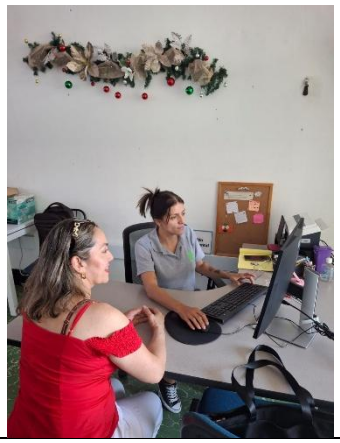
No	Obligaciones	EVIDENCIAS FOTOGRÁFICAS MES DE DICIEMBRE DE 2025 ADALGISA PALACIO SANTA-ORIENTADORA DE EMPRENDIMIENTO
1	Cumplir con el plan de acción formulado con base en los Lineamientos entregados por la Coordinación Nacional de Emprendimiento.	Reunión equipo regional seguimiento, líder Darío F. Martínez P.  Reunión con líder archivo SENA CLEM 
2	Realizar las orientaciones a usuarios de su propia gestión y las que le sean asignadas por el Centro de Desarrollo Empresarial y la Regional.	Orientación IE OCCIDENTE 
14	Verificar y analizar con el apoyo operativo, que la información ingresada en los sistemas de información por el orientador	GTH-F-062-FORMATOINFORMEMENSUALDEEJECUCIONCONTRACTUALv10

	coincida con las evidencias reportadas en el informe mensual de actividades.	

CONVOCATORIA: 133 - 1C / Conv Nac. SENA - Economía Emprendimiento Femenino

ID DEL PROYECTO: 113397

NOMBRE DEL PROYECTO: ANGELES SEGUROS

SECTOR: ACTIVIDADES FINANCIERAS Y DE SEGUROS

DEPARTAMENTO/MUNICIPIO: Valle del Cauca - TULUÁ

PUNTAJE: 78,88

CONCEPTO DE EVALUACIÓN: VIABLE

INFORME DE EVALUACIÓN

A continuación, se presenta una evaluación detallada de los diferentes componentes del plan de negocios ANGELES SEGUROS.

I. Descripción y evaluación por componente

Componente Comercial

El componente comercial de ANGELES SEGUROS muestra una articulación clara con el cliente potencial, identificando el mercado objetivo y sus necesidades. El planteamiento del problema está bien definido y se vincula directamente con las expectativas de quienes buscan soluciones de seguros confiables y personalizadas. El análisis de la competencia es adecuado, aunque se recomienda ampliar el detalle sobre los consumidores y competidores para fortalecer la diferenciación. Los canales de comunicación y promoción, como redes sociales, atención presencial y estrategias digitales, están alineados con el mercado y facilitan el posicionamiento de la marca en el sector financiero y de seguros.

Componente Técnico:

La descripción técnica del proyecto es clara y ordenada, presentando productos y servicios de seguros con características y beneficios bien definidos. El proceso técnico está estructurado, con actividades, tiempos y responsables claramente identificados, lo que demuestra control operativo y dominio técnico. El plan operativo es completo, con categorías, montos y temporalidades alineadas con las necesidades del proyecto, lo que evidencia viabilidad y exactitud en la ejecución. La propuesta de valor se destaca por la atención personalizada y el acompañamiento continuo al cliente.

Componente Legal:

El plan de negocio evidencia conocimiento de los aspectos legales necesarios para su funcionamiento, incluyendo el cumplimiento de normativas, permisos y licencias requeridas para operar en el sector de seguros. Se observa una gestión adecuada de los trámites legales, lo que fortalece la confianza de los clientes y la sostenibilidad del negocio. Es importante mantener actualizada la documentación y cumplir con todas las exigencias regulatorias para asegurar la operatividad y el crecimiento del proyecto.

Componente Financiero:

El componente financiero de ANGELES SEGUROS es sólido, con una solicitud de valor dentro del rango permitido y una proyección de ventas adecuada para los próximos cinco años. Los costos y gastos operativos están alineados con el desarrollo de la actividad económica y garantizan un margen de rentabilidad adecuado, respaldado por indicadores como la TIR del 30%. El equipo de trabajo cumple con los perfiles requeridos y las necesidades y requerimientos están claramente definidos, incluyendo inversiones en infraestructura, tecnología y estrategias de comunicación. Se recomienda ajustar las proyecciones financieras considerando el incremento del IPC y optimizar la gestión de recursos para asegurar la sostenibilidad financiera.

Impacto:

El proyecto presenta avances significativos en las diferentes dimensiones, logrando un impacto directo en la comunidad de Tuluá y el Valle del Cauca. El mapa de actores está bien articulado, fortaleciendo estrategias de vinculación con entidades públicas y privadas. En términos de empleo, el plan cumple con lo exigido según el monto de financiación solicitado y demuestra una permanencia y sostenibilidad a largo plazo, basada en un modelo financiero diversificado y una fuerte base social y comunitaria. La experiencia en el desarrollo de la actividad económica y el compromiso con la capacitación continua consolidan la confianza y la replicabilidad del modelo exitoso.

II. Recomendaciones de mejora

- Es fundamental revisar el cumplimiento al 100% de los aspectos legales, aprovechando el periodo improductivo para finalizar las exigencias y normativas fundamentales para el desarrollo y funcionamiento de la actividad económica.
- Se recomienda ajustar las proyecciones financieras considerando el incremento del IPC y otros indicadores macroeconómicos para fortalecer la viabilidad financiera.
- Es importante ampliar el análisis de la competencia y profundizar en la caracterización de los consumidores para fortalecer la diferenciación y el posicionamiento de la marca.
- Se sugiere optimizar la gestión de recursos y fortalecer las estrategias de marketing y comunicación para captar nuevos clientes y ampliar la cobertura.
- Continuar promoviendo la capacitación y el acompañamiento continuo para mejorar la calidad del servicio y la satisfacción del cliente.

III. Conclusiones

El análisis realizado sobre el plan de negocio ANGELES SEGUROS permite concluir que la iniciativa presenta una estructura sólida y coherente, con una propuesta de valor diferenciada y orientada a satisfacer las necesidades del mercado local y regional. El proyecto cumple con los requisitos legales, técnicos y financieros exigidos por el Fondo Emprender, y evidencia una planeación adecuada en todos sus componentes. La articulación del mapa de actores y la estrategia comercial fortalecen la viabilidad y el potencial de crecimiento en el sector de actividades financieras y de seguros.

