, pulverizadora	Técnico operario
Uniformado del tamaño de gránulo, separación de partículas gruesas y reposo a temperatura ambiente.	1,5 horas por lote	Tamizadora vibratoria, bandejas de acero	Técnico operario
Dosificación automática de 7 g en sachets, sellado, etiquetado y almacenamiento en bodega.	1–2 horas por lote (almacenamiento variable)	Empacadora automática, estibas	Técnico operario
Transporte a clientes y control de calidad, compras de insumos	Continuo	Vehículo de transporte, equipo de oficina, software de gestión	Gerente/vendedor

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

Panela Cubitos Natunela bolsa 1500gr			
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)
Selección de variedades de caña de alto rendimiento, análisis y corrección del pH del suelo, surcado y acondicionamiento del terreno.	1–2 meses	Arado, herramientas manuales	Gerente / Jefe de producción/ Técnico operario
Plantación de esquejes y manejo de plagas y malezas durante el ciclo de crecimiento.	14–18 meses	Herramientas manuales	Técnico operario / Personal de apoyo
Corte manual de caña madura y traslado a planta para su procesamiento inmediato.	2–3 días por lote	Machetes, animales de tiro	Técnico operario / Personal de apoyo
Pesaje de caña, extracción del jugo (guarapo) y separación del bagazo.	2–3 horas por lote	Trapiche, motor	Técnico operario
Hervido del jugo hasta reducir el agua y alcanzar el punto óptimo de concentración; batido manual para dar textura.	2 horas por lote	Hornilla ecoeficiente, pailas, termómetro, paleta de madera	Técnico operario
Vertido de la miel caliente en moldes de madera para formar cubitos de 40 g.	30–40 minutos por b 10–15 minutosache	Cucharón, gaveras (moldes)	Técnico operario
Reposo de los moldes para que la panela adquiera su forma sólida.	20–30 minutos	Mesón de enfriamiento	Técnico operario
Retiro de cubitos de moldes, inspección de calidad, empaque en bolsas de 3 libras y resguardo en bodega.	30–50 segundos por bloque (almacenamiento variable)	Mesas de empaque, selladora, balanza, estibas	Técnico operario
Transporte a clientes y control de calidad, compras de insumos	Continuo	Vehículo de transporte, equipo de oficina, software de gestión	Gerente/vendedor

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	
Asociación	X
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 Asociación Natunela, integrada por cinco miembros de una misma familia, se constituye legalmente mediante la elaboración de estatutos y acta de constitución, su registro en la Cámara de Comercio para obtener personería jurídica y la posterior inscripción del NIT ante la DIAN, lo que le permite operar formalmente en la producción y comercialización de panela en diferentes presentaciones.	\$ 750.000	15
Inscripción del Trapiche Panelero ante INVIMA (Ley 2005 de 2019, Resolución 779 de 2006 y Resolución 247 de 2021)	Diligenciar y radicar el “Formato Único de Inscripción de Trapiches Paneleros” ante el INVIMA (presencial o virtual), cumpliendo con los requisitos de la categoría Artesanal: procesar menos de 3 toneladas de caña por hora. Aclarando que 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.	\$ 0	15 a 90
Permiso de uso de suelos	Es un documento expedido por la secretaria de planeación municipal (Chaparral) que certifica si una actividad económica puede desarrollarse legalmente en determinada ubicación, según el Plan de Ordenamiento Territorial (POT) vigente. Para Natunela, se solicitara el mismo ya que se realiza la producción, transformación o comercialización directa desde un establecimiento físico.	\$ 100.000	15 a 30
Permiso del cuerpo de bomberos. RESOLUCIÓN 661 DE 2014	Es una certificación que verifica el cumplimiento de las condiciones mínimas de seguridad contra incendios en un establecimiento. Este permiso es otorgado por el cuerpo oficial de bomberos del municipio, tras una visita técnica que evalúa aspectos como extintores, señalización, salidas de emergencia y materiales inflamables. Natunela, realizará el tramite, ya que garantiza la seguridad de las instalaciones, del personal y de los clientes.	\$ 814.000	15 a 45
RUT (DIAN)	Es el registro administrado por la DIAN que identifica a personas naturales y jurídicas frente a sus obligaciones tributarias. Actualmente, Natunela cuenta con RUT como persona natural, pero una vez constituida la empresa como Asociación, se gestionará la creación de un nuevo RUT a nombre de la persona jurídica.	\$ 0	8
Concesión de agua - Cortolima. Decreto 1076 de 2015	Quienes utilicen agua con fines productivos, como en la producción de panela, deben tramitar ante CORTOLIMA la concesión de agua. El proceso incluye presentar la documentación técnica y legal, diligenciar el formato oficial, pagar la evaluación ambiental y permitir una visita técnica. Si se cumplen los requisitos, CORTOLIMA otorga la concesión mediante resolución, definiendo caudal, condiciones y vigencia, generalmente de cinco años.	\$ 850.000	45
TOTAL		\$ 2.514.000	

