



Coordinación Nacional de Emprendimiento, Dirección de Empleo y Trabajo (2025)

INICIATIVA PRODUCTIVA, UNIDAD PRODUCTIVA, UNIDAD ECONÓMICA, MODELO O PLAN DE NEGOCIO A CREAR

NOMBRES Y APELLIDOS DEL LÍDER O REPRESENTANTE DE LA INICIATIVA	TIPO DE DOCUMENTO	NÚMERO
JHON KENNEDY PERDOMO MORALES	CC	1.006.031.728
NOMBRE DE LA INICIATIVA	DEPARTAMENTO	MUNICIPIO
CREAR ESP - CAFÉ VIVO – BENEFICIO LIMPIO	Tolima	Planadas

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.**

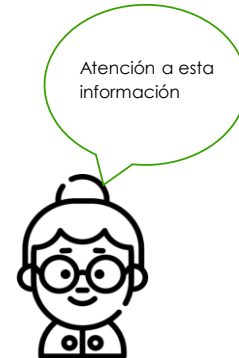
CATEGORÍA DEL SECTOR ECONÓMICO DE LA INICIATIVA	SECTOR	ACTIVIDAD ECONÓMICA
ECONOMÍA CAMPESINA	AGROPECUARIO	0123 Cultivo de café

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

Para desarrollar su iniciativa productiva, unidad productiva, unidad económica, modelo o plan de negocio debe contar con un lugar de operaciones. Si llega a ser beneficiario de los recursos del Fondo Emprender, en el momento de la suscripción del contrato de cooperación empresarial, se debe evidenciar la gestión del sitio de operaciones; para este caso, se solicita que, se presente uso de suelos donde se tiene planeado realizar la actividad económica y el certificado de tradición donde se demuestre la sana posesión del inmueble o certificación de la sana posesión (Alcaldía). Si el predio está en sucesión se recomienda haber iniciado el proceso o iniciarlo y que se cuente con la autorización de todos los involucrados.

El plazo máximo será no mayor a un mes de la suscripción del acta de inicio del contrato de cooperación empresarial para estos documentos. En caso de superar este plazo, el contrato de cooperación empresarial se terminará unilateralmente, por lo que es fundamental prever el lugar de operaciones de su iniciativa productiva, unidad productiva, unidad económica, modelo o plan de negocio desde este momento, la formulación.

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



Usted podrá exponer acá su proyecto, iniciativa productiva, unidad productiva, unidad económica, modelo o plan de negocio. **Diligencie únicamente las celdas sombreadas en gris.** **Solo se considerará la información que se pueda visualizar en cada celda, SER CONCRETOS CON LA INFORMACIÓN.**

INSTRUCCIONES GENERALES:

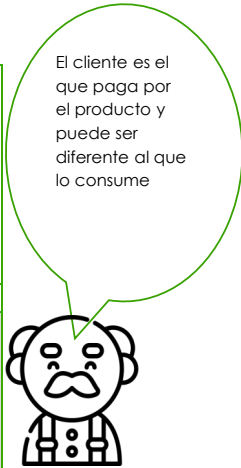
Para el diligenciamiento de esta herramienta, se debe tener el acompañamiento del Centro de Desarrollo Empresarial del SENA más cercano, donde el equipo de profesionales realizará unos talleres para guiarlo en la construcción del proyecto y el diligenciamiento de esta herramienta. **Diligenciar solamente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

en 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.