El proyecto refleja una calificación por encima del rango exigido para otorgar la viabilidad, con una TIR del 30%, lo que indica una rentabilidad potencial adecuada para el sector. La iniciativa se considera **VIABLE**, cumpliendo con lo acordado en la Ley 789 de 2002, Decreto 934 de 2003, Decreto 1072 de 2015 y Acuerdo 010 de 2019, que establecen el marco normativo para el Fondo Emprender. Se recomienda continuar fortaleciendo los componentes comercial, técnico y de impacto para asegurar la sostenibilidad y el éxito a largo plazo. El plan de negocios obtuvo una TIR de 30%, TIR indica que el proyecto tiene una rentabilidad adecuada para el sector de **ACTIVIDADES FINANCIERAS Y DE SEGUROS**, lo que respalda la viabilidad y el potencial de crecimiento del negocio.

Nota: La evaluación de este plan de negocios se realiza por expertos en evaluación de planes de negocios (humanos) con asistencia de inteligencia artificial (IA)

CONVOCATORIA: 134 - 1C / Conv Nac. SENA - Jóvenes Emprendedores

ID DEL PROYECTO: 114688

NOMBRE DEL PROYECTO: GRANJA PORCICOLA EL EDEN

SECTOR: AGROPECUARIO

DEPARTAMENTO/MUNICIPIO: Valle del Cauca - Bugalagrande

PUNTAJE: 71.94

CONCEPTO DE EVALUACIÓN: VIABLE

INFORME DE EVALUACIÓN

A continuación, se presenta una evaluación detallada de los diferentes componentes del plan de negocios 114688 GRANJA PORCICOLA EL EDEN.

I. Descripción y evaluación por componente

Componente Comercial

El componente comercial del plan de negocio para la Granja Porcicola El Eden presenta una identificación clara de clientes B2B como procesadores, mataderos y comercializadoras de carne en el Valle del Cauca, con descripciones detalladas de ocho clientes específicos que incluyen su ubicación y necesidades de calidad, pero carece de datos cuantitativos para respaldar el tamaño del nicho de mercado y no detalla a los consumidores finales. Se plantea un problema central en la cadena de suministro porcino, como incumplimientos en entregas, baja calidad genética y deficiencias en bioseguridad, proponiendo como solución cerdos cebados en pie de raza PIC 410 a 125 kg con énfasis en trazabilidad y bienestar animal, aunque sin evidencia estadística que valide estas necesidades. El análisis de competidores locales como Porcicola Ramona y El Campano menciona precios y desventajas comunes, pero no resalta suficientemente las ventajas propias del proyecto ni ajusta precios al mercado real, lo que debilita la diferenciación. Para canales, se proponen pendones, redes sociales y visitas guiadas, con distribución directa en la granja, lo cual es práctico pero limitado en alcance para captar más clientes. En general, el componente comercial es aceptable con avances en identificación de clientes y solución al problema, pero requiere

mayor profundidad en validación de mercado y estrategias competitivas para ser más robusto.

Componente Técnico

El componente técnico describe con precisión el proyecto como una producción de cerdos PIC 410 enfocada en genética superior para carne magra y eficiencia en 165 días hasta 125 kg, destacando ventajas como conversión alimenticia óptima y sostenibilidad, alineado con la propuesta de valor que integra ética animal y cuidado ambiental para clientes exigentes. El producto único, cerdo cebado en pie, se detalla exhaustivamente con características como raza y peso, y el proceso productivo se divide en fases secuenciales como recepción de lechones, levante, ceba y entrega, incluyendo tiempos, equipos como comederos automáticos y responsables como operarios y veterinarios, lo que refleja coherencia con prácticas porcinas estándar. El plan operativo asigna recursos en los primeros meses para instalaciones de 25 m², adquisición de lechones y materia prima, ejecutándose hasta el mes 5 con un total de $99,639,700, consistente con las necesidades descritas. Este componente es excelente en su estructura y detalle, proporcionando una base sólida para la ejecución, aunque podría beneficiarse de más énfasis en escalabilidad productiva.

Componente Legal

El componente legal propone formalizarse como Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S.), con trámites como constitución en Cámara de Comercio, obtención de RUT, registro ante ICA para predio pecuario y autorización sanitaria, incluyendo costos estimados en $550,000 asumidos por el emprendedor. Se mencionan normas como política de sanidad porcina, uso de suelo, certificado de bomberos y manejo ambiental para vertimientos y olores, pero de forma genérica sin detalles específicos sobre cumplimiento del Decreto 1076 de 2015 para residuos o el Sistema de Identificación y Trazabilidad Animal (SITRAP). Esto muestra un enfoque aceptable en requisitos básicos, pero insuficiente en profundidad para garantizar plena operatividad ambiental y sanitaria, concluyendo que el legal es bueno, pero necesita mayor especificidad en regulaciones sectoriales para mitigar riesgos.

Componente Financiero

El componente financiero proyecta ventas crecientes de 160 a 960 unidades anuales de cerdos PIC 410, con precios iniciales de $1,025,000 e incrementos del 5%, desglosadas mensualmente, aunque las cantidades no se validan con capacidad instalada como extensión de terreno o total de animales. Costos variables incluyen lechones y alimentos por $768,000 por unidad, fijos como arriendo y bioseguridad por $15,000,000 anuales, y gastos administrativos como publicidad por $4,050,000, coherentes con el negocio, pero con inconsistencias en conceptos como materia prima y seguros. El equipo de trabajo detalla cinco roles, como gerente y operario con contratos laborales, y asistente sin factor

prestacional, lo cual es aceptable, pero bajo para roles misionales que requieren estabilidad. Necesidades suman $99,639,700 en inversiones como biodigestor y lechones, con valor del proyecto alineado a empleos, e indicadores consistentes como 160 unidades producidas. Financieramente, es bueno con fortalezas en estructura, pero requiere aclarar inconsistencias para mayor precisión.