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

¿De que forma espera que los clientes sepan de sus productos o servicios? Indique los canales para comunicar su producto a la comunidad.

Estrategia de comunicación Indique la acción a realizar (Ejemplo: Página Web, Tarjetas, Pendones, entre otros)	Cuánto vale para el primer año
Marketing: Pauta digital en redes sociales y google, Pauta con creadores (influenciadores) de contenido dentro del nicho, pauta en medios locales (radio y television) en Tolima	\$ 20.000.000
Material publicitario impreso (Tarjetas, Pendones, Stands) que se requiera para asistencia a eventos de promoción, comercialización y networking para obtener clientes.	\$ 500.000
Página web: diseño y desarrollo sitio web/tienda virtual con catalogo de productos en línea e integración de pasarela de pagos y optimización SEO.	\$ 3.000.000
TOTAL	\$ 23.500.000

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	X	Se visitará puerta a puerta a clientes con muestras y catalogo de productos para contretar ventas	\$ 800.000
Muestra del producto	X	Se participará en ferias y eventos comerciales donde se llevarán muestras de producto para obtener clientes	\$ 500.000
Otra			
Ninguna			
Total			\$ 1.300.000

Canales de distribución	Marque X	Describa la actividad a realizar	Cuánto vale para el primer año (Valor en \$)
Punto de venta			
A domicilio	X	Se contratará un proveedor logístico para la entrega de pedidos a domicilio de la tienda en línea, WhatsApp, redes sociales, o llamada	\$ 7.500.000
Con distribuidores			
Otro			
Total			\$ 7.500.000

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 Natunela bolsa de 500gr	\$ 6.954	\$ 7.649	\$ 8.414	\$ 9.255	\$ 10.181
Panela pulverizada Natunela caja de Sachets (7 gr	\$ 21.156	\$ 23.272	\$ 25.599	\$ 28.159	\$ 30.975
Panela Cubitos Natunela bolsa 1500gr	\$ 14.319	\$ 15.751	\$ 17.326	\$ 19.059	\$ 20.964

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 Natunela bolsa de 500gr						
	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos
Mes 1	0	\$ 0	1000	\$ 7.649.098	1200	\$ 10.096.809	1200	\$ 11.100.000
Mes 2	0	\$ 0	1000	\$ 7.649.098	1200	\$ 10.096.809	1200	\$ 11.100.000
Mes 3	900	\$ 6.258.353	1000	\$ 7.649.098	1200	\$ 10.096.809	1200	\$ 11.100.000
Mes 4	900	\$ 6.258.353	1000	\$ 7.649.098	1200	\$ 10.096.809	1200	\$ 11.100.000
Mes 5	900	\$ 6.258.353	1000	\$ 7.649.098	1200	\$ 10.096.809	1200	\$ 11.100.000
Mes 6	900	\$ 6.258.353	1000	\$ 7.649.098	1200	\$ 10.096.809	1200	\$ 11.100.000
Mes 7	900	\$ 6.258.353	1000	\$ 7.649.098	1200	\$ 10.096.809	1200	\$ 11.100.000
Mes 8	1000	\$ 6.953.725	1000	\$ 7.649.098	1200	\$ 10.096.809	1200	\$ 11.100.000
Mes 9	1000	\$ 6.953.725	1000	\$ 7.649.098	1200	\$ 10.096.809	1200	\$ 11.100.000
Mes 10	1000	\$ 6.953.725	1200	\$ 9.178.917	1200	\$ 10.096.809	1200	\$ 11.100.000
Mes 11	1000	\$ 6.953.725	1200	\$ 9.178.917	1200	\$ 10.096.809	1200	\$ 11.100.000
Mes 12	1000	\$ 6.953.725	1200	\$ 9.178.917	1200	\$ 10.096.809	1200	\$ 11.100.000
TOTAL	9500	\$ 66.060.391	12600	\$ 96.378.634	14400	\$ 121.161.711	14400	\$ 133.200.000

