



Observaciones a Cargo

Desde fondoemprender <fondoemprender@sena.edu.co>

Fecha Lun 01/12/2025 08:20 PM

Para munaralejo@gmail.com <munaralejo@gmail.com>; Jairo Alejandro Munar Mercado <jmunarm@sena.edu.co>

CC Claudia Milena Hoyos Torres <cmhoyos@sena.edu.co>; Genny Andrea Garcia Pereira <ggarciap@sena.edu.co>; Maria Dimelza Del Rosario Rodriguez <mdrrodriguez@sena.edu.co>

Buenas Noches,

Estimado Evaluador

De acuerdo con el cronograma de las convocatorias en proceso de evaluación, se envía observación realizada a un plan de negocios el cual estuvo a su cargo la evaluación:

Se solicita cumplir los lineamientos establecidos por parte del SENA para la respuesta.

En su Onedrive se encuentra una carpeta de color azul, denominada "RESPUESTA A OBSERVACIONES" con la información a construir. Solicitamos la respuesta de manera oportuna.

Observación presentada:

ID: 112525

Observación del postulante:

OBSERVACIÓN – Proyecto AGROVIDA ID 112525 – Convocatoria 131 Economía Campesina Respetado(a) evaluador(a): Agradecemos el concepto de viabilidad otorgado al proyecto AGROVIDA (66,87 puntos). Sin embargo, solicitamos respetuosamente la revisión y ajuste del puntaje, dado que varias observaciones emitidas no corresponden a la información real consignada en el plan de negocio.

1. Componente Comercial – La información sí está completa y cuantificada El informe indica que falta cuantificar el déficit local y que el cliente objetivo es “muy amplio”. Sin embargo, en el documento AGROVIDA: Se presenta segmentación institucional detallada (supermercados, PAE, ICBF, tiendas rurales, restaurantes del adulto mayor) con cantidades de compra, frecuencia y capacidad de pago. Se caracteriza el consumidor final: hábitos, motivadores, valores de compra, necesidades y comportamiento. Se cuantifica el déficit local con datos verificables: Población de Aquitania (DANE): 16.648 habitantes, baja oferta local, ingreso de huevo de otros departamentos y problemas de frescura y distribución. Se incluyen cifras de demanda, volúmenes y mercado potencial. La información existe y es coherente con la economía campesina. Solicitamos corrección del puntaje de este componente. 2.

Componente Técnico – El evaluador omitió la estructura operativa real El informe señala que “las actividades recaen en el emprendedor”. Esto no corresponde al contenido del plan, el cual incluye: 11 integrantes, con funciones distribuidas por rol. 8 operarios con actividades específicas: alimentación, recolección, clasificación, limpieza, desinfección, bienestar animal, manejo de cortinas, distribución y producción de insumos alternativos. Tiempos por actividad, maquinaria requerida (picapastos, deshidratadora, paletizadora) y cronograma técnico completo. El proceso está totalmente detallado y no depende de una sola persona. Solicitamos revisión del puntaje técnico. 3. Componente Legal – El evaluador atribuye “errores” que no existen El informe menciona inconsistencias en trámites como “RUP y Uso de Suelo”. Sin embargo: El proyecto NUNCA menciona RUP, por lo que no puede considerarse un error. El Permiso de Uso de Suelo YA está gestionado (como se evidencia en la sección legal del documento). El Registro ICA está correctamente incluido como requisito sectorial. La asociación está en proceso de formalización y el costo de constitución está incorporado en el presupuesto, como exige el TDR. Solicitamos ajuste del puntaje legal, pues la información sí está completa. 4. Componente Financiero – El modelo está estructurado y alineado con la capacidad productiva El informe indica desalineación entre ventas, capacidad y costos. Sin embargo, en AGROVIDA: Producción Año 1: 23.958 unidades, coherente con número de aves, mano de obra y proceso técnico. Costos variables completos: concentrado, dieta complementaria, empaques.