Componente Impacto

El componente de impacto menciona avances como mercado asegurado al 100%, mejoras técnicas en producción y plan para biodigestor, con ventas en crecimiento, pero sin cifras específicas, lo que limita la evidencia de progreso real. Se resalta impacto económico en empleos y cadena local, ambiental vía biodigestor para residuos, social en formalización laboral y tecnológico en procesos limpios, aunque sin detalles sobre tecnologías específicas. El mapa de actores identifica pertinentemente a Cámara de Comercio, Alcaldía e ICA para formalización y apoyo técnico. La proyección social y financiera muestra intención de permanencia con operaciones previas, pero metas en autoempleo son insuficientes al no detallar sostenibilidad a largo plazo. En resumen, el impacto es muy bueno en identificación de beneficios regionales, pero regular en evidencia concreta de avances y sostenibilidad comunitaria.

II. Recomendaciones de Mejora

Para fortalecer el componente comercial, incorpora datos cuantitativos como tamaño de mercado porcino en Valle del Cauca y encuestas a clientes para validar la problemática de incumplimientos y bioseguridad, ajustando precios competitivos reales y detallando ventajas únicas como trazabilidad PIC 410 frente a competidores. En el técnico, especifica capacidad instalada total, incluyendo terreno y animales existentes, para respaldar proyecciones. Legalmente, detalla cumplimiento exhaustivo del Decreto 1076/2015 en manejo de residuos y olores, integra SITRAP para trazabilidad y diseña un Plan de Manejo Ambiental completo. Financieramente, aclara posibles inconsistencias en materia prima y pólizas, y formaliza el asistente de granja con contrato indefinido incluyendo prestaciones para un rol clave. En impacto, respalda avances con cifras de ventas pasadas y detalla tecnologías limpias; amplía metas de autoempleo con planes de retención y mide sostenibilidad social mediante indicadores comunitarios.

III. Conclusiones

La Granja Porcicola El Eden, enfocada en producción de cerdos PIC 410 en Bugalagrande, Valle del Cauca, presenta un plan con fortalezas técnicas en procesos productivos secuenciales y propuesta de valor ética, pero debilidades notorias en validación comercial de mercado y problemática sin datos cuantitativos, análisis competitivo superficial y precios desajustados, lo que limita su diferenciación. Legalmente, cubre trámites básicos, pero

omite detalles en regulaciones ambientales y sanitarias clave, mientras que financieramente muestra estructura coherente en costos y proyecciones, aunque con inconsistencias en insumos y formalización laboral de roles misionales, afectando la precisión general. El impacto resalta beneficios regionales en economía y ambiente vía biodigestor, pero carece de evidencia concreta en avances y sostenibilidad social, con metas de autoempleo insuficientes y proyecciones de permanencia basadas en intenciones sin métricas robustas. Estas falencias, como falta de datos para respaldar ventas y capacidad instalada, indican potencial de mejora mediante mayor investigación y detalle.

El plan de negocios obtuvo una TIR de 32%, TIR indica que representa un retorno atractivo en el sector agropecuario, especialmente en producción porcina donde inversiones en genética y bioseguridad pueden generar eficiencias a mediano plazo, aunque requiere ajustes en validación de mercado para mitigar riesgos. La calificación final es 71.94, categorizándolo como VIABLE, destacando la necesidad de fortalecer evidencias cuantitativas, regulaciones específicas y coherencia financiera para superar debilidades en componentes comercial e impacto.

Nota: La evaluación de este plan de negocios se realiza por expertos en evaluación de planes de negocios (humanos) con asistencia de inteligencia artificial (IA)

CONVOCATORIA: 131 - 1C / Conv Nac. SENA - Economía Campesina

ID DEL PROYECTO: 99611

NOMBRE DEL PROYECTO: AGROPRODUCTORA MI FUTURO

SECTOR: AGROINDUSTRIA

DEPARTAMENTO/MUNICIPIO: VALLE DEL CAUCA - TULUÁ

PUNTAJE: 80,3

CONCEPTO DE EVALUACIÓN: VIABLE

INFORME DE EVALUACIÓN

A continuación, se presenta una evaluación detallada de los diferentes componentes del plan de negocios **AGROPRODUCTORA MI FUTURO**

I. Descripción y evaluación por componente

Componente Comercial

El componente comercial del proyecto **AGROPRODUCTORA MI FUTURO** presenta un conocimiento adecuado del entorno cafetero y una definición del mercado objetivo, enfocado en compradores mayoristas y cooperativas de caficultores de Ceilán, Tuluá y Sevilla, quienes valoran la calidad, la trazabilidad y las prácticas sostenibles de producción. El cliente muestra fidelidad al producto y preferencia por café pergamino seco.

No obstante, se identifica la necesidad de profundizar en el análisis de mercado, incorporando datos cuantitativos sobre la demanda regional, la estacionalidad de precios y la proyección de consumo, lo que permitirá una planeación comercial más coherente. Igualmente, se recomienda ampliar las estrategias de marketing, complementando los canales tradicionales con acciones digitales como redes sociales, WhatsApp Business y participación en ferias cafeteras, que fortalezcan la visibilidad de la marca y el posicionamiento del producto en mercados especializados.

En conclusión, el componente comercial es viable, respaldado por una oferta de valor coherente con las tendencias del sector cafetero; sin embargo, su sostenibilidad y crecimiento

dependen de una mayor validación del mercado y del fortalecimiento de las estrategias de comunicación, promoción y expansión comercial.

Componente Técnico

El componente técnico muestra una estructuración coherente de los procesos productivos. El proyecto contempla una producción escalonada de 3.000 árboles de café de variedades resistentes a la roya, asociando cultivos de pan coger para mejorar la sostenibilidad del sistema y la seguridad alimentaria. Las actividades técnicas están definidas, desde la preparación del terreno hasta la cosecha y el beneficio del café, con el uso de maquinaria adecuada y la implementación de prácticas sostenibles como la fertilización foliar, el control biológico de plagas y el manejo escalonado de lotes.