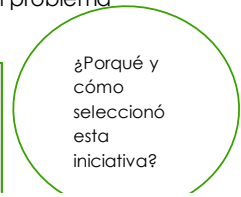
CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE O CONSUMIDOR	CUALIDADES DEL CLIENTE O CONSUMIDOR
En este espacio describa las características del cliente o consumidor que comprará su producto o servicio. Indique dónde vive (vereda, municipio o ciudad), su estrato, edad y género. Explique su capacidad de compra, es decir, 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	
Habitantes del municipio de Planadas (Tolima): Los habitantes del municipio que compran café pergamino seco suelen vivir en zonas rurales (veredas como Bilbao, Gaitania, San Miguel, Bruselas, entre otras) y en el casco urbano de Planadas. Según la página de la Gobernación del Tolima, para el año 2024 Planadas tenía un total de 27.453 habitantes de los cuales 13.284 son mujeres y 14.169 son hombres. Del total de habitantes, según la misma fuente de información, un 72,1% (19.792) viven en el sector rural y un 27,9% (7.661) viven en el sector urbano. Su estrato socioeconómico común es 1-3, con edades entre 25 y 65 años, tanto mujeres como hombres. Tienen capacidad de compra media: la mayoría son pequeños productores, jornaleros, comerciantes o empleados municipales con ingresos variables según la temporada agrícola. Compran café pergamino para consumo propio o para tostar en pequeños emprendimientos, aunque en menor escala que las empresas formalizadas. Muchos viven en casa propia, especialmente quienes residen en veredas; quienes viven en el casco urbano combinan arriendo y vivienda propia. Suelen tener familias con hijos. Hábitos de consumo:	Habitantes del municipio de Planadas (Tolima): Son personas tradicionales, con gusto por productos locales y por apoyar a productores de la región. Les gusta el café como parte de su identidad cultural, y se sienten orgullosos de la reputación cafetera de Planadas. Buscan calidad, buen aroma y sabor. Les motivan la estabilidad económica de sus hogares, el bienestar de su familia y la posibilidad de consumir o revender un café que consideran propio de su territorio. Suelen disfrutar actividades al aire libre, trabajos en finca, visitas a familiares y festividades del municipio. Valoran la honestidad, la cercanía y la confianza en las relaciones comerciales. Tienen interés en productos naturales y auténticos, y sienten satisfacción al comprar de manera local.
CONSUMIDOR	
Empresas del municipio de Planadas y municipios aledaños: Estas empresas suelen estar formalmente constituidas y cuentan con una capacidad adquisitiva alta o media-alta. Buscan café pergamino seco en volúmenes significativos, desde 200 kg hasta varias toneladas dependiendo de su tamaño. Están interesadas en proveedores que garanticen: humedad adecuada, trazabilidad, uniformidad del grano, cumplimiento en las entregas, estabilidad en precios y abastecimiento. Cuentan con procesos de compra programados, planificaciones semanales o mensuales, y capacidad logística. Suelen tener equipos de control de calidad y personal capacitado. Tienen instalaciones tanto en Planadas como en otros municipios cercanos, y muchas trabajan directamente con productores o acopiadores locales.	Empresas del municipio de Planadas y municipios aledaños: Son clientes con perfil profesional, orientados a eficiencia, calidad y cumplimiento. Tienen preferencias claras: buscan café con características específicas según su mercado (tostión artesanal, cafés especiales o cafés comerciales). Les motivan los negocios estables, el fortalecimiento de cadenas productivas y la posibilidad de asegurar productos consistentes para su operación. Temen pérdidas económicas asociadas a mala calidad, incumplimientos o falta de abastecimiento. Valoran: proveedores confiables, certificaciones cuando es necesario, claridad en la comunicación, alianzas duraderas. Muchas empresas disfrutan promover cafés diferenciados de la región y participar en ferias, cataciones, concursos de calidad y otros eventos del sector cafetero.



2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA O NECESIDAD QUE SE PRETENDE SOLUCIONAR

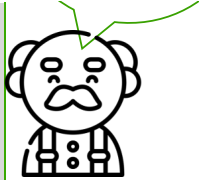
En este espacio se responde a la pregunta ¿Cuál es el problema o necesidad que se pretende solucionar? ¿Cómo le estoy ayudando al cliente? Ojo! No es su problema personal o del grupo asociativo, sino el problema o necesidad del posible cliente del punto anterior.

Árbol de problemas
Problemática
Baja rentabilidad y limitada competitividad del café pergamino seco producido y comercializado por las familias caficultoras de Planadas (Tolima): Esta situación afecta directamente los ingresos rurales, la estabilidad familiar y la posibilidad de desarrollar



las Planadas (Tolima), donde se concentra el 44 % de la producción total de café en el departamento de Tolima, y la presencia de cadenas de valor más sofisticadas en el municipio. Según la Gobernación del Tolima (2024) en su portal de internet, Planadas tiene una población de cerca de 27.453 personas, de las cuales más del 70 % habita en zona rural. En ese municipio, el cultivo del café es una de las actividades principales: se reportan unas 18.826 hectáreas dedicadas a cultivos permanentes, de las cuales más de 12.000 ha corresponden a café. Adicional a esto, En el conjunto del "Corredor Sur" del Tolima (que incluye Planadas), se concentra una porción relevante del área de café del departamento: dicho corredor representa aproximadamente el 44 % del área sembrada de café en Tolima y cerca del 45 % de la producción total departamental, con productividades reportadas alrededor de 0,84 toneladas por hectárea.