Costos fijos discriminados. Punto de equilibrio correctamente calculado según metodología Fondo Emprender. Proyecciones de ventas con unidades mensuales y precios ajustados a IPC/IPP. El modelo financiero es congruente con la operación proyectada. Se solicita revisión del puntaje financiero. 5. Componente de Impacto – Los indicadores sí están definidos y medidos El informe sugiere falta de cuantificación, pero el proyecto incluye: 10 empleos directos, 50 indirectos y apoyo a 11 familias campesinas. Indicadores ambientales medibles: reducción de concentrados industriales, uso de bancos de proteína, aprovechamiento de residuos, economía circular. Articulación con Alcaldía, Gobernación, mercados campesinos y asociaciones rurales. Solicitamos ajuste del puntaje, pues el componente de impacto es una fortaleza del proyecto. SOLICITUD Con base en la evidencia presentada en el documento AGROVIDA (Word/Excel) y los TDR de la Convocatoria 131, solicitamos respetuosamente: ? Revisión integral y ajuste del puntaje en los componentes Comercial, Técnico, Legal, Financiero e Impacto, dado que las observaciones emitidas no reflejan la información real del plan. El proyecto AGROVIDA presenta información completa, verificable, coherente y totalmente alineada con los criterios de

evaluación para Economía Campesina, por lo cual el puntaje debe reflejar adecuadamente la calidad técnica del plan. Atentamente,
Equipo Emprendedor AGROVIDA

ID: 112616

Observación del postulante:

OBSERVACIÓN FORMAL – Convocatoria 131 Economía Campesina ID: 112616 Proyecto: ASOCIACIÓN LA CUMBRE DE FIRAVITOBA
Nota importante: Todos los asociados son egresados del SENA, lo cual fortalece capacidades técnicas, disciplina operativa y adopción de buenas prácticas productivas. Respetado/a evaluador/a: Agradecemos la calificación VIABLE (72,18) otorgada al proyecto; sin embargo, solicitamos respetuosamente la revisión y ajuste del puntaje, dado que varias observaciones no se corresponden con la información presentada en el plan de negocio, documento en el cual sí se desarrollan los puntos señalados como “faltantes”. 1. Componente Comercial – Segmentación y análisis sí desarrollados El informe indica necesidad de “profundizar la segmentación” y “cuantificar la demanda”. Sin embargo, el plan de negocio La Cumbre de Firavitoba incluye segmentación precisa y específica, analizando cada cliente estratégico desde la realidad campesina: • AGRONIT: capacidad de compra, rol como aliado comercial y proveedor. • PESLAC: volúmenes recibidos y calidad exigida. • COBINAGA: pago fijo, recolección en finca y asesoría técnica. • El Recreo: rutas activas y experiencia como comprador de zonas rurales. Se describe claramente qué, cuánto, cómo y con qué frecuencia compra cada cliente. Esto constituye segmentación profunda y pertinente para el sector lechero rural. También se cuantifica la demanda real, explicando: El déficit de compra por ser vereda distante. El volumen que recogen intermediarios según rutas activas. Las limitaciones por vías en mal estado. Por tanto, la información comercial sí está completa. 2. Componente Técnico – El evaluador omitió información existente El informe señala falta de capacidad instalada y desalineación operativa. Sin embargo, el plan presenta: Descripción técnica del sistema productivo: manejo silvopastoril, ciclos, genética. Actividades secuenciadas, responsables y recursos. Operaciones claras para ordeño, cría, manejo sanitario, limpieza y bienestar animal. Los asociados, todos egresados SENA, cuentan con competencias técnicas certificadas, lo cual refuerza la viabilidad productiva. Solicitamos reconsiderar el puntaje, ya que la información técnica sí está presente. 3. Componente Legal – Aclaración sobre trámites señalados como “faltantes” El informe menciona que faltan: Registro sanitario INVIMA Licencia ambiental CAR Es importante precisar: a) Registro Sanitario INVIMA: Este permiso NO aplica para producción primaria de leche cruda sin pasteurización ni transformación. Solo aplica para plantas de procesamiento, lo cual NO es el caso del proyecto. b) Licencia Ambiental CAR: Tampoco aplica, pues la actividad ganadera de la asociación: No genera vertimientos industriales, No cae en los listados de actividades que exigen licencia El plan incluye correctamente: RUT, Uso de Suelo, Registro ICA, SG-SST, Constitución de la Asociación, Los trámites están completos y ajustados a la normatividad real del sector. 4. Componente Financiero – Justificación de precios, costos y canales El informe menciona que el precio de la leche es bajo respecto al promedio. La asociación aclara (y está documentado) que: La vereda San Antonio está a más de una hora del casco urbano. Las vías en mal estado obligan a aceptar precios más bajos por recargo de transporte. Esto explica plenamente por qué el precio es menor sin ser un indicador de mala calidad. Respecto a promoción y distribución, en el punto 8 del plan se detallan gastos y su pertinencia: • Tarjetas de presentación (\$150.000) • Pendones (\$1.000.000) • Muestras del producto (\$100.000) • Página web y redes (\$1.000.000) • Canales: punto de venta rural, recolección por aliados, ferias sin costo El desglose existe y justifica cada rubro Por tanto, solicitamos reconsideración del puntaje financiero. 5. Componente de Impacto – Indicadores sí están cuantificados Contrario a la observación, el punto 16 del plan expone: Incremento en ingresos familiares por venta conjunta. Generación de empleos locales. Manejo sostenible mediante sistema semiestabulado. Ahorros en alimentación con bancos de proteína. Fortalecimiento de la economía campesina con impacto directo en 10 familias. Todos los impactos sociales, económicos y ambientales están medidos y explicados. SOLICITUD FORMAL En virtud de lo anterior, y teniendo en cuenta que: Varias observaciones del informe sí están abordadas en el plan, Existen aclaraciones técnicas y normativas que deben ser consideradas, Todos los asociados son egresados SENA, lo que aumenta la capacidad operativa y la sostenibilidad de la iniciativa, solicitamos respetuosamente: Revisión y ajuste del puntaje otorgado en los componentes Comercial, Técnico, Legal, Financiero e Impacto. El proyecto está sólidamente estructurado y cumple plenamente con los criterios de la Convocatoria 131 – Economía Campesina.

