

ANEXO 18

Paz y Salvo Tallerista

Liliana Perico Manrique

LILIANA PERICO MANRIQUE
C.C: N° 23.914.236
CR 29 17 59 CASA J6 Yopal, Casanare
liliperico@gmail.com
Teléfono: 3232919551

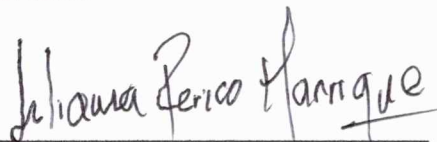
CERTIFICA:

Que: GRUPO QUALITY, ASEGURAMIENTO DE CALIDAD Y ASESORIAS ADMINISTRATIVAS INTEGRALES S.A.S. con Nit: 900.835.934-2, se encuentra a **PAZ Y SALVO** a la fecha, por concepto de servicio de capacitación para el proceso de formación de unidades productivas en el marco del contrato de mínima cuantía N° 110.2011.326.2025 cuyo objeto es "DESARROLLAR ACTIVIDADES DE CAPACITACIÓN ORIENTADAS AL FORTALECIMIENTO DE LAS CAPACIDADES EMPRESARIALES Y PRODUCTIVAS DE LOS SECTORES TURISTICO, COMERCIAL Y AGROPECUARIO, COMO INSUMO PARA LA FORMULACIÓN Y CONSOLIDACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS EN EL MUNICIPIO DE SABANALARGA, DEPARTAMENTO DE CASANARE" tal y como se muestra en la siguiente relación.

Item	Taller	Temáticas Sector Agricultura y Desarrollo Rural	Cantidad horas
1	N° 3	Estrategias de empaque para promocionar tu producto	3
Total horas			3

En total se dictó un taller (1) taller con una duración de tres (3) para un total de tres (3) horas de capacitación para el sector de agricultura y desarrollo rural, de acuerdo a las especificaciones exigidas y el pago fue realizado vía transferencia a la cuenta de ahorros BANCOLOMBIA de la que soy titular el día 04 de noviembre de 2025.

El presente certificado se expide a solicitud del interesado a los cinco (05) días del mes de noviembre de 2025.



LILIANA PERICO MANRIQUE
C.C: N° 23.914.236
CR 29 17 59 CASA J6 Yopal, Casanare
liliperico@gmail.com
Teléfono: 3232919551

ANEXO 19

Resultados Evaluación Asistencia a Talleres y Plan de Acción Agricultura

Sabanalarga, 21 octubre de 2025



Señores,
Administración Municipal Sabanalarga, Casanare.
La ciudad

Asunto: Resultados Evaluación proceso de formación unidades productivas sector **Agricultura** en el marco del proceso de mínima cuantía 110.2011.326.2025.

Respetados.

En atención al desarrollo del proceso de evaluación del “**proceso de fortalecimiento de las capacidades empresariales y productivas de los sectores turístico, comercial y agropecuario como insumo para la formulación y consolidación de unidades productiva en el municipio de Sabanalarga**”, y con el propósito de garantizar transparencia, objetividad y equidad en el proceso de calificación de los participantes, **Grupo Quality S.A.S** ha evaluado el proceso de formación de acuerdo a los siguientes criterios y puntajes y los resultados de la evaluación del sector de agricultura y desarrollo rural los pueden consultar al final del documento.

Para el proceso de evaluación del proceso de formación se tendrán en cuenta los siguientes aspectos:

- **Asistencia a talleres de formación y trabajo en casa.**

La asistencia a talleres, el trabajo en casa será evaluado con puntaje tal y como se muestra a continuación:

N°	Fase	Criterio	Descripción	Puntaje
1	Talleres	Asistencia a taller N° 1	Llamado a lista y verificación listas de asistencia de que el participante asistió al taller.	10
		Asistencia a taller N° 2	Llamado a lista y verificación listas de asistencia de que el participante asistió al taller.	10
		Asistencia a taller N° 3	Llamado a lista y verificación listas de asistencia de que el participante asistió al taller.	10
		Asistencia a taller N° 4	Llamado a lista y verificación listas de asistencia de que el participante asistió al taller.	10

		Trabajo en casa.	Verificación en clase de las tareas dejadas en los talleres a los participantes del proceso de formación.	15
Total, asistencia talleres, trabajo en casa.				55

- **Trabajo en casa.**

El trabajo en casa será evaluado con puntaje tal y como se muestra en la anterior tabla

Trabajo en casa
<p>El trabajo en casa y es una actividad que el tallerista entregara a los participantes del proceso de formación para revisar en clase y que al finalizar el proceso de formación esta actividad entregue puntos adicionales a quienes desarrollaron las actividades propuestas.</p> <p>En los archivos originales de los planes de acción se encuentra marcado con una firma en la parte superior de la hoja del modelo de Canvas quienes desarrollaron las actividades extra clase y reciben los 15 puntos correspondientes a trabajo en casa.</p> <p>Las siguientes fueron las actividades de trabajo en casa que fueron revisadas por el tallerista:</p> <p>Tarea 1: Identificar y registrar en una hoja de cuaderno cuales son las debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas (DOFA) de la iniciativa o actividad económica que desarrollan.</p> <p>Tarea 2: Identificar y registrar en una hoja de cuaderno cuales son los socios y actividades claves, la propuesta de valor de la iniciativa, los posibles clientes y sus segmentos, los recursos claves, los canales de venta, los costos y las fuentes de ingresos de la iniciativa o actividad económica que desarrollan.</p>

- **Plan de Acción.**

El plan de acción de fortalecimiento productivo será la segunda parte a evaluar con el fin de obtener los resultados que permitirán otorgar una calificación final a los participantes del proceso de formación de unidades productivas y de esta forma poder verificar quien cumplió con el puntaje mínimo requerido que garantiza la asignación de una unidad productiva al aspirante de acuerdo a la cantidad de cupos disponibles para el sector de agricultura y desarrollo rural.

Para este plan de acción se desarrollaron las siguientes matrices que tuvieron que desarrollar los participantes del proceso de formación.

Matriz Modelo CANVAS

En esta matriz se pidió a los asistentes al taller que utilizando la guía que se entregó a cada sector identificaran cuales eran:

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> a) Los socios claves. b) Las actividades clave. c) Propuesta de valor de la iniciativa. d) Los clientes. e) Segmentos de clientes. | <ul style="list-style-type: none"> f) Recursos claves. g) Los canales de ventas. h) La estructura de costos. i) Las fuentes de ingresos. |
|--|--|

EMPRENDEDOR: _____				
CEDULA: _____				
IDEA DE NEGOCIO: _____				
SOCIOS CLAVES	ACTIVIDADES CLAVES	PROPUESTA DE VALOR	RELACIONES CON CLIENTES	SEGMENTOS DE CLIENTE
	RECURSOS CLAVE		CANALES	
ESTRUCTURA DE COSTE		FUENTE DE INGRESOS		

Matriz DOFA y estrategias

En esta matriz se pidió a los asistentes al taller que utilizando la guía que se entregó a cada sector identificaran cuales eran:

- a) Las debilidades.
- b) Las fortalezas.
- c) Las amenazas.
- d) Las oportunidades

De acuerdo los resultados obtenidos cada participante debe definir cuáles son las estrategias que implementara en su iniciativa.


1. Procedimiento de evaluación

- Por el cumplimiento de asistencia a los talleres se otorgará un puntaje de 10 puntos por asistir a cada taller para un total de 40 puntos en los 4 talleres.
- Por el cumplimiento del desarrollo de las tareas dejadas por el tallerista se otorgarán 15 puntos.
- Por el cumplimiento del desarrollo de cada una de las actividades del plan de acción se otorgarán 15 puntos para un total de 45 puntos.
- Los tres anteriores resultados serán sumados y el total determinará el cumplimiento de la jornada de formación. Si el resultado es inferior a 60 puntos el participante obtendrá una evaluación **NEGATIVA** y no cumplirá con el proceso de formación y no se asignará una unidad productiva.
- Los resultados de esta evaluación serán enviados a la administración municipal para que estos sean los encargados de realizar la publicación de los mismos informando sobre cuales beneficiarios fueron beneficiados con la asignación de unidades productivas de acuerdo a los cupos disponibles.

2. Resultados de la evaluación sector agricultura y desarrollo rural.

- Después de revisar las planillas de asistencia y los planes de acción de las personas asistentes al proceso de formación encontramos los siguientes resultados.

Evaluación asistencia a talleres de formación y Plan de acción proceso unidades productivas

ACTIVIDAD: Evaluación asistencia a talleres y plan de acción	Sector: Agricultura y desarrollo rural.	
Fecha: 21 octubre de 2025	Responsable: Rep. Legal Grupo Quality S.A.S	
Proceso: 110.2011.326.2025		

Objeto: Desarrollar actividades de capacitación orientadas al fortalecimiento de las capacidades empresariales y productivas de los sectores turístico, comercial y agropecuario como insumo para la formulación y consolidación de unidades productivas en el municipio de Sabanalarga, Departamento de Casanare.

#	NOMBRES Y APELLIDOS	Cedula	Teléfono	ASISTENCIA A TALLERES Y TRABAJO EN CASA					EVALUACIÓN PLAN DE ACCIÓN				Observaciones
				Taller 1 Fortalecimiento de unidades productivas (10)	Taller 2 Fundamentos financieros para negocios rurales (10)	Taller 3 Estrategias de Empaques para promover tu producto (10)	Taller 4 Plan de acción fortalecimiento y crecimiento productivo (10)	Trabajo en Casa (15)	Matriz modelo CANVAS (15)	Matriz DOFA y Estrategias (15)	Plan de Acción (15)	Total	
1	Marco Jovanny Fernández Pedreros	1.116.992.224	3224447253	10	10	10	10	15	15	15	15	100	CUMPLE con todos los criterios establecidos
2	Omar Fernández Cubides	74.810.404	3105507090	10	10	10	10	15	15	15	15	100	CUMPLE con todos los criterios establecidos.
3	Alfonso Vargas	4.076.237	3143428164	10	10	10	10	0	15	15	15	85	CUMPLE con los criterios establecidos, pero no se le otorgaron los 15 puntos correspondientes a trabajo en casa que fue revisado por el tallerista en las diferentes jornadas.

4	Wilson Oswaldo Piracón Cely	74.856.8 34	3189868 118	10	10	10	10	15	15	15	15	100	CUMPLE con todos los criterios establecidos.
5	Nelly Alarcón Castellanos	52.037.0 31	3123611 763	10	10	10	10	15	15	15	15	100	CUMPLE con todos los criterios establecidos.
6	María del Transito Vaca Cárdenas	23.417.9 79	3105683 567	10	10	10	10	0	15	15	15	85	CUMPLE con los criterios establecidos, pero no se le otorgaron los 15 puntos correspondientes a trabajo en casa que fue revisado por el tallerista en las diferentes jornadas.
7	Mariano Hernández	4.076.24 0	3219060 119	10	10	10	10	0	15	15	15	85	CUMPLE con los criterios establecidos, pero no se le otorgaron los 15 puntos correspondientes a trabajo en casa que fue revisado por el tallerista en las diferentes jornadas
8	María del Carmen Alfonso Monroy	23.424.1 63	3214712 486	10	10	10	10	15	15	15	15	100	CUMPLE con todos los criterios establecidos.
9	Lidia Cendales Roa	23.417.7 76	3142152 374	10	10	10	10	15	15	15	15	100	CUMPLE con todos los criterios establecidos.
10	Omaira Alicia Ávila	53.028.9 63	3208231 440	10	10	10	10	15	15	15	15	100	CUMPLE con todos los criterios establecidos.
11	Héctor Donaldo Barreto Rojas	74.810.1 30	3128927 137	10	10	10	10	0	15	15	15	85	CUMPLE con los criterios establecidos, pero no se le otorgaron los 15 puntos correspondientes a

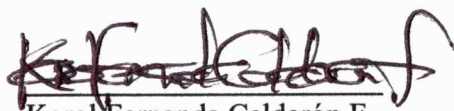
														trabajo en casa que fue revisado por el tallerista en las diferentes jornadas.
12	José Ricardo Arias Diaz	74.810.3 92	3228293 414	10	10	10	10	0	15	15	15	85	CUMPLE con los criterios establecidos, pero no se le otorgaron los 15 puntos correspondientes a trabajo en casa que fue revisado por el tallerista en las diferentes jornadas presenciales debido a que no lo realizo.	
13	Luis Alberto Ruiz Huertas	74.346.8 34	3228169 042	10	10	10	10	15	15	15	15	100	CUMPLE con todos los criterios establecidos.	
14	Giovanny Vargas Romero	4.076.40 4	3124235 002	10	10	10	10	0	15	15	15	85	CUMPLE con los criterios establecidos, pero no se le otorgaron los 15 puntos correspondientes a trabajo en casa que fue revisado por el tallerista en las diferentes jornadas presenciales debido a que no lo realizo.	
15	Martha Cecilia Rojas Fernández	51.984.7 14	3202891 211	10	10	10	10	15	15	15	15	100	CUMPLE con todos los criterios establecidos.	
16	Gloria Inés Bacca Cárdenas	35.285.4 23	3108072 813	10	10	10	10	15	15	15	15	100	CUMPLE con los criterios establecidos, pero no se le otorgaron los 15 puntos correspondientes a trabajo en casa que fue revisado por el tallerista en las diferentes jornadas	

													presenciales debido a que no lo realizo.
17	Luis Alberto Roa Fernández	4.296.307	3214402125	10	10	10	10	15	15	15	15	100	CUMPLE con todos los criterios establecidos.
18	Luz Marina Quevedo	23.417.999	3208745200	10	10	10	10	0	15	15	15	85	CUMPLE con los criterios establecidos, pero no se le otorgaron los 15 puntos correspondientes a trabajo en casa que fue revisado por el tallerista en las diferentes jornadas presenciales debido a que no lo realizo.
19	Nelcy Margoth Guerrero Viveros	25.707.488	3113150938	10	10	10	10	15	15	15	15	100	CUMPLE con todos los criterios establecidos.
20	Danilo Zubieta Ballesteros	1.116.992.120	3123954873	10	10	10	10	15	15	15	15	100	CUMPLE con todos los criterios establecidos.
21	José Joaquín Rojas Cuesta	4.150.591	3133964068	10	10	10	10	15	15	15	15	100	CUMPLE con todos los criterios establecidos.
22	Jacinto Plazas Montañez	7.060.939	3118214534	10	10	10	10	0	15	15	15	85	CUMPLE con los criterios establecidos, pero no se le otorgaron los 15 puntos correspondientes a trabajo en casa que fue revisado por el tallerista en las diferentes jornadas presenciales debido a que no lo realizo.
23	Dulver Iban Jiménez Mendoza	74.810.305	3122542998	10	10	10	10	0	15	15	15	85	CUMPLE con los criterios establecidos, pero no se le

														otorgaron los 15 puntos correspondientes a trabajo en casa que fue revisado por el tallerista en las diferentes jornadas presenciales debido a que no lo realizo.
24	Marco Antonio Plazas Mora	17.312.1 43	3112263 756	10	10	10	10	0	15	15	15	85	CUMPLE con los criterios establecidos, pero no se le otorgaron los 15 puntos correspondientes a trabajo en casa que fue revisado por el tallerista en las diferentes jornadas presenciales debido a que no lo realizo.	
25	Héctor Orlando Vaca Cárdenas	74.347.3 64	320857 1627	10	10	10	10	15	15	15	15	100	CUMPLE con todos los criterios establecidos.	
26	Silverio Zubieta Ávila	4.076.3 62	3113085 635	10	10	10	10	15	15	15	15	100	CUMPLE con todos los criterios establecidos.	