Estas cifras anteriores evidencian que el Tolima tiene potencial enorme para ser considerado region cafetera. Sin embargo y como lo refleja la Agencia de Desarrollo Rural en su pagina de internet, para el año 2024-2025 se han registrado iniciativas de apoyo a productores de Planadas, lo que evidencia que existen barreras estructurales que requieren intervención, tal es el caso:



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
Asociación de Caficultores de Planadas (ASOPEP)	Tolima, Planadas	Café pergamino seco y café especial certificado	\$ 27.000	Cuenta con certificaciones internacionales (orgánico, comercio justo), amplia red de compradores y experiencia en exportación.	Alto volumen de producción limita la atención personalizada a pequeños clientes; costos operativos más altos. Esta desventaja podría ser
Productores Independientes del corregimiento de Gaitania	Tolima, Planadas	Café pergamino seco convencional	\$ 24.500	Tienen trayectoria y presencia en el mercado local; facilidad de acceso a compradores regionales.	Procesos de beneficio tradicionales, poca innovación tecnológica y limitado enfoque ambiental. Esta desventaja podría ser aprovechada por parte de
Cooperativa de Caficultores del Sur del Tolima (CAFISUR)	Tolima, Planadas	Café pergamino seco	\$ 25.300	Infraestructura establecida y capacidad logística para acopio y venta en grandes volúmenes.	Procesos poco diferenciados en calidad y sostenibilidad; menor trazabilidad del producto. Esta desventaja podría ser aprovechada por parte de

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

vive en 1840 metros sobre el nivel del mar. Esto implica que el café sea obtenido de una muy alta calidad, al evitar que éste sea atacado por la broca. Se realiza un tratamiento especial a la hora de recolectar el café que consiste en dejar fermentar por maximo tres días segun gustos y necesidades del cliente. Luego, se lava el café con poca agua con el objetivo de cuidar del medio ambiente y evitar que se pierdan las propiedades fisicoquímicas del mismo. Despues de esto, se coloca en una marquesina que tenga buena ventilación para que el café se pueda secar en óptimas condiciones.

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 Café vivo – beneficio limpio de Planadas (Tolima) consiste en la implementación y operación de un sistema integral de beneficio limpio, orientado a la producción, mejoramiento, estandarización y comercialización de café pergamino seco de mediante prácticas sostenibles, infraestructura adecuada y control técnico, con el fin de ofrecer un producto estable, competitivo y diferenciado en los mercados regionales, nacionales y de cafés especiales.

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

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

Nuestro: nuestro proyecto ofrece café pergamino seco de alta calidad, producido bajo un modelo de beneficio limpio, eficiente y sostenible, que garantiza trazabilidad, buenas prácticas y consistencia en el producto final.

Ayuda: Ayuda a los caficultores de Planadas a mejorar el valor de su cosecha, aumentar sus ingresos y acceder a mercados más rentables mediante la estandarización de procesos, la reducción de pérdidas poscosecha y la mejora de la calidad.

Que: que permite a compradores, cooperativas, exportadores y tostadores obtener un café comtable, uniforme, con atributos sensoriales destacados y origen verificable, disminuyendo riesgos en su cadena de suministro y ampliando su oferta de cafés de calidad.

Mediante: mediante la implementación de infraestructura de secado y almacenamiento adecuada, control de humedad, prácticas de beneficio ecológico, capacitación técnica, monitoreo de calidad, fortalecimiento organizativo y una estrategia comercial que conecta productores con mercados diferenciados.