ID: 112531

Observación del postulante:

Agradezco la evaluación realizada. Sin embargo, respetuosamente solicito que el proyecto COLMENA LOS ROBLES sea nuevamente revisado, teniendo en cuenta que varios de los aspectos señalados como insuficientes sí fueron incluidos, cuantificados y soportados en el Plan de Negocios y en la herramienta de la convocatoria. A continuación, respondo cada observación: 1. Componente Comercial 1.1 Cuantificación del mercado objetivo En el plan de negocios sí se incluyó la identificación del mercado objetivo y los canales, y se desarrollaron acciones concretas, tales como: Participación en ferias agrícolas y ecológicas, con presupuesto asignado (\$500.000). Desarrollo de página web para promoción y venta, con costo incluido (\$500.000). Definición de canales B2B: supermercados, tiendas naturistas, distribuidores. La herramienta exigía identificar el canal, no presentar un estudio de mercado extenso (no permitido por el formato). 1.2 Análisis de competencia En el formulario se incluyeron competidores directos y diferenciales del proyecto 1.3 Estrategia de canales La estrategia no es superficial: se incluyó canal digital, feria con muestras y visitas a distribuidores, con valores en el Plan de Inversión: Página web (\$500.000) Muestras en ferias (\$500.000) Visitas comerciales (sin costo, incluidas en operación) Esto sí está justificado y registrado. 2. Componente Técnico 2.1 Capacidad instalada En la herramienta se diligenció: Número de colmenas a instalar Equipos específicos (centrífuga, deshidratador, recolectores, alimentadores, herramientas) Número de reinas, cuadros, alzas, cera y demás insumos Todo está detallado con costos, cantidades y desembolso mensual. 2.2 Proceso técnico El paso a paso fue incluido en actividades principales. La herramienta integra procesos y equipos en un mismo espacio, razón por la cual no era posible separarlos más sin salirse del formato. 2.3 Plan operativo El Plan Operativo Sí está diferenciado, como exige el FE: Cada desembolso está ubicado en el mes correspondiente (Mes 1 a Mes 8). La nómina está proyectada en los meses 1 al 5, que coinciden con la estacionalidad del establecimiento del apiario. No se ejecuta más allá del mes 9, cumpliendo totalmente con el requisito. 3. Componente Legal 3.1 Tipo societario Se eligió Persona Natural con Establecimiento de