Sin más que agregar por el momento.

Cordial saludo,



Karol Fernanda Calderón F.
 Contadora Pública. TP 114924 - T
 Especialista en Dirección Financiera.
 Especialista en Docencia Universitaria.
 Teléfono: 3203590860
 Mail: firchis@hotmail.com

FORMATO DE EVALUACIÓN PLAN DE ACCIÓN Y FORMACIÓN SECTOR AGRICULTURA**PRODUCTORES AGRICOLAS, PECUARIOS, PISCICOLAS O TRANSFORMACIÓN DE PRODUCTOS DEL CAMPO**

Productores que desarrollen actividades productivas en las áreas agrícola, pecuaria, piscícola o de transformación de productos del campo, con periodo mínimo de seis (6) meses de funcionamiento o experiencia productiva.

Nombres y Apellidos	Marco Jovanny Vargas Romero
Documento de Identificación (NIT o CC)	1.116.992.224

ITEM	CALIFICACIÓN ASISTENCIA A TALLERES DE FORMACIÓN Y TRABAJO EN CASA	Puntaje obtenido
1	Taller N° 1 - Fundamentos financieros para negocios rurales. (10 puntos)	10
2	Taller N° 2 - Fortalecimiento de unidades productivas (10 puntos)	10
3	Taller N° 3 - Estrategias de Empaque para promocionar tu producto(10 puntos)	10
4	Taller N° 4 - P acción para el fortalecimiento y crecimiento productivo (10 puntos)	10
5	Trabajo en Casa (15 puntos)	15

PUNTAJE ASISTENCIA A TALLERES Y TRABAJO EN CASA 55

ITEM	CALIFICACIÓN PLAN DE ACCIÓN	Puntaje obtenido
6	Matriz modelo CANVAS (15 puntos)	15
7	Matriz DOFA y estrategias (15 puntos)	15
8	Matriz plan de acción y objetivos (15 puntos)	15

PUNTAJE MATRICES PLAN DE ACCIÓN 45**TOTAL PUNTAJE ASISTENCIA A TALLERES, TRABAJO EN CASA Y PLAN DE ACCIÓN 100****OBSERVACIONES:**

CUMPLE: El beneficiario cumplió con todas las actividades del proceso de formación

✓ + 15

C: TALLERES 40
 P. ACCION 60
 TOTAL 100.

Modelo Canvas

EMPRENDEDOR: Marco Jovanny Fernandez Pedreros
 CEDULA: 1116.992224
 IDEA DE NEGOCIO: Café

+15

SOCIOS CLAVES	ACTIVIDADES CLAVES	PROPUESTA DE VALOR	RELACIONES CON CLIENTES	SEGMENTOS DE CLIENTE
<ul style="list-style-type: none"> • proveedores semillas • fertilizantes • los obreros • las entidades estatales • las clientes. • las asociaciones 	<ul style="list-style-type: none"> • Preparación de terreno • la siembra • el riego • la siembra • secado • empado. 	<p>Nuestra propuesta de valor ofrecer un café 100% natural + sostenible y artesanal, y queremos vender un producto responsable y amigable con el medio ambiente.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • trato directo. • Via telefonico • redes sociales • terceros. 	<ul style="list-style-type: none"> • Supermercado • tiendas de barrio • amas de casa • Turistas. • plazas • panaderias • empresas.
	<p>RECURSOS CLAVE</p> <ul style="list-style-type: none"> • tierra • fertilizante • herramientas • semillas • maquinarias • agua. 		<p>CANALES</p> <ul style="list-style-type: none"> • redes sociales • y venta directa • a locales y establecimientos. 	
<p>ESTRUCTURA DE COSTE</p> <ul style="list-style-type: none"> • la compra de insumos • mano de obra • compra maquinarias • mantenimiento del cultivo. • compra empagues. 			<p>FUENTE DE INGRESOS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Venta de Café Pergamino • Venta. Café tostado y molido. 	

+ 15

EMPRENDEDOR: Marco Jovanny fernandes

CEDULA: 1116.992.224

IDEA DE NEGOCIO:

Marco Jovanny fernandez

1116.992.224

Cultivo de Cafe

MATRIZ DOFA

DEBILIDADES	FORTALEZAS
<ul style="list-style-type: none"> falta de mano de obra. • dificultad de transporte. • falta de capacidad de producción 	<ul style="list-style-type: none"> experiencias en el cultivo de cafe • apoyo familiar • terrenos propios
AMENAZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • la variación de los precios del producto • la variación de precios de los fertilizantes. • las enfermedades • competencia con productos importados, 	<ul style="list-style-type: none"> • aumento de interés por los productos locales • accesos a capacitaciones, • programas de apoyo del estado

ESTRATEGIAS

Participar en ferias y mercados para vender directamente al consumidor
aprovechar programas estatales para mejorar maquinaria y técnicas
Promover el cultivo de cafe como producto diferenciado (Sabor, historia, cultura)
desarrollar el producto de transformación de cafe en tostion

Plan de acción

+ 15

Nombre del Proyecto	Administrador					
Marco Juanny Fernandez (Cultivo Cafe)	Marco Juanny Fernandez					
ACCION	RESPONSABLE	PRIORIDAD	ESTADO	FECHA INICIO	FECHA FINAL	NOTAS
Objetivo n.º 1: realizar un diagnostico del estado del cultivo (Sanidad, Fertilidad)	Marco Juanny Fernandez	Alta	iniciar	20-10-25	05-11-25	llamar la instructora.
Objetivo n.º 2: llevar registro de produccion ingresos. (costos de manera digital o escrito.	Marco Fernandez	Alta	iniciar	20-10-25		Buscar una persona experta.
Objetivo n.º 3: invertir en infraestructura basica: Secado, empaque seleccion y almacenamiento		Alta	iniciado	20-10-25	05-11-25	llamar a un asesor y me indique el proceso.
Objetivo n.º 4: identificar nuevos Compradores res: Ferias, tiendas saludables, agroindustrias.	Marco Juanny	Alta	iniciado	20-10-25		identificar nuevos Compradores y Comerciantes directos.

CULTIVO CAFE

FORMATO DE EVALUACIÓN PLAN DE ACCIÓN Y FORMACIÓN SECTOR AGRICULTURA**PRODUCTORES AGRICOLAS, PECUARIOS, PISCICOLAS O TRANSFORMACIÓN DE PRODUCTOS DEL CAMPO**

Productores que desarrollen actividades productivas en las áreas agrícola, pecuaria, piscícola o de transformación de productos del campo, con periodo mínimo de seis (6) meses de funcionamiento o experiencia productiva.

Nombres y Apellidos

Omar Fernández Cubides

Documento de Identificación (NIT o CC)

74.810.404

ITEM	CALIFICACIÓN ASISTENCIA A TALLERES DE FORMACIÓN Y TRABAJO EN CASA	Puntaje obtenido
1	Taller N° 1 - Fundamentos financieros para negocios rurales. (10 puntos)	10
2	Taller N° 2 - Fortalecimiento de unidades productivas (10 puntos)	10
3	Taller N° 3 - Estrategias de Empaque para promocionar tu producto(10 puntos)	10
4	Taller N° 4 - P acción para el fortalecimiento y crecimiento productivo (10 puntos)	10
5	Trabajo en Casa (15 puntos)	15

PUNTAJE ASISTENCIA A TALLERES Y TRABAJO EN CASA**55**

ITEM	CALIFICACIÓN PLAN DE ACCIÓN	Puntaje obtenido
6	Matriz modelo CANVAS (15 puntos)	15
7	Matriz DOFA y estrategias (15 puntos)	15
8	Matriz plan de acción y objetivos (15 puntos)	15

PUNTAJE MATRICES PLAN DE ACCIÓN**45****TOTAL PUNTAJE ASISTENCIA A TALLERES, TRABAJO EN CASA Y PLAN DE ACCIÓN****100****OBSERVACIONES:****CUMPLE:** El beneficiario cumplió con todas las actividades del proceso de formación

C: TALLERES 40
 P. ACCION 60
100

M + 10

Modelo Canvas

EMPRENDEDOR: Omar Fernandez cobidas
 CEDULA: 7480404
 IDEA DE NEGOCIO: cultivo cafe

SOCIOS CLAVES	ACTIVIDADES CLAVES	PROPUESTA DE VALOR	RELACIONES CON CLIENTES	SEGMENTOS DE CLIENTE
Proveedores de Semilla. los Trabajadores Entidades estatales Clientes Asociaciones	Preparar Terreno Siembra Riego Cosecho Transporte Ventas secado y Malida de cafe.	Nuestra propuesta de Valor es ofrecer 100% Natural cultivado con practicas sostenibles y tostado de manera artesanal q vende una manera	Trabajo directo Redes Sociales Via Telefonica y Terceros	Cafeterias Tiendas de Barrio Turistas Ama de casas Plazas Panaderias
	RECURSOS CLAVE La Tierra Fertilizantes Herramientas Maquinaria mano de obra Semilla. agua.	unica al consumidor y Resalta lo Tradicion Familiar	CANALES Ventas Directas y eventos ferias Agricolas tiendas locales Redes Sociales Instagram Facebook	
ESTRUCTURA DE COSTE Compra de Insumos Mantenimiento Cultivo Transporte compra Maquinas Herramientas co		FUENTE DE INGRESOS Venta de cafe en Pergamino Venta de cafe Tostado y molido		

+ 15

+15

EMPRENDEDOR: Omar Fernandez cubides
CEDULA: 74 810 404
IDEA DE NEGOCIO: Cultivo de Cafe.

MATRIZ DOFA

DEBILIDADES	FORTALEZAS
Descaso inversion incia Falta de obrero en la zona Falta de capacidad de produccion	Experiencia en el cultivo Apoyo familiar D e no de Terreno y
AMENAZAS	OPORTUNIDADES
Variaciones de precio Variacion precio insomnos Enfermedad - importacion Competencia locales	crecimiento de demanda locales acceso a capacitaciones Programa del apoyo al estado Turismo en feria locales Trasporte.

ESTRATEGIAS

Participa en ferias locales
Aprovecho programas estatales para mejorar maquinaria
Promover el cultivo de cafe como producto diferenciado
Sabor y Historia y Cultura.
Desarrolla el producto de Transformar del Cafe en el Postac

+ IS

Plan de acción

Nombre del Proyecto	Administrador
Cultivo de Cafe.	Omar Fernandez

ACCION	RESPONSABLE	PRIORIDAD	ESTADO	FECHA INICIO	FECHA FINAL	NOTAS
Objetivo n.º 1:						
Realizar un diagnostico del Cultivo (Sanidad Fertilidad densidad, calcular costo y Registro)	Omar Fernandez	Alta	iniciar	20-10-25	05-11-25	llamar instructor por cualquier inquietud para de me indique la orientacion
Objetivo n.º 2:	Omar Fernandez	Alta	iniciar	20-10-25	05-11-25	llamar un profesional para que nos indique
Llevar Registro de Produccion, gastos de ingreso de manera manual	Omar F.					
Objetivo n.º 3:	Omar Fernandez	Alta	iniciar	20-10-25	05-11-25	llama un Asesor para que me asesore. y indique el proceso de cafe
invertir en infraestructura Vasica y parte del almacenamiento, y Secado, empaque Seleccion						
Objetivo n.º 4:	Omar Fernandez	Alta	iniciar	20-10-25	05-11-25	identificar contactos directo con nuevos compradores y directos Comerciantes
Identificar nuevos compradores o ferias tiendas Agroindustrias						

EMPRENDEDOR:

Omar Fernandez cubides

CEDULA:

74810404

IDEA DE NEGOCIO:

Cultivo de Cafe.

NECESIDADES

Producto	Especificaciones	Cantidad
Bomba de motor de Espalda	Royal condor (Misubishi) Misubishi	1
Guadaña Huswarra	R 143	1
Epulpadora de cafe 2 chorros	2 chorros	1
Abono	Triple 15	10
Urea	2 Bultos	2
Abono	Triple 18	3
Gramafin Herurcida	Gramafin	3 Galones

FORMATO DE EVALUACIÓN PLAN DE ACCIÓN Y FORMACIÓN SECTOR AGRICULTURA**PRODUCTORES AGRICOLAS, PECUARIOS, PISCICOLAS O TRANSFORMACIÓN DE PRODUCTOS DEL CAMPO**

Productores que desarrollen actividades productivas en las áreas agrícola, pecuaria, piscícola o de transformación de productos del campo, con periodo mínimo de seis (6) meses de funcionamiento o experiencia productiva.

Nombres y Apellidos	Alfonso Vargas
Documento de Identificación (NIT o CC)	4.076.237

ITEM	CALIFICACIÓN ASISTENCIA A TALLERES DE FORMACIÓN Y TRABAJO EN CASA	Puntaje obtenido
1	Taller N° 1 - Fundamentos financieros para negocios rurales. (10 puntos)	10
2	Taller N° 2 - Fortalecimiento de unidades productivas (10 puntos)	10
3	Taller N° 3 - Estrategias de Empaque para promocionar tu producto(10 puntos)	10
4	Taller N° 4 - P acción para el fortalecimiento y crecimiento productivo (10 puntos)	10
5	Trabajo en Casa (15 puntos)	0

PUNTAJE ASISTENCIA A TALLERES Y TRABAJO EN CASA **40**

ITEM	CALIFICACIÓN PLAN DE ACCIÓN	Puntaje obtenido
6	Matriz modelo CANVAS (15 puntos)	15
7	Matriz DOFA y estrategias (15 puntos)	15
8	Matriz plan de acción y objetivos (15 puntos)	15

PUNTAJE MATRICES PLAN DE ACCIÓN **45**

TOTAL PUNTAJE ASISTENCIA A TALLERES, TRABAJO EN CASA Y PLAN DE ACCIÓN **85**

OBSERVACIONES:

CUMPLE con los criterios establecidos, pero no se le otorgaron los 15 puntos correspondientes a trabajo en casa que fue revisado por el tallerista en las diferentes jornadas.