PRODUCTO 2		Panela pulverizada Natunela caja de Sachets (7 gr paquetes de 150 ur						
	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos

Mes 1	0	\$ 0	500	\$ 11.636.042	620	\$ 15.871.561	620	\$ 17.440.000
Mes 2	0	\$ 0	500	\$ 11.636.042	620	\$ 15.871.561	620	\$ 17.440.000
Mes 3	300	\$ 6.346.932	500	\$ 11.636.042	620	\$ 15.871.561	620	\$ 17.440.000
Mes 4	400	\$ 8.462.576	500	\$ 11.636.042	620	\$ 15.871.561	620	\$ 17.440.000
Mes 5	400	\$ 8.462.576	500	\$ 11.636.042	620	\$ 15.871.561	620	\$ 17.440.000
Mes 6	400	\$ 8.462.576	500	\$ 11.636.042	620	\$ 15.871.561	620	\$ 17.440.000
Mes 7	400	\$ 8.462.576	500	\$ 11.636.042	620	\$ 15.871.561	620	\$ 17.440.000
Mes 8	400	\$ 8.462.576	500	\$ 11.636.042	620	\$ 15.871.561	620	\$ 17.440.000
Mes 9	400	\$ 8.462.576	500	\$ 11.636.042	620	\$ 15.871.561	620	\$ 17.440.000
Mes 10	500	\$ 10.578.220	620	\$ 14.428.692	620	\$ 15.871.561	620	\$ 17.440.000
Mes 11	500	\$ 10.578.220	620	\$ 14.428.692	620	\$ 15.871.561	620	\$ 17.440.000
Mes 12	500	\$ 10.578.220	620	\$ 14.428.692	620	\$ 15.871.561	620	\$ 17.440.000
TOTAL	4200	\$ 88.857.048	6360	\$ 148.010.454	7440	\$ 190.458.735	7440	\$ 209.520.000

PRODUCTO 3		Panela Cubitos Natunela bolsa 1500gr						
	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos
Mes 1	0	\$ 0	1000	\$ 15.750.869	1200	\$ 20.791.147	1200	\$ 22.800.000
Mes 2	0	\$ 0	1000	\$ 15.750.869	1200	\$ 20.791.147	1200	\$ 22.800.000
Mes 3	800	\$ 11.455.177	1000	\$ 15.750.869	1200	\$ 20.791.147	1200	\$ 22.800.000
Mes 4	800	\$ 11.455.177	1000	\$ 15.750.869	1200	\$ 20.791.147	1200	\$ 22.800.000
Mes 5	800	\$ 11.455.177	1000	\$ 15.750.869	1200	\$ 20.791.147	1200	\$ 22.800.000
Mes 6	800	\$ 11.455.177	1000	\$ 15.750.869	1200	\$ 20.791.147	1200	\$ 22.800.000
Mes 7	800	\$ 11.455.177	1000	\$ 15.750.869	1200	\$ 20.791.147	1200	\$ 22.800.000
Mes 8	1000	\$ 14.318.972	1000	\$ 15.750.869	1200	\$ 20.791.147	1200	\$ 22.800.000
Mes 9	1000	\$ 14.318.972	1000	\$ 15.750.869	1200	\$ 20.791.147	1200	\$ 22.800.000
Mes 10	1000	\$ 14.318.972	1200	\$ 18.901.042	1200	\$ 20.791.147	1200	\$ 22.800.000
Mes 11	1000	\$ 14.318.972	1200	\$ 18.901.042	1200	\$ 20.791.147	1200	\$ 22.800.000
Mes 12	1000	\$ 14.318.972	1200	\$ 18.901.042	1200	\$ 20.791.147	1200	\$ 22.800.000
TOTAL	9000	\$ 128.870.744	12600	\$ 198.460.946	14400	\$ 249.493.760	14400	\$ 274.400.000

10. COSTOS Y GASTOS

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

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

COSTOS FIJOS			
Descripción	Valor mensual (\$)	Cantidad requerida en el año 1	Valor Total Año 1 (\$)
Servicios publicos (Luz) planta de procesamiento	\$ 50.000	12	\$ 600.000
Internet en la planta de procesamiento	\$ 100.000	12	\$ 1.200.000
Dotación de personal. Nota: Se dota todo el personal	\$ 1.050.000	3	\$ 3.150.000
Seguro todo riesgo para maquinaria y equipos	\$ 700.000	1	\$ 700.000