Comercio porque: Es aceptado en la Convocatoria de Economía Campesina. Favorece la formalización temprana de productores rurales. Reduce los costos de constitución y mantenimiento. No obstante, el emprendimiento está dispuesto a constituirse como SAS si la convocatoria lo exige. 3.2 Trámites INVIMA Los productos apícolas del proyecto NO requieren Registro o Notificación Sanitaria del INVIMA, según normativa vigente: Según el Decreto 1686 de 2012 y la Resolución 719 de 2015, los alimentos primarios y productos apícolas naturales están exceptuados del Registro Sanitario INVIMA. Miel natural Producto primario sin transformar Polen fresco o deshidratado Producto primario apícola Servicios de rescate No aplica INVIMA Por esto, no se incluyó un trámite que legalmente no corresponde. 3.3 Registro ante ICA En el Plan se incluyó el registro ante ICA, con descripción del trámite, tiempo y costo. 3.4 Buenas Prácticas de Manufactura Se contempló: Todo corresponde a BPM rurales aplicables al tamaño del proyecto. 4. Componente Financiero 4.1 Proyección de ventas La proyección se basó en: Capacidad instalada inicial ya cuento con apiarios en producción escalonada. Cursos de floración del municipio Metas realistas para miel, polen y rescate enjambres. La estacionalidad está reflejada en la nómina del plan operativo. 4.2 Costos subestimados Los costos incluidos fueron: Insumos frascos y bolsas ecológicas (\$12.000.000) Muestras y ferias (\$500.000) Página web (\$500.000) No se omitieron rubros esenciales. 4.3 Equipo de trabajo El equipo operativo es coherente con un emprendimiento rural pequeño como apicultora he llevado los temas de ventas y administrativos 4.4 Justificación de necesidades y requerimientos Cada equipo está listado con: Nombre Cantidad Valor Mes de compra Cumpliendo el formato requerido. 5. Componente Impacto En el plan se incluyeron las cuatro dimensiones: Económica: generación de ingresos y venta local/nacional. Ambiental: se ayuda a la polinización. Social: empleo familiar y comunitario. Tecnológica: deshidratador, alimentadores, centrifuga, paneles solares. La cuantificación será ampliada si la convocatoria lo solicita, pero los impactos sí están declarados. SOLICITUD FINAL Respetuosamente solicito que: Se revise nuevamente el proyecto El concepto sea reconsiderado. Ya me había presentado en formulación tradicional con buen puntaje pero no alcance recursos sigo insistiendo porque mi empresa es buena

ID: 112489

Observación del postulante:

Luego de asistir a la rendición cuenta nacional del SENA en Tunja luego de hablar con el director Nacional y la Directora de Emprendimiento y dar a conocer la empresa en fortalecimiento nos solicitaron pasar observaciones para mejorar el puntaje y alcanzar recursos en el fortalecimiento y obtener capital semilla. La Cooperativa agradece la evaluación realizada y presenta esta solicitud de re-evaluación con fundamento en el Plan de Inversión radicado. Tras analizar el informe, manifestamos que las observaciones señaladas son pertinentes; sin embargo, solicitamos que la revisión tenga en cuenta la coherencia global del proyecto y su enfoque en el fortalecimiento agroindustrial y la generación de empleo en la región de Boyacá. Adicionalmente, solicitamos la corrección de un dato relevante: el Plan de Inversión consigna 14 empleos formales en la etapa de operación, y no 13 como aparece en el informe. Esta discrepancia afecta la valoración del componente de impacto y debe ser rectificada en la nueva evaluación. Reiteramos nuestro compromiso con la formalización laboral, el cumplimiento de la normativa vigente y la ejecución responsable de la inversión. Estrategia de ventas para papa procesada Numeral citado: 4.- PLAN DE MARKETING Y VENTAS (Cómo vendemos y damos a conocer nuestros productos). Frase textual: La cooperativa comercializa papa lavada y procesada... a través de distribuidores, hoteles, supermercados y comedores escolares. Justificación El plan ya diferenciaba la línea procesada y sus canales. Se amplió incluyendo metas y promociones para fortalecer la estrategia. Costos y tiempos de la línea de procesamiento Numeral citado: 5.FLUJO DE PRODUCCIÓN Y REQUISITOS DE PERSONAL (Cómo hacemos el producto o servicio y con qué personas). Frase textual En este apartado se cuenta cómo se hace el producto... los pasos del proceso, cuánto tiempo toma cada uno y cuánto cuesta hacerlo. Justificación: El plan describe el proceso completo y la maquinaria. Se añadieron tiempos por etapa, roles por equipo y articulación con capacitaciones. Remuneración de jornaleros según normatividad laboral Numeral citado: 5.FLUJO DE PRODUCCIÓN Y REQUISITOS DE PERSONAL. Frase textual Representante Legal, Contadora, Auxiliar Administrativo, 10 jornaleros, con acceso a seguridad social, prestaciones y estabilidad laboral. Justificación: El plan detalla que se emplean jornaleros, los cuales se pagan bajo la normatividad laboral rural vigente en Colombia (jornal proporcional al SMLV + prestaciones). Se ajustaron valores para asegurar cumplimiento total. Permisos y licencias, incluyendo INVIMA Numeral citado: 7.PROPÓSITO DE LA INVERSIÓN (Para qué pedimos los recursos). Frase textual: La inversión permitirá cumplir requisitos sanitarios, certificación de calidad y articulación comercial. Justificación: El plan ya aborda requisitos sanitarios. Se agrega explícitamente que el registro INVIMA aplica únicamente cuando hay procesamiento de la papa, como en la línea proyectada. Reprogramación de maquinaria Numeral citado: 6.- NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS (Qué pedimos para fortalecer la iniciativa). Frase textual: Se mencionan la maquinaria, equipos y herramientas necesarios para el trabajo. Justificación: Los equipos ya estaban descritos; se redistribuyó su compra para facilitar la ejecución logística sin modificar el contenido técnico. Justificación del costo unitario e incremento anual de gastos Numeral citado: 11.COMPONENTE FINANCIERO (Resumen financiero). Frase textual: Se detalla el costo de producción, costos de insumos y costos operativos del proceso. Justificación: El costo unitario ya existía. Se amplió con hoja de insumos, rendimientos y ajustes realistas del incremento anual de gastos. Indicadores de empleo y contrapartidas Numeral citado: 13.INDICADORES DE CUMPLIMIENTO. Frase textual: Representante legal, Auxiliar administrativo, contador y 10 trabajadores agrícolas garantizando empleo digno y formal... aportes de Justificación: Se clarificaron cargos, tiempos mínimos de vinculación y cuantificación de contrapartidas no la arroja la herramienta, pero no podíamos escribir nada en ese ítem en cuento a número, pero si decimos: Debe darse cumplimiento a la realización de eventos de transferencia de experiencia los cuales se programarán de manera concertada con el SENA Tratamiento de agua y BPM Numeral citado: 12.- IMPACTOS (Beneficios de la inversión). Frase textual: Se implementarán buenas prácticas agrícolas y de manipulación de alimentos para garantizar la calidad del producto final. Justificación: Se especificó el sistema de tratamiento de agua en el lavado y se vinculó la maquinaria a BPM y estándares de inocuidad. Sostenibilidad y permanencia Numeral citado: 1.- RESUMEN EJECUTIVO. Frase textual: La cooperativa garantiza trabajo colectivo, calidad del producto y fortalecimiento del modelo asociativo. Justificación: El plan ya expone la estabilidad del modelo organizativo. Se reforzó con acciones de gobernanza y permanencia institucional.

ID: 112396

Observación del postulante:

Agradezco el informe emitido. De manera atenta solicito la revisión nuevamente de los puntos observados, debido a que la información señalada como incompleta o no acorde sí se encuentra desarrollada en el plan de negocios y fue ajustada conforme a los lineamientos de la convocatoria. Por lo anterior, solicito respetuosamente verificar nuevamente los apartados señalados para que el puntaje refleje la información real presentada.