TALLERES: 40
 P. ACCION: 45
 TOTAL: 85

Modelo Canvas

EMPREDEDOR: Alfonso Vargas
 CEDULA: 4.076237
 IDEA DE NEGOCIO: Cultivo Maiz

+ 15

SOCIOS CLAVES	ACTIVIDADES CLAVES	PROPUESTA DE VALOR	RELACIONES CON CLIENTES	SEGMENTOS DE CLIENTE
Proveedores Semillas, Fertilizantes Trabajadores Entidades Estatales Clientes	Preparacion terreno Siembra Riego, cosecha transporte Ventas	Maiz fresco Produccion local de comida Presentacion de Mazorca	trato directo comunicacion Personal Redes sociales whatsapp	Supermercados Escopios
	RECURSOS CLAVE Tierra Fertilizantes Herramientas Mano de obra Semillas Agua		CANALES Ventas directa Eventos Venta tienda locales	
ESTRUCTURA DE COSTE Compra de insumos Mano de obra Mantenimiento maquinarias Mantenimiento de cultivo Transporte			FUENTE DE INGRESOS Venta de maiz en Mazorca	

+ 15

EMPRENDEDOR:

CEDULA:

IDEA DE NEGOCIO:

Aifonso Vargas

8.076.237

cultivo maíz

MATRIZ DOFA

DEBILIDADES	FORTALEZAS
Falta de maquinaria Falta de mano de obra Falta de capacidad de producción Dificultad de transportar el producto	Experiencia en el cultivo Mano de obra familiar. Tierra propia. Propietario de maquinaria
AMENAZAS	OPORTUNIDADES
Variedad de precios de venta Variedad de precios de insumos Cambios climáticos Estermedades, plagas Inyección de productos agrícolas	Aumento de insumos de productos locales Acceso a capacitaciones Programas del Apoyo de estado

ESTRATEGIAS

Desarrollar productos transformados
Asociarse con otros productores para combatir riesgos.
Diversificar cultivos.
Almacena en Grupos para vender cuando el precio se alza.

Plan de acción

Nombre del Proyecto	Administrador
Alfonso Vargas (cultivo maíz)	Alfonso Vargas

+ IS.

ACCION	RESPONSABLE	PRIORIDAD	ESTADO	FECHA INICIO	FECHA FINAL	NOTAS
Objetivo n.º 1:						
Realizar diagnostico del estado actual del cultivo, sanidad, fertilidad y densidad.	Alfonso Vargas	Alta	Por iniciar	20-10-25	05-11-25	llamar instructores para orientacion.
Objetivo n.º 2:						
Llevar registro de produccion, costos, gastos, ingresos (de manera digital o escrita)	Alfonso Vargas	Alta	Por iniciar	20-10-25		para el calculo del costo busca ayuda de un profesional de para llevar mi registro
Objetivo n.º 3:						
Implementar buenas practicas de cosecha y postcosecha para mejorar la calidad del cultivo	Alfonso Vargas	Alta	Por iniciar	20-10-25	30-11-25	participar en capacitacion tecnica sobre cosecha
Objetivo n.º 4:						
Identificar nuevos compradores en ferias, tiendas, fruteros o agroindustria.	Alfonso Vargas	Alta	Por iniciar	20-10-25	20-12-25	Contacto directo con posibles compradores

FORMATO DE EVALUACIÓN PLAN DE ACCIÓN Y FORMACIÓN SECTOR AGRICULTURA**PRODUCTORES AGRICOLAS, PECUARIOS, PISCICOLAS O TRANSFORMACIÓN DE PRODUCTOS DEL CAMPO**

Productores que desarrollen actividades productivas en las áreas agrícola, pecuaria, piscícola o de transformación de productos del campo, con periodo mínimo de seis (6) meses de funcionamiento o experiencia productiva.

Nombres y Apellidos

Wilson Oswaldo Piracón Cely

Documento de Identificación (NIT o CC)

74.856.834

ITEM	CALIFICACIÓN ASISTENCIA A TALLERES DE FORMACIÓN Y TRABAJO EN CASA	Puntaje obtenido
1	Taller N° 1 - Fundamentos financieros para negocios rurales. (10 puntos)	10
2	Taller N° 2 - Fortalecimiento de unidades productivas (10 puntos)	10
3	Taller N° 3 - Estrategias de Empaque para promocionar tu producto(10 puntos)	10
4	Taller N° 4 - P acción para el fortalecimiento y crecimiento productivo (10 puntos)	10
5	Trabajo en Casa (15 puntos)	15

PUNTAJE ASISTENCIA A TALLERES Y TRABAJO EN CASA**55**

ITEM	CALIFICACIÓN PLAN DE ACCIÓN	Puntaje obtenido
6	Matriz modelo CANVAS (15 puntos)	15
7	Matriz DOFA y estrategias (15 puntos)	15
8	Matriz plan de acción y objetivos (15 puntos)	15

PUNTAJE MATRICES PLAN DE ACCIÓN**45****TOTAL PUNTAJE ASISTENCIA A TALLERES, TRABAJO EN CASA Y PLAN DE ACCIÓN****100****OBSERVACIONES:****CUMPLE:** El beneficiario cumplió con todas las actividades del proceso de formación

TALLERES: 40.
 P. ACCION: 60
 C = 100

Modelo Canvas

~~15~~ + 15

EMPRENDEDOR: Wilson Oswaldo Pinca
 CEDULA: 71856834
 IDEA DE NEGOCIO: CAFE

SOCIOS CLAVES	ACTIVIDADES CLAVES	PROPUESTA DE VALOR	RELACIONES CON CLIENTES	SEGMENTOS DE CLIENTE
Productores de semillas, Facilitador estatal cliente, Muro de Obus, Asociaciones	Preparación del terreno lo siembra el Riego la cosecha el Transporte Ventas en pago secado, molido;	Nuestra propuesta de Valor es ofrecer un Café Siempre Siente Actual cultivado con prácticas sostenibles y tostado de manera artesanal que vende una marca única al consumidor y Recatta la Tradición Familiar	Por medio de Teléfono Red social Por Internet.	Super mercados, Cafeterías, Tienda de Panes, Panadería, Fumer, centros de recreación, Amos de casa, Placer de mercado
ESTRUCTURA DE COSTE	RECURSOS CLAVE Por medio de la Tienda Facilitador Muro de Obus semillas, envase, Fomento chinos.	FUENTE DE INGRESOS	CANALES Ventas directas y eventos en ferias agrícolas, cafeterías, Tiendas locales, Redes sociales.	
Compra de insumos, mantenimiento de cultivos, Transporte, Combustibles + 15		Venta de café en papa y molido		

EMPRENDEDOR:

Wilson Oswaldo Prada

CEDULA:

748568711

IDEA DE NEGOCIO:

Cultivos de Café

MATRIZ DOFA

DEBILIDADES	FORTALEZAS
<p>Falta de conocimiento, maquinaria</p> <p>Falta de mano de obra local</p> <p>Falta de capital Financiero</p> <p>Troncos</p>	<p>esperanza en el cultivo</p> <p>mano de obra Familiar</p> <p>servicio del precio</p>
AMENAZAS	OPORTUNIDADES
<p>Baja de los precios</p> <p>Peso de los insumos</p> <p>Cambio climatico</p> <p>las enfermedades</p> <p>de importación</p> <p>competencia local</p>	<p>aumento de demandas</p> <p>acceso a capacitaciones</p> <p>Programas de apoyo del estado</p> <p>Ferias locales</p> <p>Turismo</p>

ESTRATEGIAS

<p>Participar en ferias, mercados locales</p> <p>aprovechar programas estatales para mejorar maquinaria</p> <p>promover el cultivo de café como producto diferenciado sobre istano de cultivo</p> <p>desarrollar el producto de transformar el café en el torcido</p>

+ 15

Plan de acción

Nombre del Proyecto	Administrador
Cultivo de Café	Osvaldo Pizarro

ACCION	RESPONSABLE	PRIORIDAD	ESTADO	FECHA INICIO	FECHA FINAL	NOTAS
Objetivo n.º 1: Realizar un diagnóstico del cultivo (Sociedad, Fertilidad, densidad) calcular costos ingreso:	Osvaldo Pizarro	alta	por iniciar	20-10-25	31-10-25	llamar a estructura para cualquier actividad para el cálculo de costo para llevar a cabo el registro
Objetivo n.º 2: llevar registros de producción de gastos de ingreso de mano de obra digital	Osvaldo Pizarro	alta	por iniciar	20-10-25	07-11-25	llamar a estructura para un buena información
Objetivo n.º 3: trabaja en estructura básica sociedad, empresa, selección, Almacenamiento	Osvaldo Pizarro	alta	por iniciar	20-10-25	09-01-26	construir una estructura de cada para el proceso del café
Objetivo n.º 4: identificar nuevas oportunidades Ferias, Tiendas sostenibles, agro indústries.	Osvaldo Pizarro	alta	por iniciar	20-10-25	09-01-26	contactos directa con posible compradores y comensales

EMPRENDEDOR:

Wilson Osvaldo Pineda

CEDULA:

74856834

IDEA DE NEGOCIO:

Cultivo de Café

NECESIDADES

Producto	Especificaciones	Cantidad
Bomba de espalda de motor	Rollat condor o Misubishi	1
espulpadora de café de 2 chorros	2. chorros.	1
Fertilizantes	Yara Triple 15 Bultos	15
Abonos		
cal	cal locita Bultos	70
Urea	Urea Bultos	5
Triple 18	Triple 18	5.
Crema Fin bebida	Crema Fin	5 galones

FORMATO DE EVALUACIÓN PLAN DE ACCIÓN Y FORMACIÓN SECTOR AGRICULTURA**PRODUCTORES AGRICOLAS, PECUARIOS, PISCICOLAS O TRANSFORMACIÓN DE PRODUCTOS DEL CAMPO**

Productores que desarrollen actividades productivas en las áreas agrícola, pecuaria, piscícola o de transformación de productos del campo, con periodo mínimo de seis (6) meses de funcionamiento o experiencia productiva.

Nombres y Apellidos

Nelly Alarcón Castellanos

Documento de Identificación (NIT o CC)

52.037.031

ITEM	CALIFICACIÓN ASISTENCIA A TALLERES DE FORMACIÓN Y TRABAJO EN CASA	Puntaje obtenido
1	Taller N° 1 - Fundamentos financieros para negocios rurales. (10 puntos)	10
2	Taller N° 2 - Fortalecimiento de unidades productivas (10 puntos)	10
3	Taller N° 3 - Estrategias de Empaque para promocionar tu producto(10 puntos)	10
4	Taller N° 4 - P acción para el fortalecimiento y crecimiento productivo (10 puntos)	10
5	Trabajo en Casa (15 puntos)	15

PUNTAJE ASISTENCIA A TALLERES Y TRABAJO EN CASA**55**

ITEM	CALIFICACIÓN PLAN DE ACCIÓN	Puntaje obtenido
6	Matriz modelo CANVAS (15 puntos)	15
7	Matriz DOFA y estrategias (15 puntos)	15
8	Matriz plan de acción y objetivos (15 puntos)	15

PUNTAJE MATRICES PLAN DE ACCIÓN**45****TOTAL PUNTAJE ASISTENCIA A TALLERES, TRABAJO EN CASA Y PLAN DE ACCIÓN****100****OBSERVACIONES:****CUMPLE:** El beneficiario cumplió con todas las actividades del proceso de formación.

TALCERES: 40
 P. ACCION: 60
 C = 100

Modelo Canvas

+ 15.

EMPRENDEDOR: Nelly Alarcón C.
 CEDULA: 59 037 031
 IDEA DE NEGOCIO: ganaderia

SOCIOS CLAVES	ACTIVIDADES CLAVES	PROPUESTA DE VALOR	RELACIONES CON CLIENTES	SEGMENTOS DE CLIENTE
<p>Alcaldia, asociaciones Técnicos capacitadores agropecuarios</p>	<p>manejo en la alimentación encitaje, suplementos - comercialización - transporte - purgas y banarlo frecuente.</p>	<p>ganados criados con buenas practicas, buenos pastos, suplementos - animales criados con trazabilidad sanitaria y buen proceso de engorde para un buen peso - producción ganadero por ciclos, cría, levante ceba - excelente manejo en el potrero abierto - disponibilidad de tiempo en mi proyecto</p>	<p>Trato de vender a gente conocida y la venta es directa.</p>	<p>frigorificos y mataderos locales regionales. - otros ganaderos que compran para ceba consumidores locales</p>
	<p>RECURSOS CLAVE</p>		<p>CANALES - venta directa a intermediarios y lechera.</p>	
<p>ESTRUCTURA DE COSTE</p>			<p>FUENTE DE INGRESOS</p>	
<p>Compra y reproducción del ganado Alimentación, sanidad, mano de obra.</p> <p>+ 15</p>			<p>venta de terneros desteta o otros ganaderos venta de leche a la lechera o cuajada.</p>	

+15

EMPRENDEDOR:

Nelly Alarcón C.

CEDULA:

59 037 031

IDEA DE NEGOCIO:

ganadería

MATRIZ DOFA

DEBILIDADES	FORTALEZAS
Altos costos en alimentación en época de verano - infraestructura básica - transporte, ya que la finca queda lejos a la carretera y hay que pasar la pinales y no tenemos puentes, dificulta el transporte - recursos limitados para mi proyecto.	- Conocimiento en el manejo de la ganadería - terreno propia, aguas y sombreaderos adecuados - recursos naturales - mano de obra tengo experiencia y de paso le enseño a mis hijos
AMENAZAS	OPORTUNIDADES
- enfermedades y caída del precio.	alta demanda de mi producto apoyo institucional innovación a sanidad y alimentación

ESTRATEGIAS

invertir en infraestructura básica con apoyo institucional
Capacitar a la familia para el laboratorio
establecer sistema de pastoreo rotacional
Unirme a asociaciones
mejorar la genética
promover venta directa para la distribución de mi producto.

+ 15

Plan de acción

Nombre del Proyecto	Administrador
Nelly Alarcon C.	ganaderia

ACCION	RESPONSABLE	PRIORIDAD	ESTADO	FECHA INICIO	FECHA FINAL	NOTAS
Objetivo n.º 1:		Alta		hoy		
Llevar registro del costos gastos/ingresos de la produccion escrita.	Nelly Alarcon		iniciar	19-10-25	19-12-25	voy a obtener conocimiento en costos y gastos en lo que no entiendo o conozca.
Objetivo n.º 2:						
mejorar la infraestructura	Nelly A.	Alta	iniciar	19-10-25	12-12-25	mejora mi trabajo en herramientas (ya sea tejas, cerchas, tubos galvanizados de Resistencia para armar el entechado.
Objetivo n.º 3:						
Compra de animales de buena calidad.	Nelly A.	Alta	iniciar	19-10-25	12-12-25	mano de obra me toca buscar alguien que tenga conocimiento con la actividad.
Objetivo n.º 4:						
mejorar la finca para obtener mejor ganancias	Nelly	Alta	inicial	19-10-25	12-12-25	propietario y guardianes

EMPRENDEDOR:

Nelly Alarcón E.

CEDULA:

59037031

IDEA DE NEGOCIO:

ganaderia

NECESIDADES

Producto	Especificaciones	Cantidad
tejas	teja galvanizada arquitecton	
	Arquitectonica galvanizada	10
	calibre 28 de 4 ms largo	
	x 1 de ancho	
	- Acesco	
cerchas	calibre 28 de 4x8 y	25
	largo 6 metros	
Tubos encerramiento redondo	2" 1/4 x 6ms	10
Buadana Husquama	230	1
motocierra Husquama	61	1

FORMATO DE EVALUACIÓN PLAN DE ACCIÓN Y FORMACIÓN SECTOR AGRICULTURA**PRODUCTORES AGRICOLAS, PECUARIOS, PISCICOLAS O TRANSFORMACIÓN DE PRODUCTOS DEL CAMPO**

Productores que desarrollen actividades productivas en las áreas agrícola, pecuaria, piscícola o de transformación de productos del campo, con periodo mínimo de seis (6) meses de funcionamiento o experiencia productiva.