Costos de suministro de manteria prima e insumos	\$ 100.000	12	\$ 1.200.000
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
TOTAL	\$ 2.000.000		\$ 6.850.000

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 Natunela bolsa de 500g	
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario (\$)	Cantidad por unidad de producto	Valor Total (\$)
CAÑA	Kg	\$ 700	1	\$ 700
COMBUSTIBLE MOTOR	Galon	\$ 285	1	\$ 285
GRASA TRAPICHE Y CADILLO	Global	\$ 23	1	\$ 23
VALVULINA, EMPAQUE Y EMBALAJE	Global	\$ 1.217	1	\$ 1.217
COMBUSTIBLE ADICIONAL (LEÑA)	Kg	\$ 9	1	\$ 9
TOTAL				\$ 2.234

COSTOS VARIABLES PRODUCTO 2			Panela Natunela caja de Sachets (7 gr paquetes)	
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario (\$)	Cantidad por unidad de producto	Valor Total (\$)
CAÑA	Kg	\$ 770	1	\$ 770
COMBUSTIBLE MOTOR	Galon	\$ 425	1	\$ 425
GRASA TRAPICHE Y CADILLO	Global	\$ 84	1	\$ 84
VALVULINA, EMPAQUE Y EMBALAJE	Global	\$ 5.904	1	\$ 5.904
COMBUSTIBLE ADICIONAL (LEÑA)	Kg	\$ 1	1	\$ 1
TOTAL				\$ 7.185

COSTOS VARIABLES PRODUCTO 3			Panela Cubitos Natunela bolsa 1500gr	
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario	Cantidad por unidad de producto	Valor Total
CAÑA	Kg	\$ 2.100	1	\$ 2.100
COMBUSTIBLE MOTOR	Galon	\$ 405	1	\$ 405
GRASA TRAPICHE Y CADILLO	Global	\$ 51	1	\$ 51
VALVULINA, EMPAQUE Y EMBALAJE	Global	\$ 1.837	1	\$ 1.837
COMBUSTIBLE ADICIONAL (LEÑA)	Kg	\$ 19	1	\$ 19
TOTAL				\$ 4.412

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 Natunela bolsa de 500g	Panela Natunela caja de Sachets (7 gr paquetes)	Panela Cubitos Natunela bolsa 1500gr
Precio de Venta	\$ 6.954	\$ 21.156	\$ 14.319

Costo Variable	\$ 2.234	\$ 7.185	\$ 4.412
Margen de contribución	\$ 4.720	\$ 13.972	\$ 9.907
% Participación	25%	31%	45%
Margen de contribución ponderado	\$ 1.180	\$ 4.331	\$ 4.458
PUNTO DE EQUILIBRIO (Unidades totales)	200,6118217		
PUNTO DE EQUILIBRIO (Unidades)	50	62	90

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	\$ 32.300.000	\$ 35.530.000	\$ 39.083.000	\$ 42.991.300	\$ 4
Papelería y cargos bancarios	\$ 80.000	12	\$ 960.000	\$ 1.056.000	\$ 1.161.600	\$ 1.277.760	\$ 1
Software contable	\$ 1.500.000	1	\$ 1.500.000	\$ 1.650.000	\$ 1.815.000	\$ 1.996.500	\$ 2
Facturación electrónica	\$ 120.000	12	\$ 1.440.000	\$ 1.584.000	\$ 1.742.400	\$ 1.916.640	\$ 2
Sistema de Seguridad Industrial Plan de Emergencia	\$ 1.500.000	1	\$ 1.500.000	\$ 1.650.000	\$ 1.815.000	\$ 1.996.500	\$ 2
Arriendo bodega urbana para almacenamiento y distribución.	\$ 600.000	12	\$ 7.200.000	\$ 7.920.000	\$ 8.712.000	\$ 9.583.200	\$ 1
Servicios publicos (Luz y agua) de la bodega en zona urbana	\$ 100.000	12	\$ 1.200.000	\$ 1.320.000	\$ 1.452.000	\$ 1.597.200	\$ 1
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	
TOTAL			\$ 46.100.000	\$ 50.710.000	\$ 55.781.000	\$ 61.359.100	\$ 6