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
Café pergamino seco	Producto agrícola obtenido del beneficio del café cereza, secado y clasificado con altos estándares de calidad. Se caracteriza por su aroma, sabor y procesos limpios y sostenibles, garantizando trazabilidad desde	KG	Saco de 50 kg

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



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, empackar, 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

Café pergamino seco			
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)
Preparación del terreno y limpieza del área de cultivo. Incluye deshierbe y adecuación del lote donde se ubican las plantas de café.	15 día	2 guadañas	operario agricola
Poda de altura y regulación de sombrío en las plantas de café para mejorar la aireación y la entrada de luz.	10 dias	podadora de altura	operario agricola
siembra de café para poder continuar con el proceso operativo del producto deseado a obtener	20 dias	2 oyadoras	operario agricola
Beneficiado del café: despulpado, fermentación y lavado, siguiendo prácticas limpias y controladas.	15 dias	2 tanques de fermentación	operario agricola
Secado del café pergamino en marquesinas, asegurando una humedad adecuada y calidad del grano.	60 dias	2 marquesinas	operario agricola
Clasificación y empaque del café pergamino seco para su comercialización.	3 dias	Báscula, costales, herramientas de clasificación	operario agricola
Manejo integrado de plagas y enermidades en el cultivo de manera biologica y organica	10 dias	Estacionaria	operario agricola
despulpado eficiente	3 dias	despulpadora	operario agricola
recoleccion de café	90 dias	cocos recolectores	operario agricola

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

0			
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)

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

0			
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)

7. TRÁMITES LEGALES (PERMISOS Y LICENCIAS)

¿Cuál es el tipo de registro formal que tendrá la iniciativa? **Es importante analizar de acuerdo con la actividad económica a realizar y lo planteado en la iniciativa, cuál es la mejor forma de registro formal si la iniciativa llega a ser beneficiaria de los recursos del Fondo Emprender**

	Marque con X
Persona Natural	
Persona Natural con Establecimiento de Comercio	X
Asociación	
Cooperativa	
Sociedad de Acciones Simplificada S.A.S	
Otro	

¿Cuál?



¿Cuáles son las normas, permisos, registros, licencias, notificaciones, requeridos para funcionar? **Describalas 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)	Proceso a llevar a cabo con la camara de comercio del sur y oriente del Tolima, en donde el emprendedor se constituirá como persona natural con establecimiento de comercio. Dependiendo de la cantidad de activos con los que cuente, así mismo será el costo de la constitución legal	\$ 70.000	20

Uso de suelo	Este certificado lo expide la oficina de planeación municipal del municipio donde esté ubicado el establecimiento. Se debe solicitar indicando la dirección exacta del predio, su matrícula catastral, e información sobre uso previsto (almacén, beneficio de café, comercio, etc.). También puede requerirse paz y salvo de impuestos prediales, copia de cédula, carta catastral, etc.	\$ 50.000	90
Certificado de bomberos	Se solicita ante el cuerpo de bomberos del municipio — para certificar que el establecimiento cumple normativas de seguridad humana, salidas de emergencia, extintores, condiciones estructurales, etc. Implica diligenciar un formato de solicitud con los datos del establecimiento (dirección, área, NIT, actividad, etc.), y dependiendo de la clasificación de riesgo: para "riesgo bajo", puede bastar con autoevaluación o capacitación; para riesgos moderados/alto se requiere visita de inspección técnica.	\$ 150.000	15
Seguro todo riesgo	El proceso consiste en: definir qué va a asegurar (edificio, mercadería, maquinaria, inventario), cotizar ante aseguradoras, presentar documentos del establecimiento (dirección, uso, certificado de bomberos, avalúo, condiciones de seguridad), y firmar la póliza.	\$ 800.000	90
Permiso funcionamiento de la policía	Se radica ante la estación de policía del municipio una carta donde se les informa de la apertura de la empresa y su fin específico. Este trámite se realiza como cumplimiento de la normatividad legal vigente	\$ 0	120
TOTAL		\$ 1.070.000	

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

¿De qué 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
Tarjetas de invitación donde aparezca el nombre de la empresa, junto con la dirección y teléfonos de contacto	\$ 350.000
Pendones: Aviso publicitario que contiene nombre de la empresa, imágenes llamativas de los productos, eslogan de la empresa, teléfonos de contacto, ubicación en redes sociales. Contiene una dimensión de 30 x 40	\$ 300.000
Marketing Digital: uso de redes sociales como Instagram, Facebook, Tik Tok donde se realiza publicación de contenido de dos a tres veces por semana. En dichas redes se encuentran fotos y videos sobre el proceso de elaboración de los productos, testimonios de vida, recomendaciones	\$ 850.000
TOTAL	\$ 1.500.000

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			
Muestra del producto			
Otra	X	Descuento por volumen de ventas de acuerdo a la antigüedad del cliente que permite fomentar además una estrategia postventa	\$ 200.000
Ninguna			
Total			\$ 200.000