Nombres y Apellidos

María del Tránsito Vaca Cárdenas

Documento de Identificación (NIT o CC)

23.417.979

ITEM	CALIFICACIÓN ASISTENCIA A TALLERES DE FORMACIÓN Y TRABAJO EN CASA	Puntaje obtenido
1	Taller N° 1 - Fundamentos financieros para negocios rurales. (10 puntos)	10
2	Taller N° 2 - Fortalecimiento de unidades productivas (10 puntos)	10
3	Taller N° 3 - Estrategias de Empaque para promocionar tu producto(10 puntos)	10
4	Taller N° 4 - P acción para el fortalecimiento y crecimiento productivo (10 puntos)	10
5	Trabajo en Casa (15 puntos)	0

PUNTAJE ASISTENCIA A TALLERES Y TRABAJO EN CASA**40**

ITEM	CALIFICACIÓN PLAN DE ACCIÓN	Puntaje obtenido
6	Matriz modelo CANVAS (15 puntos)	15
7	Matriz DOFA y estrategias (15 puntos)	15
8	Matriz plan de acción y objetivos (15 puntos)	15

PUNTAJE MATRICES PLAN DE ACCIÓN**45****TOTAL PUNTAJE ASISTENCIA A TALLERES, TRABAJO EN CASA Y PLAN DE ACCIÓN****85****OBSERVACIONES:**

CUMPLE con los criterios establecidos, pero no se le otorgaron los 15 puntos correspondientes a trabajo en casa que fue revisado por el tallerista en las diferentes jornadas.

TALLERES: 40.
 P. ACCION: 45
 C: 85

Modelo Canvas

EMPRENDEDOR: Maria de Transito Vaca Cardenas
 CEDULA: 23417979
 IDEA DE NEGOCIO: Gallinas ponedora - Pollo de engorde.

+ 15

SOCIOS CLAVES <ul style="list-style-type: none"> • Consumidores locales. • Intermediarios como vecinos familiares en la finca. 	ACTIVIDADES CLAVES <ul style="list-style-type: none"> • Engorde de pollo. • Alimentación de gallinas. (huevos) • Limpieza de corrales y buen manejo sanitario • Logística de ventas. 	PROPUESTA DE VALOR <ul style="list-style-type: none"> • Venta flexible de acuerdo a la necesidad del cliente (en pie, lavadas.) • Buen manejo sanitario, buena alimentación de calidad. 	RELACIONES CON CLIENTES <ul style="list-style-type: none"> • Buena comunicación • Entrega a clientes puntual y frecuente. • Precios justos. 	SEGMENTOS DE CLIENTE <ul style="list-style-type: none"> • Consumidores locales. • Comunidad en general, pequeños supermercados. • Consumidores como vecinos y familiares en el campo.
	RECURSOS CLAVE <ul style="list-style-type: none"> • Mano de obra familiar. • Infraestructura (comedores y bebederos) 		CANALES <ul style="list-style-type: none"> • Entrega directa desde la finca. • Redes sociales locales (telefono) • Entrega directa a locales del municipio. 	
ESTRUCTURA DE COSTE <ul style="list-style-type: none"> • Mantenimiento de infraestructura (corrales, bebederos). • Control sanitario. • Alimentación (purina). • Mano de obra. 			FUENTE DE INGRESOS <ul style="list-style-type: none"> • Venta de productos como los huevos. • Venta pollo en pie o lavado. • Venta de vísceras 	

+15

EMPRENDEDOR:

María del Tránsito Vaca Cardenas

CEDULA:

23.417.979

IDEA DE NEGOCIO:

Gallinas ponedoras - Pollo de engorde.

MATRIZ DOFA

DEBILIDADES	FORTALEZAS
<ul style="list-style-type: none">• Alto costo de alimento.• Riesgo sanitario (enfermedades).• Poca tecnificada de infraestructura.	<ul style="list-style-type: none">• Relación directa con consumidores en el campo.• Demanda constante de huevos.• Experiencia práctica del buen manejo de pollos y gallinas.
AMENAZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none">• Competencia de productores locales.• Aumento de insumos (concentrado, purina)• Caída del precio del producto.	<ul style="list-style-type: none">• Uso de redes sociales• Incentivos por parte del estado para el campo.• Crecimiento de consumo.

ESTRATEGIAS

- Participación de ferias o mercados campesinos.
- Formalizar el negocio para acceder a programas de apoyo
- Buena calidad, precios justos.

+15

Plan de acción

Nombre del Proyecto	Administrador
Gallinas ponedoras - Pollo engorde	María del Tránsito Vaca

ACCION	RESPONSABLE	PRIORIDAD	ESTADO	FECHA INICIO	FECHA FINAL	NOTAS
Objetivo n.º 1:						
Construir gallinero con espacio suficiente para pollo y gallinas con seguridad.	Tránsito Vaca	Alto	Por iniciar	20/10/2025	20/11/2025	Mano de obra, para infraestructura.
Objetivo n.º 2:						
Llevar registro de producción, costos, gasto, ingresos de manera manual o digital.	Tránsito Vaca	Alto	Por iniciar	20/10/2025		• Comprar un libro de contabilidad para llevar el cálculo de costo.
Objetivo n.º 3:						
Hacer un seguimiento adecuado al peso y crecimiento y producción.	Tránsito Vaca	Alto	Por iniciar	20/10/2025	(Octul) Noviembre 1 Mes.	Manejo de base de datos mensual.
Objetivo n.º 4:						
Vender pollos vivos o según como el cliente prefiera.	Tránsito Vaca	Alto	Por iniciar	20/10/2025	Diciembre 2 meses.	Incremento en las ventas

FORMATO DE EVALUACIÓN PLAN DE ACCIÓN Y FORMACIÓN SECTOR AGRICULTURA**PRODUCTORES AGRICOLAS, PECUARIOS, PISCICOLAS O TRANSFORMACIÓN DE PRODUCTOS DEL CAMPO**

Productores que desarrollen actividades productivas en las áreas agrícola, pecuaria, piscícola o de transformación de productos del campo, con periodo mínimo de seis (6) meses de funcionamiento o experiencia productiva.

Nombres y Apellidos

Mariano Hernández

Documento de Identificación (NIT o CC)

4.076.240

ITEM	CALIFICACIÓN ASISTENCIA A TALLERES DE FORMACIÓN Y TRABAJO EN CASA	Puntaje obtenido
1	Taller N° 1 - Fundamentos financieros para negocios rurales. (10 puntos)	10
2	Taller N° 2 - Fortalecimiento de unidades productivas (10 puntos)	10
3	Taller N° 3 - Estrategias de Empaque para promocionar tu producto(10 puntos)	10
4	Taller N° 4 - P acción para el fortalecimiento y crecimiento productivo (10 puntos)	10
5	Trabajo en Casa (15 puntos)	0

PUNTAJE ASISTENCIA A TALLERES Y TRABAJO EN CASA**40**

ITEM	CALIFICACIÓN PLAN DE ACCIÓN	Puntaje obtenido
6	Matriz modelo CANVAS (15 puntos)	15
7	Matriz DOFA y estrategias (15 puntos)	15
8	Matriz plan de acción y objetivos (15 puntos)	15

PUNTAJE MATRICES PLAN DE ACCIÓN**45****TOTAL PUNTAJE ASISTENCIA A TALLERES, TRABAJO EN CASA Y PLAN DE ACCIÓN****85****OBSERVACIONES:**

CUMPLE con los criterios establecidos, pero no se le otorgaron los 15 puntos correspondientes a trabajo en casa que fue revisado por el tallerista en las diferentes jornadas.

TALLERES: 40
 P. ACCION: 45
 C: 85

Modelo Canvas

EMPRENDEDOR: Mariano fernandes
 CEDULA: 6936
 IDEA DE NEGOCIO: Cafe

+ 15

SOCIOS CLAVES	ACTIVIDADES CLAVES	PROPUESTA DE VALOR	RELACIONES CON CLIENTES	SEGMENTOS DE CLIENTE
Proveedores) Mano de obra Entidades estatales) Asociacion) cliente).	Preparacion Siembra Riego. cosecha. secado Molienda Enpaque transporte	cafe en grano seleccionado por tipo y sabor organico, libre de insecticidas, toxico.	Directa.	Comerciantes) Plazas de mercado Personas naturales) Tiendas.
	RECURSOS CLAVE Tierra simple Fertilizantes Herramienta) mano de obra maquinaria. Agua.		CANALES Venta directa. tiendas locales)	
ESTRUCTURA DE COSTE Compra insumos) mano de obra mantenimiento de equipos. Herramienta) Transporte. Combustible.			FUENTE DE INGRESOS Venta de cafe en grano venta de cafe molido.	

+ 15

EMPRENDEDOR:

Marco Hernandez

CEDULA:

4.076.240

IDEA DE NEGOCIO:

Cultivo de Caca

MATRIZ DOFA

DEBILIDADES	FORTALEZAS
<p>Falta de maquinaria Falta de mano de obra. Baja capacidad de Produccion Dificultad de transporte, el producto.</p>	<p>Experiencia en el cultivo. Apoyo familiar. Dueño de la tierra Proprietario de maquinaria</p>
AMENAZAS	OPORTUNIDADES
<p>Variancia de precios de venta. Variancia precios de insumos cambio climático Enfermedades plagas Impuestos de productos Agrícolas.</p>	<p>Aumento de interés de productos locales Acceso a capacitaciones Programas de Apoyo del estado.</p>

ESTRATEGIAS

Participar en ferias y mercados para vender directamente
Capacitarse en Post-Cosecha y almacenamiento
Buscar apoyo tecnico para implementar practicas de clima
Acceder a seguros agropecuarios

415

Plan de acción

Nombre del Proyecto	Administrador
cultivo de cafe	Mariano Hernandez

ACCION	RESPONSABLE	PRIORIDAD	ESTADO	FECHA INICIO	FECHA FINAL	NOTAS
Objetivo n.º 1:						
Realizar Diagnostico del cultivo	Mariano Her	Alta	iniciar	20 10 25	05-11 25	llamar Intelectora para me guie y me indique
Objetivo n.º 2:						
Llevar Registro de Produccion y gastos de manera manual	Mariano Her	Alta	iniciar	20 10 25	05 11 25	llama a un profesional para q me indique
Objetivo n.º 3:						
invertir infraestructura para la parte Almaceneamiento y Secado	Mariano Her	Alta	iniciar	20 10 25	05 11 25	N llamar asesor para q me indique el proceso de cafe.
Objetivo n.º 4:						
identifica nuevos compradores: - Ferreas - Tiendas Saludables - Agro industrias	Mariano Her		iniciar	20 10 25	05 11 25	indicar contacto directo con nuevos Compradores y Comerciantes

EMPRENDEDOR:

Mariano Hernandez

CEDULA:

4.076240

IDEA DE NEGOCIO:

20-11-2025

NECESIDADES

Producto	Especificaciones	Cantidad
I Molino Electrico		1
		1
I Guadaña	Huswana	.
		.
I Bomba De Espalda	Royal condov	1
		.
Machetes y palas	,	3
		.
Alambre pua	Rollo calibre 12	3
		.
		.
Teja de ZINC	DE 6 Mts	10
		.
		.
		.

FORMATO DE EVALUACIÓN PLAN DE ACCIÓN Y FORMACIÓN SECTOR AGRICULTURA**PRODUCTORES AGRICOLAS, PECUARIOS, PISCICOLAS O TRANSFORMACIÓN DE PRODUCTOS DEL CAMPO**

Productores que desarrollen actividades productivas en las áreas agrícola, pecuaria, piscícola o de transformación de productos del campo, con periodo mínimo de seis (6) meses de funcionamiento o experiencia productiva.

Nombres y Apellidos	María del Carmen Alfonso Monroy
Documento de Identificación (NIT o CC)	23.424.163

ITEM	CALIFICACIÓN ASISTENCIA A TALLERES DE FORMACIÓN Y TRABAJO EN CASA	Puntaje obtenido
1	Taller N° 1 - Fundamentos financieros para negocios rurales. (10 puntos)	10
2	Taller N° 2 - Fortalecimiento de unidades productivas (10 puntos)	10
3	Taller N° 3 - Estrategias de Empaque para promocionar tu producto(10 puntos)	10
4	Taller N° 4 - P acción para el fortalecimiento y crecimiento productivo (10 puntos)	10
5	Trabajo en Casa (15 puntos)	15

PUNTAJE ASISTENCIA A TALLERES Y TRABAJO EN CASA	55
--	-----------

ITEM	CALIFICACIÓN PLAN DE ACCIÓN	Puntaje obtenido
6	Matriz modelo CANVAS (15 puntos)	15
7	Matriz DOFA y estrategias (15 puntos)	15
8	Matriz plan de acción y objetivos (15 puntos)	15

PUNTAJE MATRICES PLAN DE ACCIÓN	45
--	-----------

TOTAL PUNTAJE ASISTENCIA A TALLERES, TRABAJO EN CASA Y PLAN DE ACCIÓN	100
--	------------

OBSERVACIONES:

CUMPLE: El beneficiario cumplió con todas las actividades del proceso de formación.

$$\begin{aligned} \text{TALCEROS} &= 40 \\ \text{P. ACCION} &= 60 \\ \hline \text{C} &= 100. \end{aligned}$$

Modelo Canvas

+15

EMPRENDEDOR: Maria Alfonso Honorat
 CEDULA: 23424183
 IDEA DE NEGOCIO: PISCICOLA

SOCIOS CLAVES	ACTIVIDADES CLAVES	PROPUESTA DE VALOR	RELACIONES CON CLIENTES	SEGMENTOS DE CLIENTE
Alcaldia ASOCIACIONES tecnicos x capacitadores Agropecuarios	Alimentacion comercializacion y transporte a punta de venta	Peses criados con buenas Practicas con buenos alimentos y buenas aguas trasabilidad	contacto directo con compradores cumplimiento en peso de Sanidad	comercializadores nacionales y municipales restaurantes consumidores locales
	RECURSOS CLAVE maquinaria y herramientas fuentes de agua servicios veterinarios y mano de obra	con buena practicas sanitaria y buen peso manejo responsable	CANALES venta directa a intermediarios contactos con proveedores via Wasap.	<p style="text-align: right;"><u>+15</u></p>
ESTRUCTURA DE COSTE			FUENTE DE INGRESOS	
compra y engorde de pescado Alimentacion Sanidad mano de obra			venta de animales por contrato o preacuerdo	

+15

EMPRENDEDOR:

Marica Alfonso Moroy

CEDULA:

23424/63

IDEA DE NEGOCIO:

Piscicola

MATRIZ DOFA

DEBILIDADES	FORTALEZAS
Falta de implementos para el Sacrificio Recurso economicos limitados Para mi proyecto	Conocimiento en mi Proyecto buenas aguas Naturales terreno propio
AMENAZAS	OPORTUNIDADES
Caidas de Precio por Sobre ofertas enfermedades que afectan por nuestra Produccion el clima	Alta demanda de comercio Inovacion en sanidad alimentacion y manejo de Pesar

ESTRATEGIAS

invertir en infraestructura mejorar la Genetica Bue manejo de
agua y alimentacio
tener personal Calificado
capacitacio al Personal y la familia
adepnar tecnologia de bajo costo

+ 15

Plan de acción

Nombre del Proyecto	Administrador
Maria Alfonso Monroy	Piscicola

ACCION	RESPONSABLE	PRIORIDAD	ESTADO	FECHA INICIO	FECHA FINAL	NOTAS
Objetivo n.º 1:				19/10/2025	20/10/2025	Para el calculo de
col Mejorar estanques en tierra	Maria	Alta	Por iniciar			costo box a buscar un Profesional
Calcular costo + gastos						box a comprar un computador
Objetivo n.º 2:						
Llevar registro de Produccion, con gastos Ingresos (de manera digital o escrita	Maria	Alta	Por iniciar	19/10/25	1/11/25	llevar un Cuaderno con responsabilidad
Objetivo n.º 3:						
Monitorear periodicamente la calidad del agua CPTI, temperatura, Oxígeno Evitar Sobre Poblacion	encargado trabajado	Alta	Por iniciar	19/10/2025	20/10/25	Comprar los implementos para llevar el control
Objetivo n.º 4:						
Llevar control de gastos, venta y utilidad del Cuaderno	Maria	Alta	Por iniciar	19/10/2025	20/11/25	me comprometo a llevar en Cuaderno

FORMATO DE EVALUACIÓN PLAN DE ACCIÓN Y FORMACIÓN SECTOR AGRICULTURA**PRODUCTORES AGRICOLAS, PECUARIOS, PISCICOLAS O TRANSFORMACIÓN DE PRODUCTOS DEL CAMPO**

Productores que desarrollen actividades productivas en las áreas agrícola, pecuaria, piscícola o de transformación de productos del campo, con periodo mínimo de seis (6) meses de funcionamiento o experiencia productiva.