No obstante, se recomienda incluir la gestión y obtención de los permisos ambientales necesarios (uso de suelos, manejo de aguas y disposición de residuos agrícolas) que garanticen la sostenibilidad y cumplimiento normativo del proyecto, conforme a las disposiciones de la autoridad ambiental competente. Asimismo, se sugiere fortalecer el seguimiento ambiental y la trazabilidad de las actividades, implementando un Plan de Manejo y Seguimiento Ambiental que permita controlar los impactos del cultivo de café mediante el registro mensual del uso de agua y agroinsumos, manejo de residuos orgánicos, monitoreo de fertilización y conservación de suelos. Se recomienda incluir capacitaciones en buenas prácticas agrícolas y coordinar visitas técnicas con la autoridad ambiental o el gremio cafetero. Esta acción fortalecerá la trazabilidad, el cumplimiento normativo y la sostenibilidad ambiental del proyecto.

En conclusión, el componente técnico respalda la viabilidad operativa y la capacidad del emprendedor para ejecutar el proyecto, siempre que se integren los aspectos ambientales y normativos requeridos para su funcionamiento sostenible.

Componente Legal

El componente legal evidencia cumplimiento en los trámites básicos para la formalización de la unidad productiva, incluyendo el registro ante Cámara de Comercio y la DIAN, así como la gestión del uso de suelos. El proyecto cuenta con escrituras e impuestos al día, lo que garantiza la legalidad y estabilidad de la operación. Sin embargo, se identifica la necesidad de ampliar el análisis en materia ambiental, especialmente en lo relacionado con permisos de concesión de aguas, aspecto clave para la sostenibilidad jurídica y operativa del cultivo de café. Se recomienda fortalecer la gestión preventiva en permisos ambientales para asegurar la viabilidad integral del proyecto. En conjunto, el componente legal demuestra avance y formalidad, aunque requiere atención especial en la gestión ambiental.

Componente Financiero

El componente financiero presenta coherencia entre la capacidad productiva y las proyecciones económicas, con una estructura de costos bien diferenciada y una distribución pertinente de la inversión solicitada al Fondo Emprender ($79.528.200). El proyecto proyecta una TIR del 28% y un VPN positivo de $57.907.312, lo que refleja viabilidad económica y rentabilidad en el mediano plazo. La estructura de costos distingue adecuadamente los rubros fijos y variables, y la inversión está orientada a fortalecer la infraestructura y la eficiencia productiva. Se recomienda justificar el incremento proyectado en ventas y ajustar los márgenes de contribución, así como incluir los costos de mantenimiento de maquinaria y logística. En conjunto, el componente financiero demuestra equilibrio, sustentando la viabilidad del proyecto.

Componente Impacto

El componente de impacto muestra avances reales en producción (240 arrobas de café pergamino seco), tenencia formal de infraestructura agrícola y generación de empleo rural. El enfoque en buenas prácticas ambientales, rotación de cultivos y generación de empleo digno contribuye a la sostenibilidad y coherencia con los objetivos del Fondo Emprender. Las metas de empleo son proporcionales a la capacidad productiva instalada. El proyecto identifica actores relevantes para la articulación institucional, como la Cámara de Comercio, la Alcaldía de Tuluá y la Gobernación del Valle, aunque se recomienda fortalecer alianzas estratégicas con entidades del sector cafetero. En conjunto, el componente de impacto proyecta sostenibilidad y contribución al desarrollo rural y comunitario.

II. Recomendaciones de Mejora

Se recomienda:

- Optimizar la distribución de recursos entre insumos agrícolas, equipos de transformación y estrategias de comercialización digital, garantizando equilibrio entre producción y venta.
- Es pertinente fortalecer la validación del mercado mediante estudios de demanda y alianzas con cooperativas o compradores institucionales para ampliar el espectro de compradores.
- Se sugiere incluir un plan de marketing estructurado y mecanismos de trazabilidad digital para potenciar el posicionamiento del producto.

- Se recomienda al empresario verificar y mantener vigente el certificado de uso del suelo antes del inicio del proyecto, garantizando el cumplimiento normativo y la viabilidad legal de las actividades previstas.
- Se sugiere al interventor verificar previamente el certificado de uso del suelo para asegurar la viabilidad del proyecto y el cumplimiento normativo antes de su ejecución.
- Fortalecer la gestión preventiva en permisos ambientales y la articulación con actores institucionales para asegurar la viabilidad jurídica y operativa.

III. Conclusiones

El análisis del plan de negocio AGROPRODUCTORA MI FUTURO revela una estructura técnica y comercial coherente, con un modelo productivo consolidado en el cultivo de café pergamino seco y una clara identificación del mercado objetivo. La propuesta evidencia conocimiento del entorno, experiencia previa y avances en infraestructura y producción, lo que respalda su viabilidad operativa y financiera. Aunque se identifican oportunidades de mejora en la comercialización digital y el análisis comparativo de mercado, la proyección económica y social es consistente, generando empleo rural y aportando a la sostenibilidad agroambiental.

El proyecto obtuvo una TIR de 28%, lo que indica que, en el sector agroindustrial, la rentabilidad esperada supera el costo de oportunidad del capital, reflejando un modelo productivo orientado hacia la sostenibilidad rural. Se concluye que el plan de negocios AGROPRODUCTORA MI FUTURO es VIABLE con una calificación de 80,3…

Nota: La evaluación de este plan de negocios se realiza por expertos en evaluación de planes de negocios (humanos) con asistencia de inteligencia artificial (IA)

CONVOCATORIA: 131 - 1C / Conv Nac. SENA - Economía Campesina

ID DEL PROYECTO: 116473

NOMBRE DEL PROYECTO: ASOCIACION PORCICOLA LA BONITA

SECTOR: AGROPECUARIO

DEPARTAMENTO/MUNICIPIO: Valle del Cauca - BUGALAGRANDE

PUNTAJE: 69,55

CONCEPTO DE EVALUACIÓN: VIABLE

INFORME DE EVALUACIÓN

A continuación, se presenta una evaluación detallada de los diferentes componentes del plan de negocios **ASOCIACION PORCICOLA LA BONITA.**

I. Descripción y evaluación por componente

Componente Comercial

El componente comercial del plan se destaca por una caracterización clara y detallada del cliente objetivo, identificando sus perfiles demográficos, económicos y comportamentales. Se define con precisión la necesidad de los clientes, sustentando la oportunidad de negocio en la región. El análisis de la competencia es adecuado, comparando ventajas y desventajas frente a otros actores del sector, y resaltando los atributos diferenciadores del producto, como la genética superior, el bienestar animal y la trazabilidad. El plan describe con claridad los beneficios del producto, haciendo énfasis en la garantía de inocuidad y calidad. Las estrategias comerciales y los canales de distribución están bien justificados y presentan coherencia con el mercado objetivo, lo que fortalece la propuesta de valor y la viabilidad comercial del proyecto.