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	Dirige la planeación, supervisa producción y ventas, y representa la empresa ante entidades y clientes. Nota: Los meses requeridos para el primer años, se definieron teniendo en cuenta que 9 meses seran pagados con recursos del Fondo Emprender.	\$ 1.423.500	SI	\$ 2.188.774	3
Jefe de producción	Contrato Laboral a término indefinido	Supervisa las labores relacionadas con el cultivo y planta de procesamiento asi como inspeccionar la calidad del producto. Nota: Los meses requeridos para el primer años, se definieron teniendo en cuenta que 9 meses seran pagados con recursos del Fondo Emprender.	\$ 1.423.500	SI	\$ 2.188.774	3
Contador	Prestación de servicios	Lleva la contabilidad, prepara informes financieros y asesora en temas fiscales, tributarios, así como apoyo en tareas administrativas ordenadas por el gerente. Nota: Los meses requeridos para el primer años, se definieron teniendo en cuenta que 9 meses seran pagados con recursos del Fondo Emprender.	\$ 1.200.000	NO	\$ 1.200.000	3

Vendedor	Contrato Laboral a término indefinido	Promociona la panela, gestiona clientes y realiza actividades de venta y seguimiento comercial. Nota: Los meses requeridos para el primer años, se definieron teniendo en cuenta que 9 meses seran pagados con recursos del Fondo Emprender.	\$ 1.423.500	SI	\$ 2.188.774	3
Jornalero 1 - Agricultor	Jornal	Realiza labores agrícolas como preparación del suelo, siembra, cosecha, aplicación de insumos y apoyo al jefe de producción. Se contrata por jornada laboral durante 16 días al mes y no se incluye en la solicitud al Fondo Emprender.	\$ 1.120.000	SI	\$ 1.722.112	0
Jornalero 2 - Auxiliar de corte	Jornal	Lleva a cabo tareas de corte caña y apronte a la planta de producción, así como atender las órdenes del jefe de producción. Nota: Se contrata por jornada laboral ya que se requiere el apoyo únicamente durante 16 días al mes, además se incluyen 0 meses ya que se solicitará a fondo emprender	\$ 1.120.000	SI	\$ 1.722.112	0
Jornalero 3 - Operario en planta de proceso	Jornal	Apoya el proceso productivo, lleva a cabo tareas de molienda y extracción del jugo de la caña, opera la maquinaria, debe acatas las ordenes del jefe de producción. Nota: Se contrata por jornada laboral ya que se requiere el apoyo únicamente durante 16 días al mes, además se incluyen 0 meses ya que se solicitará a FE.	\$ 1.120.000	SI	\$ 1.722.112	0
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
TOTAL					\$ 12.932.657	

Indique el número de empleos indirectos que se impactan con la implementación de su iniciativa	15
--	----

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
- Pago de salarios u honorarios.
 - Insumos para el ciclo productivo (materia prima y bienes en proceso) que contribuyan de manera directa o que forman parte del proceso de producción.
 - Adquisición de maquinaria, equipos y software.
 - Costos que se generen por permisos, licencias y registros, requeridos por la ley para el normal funcionamiento de la iniciativa empresarial.
 - Las adecuaciones o remodelaciones estructurales y locativas del inmueble donde se desarrollará la iniciativa empresarial.
 - 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.
 - 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