1. Componente Comercial Segmentación del mercado En el plan se presenta una segmentación completa y diferenciada entre turistas nacionales, internacionales y habitantes locales: Turistas nacionales e internacionales provenientes de Bogotá, Tunja, Medellín, Bucaramanga y visitantes extranjeros del turismo esmeraldero. Clientes locales de la vereda Centro, Muzo, Quípama, Maripí, Otanche y Pauna. Se describe edad (25–60 años), género, capacidad de compra (\$30.000–\$60.000 por persona), ocupación, tipo de vivienda y hábitos de consumo. Se especifica el peso de consumo por categoría en la tabla de productos, donde ya se incorporó la participación (%): Platos típicos 50% Sopas típicas 20% Platos a la carta 30% Esto evidencia que la segmentación sí es clara y cuantificada.

Planteamiento del problema El plan cuantifica la necesidad del mercado al describir: La oferta gastronómica limitada en la zona turística de Fura y Tena y cascadas Los Chorros. El déficit de restaurantes con identidad cultural, sumado a la dependencia minera del municipio.

Análisis de la competencia Aunque se mencionan tres competidores, se incluyen elementos clave como: Oferta limitada, falta de identidad cultural y ausencia de fogón de leña.

Localización y características principales. Diferenciación gastronómica, lo cual sustenta la ventaja competitiva del estadero. Canales y presupuesto de marketing El plan detalla canales físicos y digitales y presenta inversiones consistentes, asociadas a la estrategia de precios, visibilidad y alcance turístico.

Conclusión: La información requerida sí está incluida y es pertinente para la viabilidad comercial.

Componente Técnico Capacidad operativa El plan indica la oferta de platos y su participación porcentual, lo cual permite estimar la capacidad del estadero con base en los productos y precios definidos.

Unidad de medida Se clasifican los productos en tres categorías estandarizadas: Platos típicos Sopas típicas Platos a la carta Cada categoría tiene precio, costo, margen y participación, lo cual permite medir producción y ventas.

Proceso técnico Se describen procesos tradicionales del fogón de leña (sopas, carnes, envueltos) y la secuencia operativa para la atención del cliente, producción y servicio.

Plan operativo Las inversiones están programadas para garantizar la puesta en marcha inicial sin afectar la continuidad operacional, como exige el turismo rural gastronómico.

3. Componente Legal El plan contempla los trámites esenciales: Registro mercantil Uso de suelo Afiliaciones a seguridad social Registro bomberil Manipulación de alimentos Visita sanitaria (Secretaría de Salud) Aunque el informe solicita incluir el Registro Nacional de Turismo, este trámite aplica una vez el establecimiento finaliza adecuaciones y cumple requisitos, pero el compromiso está contemplado en la etapa de formalización.

4. Componente Financiero Proyección de ventas Las ventas están sustentadas en: Tabla de productos con sus precios y participaciones. Flujo turístico del municipio. Consumo promedio del cliente (ya detallado en segmentación). Costos y gastos Los costos no están subestimados; incluyen: Materia prima Mano de obra Costos fijos Gastos administrativos Permisos y licencias Nómina La estructura responde a necesidades reales del servicio gastronómico (atención al cliente, cocina, apoyo operativo). No está sobredimensionada, sino alineada con la operación proyectada.

Inversiones En el Punto 15. Plan Operativo, se encuentra diligenciado el cronograma de ejecución de recursos hasta el mes 9, conforme a lo solicitado, y se detalla la inversión.

Indicadores Se presentan TIR del 25%, VPN positivo y flujo de caja consistente, lo que demuestra viabilidad financiera.

El Plan Operativo fue diligenciado correctamente, con una distribución clara y coherente de la inversión por meses, alineada con la naturaleza del proyecto, los requerimientos del sector gastronómico y las reglas de la convocatoria. Por tanto, solicito respetuosamente que esta información sea tenida en cuenta en la revisión del puntaje asignado al ítem correspondiente.

5. Componente de Impacto El plan detalla impactos económicos, sociales, culturales y ambientales: Generación de empleo para familias campesinas/mineras. Diversificación productiva en territorio dependiente de la minería. Uso del fogón de leña tradicional como preservación cultural. Reducción de riesgo social para mujeres y jóvenes. Reforestación y turismo responsable en zona rural. La ausencia de indicadores cuantitativos no implica ausencia de impacto; se presentan metas de empleo, fortalecimiento grupal y sostenibilidad.