Componente Técnico

El componente técnico presenta una descripción completa y coherente del proceso productivo, desde la selección genética hasta la comercialización del cerdo cebado. Se

detallan los cargos y funciones necesarias para la puesta en marcha del negocio, así como la planificación mensual de las actividades, demostrando habilidades de organización y gestión. El plan incluye la implementación de prácticas de bienestar animal, bioseguridad y sostenibilidad ambiental, así como la adopción de tecnologías limpias y equipos modernos. La estructura técnica está bien fundamentada y permite visualizar la capacidad del grupo asociativo para operar de manera eficiente y sostenible.

Componente Legal

En el aspecto legal, el plan identifica claramente los trámites y permisos necesarios para la formalización y operación de la asociación, resaltando el cumplimiento de normas técnicas y ambientales. Se describe el proceso de constitución legal, la obtención de registros sanitarios y ambientales, y la vinculación a la seguridad social. El plan demuestra conocimiento de la normatividad vigente y el compromiso de avanzar hacia la formalización, lo que brinda confianza en la legalidad y sostenibilidad del proyecto.

Componente Financiero

El componente financiero evidencia una adecuada identificación y detalle de los costos técnicos y comerciales, así como una planificación pertinente de los recursos necesarios para ejecutar el proyecto. Se presentan proyecciones de ventas realistas, alineadas con la capacidad productiva y la demanda del mercado. Los montos solicitados al Fondo Emprender son acordes con la propuesta y se definen metas e indicadores coherentes con el plan. El análisis financiero muestra una estructura sólida, contemplando los gastos operativos, administrativos y de inversión, lo que respalda la viabilidad económica del proyecto.

Componente Impacto

El componente de impacto describe de manera clara los avances logrados hasta el momento, así como los beneficios económicos, sociales, ambientales y tecnológicos que se esperan alcanzar. Se resalta la implementación de un biodigestor y el compromiso con el desarrollo sostenible de la región. El plan define metas e indicadores de impacto, evidenciando una adecuada planificación y organización para garantizar la sostenibilidad. La asociatividad se presenta como un pilar fundamental, promoviendo la colaboración, el empleo rural y el cuidado del medio ambiente. El proyecto proyecta un impacto positivo en la comunidad, fortaleciendo el tejido social y productivo del territorio.

II. Recomendaciones de Mejora

Se recomienda diversificar la base de clientes, ampliando el mercado objetivo hacia nuevos segmentos y regiones para asegurar el crecimiento y la sostenibilidad del negocio. Es fundamental dar cumplimiento estricto a la normatividad sanitaria y ambiental, gestionando oportunamente los permisos y registros requeridos, y asegurando la implementación de buenas prácticas pecuarias y ambientales; especialmente en la implementación y operación del biodigestor, para consolidar la sostenibilidad del proyecto. Se sugiere fortalecer las estrategias de promoción y visibilización del proyecto, aprovechando canales digitales y alianzas con actores clave del sector. Es importante continuar con la capacitación técnica y administrativa de los asociados, promoviendo la adopción de tecnologías innovadoras y la mejora continua de los procesos productivos. Se recomienda establecer mecanismos de seguimiento y evaluación periódica de los indicadores de gestión e impacto, para ajustar las estrategias y garantizar el logro de los objetivos planteados.

III. Conclusiones

El plan de negocio de la Asociación Porcícola La Bonita presenta una estructura sólida y coherente en sus componentes comercial, técnico, legal, financiero e impacto. La caracterización del cliente, la diferenciación del producto, la planificación técnica y la identificación de los trámites legales necesarios demuestran un conocimiento profundo del sector y del entorno en el que se desarrollará la iniciativa. La estructura financiera es adecuada y las proyecciones de ventas y costos son realistas, lo que respalda la viabilidad económica del proyecto. El impacto esperado es positivo, tanto en lo económico como en lo social y ambiental, y la asociatividad se consolida como un factor clave para el éxito y la sostenibilidad del negocio.

El plan de negocios obtuvo una calificación final de 69,55, por lo que se categoriza como VIABLE. Se concluye que el proyecto cumple con los requisitos mínimos para ser financiado, presentando fortalezas en la planificación y ejecución de las actividades, así como en la generación de impacto positivo en la comunidad. La TIR estimada del 19% indica que, para el sector AGROPECUARIO, se trata de un proyecto rentable y con potencial de crecimiento, siempre que se mantenga el enfoque en la mejora continua, la diversificación de clientes y el cumplimiento de la normatividad sanitaria y ambiental.

Nota: La evaluación de este plan de negocios se realiza por expertos en evaluación de planes de negocios (humanos) con asistencia de inteligencia artificial (IA)

CONVOCATORIA: No 132 - MULTISECTORIAL

ID DEL PROYECTO: 116489

NOMBRE DEL PROYECTO: D'OVEJAS NEGRAS

SECTOR: INDUSTRIAS_MANUFACTURERAS

DEPARTAMENTO/MUNICIPIO: Valle del Cauca / Tuluá

PUNTUACIÓN: 78,35

CONCEPTO: VIABLE

INFORME DE EVALUACIÓN

A continuación, se presenta una evaluación detallada de los diferentes componentes del plan de negocios D'OVEJAS NEGRAS.

I. Descripción y evaluación por componente

Componente Comercial:

El componente comercial del plan D'OVEJAS NEGRAS evidencia una articulación completa y coherente con el cliente potencial, detallando aspectos demográficos, económicos y comportamentales. El planteamiento del problema está sólidamente explicado y vinculado directamente con las necesidades del cliente, lo que justifica la propuesta de valor. El análisis de la competencia es exhaustivo, identificando competidores relevantes y diferenciando el proyecto en cuanto a productos, servicios y precios. Los canales de comunicación, promoción y distribución están definidos con estrategias claras y alineadas con el mercado y el cliente objetivo, incluyendo atención en sitio, servicio a domicilio y presencia activa en redes sociales. En conjunto, el componente comercial muestra una planeación adecuada y estructurada, lo que favorece la captación y fidelización de clientes.