Canales de distribución	Marque X	Describa la actividad a realizar	Cuánto vale para el primer año (Valor en \$)
Punto de venta			
A domicilio	X	Llevar directamente el producto hacia el cliente, con el fin de verificar que la entrega del mismo se haga en condiciones óptimas	\$ 400.000
Con distribuidores			
Otro			
Total			\$ 400.000

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)

Diligenciar únicamente las celdas en gris



Incremento			
Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
5,0%	6,5%	7,3%	8,0%

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
Café pergamino seco	\$ 90.000	\$ 94.500	\$ 100.643	\$ 107.989	\$ 116.629
0		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
0		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0

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

PRODUCTO 1		Café pergamino seco						
	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos
Mes 1	0	\$ 0	90	\$ 8.505.000	95	\$ 9.561.038	100	\$ 10.798.500
Mes 2	0	\$ 0	100	\$ 9.450.000	110	\$ 11.070.675	115	\$ 12.435.000
Mes 3	0	\$ 0	70	\$ 6.615.000	85	\$ 8.554.613	90	\$ 9.718.500
Mes 4	0	\$ 0	88	\$ 8.316.000	70	\$ 7.044.975	60	\$ 6.477.000
Mes 5	100	\$ 9.000.000	85	\$ 8.032.500	90	\$ 9.057.825	105	\$ 11.358.750
Mes 6	70	\$ 6.300.000	80	\$ 7.560.000	110	\$ 11.070.675	85	\$ 9.172.500
Mes 7	120	\$ 10.800.000	95	\$ 8.977.500	95	\$ 9.561.038	90	\$ 9.718.500
Mes 8	120	\$ 10.800.000	110	\$ 10.395.000	100	\$ 10.064.250	110	\$ 11.870.000
Mes 9	75	\$ 6.750.000	110	\$ 10.395.000	105	\$ 10.567.463	100	\$ 10.798.500
Mes 10	130	\$ 11.700.000	120	\$ 11.340.000	110	\$ 11.070.675	95	\$ 10.251.250
Mes 11	70	\$ 6.300.000	100	\$ 9.450.000	100	\$ 10.064.250	95	\$ 10.251.250
Mes 12	120	\$ 10.800.000	115	\$ 10.867.500	130	\$ 13.083.525	140	\$ 15.112.500
TOTAL	805	\$ 72.450.000	1163	\$ 109.903.500	1200	\$ 120.771.000	1185	\$ 127.935.000

PRODUCTO 2		0						
	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos
Mes 1		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0
Mes 2		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0
Mes 3		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0
Mes 4		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0
Mes 5		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0
Mes 6		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0
Mes 7		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0

Mes 8		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$
Mes 9		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$
Mes 10		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$
Mes 11		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$
Mes 12		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$
TOTAL	0	\$ 0	0	\$ 0	0	\$ 0	0	\$

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

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

10. COSTOS Y GASTOS

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

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

COSTOS FIJOS			
Descripción	Valor mensual (\$)	Cantidad requerida en el año 1	Valor Total Año 1 (\$)
Servicios publicos	\$ 200.000	12	\$ 2.400.000
Mantenimiento de maquinaria y equipo	\$ 800.000	3	\$ 2.400.000
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
TOTAL	\$ 1.000.000		\$ 4.800.000



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			Café pergamino seco	
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario (\$)	Cantidad por unidad de producto	Valor Total (\$)
Café	Gr	\$ 1	50000	\$ 26.000
Lona	Unidad	\$ 2.000	1	\$ 2.000
Cabuya	Unidad	\$ 150	1	\$ 150
Bolsa	Unidad	\$ 17.000	1	\$ 17.000
5				\$ 0
TOTAL				\$ 45.150

COSTOS VARIABLES PRODUCTO 2			0	
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario (\$)	Cantidad por unidad de producto	Valor Total (\$)
1				\$ 0
2				\$ 0
3				\$ 0
4				\$ 0
5				\$ 0
TOTAL				\$ 0

COSTOS VARIABLES PRODUCTO 3			0	
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario	Cantidad por unidad de producto	Valor Total
1				\$ 0
2				\$ 0
3				\$ 0
4				\$ 0
5				\$ 0
TOTAL				\$ 0