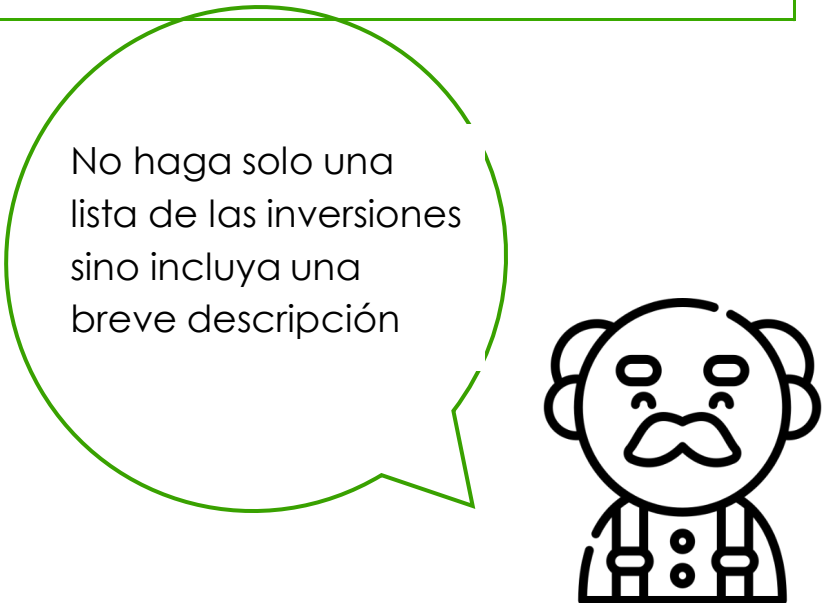
Muebles y Enseres

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
Adecuaciones Técnicas y Mejoras de la infraestructura (Mejoras)	\$ 15.000.000	1	\$ 15.000.000
Espatulas para miel	\$ 85.000	5	\$ 425.000
Batidor para miel	\$ 150.000	1	\$ 150.000
Batea de 1.50 x 0.80 x 0.25	\$ 1.000.000	1	\$ 1.000.000
Trapiche panelero JM Estrada	\$ 17.000.000	1	\$ 17.000.000
Motor diesel	\$ 16.000.000	1	\$ 16.000.000
Máquina Batidora de mieles	\$ 14.000.000	1	\$ 14.000.000
Zaranda Tamizadora	\$ 13.800.000	1	\$ 13.800.000
Máquina pulverizadora	\$ 12.300.000	1	\$ 12.300.000
Tanque para panela pulverizada cap. 60kg	\$ 1.500.000	1	\$ 1.500.000
Envasadora de polvos	\$ 12.000.000	1	\$ 12.000.000
Selladora y Maquina Selladora para Termoencogido	\$ 11.000.000	1	\$ 11.000.000
Balanza Y Bascula	\$ 300.000	1	\$ 300.000
Bandejas para panela pulverizada	\$ 500.000	1	\$ 500.000
Gavera panela cubitos	\$ 800.000	1	\$ 800.000
Mesas de empaque	\$ 1.000.000	1	\$ 1.000.000
Vehículo transportador	\$ 50.000.000	1	\$ 50.000.000
Semilla de caña toneladas	\$ 1.000.000	2	\$ 2.000.000
Abono orgánico + herbicida orgánico	\$ 100.000	12	\$ 1.200.000
Bestia mular	\$ 8.000.000	1	\$ 8.000.000
TOTAL INVERSIONES FIJAS			\$ 177.975.000

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)			
Descripción	Valor Unitario	Cantidad	Valor
Estrategia de Comunicación	\$ 32.300.000	1	\$ 32.300.000
Honorarios Gerente	\$ 2.188.774	9	\$ 19.698.962
Honorarios Jefe de producción	\$ 2.188.774	9	\$ 19.698.962
Honorarios de Jornalero 1, 2 y 3	\$ 5.166.336	12	\$ 61.996.032
Honorarios Contador	\$ 1.200.000	9	\$ 10.800.000
Honorarios Vendedor	\$ 2.188.774	9	\$ 19.698.962
Arrendamientos	\$ 600.000	9	\$ 5.400.000
Sistema de Seguridad Industrial Plan de Emergencia	\$ 1.500.000	1	\$ 1.500.000
Software contable	\$ 1.500.000	1	\$ 1.500.000
Seguro todo riesgo	\$ 700.000	1	\$ 700.000

Arriendos	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000
ministrativos, ventas y otros		\$ 5.657.500	\$ 7.407.500	\$ 4.157.500	\$ 4.157.500	\$ 5.207.500	\$ 4.157.500	\$ 4.157.500	\$ 5.207.500
TOTAL	\$ 107.504.769	\$ 73.637.269	\$ 55.662.269	\$ 19.412.269	\$ 19.412.269	\$ 20.462.269	\$ 19.412.269	\$ 19.412.269	\$ 20.462.269