Componente Técnico:

La descripción técnica del proyecto es clara y ordenada, presentando la propuesta de valor y los diferenciadores frente a la competencia. Los productos y servicios están detallados, incluyendo características, beneficios y presentación al cliente, lo que facilita su identificación y posicionamiento en el mercado. El proceso técnico está bien estructurado, con actividades, tiempos, maquinaria y equipos definidos, y responsables claros en cada etapa. El plan operativo es completo, con categorías, montos y temporalidades alineadas a la actividad del plan de negocio, lo que demuestra una viabilidad adecuada y exactitud en la ejecución. Se evidencia experiencia previa y formación en manipulación de alimentos, fortaleciendo el componente técnico.

Componente Legal:

El plan de negocio demuestra conocimiento de los aspectos legales requeridos para su funcionamiento y operatividad. Se contempla la constitución como persona natural con establecimiento de comercio, es importante agilizar la obtención de certificados de manipulación de alimentos, certificación de bomberos y uso de suelo, así como el cumplimiento de normativas sanitarias y técnicas, para ello se debe apoyar en la entidad territorial del municipio e informarse de los trámites requeridos, con el fin de que el plan de negocio cumpla desde el aspecto jurídico. Este enfoque legal garantiza la formalidad y la posibilidad de acceder a mercados más amplios, minimizando riesgos regulatorios y facilitando el crecimiento comercial.

Componente Financiero:

El componente financiero presenta una solicitud de financiamiento dentro del rango permitido, abordando productos de alto consumo. La proyección de ventas es sólida y con óptimas expectativas en el periodo señalado, mientras que los costos y gastos operativos garantizan un margen de rentabilidad atractivo. El equipo de trabajo está bien definido y cumple con los perfiles requeridos, asegurando la correcta ejecución técnica y operativa. Las necesidades y requerimientos de inversión están alineadas con los rubros financiables del Fondo Emprender, priorizando maquinaria, adecuaciones y capital de trabajo. El modelo financiero es diversificado y asegura la viabilidad del proyecto, respaldado por un cálculo de TIR del 28%. Para la sostenibilidad del plan de negocio de recomienda la adopción de prácticas como la reducción drástica del desperdicio de alimentos, la optimización energética de las cocinas y el cambio a empaques compostables, los negocios no solo minimizan su impacto ambiental, sino que también generan ahorros operativos directos y mitigan riesgos asociados a la volatilidad de precios de recursos En conclusión, el componente financiero es robusto y muestra una planeación adecuada para la sostenibilidad y el crecimiento del negocio.

Impacto:

D'OVEJAS NEGRAS presenta avances significativos, logrando un impacto directo en la población de Tuluá mediante la generación de empleo y la dinamización del comercio local. El proyecto incorpora prácticas sostenibles, como la donación de residuos para producción pecuaria y el uso de empaques biodegradables, integrando métodos que respetan el medio ambiente y promueven el bienestar social. El mapa de actores incluye alianzas con entidades públicas y privadas que pueden fortalecer la estrategia comercial y operativa. La iniciativa ha logrado consolidar su presencia en el mercado regional, lo que le permite proyectar sostenibilidad y permanencia. La experiencia previa y la capacidad de innovación refuerzan el potencial del proyecto como modelo exitoso y replicable en el sector de las industrias manufactureras.

II. Recomendaciones de mejora

- Se recomienda revisar a detalle los canales a utilizar para dar a conocer la iniciativa, aprovechando al máximo las redes sociales y estrategias de promoción para aumentar la visibilidad y captar nuevos clientes.
- Es importante trabajar en la fidelización de clientes, creando experiencias personalizadas y manteniendo una comunicación constante para fortalecer el vínculo con la comunidad.
- Continuar promoviendo prácticas sostenibles y el impacto social positivo, comunicando estos valores a los clientes y la comunidad para fortalecer la reputación del proyecto.
- Mantener y fortalecer las alianzas con actores clave del sector, participando activamente en eventos y ferias para aumentar el posicionamiento de la marca.
- Revisar periódicamente los indicadores de gestión y ajustar las estrategias comerciales y operativas para asegurar el crecimiento y la sostenibilidad del negocio.
- Tener en cuenta la Gestión de Residuos, donde se debe minimizar la generación y asegurar la correcta disposición final.

III. Conclusiones

El análisis integral del plan de negocio D'OVEJAS NEGRAS evidencia una propuesta sólida y bien estructurada en el sector de las industrias manufactureras, destacando su enfoque en la producción y comercialización de alimentos alternativos de origen vegetal. La identificación de clientes, la argumentación del problema y la solución, y la diferenciación frente a la competencia posicionan al proyecto como una alternativa atractiva y competitiva en el mercado regional y nacional. La planeación técnica, legal y financiera es robusta, asegurando la viabilidad y el crecimiento sostenible del negocio. El compromiso con la generación de empleo local, la sostenibilidad ambiental y la

innovación tecnológica refuerzan el potencial de D'OVEJAS NEGRAS como un modelo exitoso y replicable.

El plan de negocios obtuvo una TIR de 28%, lo que indica una rentabilidad destacada para el sector de industrias manufactureras. Este resultado, junto con la calificación final de 78,35, permite categorizar el proyecto como VIABLE, cumpliendo con los lineamientos legales y normativos del Fondo Emprender. Se recomienda continuar fortaleciendo los componentes críticos y aprovechar las oportunidades de mejora identificadas para consolidar el éxito y la sostenibilidad del proyecto a largo plazo.