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

PRODUCTOS O SERVICIOS	Café pergamino seco	0	0
Precio de Venta	\$ 90.000	\$ 0	\$ 0
Costo Variable	\$ 45.150	\$ 0	\$ 0
Margen de contribución	\$ 44.850	\$ 0	\$ 0
% Participación	100%		
Margen de contribución ponderado	\$ 44.850	\$ 0	\$ 0
PUNTO DE EQUILIBRIO (Unidades totales)	22,29654404		
PUNTO DE EQUILIBRIO (Unidades)	22	0	0

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	\$ 2.100.000	\$ 2.205.000	\$ 2.348.325	\$ 2.519.753	\$ 2
Servicio Internet	\$ 70.000	12	\$ 840.000	\$ 882.000	\$ 939.330	\$ 1.007.901	\$ 1
Papeleria	\$ 30.000	12	\$ 360.000	\$ 378.000	\$ 402.570	\$ 431.958	\$
Dotacion equipo de trabajo	\$ 800.000	2	\$ 1.600.000	\$ 1.680.000	\$ 1.789.200	\$ 1.919.812	\$ 2
Sistema general de seguridad y salud	\$ 600.000	1	\$ 600.000	\$ 630.000	\$ 670.950	\$ 719.929	\$
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	
TOTAL			\$ 5.500.000	\$ 5.775.000	\$ 6.150.375	\$ 6.599.352	\$ 7

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 emprendedor	Contrato Laboral a término indefinido	El gerente tendrá como obligaciones contractuales a ejecutar el tener que materializar labores administrativas y comerciales. Estas labores estaran enfocadas en llevar a cabo redactar informes, planificacion estrategica para lograr los objetivos de la empresa a corto, mediano y largo plazo	\$ 1.423.500	SI	\$ 2.188.774	8
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	

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

Indique el número de empleos indirectos que se impactan con la implementación de su iniciativa	3
--	---

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
Guadañas urbana: se utiliza para limpiar los cultivos de café	\$ 1.800.000	2	\$ 3.600.000
olladoras Steel: Se necesita para sembrar arboles de café, c	\$ 1.440.000	2	\$ 2.880.000
Tanques de fermentacion: Se necesita para poder fermenta	\$ 1.000.000	2	\$ 2.000.000
marquesinas artesanales: Se necesitan para el secado de ca	\$ 3.000.000	2	\$ 6.000.000
bascula digital: Se necesita para pesar el kilaje de café per	\$ 2.600.000	1	\$ 2.600.000
agua presente en el café y así evitar que éste se estropee	\$ 1.500.000	1	\$ 1.500.000
despulpadora con zaranda: Se necesita para que el café sa	\$ 5.000.000	1	\$ 5.000.000

Computador HP de 15.6 pulgadas Intel Core i5 - RAM 16GB	\$ 2.000.000	1	\$ 2.000.000
Cocos recolectores de café: Se necesitan para recolectar e	\$ 25.000	12	\$ 300.000
Bomba de motor Steel 420: Se necesita para poder fumigar	\$ 2.500.000	1	\$ 2.500.000
Dinamo para la maquina despulpadora de café: Se necesit	\$ 800.000	1	\$ 800.000
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
TOTAL INVERSIONES FIJAS			\$ 29.180.000

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	\$ 2.100.000	1	\$ 2.100.000
Adecuaciones Locativas para poder cumplir con la normati	\$ 3.500.000	1	\$ 3.500.000
Materia prima e insumos (60 bultos de fertilizantes y 25 bulto	\$ 8.500.000	1	\$ 8.500.000
Permisos y licencias (Seguro todo riesgo, Certificado bombe	\$ 1.000.000	1	\$ 1.000.000
Nomina Gerente para cumplir con la normatividad laboral y	\$ 2.188.774	3	\$ 6.566.322
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
TOTAL GASTOS PREOPERATIVOS			\$ 21.666.322

13. VALOR DE LA INICIATIVA

TOTAL INICIATIVA - VALOR SOLICITADO AL FONDO EMPRENDER	\$ 50.846.322	35,72
--	---------------	-------

NÚMERO DE SOCIOS O ASOCIADOS

1

Individual	
Hasta SMMLV	Autoempleo, puesto de trabajo, empleo directo
42	1
56	3
70	5

Asociaciones de aprendices y/o egresados del SENA, iniciativas asociativas, cooperativas de las personas de la economía popular y demás formas asociativas de campesinos		
Hasta SMMLV	Número de socios o asociados	Autoempleo, puesto de trabajo, empleo directo
299	5-9.	7
399	10-14.	8
500	15 en adelante	10