Nombres y Apellidos

Lidia Cendales Roa

Documento de Identificación (NIT o CC)

23.417.776

ITEM	CALIFICACIÓN ASISTENCIA A TALLERES DE FORMACIÓN Y TRABAJO EN CASA	Puntaje obtenido
1	Taller N° 1 - Fundamentos financieros para negocios rurales. (10 puntos)	10
2	Taller N° 2 - Fortalecimiento de unidades productivas (10 puntos)	10
3	Taller N° 3 - Estrategias de Empaque para promocionar tu producto(10 puntos)	10
4	Taller N° 4 - P acción para el fortalecimiento y crecimiento productivo (10 puntos)	10
5	Trabajo en Casa (15 puntos)	15

PUNTAJE ASISTENCIA A TALLERES Y TRABAJO EN CASA**55**

ITEM	CALIFICACIÓN PLAN DE ACCIÓN	Puntaje obtenido
6	Matriz modelo CANVAS (15 puntos)	15
7	Matriz DOFA y estrategias (15 puntos)	15
8	Matriz plan de acción y objetivos (15 puntos)	15

PUNTAJE MATRICES PLAN DE ACCIÓN**45****TOTAL PUNTAJE ASISTENCIA A TALLERES, TRABAJO EN CASA Y PLAN DE ACCIÓN****100****OBSERVACIONES:****CUMPLE:** El beneficiario cumple con todas las actividades del proceso de formación.

TALCERES: 40
 P. ACCION: 60
 C: 100

~~M~~ + 12

Modelo Canvas

EMPRENDEDOR: Lidia Cendales
 CEDULA: 22917-770
 IDEA DE NEGOCIO: Caña

+ 15

SOCIOS CLAVES	ACTIVIDADES CLAVES	PROPUESTA DE VALOR	RELACIONES CON CLIENTES	SEGMENTOS DE CLIENTE
proveedores de semilla, fertilizantes, los trabajadores, las entidades estatales, clientes, las asociaciones	preparación del terreno, la siembra, el riego, la cosecha, el transporte, las ventas, transformación	La mejor caña bien atendida me produce la panela son químicos bien escachasada y una calidad máxima de manera artesanal aporta un bienestar familiar nivel departamental y nacional	directa, redes sociales, por terceros	Supermercado, amas de casa, vecinos, familiares, turistas, plazas, tiendas, panaderías
	RECURSOS CLAVE La tierra, herramientas y maquinaria, mano de obra, fuentes hídricas		CANALES venta directa y producto, redes sociales, distribuidores	
ESTRUCTURA DE COSTE mano de obra, mantenimiento, la maquinaria, empaque, las herramientas, combustible, mantenimiento del cultivo			FUENTE DE INGRESOS venta de panela y miel por mayor y de tal	

EMPRENDEDOR: Lidia Cendales
 CEDULA: #23417.776 (sab)
 IDEA DE NEGOCIO: La caña

+15

MATRIZ DOFA

DEBILIDADES	FORTALEZAS
falta de maquinaria y enseres falta de mano de obra falta de capacidad de producción dificultad en transportar los productos	experiencia en el cultivo produce la semilla mano de obra familiar terreno propio maquinaria propia
AMENAZAS	OPORTUNIDADES
La variación de los precios La variación precio de insumos Las plagas	Aumento de interés de los productores locales, acceso a las capacitaciones del estado

ESTRATEGIAS

participar en ferias y mercados para vender directamente al consumidor aprovechar programas estatales promover el cultivo de caña producto diferenciado por su sabor, cultura, historia

+ 15

Plan de acción

Nombre del Proyecto	Administrador
Caña panelera y melera	Lidia Cendales

ACCION	RESPONSABLE	PRIORIDAD	ESTADO	FECHA INICIO	FECHA FINAL	NOTAS
Objetivo n.º 1: realizar un diagn. nostico al estado de salud del cultivo	Lidia Cendales	alta	Inicial	20-10-25	05-11-25	para el calculo del proyecto voy a comprar un libro para llevar el registro de mi cultivo y una persona esperta para que me ayude
Objetivo n.º 2: llevar registro de costos, gastos, ingresos (dinamica digital o escrita yo soy responsable como dueña Lidia Cendales hoy 20 de octubre 2025)	Lidia Cendales	alta	inicial	20-10-25	05-11-25	utilizar insumos yerra mental de una calidad en 15 dias
Objetivo n.º 3: invertir en ins trum para el arreglo de la maquinaria iniciada	Lidia Cendales	Alta	cto iniciado hoy 20 de octubre del 2025	hoy 20 de	hoy	llamar un asesor para q me indique identificar nuevos contadores y compradores para el producto
Objetivo n.º 4: identificar nuevos compradores, ferias, tiendas saludables, agroindustriales	Lidia Cendales	Alta	inicial	20-10-20	05-11-25	identificar nuevos compradores y comerciantes

EMPRENDEDOR:

Lidia Cendales Per

CEDULA:

23417.776 tab

IDEA DE NEGOCIO:

Caña

NECESIDADES

Producto	Especificaciones	Cantidad
Guadañadora (Husguarna)	Husguarna	1
bomba de motor espalda		1
gaberas de madera	de kilo y de libra	7
	maderasy	7
1 mesa en acero inoxidable	acero inoxidable	1
		de 2mts de
		ancha x
		4 de largo
Incertisida		
Regon	plaga de conejos	2 tonos
	y conejos de la calle	10 kilos

FORMATO DE EVALUACIÓN PLAN DE ACCIÓN Y FORMACIÓN SECTOR AGRICULTURA**PRODUCTORES AGRICOLAS, PECUARIOS, PISCICOLAS O TRANSFORMACIÓN DE PRODUCTOS DEL CAMPO**

Productores que desarrollen actividades productivas en las áreas agrícola, pecuaria, piscícola o de transformación de productos del campo, con periodo mínimo de seis (6) meses de funcionamiento o experiencia productiva.

Nombres y Apellidos

Omaira Alicia Ávila

Documento de Identificación (NIT o CC)

23.417.776

ITEM	CALIFICACIÓN ASISTENCIA A TALLERES DE FORMACIÓN Y TRABAJO EN CASA	Puntaje obtenido
1	Taller N° 1 - Fundamentos financieros para negocios rurales. (10 puntos)	10
2	Taller N° 2 - Fortalecimiento de unidades productivas (10 puntos)	10
3	Taller N° 3 - Estrategias de Empaque para promocionar tu producto(10 puntos)	10
4	Taller N° 4 - P acción para el fortalecimiento y crecimiento productivo (10 puntos)	10
5	Trabajo en Casa (15 puntos)	15


PUNTAJE ASISTENCIA A TALLERES Y TRABAJO EN CASA**55**

ITEM	CALIFICACIÓN PLAN DE ACCIÓN	Puntaje obtenido
6	Matriz modelo CANVAS (15 puntos)	15
7	Matriz DOFA y estrategias (15 puntos)	15
8	Matriz plan de acción y objetivos (15 puntos)	15

PUNTAJE MATRICES PLAN DE ACCIÓN**45****TOTAL PUNTAJE ASISTENCIA A TALLERES, TRABAJO EN CASA Y PLAN DE ACCIÓN****100****OBSERVACIONES:****CUMPLE:** El beneficiario cumplió con todas las actividades del proceso de formación.

TALLERES: 40
 P. ACCION: 60
 C = 100

+15
Modelo Canvas

+15


EMPRENDEDOR: Omaira Alicia Avila
 CEDULA: 53.028.963
 IDEA DE NEGOCIO: Cerdas de cria y lechones

SOCIOS CLAVES	ACTIVIDADES CLAVES	PROPUESTA DE VALOR	RELACIONES CON CLIENTES	SEGMENTOS DE CLIENTE
Alcaldía Asociación Tecnicos Capacitaciones Agropecuarios	<ul style="list-style-type: none"> Buena Alimentación Comercialización y transporte a punto/venta 	Cerdas criadas con buena practica *Animales criados con sumas practicas sanitarias.	Contacto directo con compradores. Cumplimiento en peso y sanidad	Ferozifico Nacionales o Municipales
	RECURSOS CLAVE Maquinaria y Herramientas Fuentes Agua Veterinario	<ul style="list-style-type: none"> Animales Purgados y criados con buena practicas... 	CANALES <ul style="list-style-type: none"> venta directa Contacto directo con proveedores 	
ESTRUCTURA DE COSTE Compra y reproducción de cerdos <ul style="list-style-type: none"> Alimentación Sanidad Mano de obra. 			FUENTE DE INGRESOS <ul style="list-style-type: none"> venta de animales en directo o preacuerdo 	

EMPRENDEDOR:

+13

CEDULA:

Omaira Alicia Avila

IDEA DE NEGOCIO:

53.028.963

Cerdas de cria y venta de lechones

MATRIZ DOFA

DEBILIDADES	FORTALEZAS
<p>Infraestructura para la ceba de los cerdos. Recursos limitados para mi Proyecto</p>	<p>Conocimiento de mi proyecto</p> <ul style="list-style-type: none"> • Buena agua • Buena higiene
AMENAZAS	OPORTUNIDADES
<p>Enfermedades</p> <ul style="list-style-type: none"> • Caída de precio y sobre oferta. • y Cambios de clima. 	<p>Hay alta demanda de cerdos..</p> <p>Lo cual se puede vender en pie o en canal..</p>

ESTRATEGIAS

Mejorar genética y Buena alimentación
• Infraestructura para mejorar mi proyecto
• Unirnos a asociaciones
• Tener personas calificados
• Capacitación a los trabajadores y Familia
• Tecnología de Bajo costo.

+15

Plan de acción

Nombre del Proyecto	Administrador
Cerda de cría y venta/lechones	Alicia Avila.

ACCION	RESPONSABLE	PRIORIDAD	ESTADO	FECHA INICIO	FECHA FINAL	NOTAS
Objetivo n.º 1:						
(Mejorar) Construir mi infraestructura de nuevo.	Alicia Avila	alta	Por iniciar	12/12/2025	29/12/2025	Voy a Contratar una persona que me ayude--
Objetivo n.º 2:						
Llevar registro de producción, de manera digital o escrita. costos de gastos	Alicia Avila	alta	Por iniciar	19/10/2025	19/11/2025	o para el calculo de costo voy a llevar un libro de contabilidad para el informe anual. ---
Objetivo n.º 3:						
Compra de lechonas de cría de buena genética.	Alicia Avila	alta	Por iniciar	19/10/2025	28/12/2025	Voy a preguntarle a alguien que sepa bien sobre los cerdos a un veterinario o a asesorarme bien..
Objetivo n.º 4:						
Seleccionar animales con buena genética	Alicia Avila	alta	Por iniciar	19/10/2025	28/12/2025	Propietarios

EMPRENDEDOR:

Alicia Avila

CEDULA:

53.028.963

IDEA DE NEGOCIO:

Cerdas de cria y venta / lechones

NECESIDADES

Producto	Especificaciones	Cantidad
• Tejas arquitectonicas de 4 metros de larga x un metro de ancho.	Galvanizada Acesco	
• Perfiles de 6 metros de largo	Calibre N= 28	36
• Tornillos para asegurar la teja	N= 18 x 4cm x 8cm	25
• Cemento gris		200 Un
	Bultos	
• Anticorrosivo		30
	galón	
		1

FORMATO DE EVALUACIÓN PLAN DE ACCIÓN Y FORMACIÓN SECTOR AGRICULTURA**PRODUCTORES AGRICOLAS, PECUARIOS, PISCICOLAS O TRANSFORMACIÓN DE PRODUCTOS DEL CAMPO**

Productores que desarrollen actividades productivas en las áreas agrícola, pecuaria, piscícola o de transformación de productos del campo, con periodo mínimo de seis (6) meses de funcionamiento o experiencia productiva.

Nombres y Apellidos

Héctor Donaldo Barreto Rojas

Documento de Identificación (NIT o CC)

23.417.776

ITEM	CALIFICACIÓN ASISTENCIA A TALLERES DE FORMACIÓN Y TRABAJO EN CASA	Puntaje obtenido
1	Taller N° 1 - Fundamentos financieros para negocios rurales. (10 puntos)	10
2	Taller N° 2 - Fortalecimiento de unidades productivas (10 puntos)	10
3	Taller N° 3 - Estrategias de Empaque para promocionar tu producto(10 puntos)	10
4	Taller N° 4 - P acción para el fortalecimiento y crecimiento productivo (10 puntos)	10
5	Trabajo en Casa (15 puntos)	0

PUNTAJE ASISTENCIA A TALLERES Y TRABAJO EN CASA**40**

ITEM	CALIFICACIÓN PLAN DE ACCIÓN	Puntaje obtenido
6	Matriz modelo CANVAS (15 puntos)	15
7	Matriz DOFA y estrategias (15 puntos)	15
8	Matriz plan de acción y objetivos (15 puntos)	15

PUNTAJE MATRICES PLAN DE ACCIÓN**45****TOTAL PUNTAJE ASISTENCIA A TALLERES, TRABAJO EN CASA Y PLAN DE ACCIÓN****85****OBSERVACIONES:**

CUMPLE con los criterios establecidos, pero no se le otorgaron los 15 puntos correspondientes a trabajo en casa que fue revisado por el tallerista en las diferentes jornadas.

$$\begin{array}{r} \text{TALLERES} = 40 \\ \text{P. ACCION} = 45 \\ \hline \text{C} = 85 \end{array}$$

Modelo Canvas

+15
=

EMPRENDEDOR: Hector Donald Barreto Rojas.
 CEDULA: 74910130
 IDEA DE NEGOCIO: Ganadero

SOCIOS CLAVES	ACTIVIDADES CLAVES	PROPUESTA DE VALOR	RELACIONES CON CLIENTES	SEGMENTOS DE CLIENTE
Alcaldia Asosiasiones Tecnicos y Capacitadores Agropecuarios	Alimentacion buena buen pas toreo comercializacion y transporte punto de venta	Ganados cuidados con buenas practicas. un excelente manejo en Seba Intenci ba. y en pas tos.	Contacto directo con compradores	Frijolificos Nacionales y mataderos locales otros ganaderos que compran para ceba.
	RECURSOS CLAVE Finca con buenos pastos muy buena ganada buena maquinaria y herramientas		CANALES Venta directa	
ESTRUCTURA DE COSTE Compra y reproduccion de ganado buena alimentacion. Sanidad. mano de obra.			FUENTE DE INGRESOS Venta de terneros destetados para otros ganaderos o venta en pie.	