TOTAL PLAN OPERATIVO	\$ 355.377.919	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	Natunela contribuye significativamente a la economía regional del Tolima al formar parte de la segunda agroindustria más importante socialmente de Colombia, que genera empleo para más de 350,000 familias. Dinamiza la economía local abasteciendo a MiPymes gastronómicas que emplean 4,500 personas directas, participa en un mercado que mueve \$200-300 mil millones anuales, fortalece el 6% de la producción panelera nacional del departamento, y apoya empresas locales con productos innovadores y condiciones comerciales favorables.
Ambiental	Natunela tiene se compromete con el ambiente a través de su producción orgánica libre de químicos, utilizando métodos artesanales de bajo impacto que respetan los ciclos naturales. Emplea empaques 100% biodegradables, y aplica economía circular aprovechando el bagazo de caña como combustible y abono orgánico, cerrando así el ciclo productivo de manera completamente sostenible, así mismo tiene cultivos que cumplen con las normas del ICA para el manejo responsable de plagas y enfermedades, priorizando métodos que reduzcan el uso de químicos nocivos, lo que contribuye a la conservación de la biodiversidad y a la sostenibilidad.
Social	Natunela genera un impacto social significativo al establecer vínculos transparentes entre el consumidor y el origden del producto. Preserva la identidad cultural colombiana manteniendo vivas las tradiciones paneleras y el patrimonio gastronómico, mientras fomenta el comercio justo con prácticas que benefician a los consumidores locales y fortalecen el desarrollo comunitario en los municipios del Tolima.
Tecnológico	Natunela integra tecnología en el proceso de producción y el producto. Su innovación destacada es el mejoramiento del empaque, uso de código QR que permite trazabilidad completa desde fincas hasta comunidades productoras. Utiliza WhatsApp Business con catálogo interactivo, redes sociales para promoción, y sistemas digitales para atención al cliente y medición de satisfacción.

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	7	Debe darse cumplimiento al indicador descrito en el punto 11. Equipo de Trabajo frente a los cargos, actividades a realizar y tipo de contratación.
Eventos de mercadeo	6	Debe darse cumplimiento al indicador descrito en el punto 8. Canales frente a los eventos a realizarse para visibilizar el proyecto.
Contrapartidas	14	Debe darse cumplimiento a la realización de eventos de transferencia de conocimiento los cuales se programarán de manera concertada con el SENA
Presupuesto	\$ 355.377.919	Debe darse cumplimiento a la ejecución de los recursos solicitados al Fondo Emprender
Producción a generar Año 1	22700	Unidades a producir o servicios a prestar en el Año 1
Ventas a generar Año 1	\$ 283.788.183	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?
INVIMA	Sector Público, Nacional	Sede principal: Carrera 10	Proceso de inscripción del trapiche y registro sanitario.
Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural	Sector Público, Nacional	Ak 7 #32 – 42 Piso 7 al 12,	Apoyo a la comercialización y estudios de mercado del sector.
Gobernación del Tolima y Alcaldías Municipales	Sector Público, Local	Tolima	Apoyo eventos comerciales y logística para la participación en ferias.
Nombre	Actor (Internacional, Nacional, Público, Privado)	Localización Geográfica	¿Qué necesita o requiere del actor clave?
Fedepanela - Asociación Nacional de Productores de Panela.	Sector Público, Nacional	Cra 49b # 91-48 La Caste	Apoyo en el mejoramiento del nivel de vida del sector panelero.

AGROSAVIA	Sector Público, Nacional	Km 9, Chicoral - Espinal, T	Asistencia técnica para el manejo del cultivo, acceso a material vegetal.
-----------	--------------------------	-----------------------------	---

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?

La Asociación Natunela nació como una respuesta de sus miembros a la necesidad de unir esfuerzos para producir y comercializar panela orgánica artesanal de manera más competitiva. Esta unión ha permitido fortalecer capacidades, compartir recursos y consolidar un proyecto colectivo que genera beneficios económicos sostenibles y al mismo tiempo aporta al bienestar social y a la protección del medio ambiente de la región.

El propósito central de Natunela es promover la mejora de las condiciones de vida de sus asociados y sus familias, creando oportunidades de crecimiento, seguridad y desarrollo. Para lograrlo, la asociación capta valor del mercado al innovar en la presentación y formatos de la panela, sin perder la esencia artesanal y orgánica que caracteriza al producto, y asegura procesos responsables con el medio ambiente, en coherencia con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), en especial el de Trabajo Decente y Crecimiento Económico.

Trabajar en colectivo ha sido clave para multiplicar resultados, pues Natunela ha logrado acceder a nuevos mercados, optimizar el uso de recursos y fortalecer el aprendizaje compartido entre sus miembros. Más allá de generar ingresos, la asociación preserva las tradiciones paneleras del sur del Tolima, impulsa el desarrollo comunitario y promueve prácticas productivas sostenibles y circulares que aportan a la conservación ambiental.