Asociaciones Campesinas / Cooperativas campesinas y otras formas asociativas campesinas y cooperativas de la población de la economía popular		
Hasta SMMLV	Número de socios o asociados	Autoempleo, puesto de trabajo, empleo directo
600	20	7
900	21-26.	8
1100	27 en adelante	10

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

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

Legal

El presente proyecto se encuentra realizando los tramites pertinentes para obtener los permisos respectivos de funcionamiento como lo son el INVIMA, registro de marca, ICA, uso de suelo, certificado de bomberos, RUT. CREAR ESP - CAFÉ VIVO - BENEFICIO LIMPIO demuestra siempre estar comprometido con cumplir con la establecido con la ley en materia de funcionamiento segun las reglas. Es por esto que el emprendedor desde meses atras se encuentra haciendo estas diligencias para obtener estos permisos lo mas pronto posible.

Comercial

El proyecto CREAR ESP - CAFÉ VIVO - BENEFICIO LIMPIO aprovechó una gran oportunidad para iniciar, al darse cuenta del gran potencial de crecimiento del sector cafetero en el municipio de Planadas, decidió enfocarse en la venta de café pergamino seco como principal herramienta de funcionamiento que le garantice viabilidad y sostenibilidad empresarial. Actualmente el emprendedor realiza labor comercial mediante el voz a voz, perifoneo, uso de Whatsapp para la toma de pedidos; plantea poder expandir sus

Técnico

El emprendedor Jhon Kennedy Perdomo Morales es un humilde campesino comprometido con la sociedad de Planadas en el departamento del Tolima, que gracias a su proyecto genera bienestar social y ambiental en la region. Sus competencias y habilidades blandas como liderazgo, comunicación asertiva, trabajo en equipo, pensamiento critico, resiliencia y tolerancia a la frustracion, le han permitido salir adelante para generar un impacto en la comunidad y en la region como tal. Actualmente cuenta para el

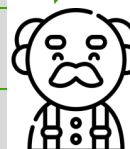
Ambiental

CREAR ESP - CAFÉ VIVO - BENEFICIO LIMPIO no solo es simbolo de progreso economico y social. Tambien demuestra tener compromiso con el medio ambiente, a partir del uso racional de agua para evitar desperdicios, se realiza una separacion adecuada de los residuos que se obtienen despues del proceso de produccion, reutilizacion de las cascara de café como abono organico con el fin de evitar el uso de abonos quimicos

Ventas

El proyecto empezó a funcionar desde el año pasado, mas exactamente a partir del mes de mayo con ventas de \$30.000.000. Para el presente año a corte del 30 Noviembre las ventas van aproximadamente de \$35.000.000. Estas cifras reflejan un potencial de crecimiento que puede llegar a ser ambicioso, más si gracias a Fondo Emprender se puede llevar a cabo un proceso de tecnificación a partir de la compra de maquinaria y equipo vanguardista que oriente el desarrollo de la unidad productiva hacia nuevos niveles

Mija, acá debemos hablar de estos años de trabajo



15. PLAN OPERATIVO

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

Categoría	Mes 1 (\$)	Mes 2 (\$)	Mes 3 (\$)	Mes 4 (\$)	Mes 5 (\$)	Mes 6 (\$)	Mes 7 (\$)	Mes 8 (\$)	Mes 9 (\$)
Maquinaria y Equipo	\$ 14.480.000	\$ 9.100.000	\$ 3.600.000						
de comunicación, c		\$ 2.000.000							
de cuaciones locativ	\$ 3.500.000								
ublicidad y Mercade				\$ 2.100.000					
ateria prima e insum			\$ 8.500.000						
Permisos y licencias			\$ 1.000.000						
Nomina Gerente		\$ 2.188.774		\$ 2.188.774		\$ 2.188.774			
TOTAL	\$ 17.980.000	\$ 13.288.774	\$ 13.100.000	\$ 4.288.774	\$ 0	\$ 2.188.774	\$ 0	\$ 0	\$ 0

TOTAL PLAN OPERATIVO	\$ 50.846.322	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

CAFÉ VIVO - BENEFICIO LIMPIO ejerce un impacto en la región a nivel económico, basado en lo siguiente: Genera mayor ingreso rural especialmente para pequeños productores; Impulsa la dinamización de la cadena cafetera regional mediante compra de insumos, transporte, secado, trilla y comercialización; fortalece la competitividad del café tolimense, aumentando su presencia en mercados regionales y nacionales.