+15

EMPRENDEDOR: Hector Donaldo Barreto R

CEDULA: 74810 130

IDEA DE NEGOCIO: Ganadero

MATRIZ DOFA

DEBILIDADES	FORTALEZAS
1. Infraestructura basica Recursos limitados para mi Proyecto.	Conocimiento de mi Proyecto y Terreno Propio mano de obra propia. aguas adecuadas.
AMENAZAS	OPORTUNIDADES
Caída de precios por sobre oferta Enfermedades que me afectan mi producción.	Alta demanda de mi producto Ganado. Acceso a programas de mejoramiento. Posibilidad de mejorar mi Proyecto.

ESTRATEGIAS

Mejorar calidad de Genetica de mi Proyecto.
Imbersion en mejorar la estructura.
Unirme en asociaciones.
Establecer buen manejo de alimentación
Tener personal calificado
Capasitar a mi familia que tengan buen conocimientos.

Plan de acción + 15

Nombre del Proyecto	Administrador
Ganadería.	Hector Donald B.

ACCION	RESPONSABLE	PRIORIDAD	ESTADO	FECHA INICIO	FECHA FINAL	NOTAS
Objetivo n.º 1:						
Calcular costos y gastos de mi proyecto.	Hector Donald B.	Alta	por iniciar	19/12/2005		para el calculo de costo hoy buscar ayuda profesional para hacerlo bien
Llevar registro de producción de manera escrita.	Burro			19/Dic. 2005		
Objetivo n.º 2:						
mejorar mi proyecto en herramientas y cercas.	Hector Donald B.	prioridad	por ini	19/12/2005	20 de noviembre	personal hoy acer mi trabajo
Posta de cemento como Guadaños.	Burro	Alta	Ciar.	19/Dic. 2005	2005.	
Objetivo n.º 3:						
Clasificar animales compra de buena calidad Genita.	Hector Donald B.			19-novi. 2005		El trabajo lo registro por mi mismo por tener mas economia.
Objetivo n.º 4:						
Establecer Sistema de pastoreo		Alta	por iniciar			El propietario del proyecto
mejorar la calidad de mi pradera						

FORMATO DE EVALUACIÓN PLAN DE ACCIÓN Y FORMACIÓN SECTOR AGRICULTURA**PRODUCTORES AGRICOLAS, PECUARIOS, PISCICOLAS O TRANSFORMACIÓN DE PRODUCTOS DEL CAMPO**

Productores que desarrollen actividades productivas en las áreas agrícola, pecuaria, piscícola o de transformación de productos del campo, con periodo mínimo de seis (6) meses de funcionamiento o experiencia productiva.

Nombres y Apellidos

José Ricardo Arias Díaz

Documento de Identificación (NIT o CC)

74.810.392

ITEM	CALIFICACIÓN ASISTENCIA A TALLERES DE FORMACIÓN Y TRABAJO EN CASA	Puntaje obtenido
1	Taller N° 1 - Fundamentos financieros para negocios rurales. (10 puntos)	10
2	Taller N° 2 - Fortalecimiento de unidades productivas (10 puntos)	10
3	Taller N° 3 - Estrategias de Empaque para promocionar tu producto(10 puntos)	10
4	Taller N° 4 - P acción para el fortalecimiento y crecimiento productivo (10 puntos)	10
5	Trabajo en Casa (15 puntos)	0

PUNTAJE ASISTENCIA A TALLERES Y TRABAJO EN CASA**40**

ITEM	CALIFICACIÓN PLAN DE ACCIÓN	Puntaje obtenido
6	Matriz modelo CANVAS (15 puntos)	15
7	Matriz DOFA y estrategias (15 puntos)	15
8	Matriz plan de acción y objetivos (15 puntos)	15

PUNTAJE MATRICES PLAN DE ACCIÓN**45****TOTAL PUNTAJE ASISTENCIA A TALLERES, TRABAJO EN CASA Y PLAN DE ACCIÓN****85****OBSERVACIONES:**

CUMPLE con los criterios establecidos, pero no se le otorgaron los 15 puntos correspondientes a trabajo en casa que fue revisado por el tallerista en las diferentes jornadas presenciales debido a que no lo realizo.

TALLERES: 40
 P. ACCION: ~~50~~ 45
 C = ~~100~~ 85

Modelo Canvas

EMPRENDEDOR: José Ricardo ARIAS Díaz
 CEDULA: 74810392
 IDEA DE NEGOCIO: Ganadería

+15

SOCIOS CLAVES	ACTIVIDADES CLAVES	PROPUESTA DE VALOR	RELACIONES CON CLIENTES	SEGMENTOS DE CLIENTE
Alcaldía Asociaciones Técnicos y Capacitadores Agropecuarios	manejo en la alimentación, enclaje, suplementación y comercialización y transporte de venta purgas, baños	ganados criados con buenas prácticas, suplementos y pastos - Animales criados con trazabilidad sanitaria y buen peso - producción ganadera por ciclos, cría, levante y ceba - excelente manejo son criados en potreros abiertos - si disponibilidad de animales en varias etapas (cría, levante, ceba)	Trato directo con Compradores.	frigoríficos y mataderos locales y regionales. - otros ganaderos que compran para ceba - consumidores locales
ESTRUCTURA DE COSTE Compra y reproducción del ganado Alimentación, sanidad, mano de obra.	RECURSOS CLAVE buenos pastos y cercas en potreros demi finca, buena agua, y maquinas para el mantenimiento y manejo		CANALES * venta directa a intermediarios y a la lechera *	
	FUENTE DE INGRESOS venta de ternero destete para otros ganadero venta de cuajada y leche.			

EMPRENDEDOR:

+15

CEDULA:

Jose Ricardo Arias Diaz

IDEA DE NEGOCIO:

74 810 392

ganaderia

MATRIZ DOFA

DEBILIDADES	FORTALEZAS
<ul style="list-style-type: none">- Altos costos en la alimentación en época de verano.- infraestructura básica- transporte.- recursos económicos limitados para mi proyecto	<p>Conocimiento en el manejo proyecto</p> <ul style="list-style-type: none">- terreno propio y aguas adecuadas- y recursos naturales- y mano de obra con experiencia que se tiene
AMENAZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none">- enfermedades, caída de precio por oferta	<p>alta demanda en el producto</p> <ul style="list-style-type: none">- apoyo institucional- acceso a programas de mejoramiento- posibilidad de mejorar mi proyecto

ESTRATEGIAS

<p>invertir en infraestructura para la mejora del proyecto, mejora en alimentación dedicación por completo a mi proyecto, vacunas, bañarlos, hablarles para domesticarlos, y tener un buen conocimiento en el tema, toda la familia o habitantes de la finca para en caso de una emergencia</p>

+15

Plan de acción

Nombre del Proyecto	Administrador
Ganadería	Ricardo Arias Díaz

ACCION	RESPONSABLE	PRIORIDAD	ESTADO	FECHA INICIO	FECHA FINAL	NOTAS
Objetivo n.º 1: Calcular costos y gastos llevar registro de producción gastos o ingreso de manera escrita.	estudio de Ricardo Arias	Alta	por iniciar	19-10-25	12-12-25	para este costo o calculo voy a obtener ayuda en lo que no entiendo
Objetivo n.º 2: mejora de infraestructura para empezar mi proyecto	Ricardo	Alta	iniciar	19-10-25	12-12-25	mejoras en herramientas de trabajo (ya sea, guadaña, motosierra, motor permigal)
Objetivo n.º 3: en la compra de animales de buena calidad.	Ricardo	Alta	iniciar	19-10-25	12-12-25	mano de obra propia
Objetivo n.º 4: mejora de la finca para tener ganancias.	Ricardo.	Alta	iniciar	19-10-25	12-12-25	propietario.

FORMATO DE EVALUACIÓN PLAN DE ACCIÓN Y FORMACIÓN SECTOR AGRICULTURA**PRODUCTORES AGRICOLAS, PECUARIOS, PISCICOLAS O TRANSFORMACIÓN DE PRODUCTOS DEL CAMPO**

Productores que desarrollen actividades productivas en las áreas agrícola, pecuaria, piscícola o de transformación de productos del campo, con periodo mínimo de seis (6) meses de funcionamiento o experiencia productiva.

Nombres y Apellidos

Luis Alberto Ruiz Huertas

Documento de Identificación (NIT o CC)

74.346.834

ITEM	CALIFICACIÓN ASISTENCIA A TALLERES DE FORMACIÓN Y TRABAJO EN CASA	Puntaje obtenido
1	Taller N° 1 - Fundamentos financieros para negocios rurales. (10 puntos)	10
2	Taller N° 2 - Fortalecimiento de unidades productivas (10 puntos)	10
3	Taller N° 3 - Estrategias de Empaque para promocionar tu producto(10 puntos)	10
4	Taller N° 4 - P acción para el fortalecimiento y crecimiento productivo (10 puntos)	10
5	Trabajo en Casa (15 puntos)	15

PUNTAJE ASISTENCIA A TALLERES Y TRABAJO EN CASA**55**

ITEM	CALIFICACIÓN PLAN DE ACCIÓN	Puntaje obtenido
6	Matriz modelo CANVAS (15 puntos)	15
7	Matriz DOFA y estrategias (15 puntos)	15
8	Matriz plan de acción y objetivos (15 puntos)	15

PUNTAJE MATRICES PLAN DE ACCIÓN**45****TOTAL PUNTAJE ASISTENCIA A TALLERES, TRABAJO EN CASA Y PLAN DE ACCIÓN****100****OBSERVACIONES:****CUMPLE:** El beneficiario cumple con todas las actividades del proceso de formación.

TALLERES = 40
 P. ACCION = 60
 C = 100

~~15~~ + 15

Modelo Canvas

EMPRENDEDOR: Jos Alberto Ruiz Huertas
 CEDULA: 74346834
 IDEA DE NEGOCIO: Tomate

+ 15

SOCIOS CLAVES	ACTIVIDADES CLAVES	PROPUESTA DE VALOR	RELACIONES CON CLIENTES	SEGMENTOS DE CLIENTE
Comercializada mayorista	Preparación del Terreno desyeye y control de Plagas	Tomate Fresco Cultivados de Forma tradicio nal	trato directo y sercano	mercado local y Regional
	RECURSOS CLAVE Tierra cultivable y Fertil Sistema de Riego Mano de obra Familiar	produci local de confianza y sin Intermediarios	CANALES Entrega a compradores mayoristas y clientes recurrentes	
ESTRUCTURA DE COSTE Combustible maquinaria Transporte al punto de venta	FUENTE DE INGRESOS Fuente directa de ingresos			

+15

EMPREENDEDOR:
CEDULA:
IDEA DE NEGOCIO:

Jair Alberto Ruiz Irujo

4346834

Tomate

MATRIZ DOFA

DEBILIDADES	FORTALEZAS
limitado acceso a maquinaria dificultad para transportar al punto de venta	Tengo Experiencia como Cultivador de Tomate mano de obra Familiar
AMENAZAS	OPORTUNIDADES
Bajos precios del Tomate en ciertas Epocas del año plagas y Enfermedades del cultivo altos costos de Fertilizantes	Expansion del cultivo posibilidad de asociarme para vender en volumen Programas que apoyen al pequeño productor

ESTRATEGIAS

Participar en Ferias para vender directo al Consumidor Final
asociarme con productores para compartir maquinaria o Transporte
diversificar cultivo para no depender solo del tomate
Controlar los costos de producción

+15

Plan de acción

Nombre del Proyecto	Administrador

ACCION	RESPONSABLE	PRIORIDAD	ESTADO	FECHA INICIO	FECHA FINAL	NOTAS
Objetivo n.º 1:						
Llevar Registros de Producción, gastos, ventas de cosecha	Juis Va ser el Responsable	Alta	Por Realizar	5 noviembre 2025	5 abril Fecha Final	
Objetivo n.º 2:						
Organizar para Hacer a beneficios y ventas colectivas	Juis Va ser el Responsable	Alta	Por Realizar	30 de octubre	5 de Noviembre	
Objetivo n.º 3:						
Identificar varios compradores	Juis Va ser el Responsable		Por Realizar	30 de octubre	5 de Noviembre	
Objetivo n.º 4:						
participar en capacitación en el cultivo de tomate	Juis Va ser el Responsable		Por Realizar	Enero de 2026	Por Establecer	

EMPRENDEDOR:

Juis Alberto Ruiz Alarcos

CEDULA:

74346834

IDEA DE NEGOCIO:

Tomate

NECESIDADES

Producto	Especificaciones	Cantidad
Fumigador de espalda con motor	25 Litros marca Honda	Una (1)
Guapalo		
Guapalo	Ref 143 R	Una (1).
Itusquarna 143 R		
Rollo de alambre de pua	Calibre 12	tres (3)
Canastillas plasticas Fruber		treinta (30)

FORMATO DE EVALUACIÓN PLAN DE ACCIÓN Y FORMACIÓN SECTOR AGRICULTURA**PRODUCTORES AGRICOLAS, PECUARIOS, PISCICOLAS O TRANSFORMACIÓN DE PRODUCTOS DEL CAMPO**

Productores que desarrollen actividades productivas en las áreas agrícola, pecuaria, piscícola o de transformación de productos del campo, con periodo mínimo de seis (6) meses de funcionamiento o experiencia productiva.

Nombres y Apellidos	Giovanny Vargas Romero
Documento de Identificación (NIT o CC)	4.076.404

ITEM	CALIFICACIÓN ASISTENCIA A TALLERES DE FORMACIÓN Y TRABAJO EN CASA	Puntaje obtenido
1	Taller N° 1 - Fundamentos financieros para negocios rurales. (10 puntos)	10
2	Taller N° 2 - Fortalecimiento de unidades productivas (10 puntos)	10
3	Taller N° 3 - Estrategias de Empaque para promocionar tu producto(10 puntos)	10
4	Taller N° 4 - P acción para el fortalecimiento y crecimiento productivo (10 puntos)	10
5	Trabajo en Casa (15 puntos)	0

PUNTAJE ASISTENCIA A TALLERES Y TRABAJO EN CASA **40**

ITEM	CALIFICACIÓN PLAN DE ACCIÓN	Puntaje obtenido
6	Matriz modelo CANVAS (15 puntos)	15
7	Matriz DOFA y estrategias (15 puntos)	15
8	Matriz plan de acción y objetivos (15 puntos)	15

PUNTAJE MATRICES PLAN DE ACCIÓN **45**

TOTAL PUNTAJE ASISTENCIA A TALLERES, TRABAJO EN CASA Y PLAN DE ACCIÓN **85**

OBSERVACIONES:

CUMPLE con los criterios establecidos, pero no se le otorgaron los 15 puntos correspondientes a trabajo en casa que fue revisado por el tallerista en las diferentes jornadas presenciales debido a que no lo realizo.