¿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)

El grupo asociativo Natunela generará un impacto directo al crear 7 empleos productivos que benefician a igual número de hogares campesinos, aportando ingresos y fortaleciendo la economía local. En lo social, el grupo fomentará la confianza, la solidaridad y el trabajo colectivo, pues al funcionar bajo un modelo asociativo sin ánimo de lucro se fortalecen los lazos comunitarios y se promueve la toma de decisiones democráticas, a su vez la asociación tiene una visión alineada con los Objetivos de desarrollo sostenible, al contribuir al trabajo decente y crecimiento económico, al propender por un impacto ambiental redusido con prácticas amigables con el medio ambiente .

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?

Soy Diego Huelgos, líder de la unidad productiva, campesino nacido y criado entre cultivos de caña, lo que me ha permitido comprender de primera mano las dinámicas del campo y la tradiciones paneleras. Desde mis años de formación he tenido el interés de innovar en los procesos productivos y de comercialización, buscando que el trabajo de las familias campesinas reciba mayor reconocimiento y valor en el mercado. Como diseñador digital y multimedia, y actual estudiante de maestría en Economía y Gestión de Empresas, apporto mis conocimientos en comunicación, diseño, gestión y estrategia para posicionar nuestros productos de forma atractiva y competitiva. A su vez combino habilidades blandas como la creatividad y liderazgo así como la capacidad de trabajo en equipo, lo que me permite gesionar el proyecto con una visión clara y responsabilidad. Fui elegido como líder de Natunela por combinar la experiencia en el área del marketing y tengo una visión estratégica para el desarrollo de la iniciativa, como también las herramientas técnicas y habilidades sociales para la gestión que fortalecen la ejecución del proyecto. Asumo la gestión de la asociación, la coordinación de actividades y la representación ante aliados y clientes, con el propósito de impulsar a la comunidad, mejorar la calidad de vida de sus miembros y abrir nuevas oportunidades para el territorio.

En relación con el equipo asociativo, la unidad productiva cuenta con Lorena, contadora pública con experiencia en gestión financiera y administrativa, quien contribuye significativamente al fortalecimiento de la iniciativa mediante la adecuada gestión contable y financiera. De igual manera, Gelver y Juan Carlos, quienes ejercen los cargos de secretario y fiscal, respectivamente. Ambos poseen una amplia trayectoria en la cadena productiva de la panela, con conocimiento integral desde el cultivo de la caña hasta la comercialización del producto, lo cual representa un aporte esencial para la ejecución técnica y operativa del proyecto.

Por su parte, María, integrante de la Junta Directiva, participa activamente en los procesos de toma de decisiones y brinda apoyo a las funciones misionales relacionadas con el control de calidad y la comercialización, gracias a su experiencia en el ámbito de las ventas y atención al cliente. Con esto Natuela, se consolida como una unidad productiva con visión estratégica y un equipo comprometido que integra experiencia, conocimiento y vocación por el territorio. La articulación de saberes técnicos, administrativos y comunitarios permite avanzar hacia un modelo productivo sostenible que dignifica el trabajo campesino y fortalece el desarrollo local.

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

En la Asociación Natunela, las decisiones se toman de manera colectiva y democrática, garantizando la participación de todos los asociados. La máxima autoridad es la Asamblea General de Asociados, donde cada miembro tiene voz y voto en igualdad de condiciones, sin importar su nivel de participación económica o productiva. Allí se definen las políticas generales, planes estratégicos y proyectos que guían el desarrollo de la asociación.

Indicar las principales responsabilidades que tendrá la asociación

- 1.Definir y cumplir los objetivos comunes de producción y comercialización de la panela
- 2.Representar legalmente a los asociados ante entidades públicas, privadas y comunitarias.
- 3.Administrar los recursos económicos y materiales de manera transparente y eficiente.

4.Velar por la calidad del producto y garantizar que cumpla con normativas

5.Promover la innovación en procesos y presentaciones de la panela, manteniendo su carácter artesanal y sostenible.

6.Implementar prácticas agrícolas y productivas sostenibles, incluyendo economía circular y empaques biodegradables.

7. Gestionar alianzas y convenios estratégicos que fortalezcan la comercialización y el posicionamiento de la marca.

8.Rendir cuentas periódicamente a la Asamblea General sobre el uso de los recursos y avances del plan de trabajo.

9.Capacitar y fortalecer a sus miembros en temas productivos, administrativos y ambientales.