Nota: La evaluación de este plan de negocios se realiza por expertos en evaluación de planes de negocios (humanos) con asistencia de inteligencia artificial (IA)

CONVOCATORIA: 143 - 1C / CONV NAC. SENA - INDUSTRIAS CULTURALES, CREATIVAS Y ANCESTRALES
ID DEL PROYECTO: 114638
NOMBRE DEL PROYECTO: LA EMPANADERÍA TÍPICAS DEL VALLE
SECTOR: ALOJAMIENTO Y SERVICIOS DE COMIDA
DEPARTAMENTO/MUNICIPIO: VALLE DEL CAUCA - TULUA
PUNTAJE: 66,48
CONCEPTO DE EVALUACIÓN: VIABLE

INFORME DE EVALUACIÓN

A continuación, se presenta una evaluación detallada de los diferentes componentes del plan de negocios: **114638- La Empanadería Típicas del Valle.**

I. Descripción y evaluación por componente

Comercial:

El componente comercial del proyecto destaca por una caracterización profunda del cliente tulueño, identificando sus hábitos, preferencias y el valor que otorga a la gastronomía local. Se evidencia un conocimiento sólido del mercado y de la competencia, lo que permite diferenciar la propuesta de valor de La Empanadería Típica del Valle. La estrategia de canales combina medios digitales y acciones presenciales, lo que facilita el acceso y la fidelización de los clientes. Sin embargo, se recomienda fortalecer el presupuesto de promoción y la presencia local para consolidar las ventas y garantizar la sostenibilidad del negocio. En conclusión, el componente comercial está bien fundamentado y alineado con las necesidades del mercado de Tulúa.

Técnico

La descripción técnica del proyecto resalta la autenticidad de la fórmula ancestral, el uso de ingredientes frescos y la identidad cultural del Valle del Cauca. El proceso técnico está detallado, con buenas prácticas de manufactura, control de calidad y medidas de higiene y sostenibilidad, lo que asegura productos consistentes y diferenciados. El plan operativo concentra los recursos estratégicamente para iniciar la operación, aunque sería conveniente revisar la necesidad de contratar todo el equipo desde el primer mes para optimizar los costos frente a la capacidad de ventas actual. En conclusión, el componente técnico

demuestra una sólida planeación y capacidad para ofrecer productos de alta calidad y valor cultural.

Legal

El componente legal identifica y cumple con los trámites esenciales para operar en el sector gastronómico, como el registro mercantil, uso del suelo, certificado de bomberos, derechos de autor, concepto sanitario y certificación en manipulación de alimentos. Todo esto está en concordancia con la normativa vigente, lo que garantiza la viabilidad jurídica del proyecto. Se recomienda fortalecer este componente incluyendo la inscripción al Registro Único Tributario (RUT), la afiliación al sistema de seguridad social y la implementación de un plan de gestión ambiental, aspectos que serán obligatorios para el negocio. En conclusión, el componente legal es pertinente y ajustado a las exigencias del sector.

Financiero

El componente financiero presenta una estructura organizada de ingresos, costos, gastos e indicadores claros. La proyección de ventas muestra una planificación prudente y conocimiento del mercado local, con crecimiento anual y metas alcanzables. Los costos variables y los gastos administrativos están correctamente diferenciados, permitiendo calcular márgenes y punto de equilibrio. El equipo de trabajo es amplio frente a las ventas iniciales, pero esto permite aprovechar el potencial de crecimiento desde el inicio. La inversión en maquinaria y equipos proporciona capacidad para escalar la producción y mantener la calidad. Los indicadores reflejan viabilidad económica, social y tecnológica, siempre que se fortalezca la coherencia entre la capacidad instalada, la estructura de costos y el personal vinculado. En conclusión, el componente financiero es sólido y bien estructurado.

Impacto

El proyecto evidencia un impacto positivo y sustentado en resultados reales, con validación comercial, clientes recurrentes y experiencia operativa comprobada. Las proyecciones podrían ampliarse dada la demanda demostrada, lo que fortalecería la rentabilidad y justificaría inversiones adicionales. En el ámbito social y económico, se generarán cinco empleos directos y se dinamizará la economía local mediante el fortalecimiento de proveedores y la articulación con aliados institucionales. Se recomienda ampliar la red de actores, incluyendo proveedores y clientes institucionales, para consolidar la sostenibilidad y expansión a largo plazo. En conclusión, el componente de impacto muestra un potencial significativo para el desarrollo local y la generación de empleo.

II. Recomendaciones de mejora

- Ajustar la proyección de ventas a la capacidad real instalada, considerando el comportamiento actual del mercado, la disponibilidad de personal y la capacidad de producción efectiva, para que las metas financieras sean alcanzables y sostenibles.
- Optimizar la estructura de costos y la planeación operativa, definiendo con precisión los tiempos de adecuación, contratación y puesta en marcha, evitando solapamientos entre inversiones fijas y costos laborales que puedan afectar la liquidez inicial.
- Ampliar la red de aliados estratégicos, incluyendo proveedores claves, clientes institucionales (cafeterías, colegios, tiendas saludables, eventos empresariales) y entidades de apoyo comercial, para fortalecer la cadena de valor y asegurar una demanda constante.

III. Conclusiones

El análisis del plan de negocio “La Empanadería Típicas del Valle” evidencia una estructura técnica, operativa y financiera robusta, sustentada en avances reales, validación comercial y experiencia previa en producción y venta. La planificación es coherente, con indicadores claros y medibles, presupuesto bien distribuido y metas alcanzables, lo que permite proyectar un crecimiento sostenible y la generación de cinco empleos directos. El sector de alojamiento y servicios de comida exige altos estándares de calidad y cumplimiento normativo, aspectos que el proyecto aborda adecuadamente, aunque se recomienda fortalecer la gestión ambiental y la formalización tributaria.

En síntesis, el proyecto se considera VIABLE, con una calificación final de 66,48. El plan de negocios obtuvo una TIR de 29%, lo que indica que la rentabilidad esperada es adecuada para el sector de alojamiento y servicios de comida, caracterizado por su dinamismo y potencial de crecimiento en la región. La condición actual representa una oportunidad de expansión y fortalecimiento del modelo de negocio, siempre que se implementen las recomendaciones de mejora propuestas y se mantenga el enfoque en la calidad, la eficiencia y la sostenibilidad

Nota: La evaluación de este plan de negocios se realiza por expertos en evaluación de planes de negocios (humanos) con asistencia de inteligencia artificial (IA).