ID: 112755

Observación del postulante:

Respetados evaluadores del Fondo Emprender, La presente tiene como fin solicitar de manera respetuosa, la revisión completa de la evaluación realizada a mi plan de negocios, debido a que solicitan información que la herramienta CREAR (Excel oficial) NO permite diligenciar, lo cual afecta la objetividad, imparcialidad y equidad del proceso. A continuación, expongo algunas de las inconformidades:

1. En relación con la observación sobre la necesidad de priorizar el mercado local y justificar la inversión en comunicación con métricas de impacto, es importante precisar que el formato oficial del Fondo Emprender no contempla un apartado para desarrollar indicadores de impacto de comunicación ni permite anexar análisis adicionales. El proyecto cumple con los requerimientos establecidos en la herramienta, al identificar los segmentos de cliente, los canales utilizados y los costos asociados a cada estrategia. Adicionalmente, el plan sí prioriza el mercado local, dado que el segmento primario definido corresponde al territorio de Lengupá y Miraflores, mientras que Tunja y Bogotá se plantean como mercados de expansión secundaria.

2. Frente a la recomendación de respaldar los atributos diferenciadores con datos técnicos o certificaciones, es importante aclarar que el formato oficial de formulación no contempla un apartado para anexar documentación técnica de bienestar animal, valor nutricional o calidad del producto para efectos de evaluación. El plan de negocios se desarrolló estrictamente siguiendo las indicaciones de la herramienta, la cual solicita describir brevemente y sin exceder el espacio establecido en las celdas habilitadas, limitando la información al contenido permitido por el formato. El plan de negocio sí describe de manera completa los atributos diferenciadores, de acuerdo con el alcance permitido por las celdas habilitadas en el Excel: alimentación natural, manejo del entorno, bienestar animal con instalaciones amplias y manejo de cama profunda con cascarilla lo que permite comportamientos naturales y reducción del estrés en las aves y frescura del producto con rotación cada tres días del producto. El adjuntar documentación técnica hace parte

de la fase de implementación y fortalecimiento del proyecto, y no constituye un requisito para la formulación ni para la evaluación técnica del plan. 3. En relación con la observación que solicita detallar características técnicas y proyectar volúmenes de producción por producto Debido a las limitaciones del formato, no es posible incluir fichas técnicas extensas ni especificaciones detalladas adicionales, ya que la herramienta no permite agregar texto fuera de los campos definidos. El plan de negocio sí incorpora los volúmenes de producción requeridos por la herramienta: número de aves, producción promedio por gallina, proyección de unidades y ventas a 5 años, cumpliendo con el alcance permitido por el formato. La herramienta no contempla un campo específico para desagregar volúmenes por subproducto ni para incorporar características técnicas avanzadas. 4. Respecto a la observación sobre la coherencia temporal de la adquisición de gallinas y la inversión en equipos, es importante precisar que la herramienta de formulación del Fondo Empezar no solicita justificar estas decisiones mediante análisis detallados ni permite anexar documentación adicional. El plan se desarrolló siguiendo estrictamente las instrucciones del formato, el cual indica ser concretos con la información., no exceder el espacio disponible y no modificar la estructura del archivo. Dentro de estos límites, el proyecto sí presenta la secuencia temporal correspondiente: la adquisición de las gallinas y las inversiones en infraestructura y equipos están programadas en el cronograma y en el componente financiero al inicio de la fase operativa, acorde con la demanda proyectada. 5. En general, a lo largo de la evaluación del proyecto se solicitan análisis y detalles que la herramienta CREAR no permite incluir, lo que limita la posibilidad de responder a todas las observaciones de manera completa. Existen además otras inconformidades adicionales que, por no extenderme, no enumero en este escrito, pero que igualmente afectan la objetividad y equidad del proceso de evaluación. Por lo anteriormente expuesto, solicito respetuosamente que la revisión de mi proyecto se realice considerando la información presentada de acuerdo con los campos y alcances permitidos por la herramienta CREAR, sin exigir anexos o análisis que el formato oficial no permite incluir, asegurando así una evaluación objetiva, imparcial y coherente con las instrucciones establecidas para la formulación del plan de negocios.

Fecha de entrega en cumplimiento del lineamiento: Martes 02 de diciembre de 2025. Hora 8:30pm.

Atentamente,

Equipo Evaluación Fondo Empezar