TALLERES = 40.

P. ACCION = 45

C = 85

Modelo Canvas

+ IS.

EMPRENDEDOR: Giovanny Vargas

CEDULA: 4076404

IDEA DE NEGOCIO: Porcicultura

SOCIOS CLAVES	ACTIVIDADES CLAVES	PROPUESTA DE VALOR	RELACIONES CON CLIENTES	SEGMENTOS DE CLIENTE
Alcaldia Asociacion Técnicos	Buena Alimentación * comercialización y transporte a punto de venta	CERDOS Criados con Buenas Prácticas * animales Criados con Buenas Prácticas Sanitarias	CONTACTO DIRECTO con compradores * cumplimiento en PESO y SANIDAD	FIRMA FICOL NACIONALES y Municipales
CAPACITADORES AGROPECUARIO	* RECURSOS CLAVE MAQUINARIA Y HERRAMIENTAS FUENTES AGUA BETERINARIO	animales Criados con Buenas Prácticas	CANALES VENTA DIRECTA * contacto con PROVEEDORES VIA GUINZA	
ESTRUCTURA DE COSTE			FUENTE DE INGRESOS	
Compra y reproducción de cerdos * Alimentación * SANIDAD * MANO DE OBRA			VENTA DE ANIMALES EN DIRECTO O PREENCUARDADO	

+15

EMPRENDEDOR:

Giovanny Vargas

CEDULA:

4076404

IDEA DE NEGOCIO:

Porcicultor

MATRIZ DOFA

DEBILIDADES	FORTALEZAS
<p>Infraestructura para la ceba de los cerdos</p> <p>* Recursos económicos limitados para mi proyecto</p>	<p>Conocimiento de mi proyecto</p> <p>Buena agua</p> <p>* Buena higiene</p>
AMENAZAS	OPORTUNIDADES
<p>Hemferriedades</p> <p>* Caída de precios & sobre oferta y cambios de clima</p>	<p>Hay alta demanda de cerdo lo cual lo puedo vender en pie - canal</p> <p>* Inceso a mejoramiento de mi proyecto</p>

ESTRATEGIAS

Mejora genética	* Mejorar buena alimentación
* Infraestructura	para mejorar mi proyecto
* unirse a asociaciones	
* Tener personal calificado	
* Capacitación	allos trabajadores y familia
* Tecnología	de bajo costo

+15

Plan de acción

Nombre del Proyecto <i>CENSO</i>	Administrador
<i>Giovanny Vargas</i>	<i>Guy Vargas</i>

ACCION	RESPONSABLE	PRIORIDAD	ESTADO	FECHA INICIO	FECHA FINAL	NOTAS
Objetivo n.º 1:						
<i>MEJORA GENETICA</i>	<i>Giovanny</i>	<i>ALTA</i>	<i>X INICIA</i>	<i>19. OCT</i>	<i>10. NOV</i>	<i>ASESORIA DE un</i>
<i>x CN'</i>			<i>19 OCT</i>	<i>20-25</i>	<i>2025</i>	<i>PROFESIONAL PARA</i>
<i>REGISTO PRODUCCION</i>			<i>2025</i>			<i>los GASTOS y COSTOS</i>
<i>DE CUALQUIER GASTO</i>						
Objetivo n.º 2: <i>INGENIERO</i>						
<i>CONSTRUIR MI INFRAESTRUC-</i>						
<i>TURA PARA MIS ANIMALES</i>	<i>Giovanny</i>	<i>ALTA</i>	<i>X INICIA</i>	<i>12-2005</i>	<i>12-25</i>	<i>El PROPIETARIO DE</i>
					<i>2008</i>	<i>El Proyecto</i>
						<i>Giovanny</i>
Objetivo n.º 3:						
<i>COMPRA DE ANIMALES DE</i>		<i>ALTA</i>	<i>X INICIA</i>	<i>12-2005</i>	<i>12-2005</i>	<i>El PROPIETARIO</i>
<i>BUENA GENETICA</i>						
Objetivo n.º 4:						
<i>SELECCIONAR ANIMALES</i>						
<i>CON BUENA GENETICA</i>		<i>ALTA</i>	<i>X INICIA</i>	<i>11-2003</i>	<i>12-2005</i>	<i>El PROPIETARIO</i>

EMPRENDEDOR:
CEDULA:
IDEA DE NEGOCIO:

Giovanny Varona
407849
CERDOS EERBA

NECESIDADES

Producto	Especificaciones	Cantidad
TEJAS ARQUITECTONICAS	CALIBRE N: 28	36
DE 4 MTS DE LARGO		
X 1 MT. DE ANCHO		
GRANULADA DRESCO		
* PERFILES DE	N: 18 X 4 ^{CM} X 8 CM.	25
6 MTS LARGO		
* Tornillos PARA		
ACEGARRAR LA TEJA		200 un.
* CEMENTO GRIS	Bultos	30
* ANCORAMIENTO	6 plomos	1

FORMATO DE EVALUACIÓN PLAN DE ACCIÓN Y FORMACIÓN SECTOR AGRICULTURA**PRODUCTORES AGRICOLAS, PECUARIOS, PISCICOLAS O TRANSFORMACIÓN DE PRODUCTOS DEL CAMPO**

Productores que desarrollen actividades productivas en las áreas agrícola, pecuaria, piscícola o de transformación de productos del campo, con periodo mínimo de seis (6) meses de funcionamiento o experiencia productiva.

Nombres y Apellidos

Martha Cecilia Rojas Fernández

Documento de Identificación (NIT o CC)

51.984.714

ITEM	CALIFICACIÓN ASISTENCIA A TALLERES DE FORMACIÓN Y TRABAJO EN CASA	Puntaje obtenido
1	Taller N° 1 - Fundamentos financieros para negocios rurales. (10 puntos)	10
2	Taller N° 2 - Fortalecimiento de unidades productivas (10 puntos)	10
3	Taller N° 3 - Estrategias de Empaque para promocionar tu producto(10 puntos)	10
4	Taller N° 4 - P acción para el fortalecimiento y crecimiento productivo (10 puntos)	10
5	Trabajo en Casa (15 puntos)	15

PUNTAJE ASISTENCIA A TALLERES Y TRABAJO EN CASA**55**

ITEM	CALIFICACIÓN PLAN DE ACCIÓN	Puntaje obtenido
6	Matriz modelo CANVAS (15 puntos)	15
7	Matriz DOFA y estrategias (15 puntos)	15
8	Matriz plan de acción y objetivos (15 puntos)	15

PUNTAJE MATRICES PLAN DE ACCIÓN**45****TOTAL PUNTAJE ASISTENCIA A TALLERES, TRABAJO EN CASA Y PLAN DE ACCIÓN****100****OBSERVACIONES:****CUMPLE:** El beneficiario cumple con todas las actividades del proceso de formación.

TALLERES = 40
 P. ACCION = 60
 C = 100.

~~+~~ 15

Modelo Canvas

EMPRENDEDOR: Martha Cecilia Rojas Fernandez
 CEDULA: 51984714
 IDEA DE NEGOCIO: Establo

SOCIOS CLAVES	ACTIVIDADES CLAVES	PROPUESTA DE VALOR	RELACIONES CON CLIENTES	SEGMENTOS DE CLIENTE
<ul style="list-style-type: none"> • alcaldia • asociaciones • técnicos y capacitadores agropecuarios 	<ul style="list-style-type: none"> • alimentación buena y Pastoreo. • Comercialización y transporte a puntos de venta. 	<ul style="list-style-type: none"> • ganado criado con buenas practicas ganaderas y pasto natural. • Producción ganadera local con ciclos completos, cria, leonete y Ceba • ofrecer leche de excelente calidad. 	<ul style="list-style-type: none"> • trato directo y de confianza con compradores • Cumplimiento con la calidad. 	<ul style="list-style-type: none"> • fregoniferos y mataderos locales • otros ganaderos y Compradores terneros. • Restaurantes, • Consumidores locales
ESTRUCTURA DE COSTE		FUENTE DE INGRESOS		
<ul style="list-style-type: none"> • Compra y reproducción del ganado • buena alimentación • Sanidad • mano de obra. 		<ul style="list-style-type: none"> • Venta de terneros destetados para otros ganaderos • Venta de leche diaria por contrato 		

+ 15

+15

EMPRENDEDOR:

Martha Cecilia Rojas Fernández

CEDULA:

51984714

IDEA DE NEGOCIO:

Estable

MATRIZ DOFA

DEBILIDADES	FORTALEZAS
<ul style="list-style-type: none">• Infraestructura básica limitada para el manejo.• Recursos económicos limitados para mi proyecto.• Dependencia de condiciones ambientales para no tener estable.	<ul style="list-style-type: none">• Conocimiento del manejo del proyecto• tengo el terreno propio.• recursos naturales disponibles.• tengo la mano de obra
AMENAZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none">• Caída de precios por sobre oferta• enfermedades q' afectan nuestra producción.	<ul style="list-style-type: none">• alta demanda de mi producto.• apoyo institucional• acceso a programas de mejoramiento• posibilidades de mejorar mi proyecto

ESTRATEGIAS

Invertir en infraestructura para mejorar nuestro proyecto
mejorar genética y ganética y producción de mis animales
unirme a asociaciones
establecer buen manejo de alimentación para mis animales
tener personal calificado para el trabajo.
Capacitar a la familia para el trabajo.

#15

Plan de acción

Nombre del Proyecto	Administrador					
Estable para orden y ganado ^{trabajo de}	Martha Cecilia Rojas F.					
ACCION	RESPONSABLE	PRIORIDAD	ESTADO	FECHA INICIO	FECHA FINAL	NOTAS
Objetivo n.º 1:						
Calcular costos y gastos para mi proyecto.	Martha Cecilia Rojas	Alta	por iniciar	19 de octubre del 2025		Para este cálculo de costo voy a buscar ayuda idónea para asegurarme bien.
Llevar registro de producción con gastos, ingresos, escrito,						
Objetivo n.º 2:						
Construir la infraestructura para empezar mi proyecto con mis animales	Martha C Rojas F.	Alta	por iniciar	aprox en diciembre /25	Enero/26	Pedir colaboración a una persona q me ayude para construir el establo.
Objetivo n.º 3:						
Comprar y clasificar animales para cuidar q den buena producción	Martha C Rojas	Alta	por iniciar	diciembre /25	Enero/26	lo haré con ayuda de un comprador y alguien q me ayude a clasificar mis animales y yo mediaré.
Objetivo n.º 4:						
Visitar otras fincas ^{relevo} para conocer experiencias exitosas. esta	propietario.	media	por iniciar	19 oct /25	en constante actividad	El propietario.
Mejorar ^{propiedad} garantizar ^{ambiente} construir	propietario	media o Alta	por iniciar	diciembre	en constante actividad	El propietario.
	propietario	Alta	por iniciar	diciembre	Enero/26	

EMPRENDEDOR:

Martha Cecilia Rojas Fernando

CEDULA:

51984714

IDEA DE NEGOCIO:

Estable construcción para ordeño y trabajo de ganado.

NECESIDADES

Producto	Especificaciones	Cantidad
teja arquitectonica galvanizada de 4 metros de largo x 7 metro ancho	teja Acesco Calibre 28	40 40
Cerchas Calibre 18 de 4 x 8 de 6 m de largo	Calibre 18 6 mts largo	25
tornillos para asegurar la teja		200 unid.
Cemento	bultos	30
tubos galvanizado en cemento	9" x 4" de 6 metros 8 tubos	8 tubos

Priorizado

FORMATO DE EVALUACIÓN PLAN DE ACCIÓN Y FORMACIÓN SECTOR AGRICULTURA**PRODUCTORES AGRICOLAS, PECUARIOS, PISCICOLAS O TRANSFORMACIÓN DE PRODUCTOS DEL CAMPO**

Productores que desarrollen actividades productivas en las áreas agrícola, pecuaria, piscícola o de transformación de productos del campo, con periodo mínimo de seis (6) meses de funcionamiento o experiencia productiva.

Nombres y Apellidos

Gloria Inés Bacca Cárdenas

Documento de Identificación (NIT o CC)

35.285.423

ITEM	CALIFICACIÓN ASISTENCIA A TALLERES DE FORMACIÓN Y TRABAJO EN CASA	Puntaje obtenido
1	Taller N° 1 - Fundamentos financieros para negocios rurales. (10 puntos)	10
2	Taller N° 2 - Fortalecimiento de unidades productivas (10 puntos)	10
3	Taller N° 3 - Estrategias de Empaque para promocionar tu producto(10 puntos)	10
4	Taller N° 4 - P acción para el fortalecimiento y crecimiento productivo (10 puntos)	10
5	Trabajo en Casa (15 puntos)	15

PUNTAJE ASISTENCIA A TALLERES Y TRABAJO EN CASA**55**

ITEM	CALIFICACIÓN PLAN DE ACCIÓN	Puntaje obtenido
6	Matriz modelo CANVAS (15 puntos)	15
7	Matriz DOFA y estrategias (15 puntos)	15
8	Matriz plan de acción y objetivos (15 puntos)	15

PUNTAJE MATRICES PLAN DE ACCIÓN**45****TOTAL PUNTAJE ASISTENCIA A TALLERES, TRABAJO EN CASA Y PLAN DE ACCIÓN****100****OBSERVACIONES:****CUMPLE:** El beneficiario cumple con todas las actividades del proceso de formación.

TALLERES = 40
 P. ACCION = 60
 C = 100

Modelo Canvas + 15

EMPRENDEDOR: Gloria Ines Paeza Cardenas
 CEDULA: 35285423
 IDEA DE NEGOCIO: Avicultura: "gallinas y pollos engorde"

SOCIOS CLAVES	ACTIVIDADES CLAVES	PROPUESTA DE VALOR	RELACIONES CON CLIENTES	SEGMENTOS DE CLIENTE
<ul style="list-style-type: none"> • Ventas en pie • Vecinos • familiares • Tiendas Barrio • Intermediarios • Proveedores de Concentrados 	<ul style="list-style-type: none"> • Manejo Sanitario y limpieza de Corrales. • Comercialización y entrega • Coordinación de Ventas, registro y logísticas. <p>RECURSOS CLAVE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Infraestructura Comederos y Ponederos, bebederos • Alimentos balanceados. 	<ul style="list-style-type: none"> • Apoyo a la economía local sin intermediarios • Huevos frescos y sabrosos con buena presentación • gallinas y pollos criados con buena alimentación • venta flexible 	<p>CANALES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Venta directa desde la finca. • Promoción por redes Sociales • Entrega directa a Compradores. 	<ul style="list-style-type: none"> • Consumidores Locales • venta directa de huevos, y carne. • familiares y Vecinos.
<p>ESTRUCTURA DE COSTE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Alimento Concentrado, Medicamento • Control Sanitario.. • Mantenimiento de infraestructura • mano de obra • transporte a puntos de venta 			<p>FUENTE DE INGRESOS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Venta de huevos • Venta de pollos en pie o en Canal • Venta de gallinas para el consumo 	

+ 15

~~15~~ + 15

EMPRENDEDOR:

CEDULA:

IDEA DE NEGOCIO:

Gloria Ines Barco Cardenas
35.285.423. de Paratebueno
Avicultura, 'galinas y pollo de engorde'

MATRIZ DOFA

DEBILIDADES	FORTALEZAS
<ul style="list-style-type: none">• Medio de Transporte.• Alta inversión en el alimento.• falta de formación o registro.• Aca no conseguimos las pollas.	<ul style="list-style-type: none">• No hay mucha competencia.• Ubicación cercana a clientes• Relación directa con los Consumidores sin intermediarios• Buen clima para los animales
AMENAZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none">• Brotes de enfermedades• Caídas de precios• Los depredadores• aumento en los precios de los concentrados.	<ul style="list-style-type: none">• Uso de redes sociales para ampliar mercado local.• Tengo un ingreso diario• tengo el beneficio en casa para el consumo.