Convocatoria: 131 - 1C / Conv Nac. SENA - Economía Campesina

ID DEL PROYECTO: 116235

NOMBRE DEL PROYECTO: ASOFASOL- Asociación Familias de San Lorenzo

SECTOR: AGRICULTURA_GANADERÍA_CAZA_SILVICULTURA_Y_PESCA

DEPARTAMENTO/MUNICIPIO: Valle del Cauca - Tuluá

PUNTAJE: 86,72

CONCEPTO DE EVALUACIÓN: VIABLE

INFORME DE EVALUACIÓN

A continuación, se presenta una evaluación detallada de los diferentes componentes del plan de negocios **ASOFASOL- Asociación Familias de San Lorenzo.**

I. Descripción y evaluación por componente

Componente Comercial

El componente comercial del plan de inversión de ASOFASOL se destaca por una descripción adecuada y específica del mercado objetivo, identificando claramente los potenciales compradores y resaltando los atributos de calidad sanitaria de la producción porcina. Se realiza una comparación cualitativa de precio y calidad con los principales competidores de la región, evidenciando el valor agregado del producto en relación con el cumplimiento de buenas prácticas porcícolas y ambientales. El plan de marketing y ventas es completo y está orientado a satisfacer las necesidades de los mercados locales, con estrategias que incluyen la participación en mercados campesinos, ventas directas y el uso de canales digitales como WhatsApp y redes sociales. La política de precios es justa y competitiva, y se han establecido mecanismos de pago y entrega que facilitan la comercialización y fortalecen la confianza de

los clientes. Este componente demuestra una visión clara y detallada de cómo posicionar el producto en el mercado y consolidar la presencia de la asociación en el territorio.

Componente Técnico

En el aspecto técnico, el plan presenta una identificación clara de las etapas del proceso productivo y los recursos requeridos para su óptima realización. Se describen detalladamente las actividades desde la adecuación de las instalaciones, la selección y compra de cerdas de calidad, hasta la alimentación, manejo sanitario y comercialización de los animales. El equipo de trabajo está bien definido, con roles y funciones específicas para cada integrante, y se contemplan empleos directos que contribuyen al bienestar económico y social de la comunidad. Las necesidades y requerimientos del proyecto están claramente identificadas y alineadas con los objetivos de la convocatoria, incluyendo la adquisición de maquinaria, equipos, insumos y adecuaciones de infraestructura. No se identifican necesidades de capacitación adicionales, lo que evidencia la madurez y experiencia del grupo asociativo en la actividad productiva.

Componente Legal

El componente legal se aborda con una descripción exhaustiva del plan de negocios, cubriendo aspectos sociales, de conformación organizativa y actividades amigables con el ambiente. Se menciona el cumplimiento de referentes normativos asociados con la inocuidad alimentaria y el uso de suelos, así como la certificación del ICA. La asociación cuenta con registro contable formal y acompañamiento técnico en buenas prácticas pecuarias, garantizando una operación conforme a la normatividad vigente. Este enfoque legal fortalece la sostenibilidad y la transparencia de la organización, asegurando el cumplimiento de los requisitos para la ejecución del proyecto

Componente Financiero

El componente financiero del plan evidencia una clara destinación de los recursos, incluyendo inversiones en infraestructura, mejora del manejo zootécnico y selección de proveedores locales que fortalecen el ecosistema de emprendimiento regional. Se presentan estrategias prácticas para la mitigación de riesgos asociados a la actividad, así como una proyección de ventas y costos coherente con la estrategia técnica y las oportunidades de mercado. El presupuesto y uso de fondos están bien definidos, con un desglose detallado de los rubros financiables y la selección de proveedores tradicionales que garantizan calidad y precios adecuados. Los indicadores de cumplimiento son realistas

y alcanzables, considerando las fortalezas comerciales, técnicas, legales y empresariales del plan.

Componente Impacto

El componente de impacto resalta los propósitos claros de la inversión, como el incremento de la capacidad productiva, optimización de procesos, mejoramiento de instalaciones y generación de mejores empleos. Se describen los impactos socioeconómicos del plan, destacando el fortalecimiento de las economías locales y del tejido comunitario. La identificación de actores públicos y privados, así como la articulación con instituciones como la Secretaría de Agricultura y el ICA, refuerzan el desarrollo de la iniciativa. La proyección de generación de empleos es coherente con las actividades y expectativas comerciales planteadas, y se evidencia una intención clara de permanencia y sostenibilidad social, comunitaria y financiera. La antigüedad y experiencia del grupo asociativo, junto con el enfoque en la asociatividad, consolidan la viabilidad y el impacto positivo del proyecto en la comunidad.

II. Recomendaciones de Mejora

Considerando la madurez detectada en la formulación de la propuesta y en los diferentes criterios de evaluación, se recomienda continuar fortaleciendo el tamaño de la iniciativa y multiplicar las lecciones aprendidas a otros grupos de productores del territorio. Es importante seguir promoviendo la formalización laboral y el acceso a seguridad social para los asociados, así como mantener y ampliar las alianzas con actores públicos y privados que puedan aportar asistencia técnica y respaldo empresarial. Se sugiere también explorar nuevas estrategias de comercialización y diversificación de productos para aumentar la rentabilidad y sostenibilidad de la organización.

III. Conclusiones

El plan de inversión presentado por ASOFASOL- Asociación Familias de San Lorenzo demuestra una estructura sólida y coherente en todos sus componentes, destacando la claridad en la identificación de necesidades, la planificación técnica y financiera, y el impacto positivo en la comunidad campesina de Tuluá. La propuesta evidencia una adecuada gestión de recursos, cumplimiento normativo y una visión estratégica orientada al fortalecimiento de la producción porcina y la generación de empleo rural formal. La articulación con actores institucionales y el enfoque en la sostenibilidad ambiental y social refuerzan la viabilidad del proyecto.

El plan de negocios obtuvo una calificación de 86,72, lo que lo categoriza como VIABLE. Se concluye que el proyecto cumple con los requisitos de la convocatoria y presenta indicadores financieros positivos, como una TIR de 18%. Esta TIR, aunque moderada, es adecuada para el sector AGRICULTURA_GANADERÍA_CAZA_SILVICULTURA_Y_PESCA, donde los retornos suelen ser estables pero no excesivamente altos. El diagnóstico realizado permite afirmar que la iniciativa tiene el potencial de fortalecer la economía local, mejorar las condiciones de vida de las familias asociadas y contribuir al desarrollo sostenible del territorio.

Nota: La evaluación de este plan de negocios se realiza por expertos en evaluación de planes de negocios (humanos) con asistencia de inteligencia artificial (IA)