Ambiental

CAFÉ VIVO - BENEFICIO LIMPIO contribuye al mejoramiento del medio ambiente a partir de lo siguiente: Fomenta prácticas agrícolas sostenibles como manejo adecuado del agua, uso racional de insumos y conservación de suelos, el beneficio seco (pergamino) reduce vertimientos y puede disminuir la contaminación del agua frente al beneficio húmedo.

Social

CAFÉ VIVO - BENEFICIO LIMPIO aporta a nivel social mediante lo siguiente: Genera empleo local estable en zonas rurales del Tolima, contribuye al fortalecimiento comunitario, cooperativas y asociaciones de caficultores, mejora la calidad de vida al incrementar ingresos y promover educación técnica rural.

Tecnológico

CAFÉ VIVO - BENEFICIO LIMPIO genera impacto tecnológico a partir de lo siguiente: Promueve la adopción de tecnologías de secado, análisis de calidad y trazabilidad, moderniza los procesos de beneficio, clasificación y almacenamiento, incentiva la innovación en sistemas digitales de comercialización y control de calidad.

17. INDICADORES

En este punto quedan descritos los indicadores de acuerdo con la información previamente diligenciada y con los que **se compromete el postulante o grupo de asociados, en la ejecución de su iniciativa** si llega(n) a ser beneficiario(s) de los recursos del Fondo Emprender

INDICADOR	Número o Valor	Descripción del indicador
Empleos a crear	1	Debe darse cumplimiento al indicador descrito en el punto 11. Equipo de Trabajo frente a los cargos, actividades a realizar y tipo de contratación.
Eventos de mercadeo	5	Debe darse cumplimiento al indicador descrito en el punto 8. Canales frente a los eventos a realizarse para visibilizar el proyecto.
Contrapartidas	2	Debe darse cumplimiento a la realización de eventos de transferencia de conocimiento los cuales se programarán de manera concertada con el SENA
Presupuesto	\$ 50.846.322	Debe darse cumplimiento a la ejecución de los recursos solicitados al Fondo Emprender
Producción a generar Año 1	805	Unidades a producir o servicios a prestar en el Año 1
Ventas a generar Año 1	\$ 72.450.000	Ventas a generar en el Año 1

18. MAPA DE ACTORES

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

Nombre	Actor (Internacional, Nacional, Público, Privado)	Localización Geográfica	¿Qué necesita o requiere del actor clave?
Alcaldía de Planadas	Público	Se encuentra localizada	Se encarga de otorgar permisos de funcionamiento
Gobernación del Tolima	Público	Se encuentra localizada	Se encarga de otorgar permisos de funcionamiento
Federación Nacional de cafeteros	Nacional	La organización opera en	Se encarga de gestionar programas de desarrollo
Nombre	Actor (Internacional, Nacional, Público, Privado)	Localización Geográfica	¿Qué necesita o requiere del actor clave?
Camara de comercio del sur y Oriente del Tolima	Privado	La organización cuenta con	Se requiere de este actor clave para el fortalecimiento

19. ASOCIATIVIDAD

Diligenciar este elemento y la Hoja Grupo Asociativo.

Justificación: Explique las razones por las que se hace necesario crear un grupo asociativo en vez de hacerlo individual ¿Cuál es ese objetivo común del grupo asociativo? ¿por qué es importante trabajar en conjunto para lograr ese objetivo común?

¿Cuál es el impacto que tendrá el grupo asociativo en la comunidad donde estará ubicada la iniciativa? (Aquí deben contar qué beneficios concretos traerá el grupo para la comunidad. Pueden pensar en cosas que se puedan medir (cuántos empleos, cuántas familias ganan ingresos, cuánto producen o venden) y también en lo social: cómo el grupo une a la gente, fortalece la confianza, la solidaridad y ayuda a resolver necesidades del lugar)

Frente al líder o representante de la iniciativa: Describan quien es, sus cualidades, cuál es su experiencia, qué tareas tendrá a cargo y ¿por qué lo eligieron para esta responsabilidad?

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

Indicar las principales responsabilidades que tendrá la asociación

1.

2.

3.

4.

5.

6.

7.

8.

9.

10.