ESTRATEGIAS

• Participar en mercados Campesinos.
• Usar redes sociales para para promocionar la venta.
• Aprovechar programas de formación para mejorar Sanidad y alimentación

+15

Plan de acción

Nombre del Proyecto	Administrador
Gallinas ponedoras y Pollo engorde	@Gloria Ines Barca C.

ACCION	RESPONSABLE	PRIORIDAD	ESTADO	FECHA INICIO	FECHA FINAL	NOTAS
Objetivo n.º 1: Llevar registro de producción, costo, gastos, ingresos, de manera digital o escrita.	Gloria Ines Barca	alta	x iniciar	20.10.2025		Para el calculo del costo voy a llevar un libro de apuntes o buscar apoyo de un profesional.
Objetivo n.º 2: Mejorar el galpón con espacio separado para gallinas ponedoras y pollo de engorde. Limpiar y clasificar los huevos antes de empacar.	Gloria Ines Barca		x iniciar	20.10.2025	20.12.2025	En el menor tiempo posible
Objetivo n.º 3: Participar en mercados campesinos y usar servicios de WhatsApp App, vender los pollos o muertos según preferencia del consumidor.	Gloria Ines Barca		x iniciar	20.10.2025		
Objetivo n.º 4: Calcular el costo del pollo x unidad o x docena para definir buen manejo y ganancia	Gloria Ines Barca					

EMPRENDEDOR:

Gloria Ines Barco Cardenas

CEDULA:

35285423

IDEA DE NEGOCIO:

Gallina ponedora pollo de engorde

NECESIDADES

Producto	Especificaciones	Cantidad
1 Encubadora (30 huevos)	36 huevos	1 .
30 mts de lona	2 mtr alto	30 .
Bebederos	de 8 litros	8 .
Rollo malla plastico	x 1.50.	1
Comederos	x 15 Kilos	8
Rollos malla cuerda	x 1.50 Galvanizada	3
ponederos	9 nidos	2
Cuerda lisa	Kilos	10
Rollos de manguera	de media	3
Tejas	x 3 metros	30 .
Cerchas 4x8	x 6 metros ^{calibre} 18	10
Grapas	Kilos	2
Tanque plastico	100 litros	1

FORMATO DE EVALUACIÓN PLAN DE ACCIÓN Y FORMACIÓN SECTOR AGRICULTURA**PRODUCTORES AGRICOLAS, PECUARIOS, PISCICOLAS O TRANSFORMACIÓN DE PRODUCTOS DEL CAMPO**

Productores que desarrollen actividades productivas en las áreas agrícola, pecuaria, piscícola o de transformación de productos del campo, con periodo mínimo de seis (6) meses de funcionamiento o experiencia productiva.

Nombres y Apellidos

Luis Alberto Roa Fernández

Documento de Identificación (NIT o CC)

4.296.307

ITEM	CALIFICACIÓN ASISTENCIA A TALLERES DE FORMACIÓN Y TRABAJO EN CASA	Puntaje obtenido
1	Taller N° 1 - Fundamentos financieros para negocios rurales. (10 puntos)	10
2	Taller N° 2 - Fortalecimiento de unidades productivas (10 puntos)	10
3	Taller N° 3 - Estrategias de Empaque para promocionar tu producto(10 puntos)	10
4	Taller N° 4 - P acción para el fortalecimiento y crecimiento productivo (10 puntos)	10
5	Trabajo en Casa (15 puntos)	15

PUNTAJE ASISTENCIA A TALLERES Y TRABAJO EN CASA**55**

ITEM	CALIFICACIÓN PLAN DE ACCIÓN	Puntaje obtenido
6	Matriz modelo CANVAS (15 puntos)	15
7	Matriz DOFA y estrategias (15 puntos)	15
8	Matriz plan de acción y objetivos (15 puntos)	15

PUNTAJE MATRICES PLAN DE ACCIÓN**45****TOTAL PUNTAJE ASISTENCIA A TALLERES, TRABAJO EN CASA Y PLAN DE ACCIÓN****100****OBSERVACIONES:****CUMPLE:** El beneficiario cumple con todas las actividades del proceso de formación.

TALCERES = 40
 P. ACCION = 60
C = 100

+LS
Modelo Canvas

~~LS~~ + LS

EMPRENDEDOR: En Alberto Roca
 CEDULA: 899699
 IDEA DE NEGOCIO: Pollos

SOCIOS CLAVES	ACTIVIDADES CLAVES	PROPUESTA DE VALOR	RELACIONES CON CLIENTES	SEGMENTOS DE CLIENTE
<ul style="list-style-type: none"> - Restaurantes locales - Supermercados 	<ul style="list-style-type: none"> + Pollos engorde - Comida - agua - Aseo - Organización 	<p>pollos de engorde se entrega lavados donde el cliente lo necesite.</p> <ul style="list-style-type: none"> - En ocasiones tambien en pre 	<p>Trato cercano y personalizado</p> <p>Para coordinar el dia de entrega</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Restaurantes locales - Supermercados
	<p>RECURSOS CLAVE</p> <p>pollos que yase puedan consumir por su peso</p>		<p>CANALES</p> <ul style="list-style-type: none"> - Venta directa al consumidor - llamadas a celular 	
<p>ESTRUCTURA DE COSTE</p> <ul style="list-style-type: none"> - Povina - Cascarilla - Aseo infraestructura 			<p>FUENTE DE INGRESOS</p> <ul style="list-style-type: none"> - Venta pollos por Kilo se entrega siempre completo - Tambien vendiendo la vicerias. 	

+15

EMPRENDEDOR:

Luis Alberto Roca Fernandez

CEDULA:

4.296.307

IDEA DE NEGOCIO:

Pallas engoide

MATRIZ DOFA

DEBILIDADES	FORTALEZAS
<ul style="list-style-type: none">- Arreglo infraestructura- Falta de proyectos para que se nos de capacitación	<ul style="list-style-type: none">- Contar con la familia para realizar su desarrollo- precios justos- Calidad producto
AMENAZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none">- Depredadores que llegan al galpon (como gatos, guios)	<ul style="list-style-type: none">- Poder expandir mi negocio

ESTRATEGIAS

Venta por redes sociales
Vender mis productos posicionados

Plan de acción + 15

Nombre del Proyecto	Administrador
Pollos engorde	Luis Alberto Roa F

ACCION	RESPONSABLE	PRIORIDAD	ESTADO	FECHA INICIO	FECHA FINAL	NOTAS
Objetivo n.º 1:						
Llevar registro de producción de costos, gastos, ingresos de manera digital o escrita	Luis Roa F.	Alta	por iniciar	oct. 20/25		Para calculo de gastos voy a llevar un libro de contabilidad
Objetivo n.º 2:						
Planificar el ciclo de cría para asegurar producción constante	Luis Roa F.	Alta	por iniciar	oct. 20/25	nov 5/2025	- Buscar que el 15 día ingresar nuevos pollitos
Objetivo n.º 3:						
Ofrecer prestación de servicios a domicilio dentro del pueblo	Luis Roa F.	Alta	por iniciar	oct. 20/25		Mi objetivo es llevar mi producto a cliente que lo necesite
Objetivo n.º 4:						
Vender pollo, vivos	Luis Roa F.	Alta	por iniciar	oct. 20/25		que el cliente tenga la oportunidad de escoger

FORMATO DE EVALUACIÓN PLAN DE ACCIÓN Y FORMACIÓN SECTOR AGRICULTURA**PRODUCTORES AGRICOLAS, PECUARIOS, PISCICOLAS O TRANSFORMACIÓN DE PRODUCTOS DEL CAMPO**

Productores que desarrollen actividades productivas en las áreas agrícola, pecuaria, piscícola o de transformación de productos del campo, con periodo mínimo de seis (6) meses de funcionamiento o experiencia productiva.

Nombres y Apellidos

Luz Marina Quevedo

Documento de Identificación (NIT o CC)

23.417.999

ITEM	CALIFICACIÓN ASISTENCIA A TALLERES DE FORMACIÓN Y TRABAJO EN CASA	Puntaje obtenido
1	Taller N° 1 - Fundamentos financieros para negocios rurales. (10 puntos)	10
2	Taller N° 2 - Fortalecimiento de unidades productivas (10 puntos)	10
3	Taller N° 3 - Estrategias de Empaque para promocionar tu producto(10 puntos)	10
4	Taller N° 4 - P acción para el fortalecimiento y crecimiento productivo (10 puntos)	10
5	Trabajo en Casa (15 puntos)	0

PUNTAJE ASISTENCIA A TALLERES Y TRABAJO EN CASA**40**

ITEM	CALIFICACIÓN PLAN DE ACCIÓN	Puntaje obtenido
6	Matriz modelo CANVAS (15 puntos)	15
7	Matriz DOFA y estrategias (15 puntos)	15
8	Matriz plan de acción y objetivos (15 puntos)	15

PUNTAJE MATRICES PLAN DE ACCIÓN**45****TOTAL PUNTAJE ASISTENCIA A TALLERES, TRABAJO EN CASA Y PLAN DE ACCIÓN****85****OBSERVACIONES:**

CUMPLE con los criterios establecidos, pero no se le otorgaron los 15 puntos correspondientes a trabajo en casa que fue revisado por el tallerista en las diferentes jornadas presenciales debido a que no lo realizo.

$TRICES = 40.$
 $P. ACCION = 45$
 $D = 85.$

Modelo Canvas

115

EMPRENDEDOR: Luz Marina Duevedo

CEDULA: 2341994

IDEA DE NEGOCIO: Gallinas Chollas y pollos engorde

<p>SOCIOS CLAVES</p> <ul style="list-style-type: none"> 1. Consumidores locales. 2. Carnicerías 3. Proveedores 4. Distribuidores de carne 5. Inversores 	<p>ACTIVIDADES CLAVES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Compra de pollos y gallinas de alta calidad • Selección de razas adecuadas para la producción de carne • Inversores 	<p>PROPUESTA DE VALOR</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ofrecer productos frescos y de alta calidad a tus clientes • Garantizar la seguridad y sanidad de los productos 	<p>RELACIONES CON CLIENTES</p> <ul style="list-style-type: none"> • comunicación efectiva. • utilizar canales de comunicación (teléfono, correo electrónico, redes sociales.) 	<p>SEGMENTOS DE CLIENTE</p> <ul style="list-style-type: none"> • personas que buscan productos frescos y naturales para el consumo. • Restaurantes. • bares y cafeterías que ofrecen platos ligeros y saludables
<p>ESTRUCTURA DE COSTE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Alimentos y suplementos para las aves. • Medicamentos y vacunas para la salud animal. • Mano de obra para la crianza y manejo de las aves. • Depreciación de equipo y maquinaria 	<p>FUENTE DE INGRESOS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Venta de producto frescos • Venta de huevos frescos. • Venta de pollos y gallinas frescas. • Venta de productos avícolas procesados (embutidos etc). 			

f15

EMPRENDEDOR:

Lu2 Quevedo

CEDULA:

23'419'994

IDEA DE NEGOCIO:

Callina enollay pollo de engorde

MATRIZ DOFA

DEBILIDADES	FORTALEZAS
<ul style="list-style-type: none">• Falta de conocimiento y experiencia en la producción y comercialización de productos avícolas.• Dificultad para anticipar y responder a cambios.	<ul style="list-style-type: none">• Experiencia y conocimientos en la producción y comercialización de productos avícolas.• comprensión de las necesidades y preferencia de los clientes
AMENAZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none">• Riesgos de enfermedades y brotes en la granja.• Impacto de salud y bienestar en las aves.• Factores climáticos que afectan (calor excesivo, lluvias).	<ul style="list-style-type: none">• Oportunidades para expandir la producción y comercialización.• Oportunidades para desarrollar productos avícolas orgánicos y sin antibiótico• Uso de redes para ampliar mercado

ESTRATEGIAS

ofrecer productos y servicios de alta calidad diferenciados
enfaticar la calidad, la frescura y la seguridad de los productos.
fortalecer la venta directa a consumidores.

Plan de acción +15

Nombre del Proyecto	Administrador
Gallinas, Cerdos y pollo engorde	Luz Quevedo

ACCION	RESPONSABLE	PRIORIDAD	ESTADO	FECHA INICIO	FECHA FINAL	NOTAS
Objetivo n.º 1:						
Aumentar la producción y la venta de productos avícolas en un 20% en los próximos 5 o 6 meses.	Luz Q.	Alto	por iniciar	20.10/25	1 mes	voy a comprar un computador para llevar el calculo de los costos.
Objetivo n.º 2:						
Construir el gallinero y mejorar la ventilación y seguridad.			por iniciar	20.10/25	7. de Noviembre (abril)	
Objetivo n.º 3:						
Ofrecer servicios a domicilio dentro del pueblo	Luz Q.		por iniciar	20.10/25	1 de Noviembre 12c.	
Objetivo n.º 4:						
Crear una lista de clientes frecuentes y responsables.	Luz Q.		por iniciar	20.10/25	1 de Noviembre	

FORMATO DE EVALUACIÓN PLAN DE ACCIÓN Y FORMACIÓN SECTOR AGRICULTURA**PRODUCTORES AGRICOLAS, PECUARIOS, PISCICOLAS O TRANSFORMACIÓN DE PRODUCTOS DEL CAMPO**

Productores que desarrollen actividades productivas en las áreas agrícola, pecuaria, piscícola o de transformación de productos del campo, con periodo mínimo de seis (6) meses de funcionamiento o experiencia productiva.

Nombres y Apellidos	Nelcy Margoth Guerrero Viveros
Documento de Identificación (NIT o CC)	25.707.488

ITEM	CALIFICACIÓN ASISTENCIA A TALLERES DE FORMACIÓN Y TRABAJO EN CASA	Puntaje obtenido
1	Taller N° 1 - Fundamentos financieros para negocios rurales. (10 puntos)	10
2	Taller N° 2 - Fortalecimiento de unidades productivas (10 puntos)	10
3	Taller N° 3 - Estrategias de Empaque para promocionar tu producto(10 puntos)	10
4	Taller N° 4 - P acción para el fortalecimiento y crecimiento productivo (10 puntos)	10
5	Trabajo en Casa (15 puntos)	15

PUNTAJE ASISTENCIA A TALLERES Y TRABAJO EN CASA	55
--	-----------

ITEM	CALIFICACIÓN PLAN DE ACCIÓN	Puntaje obtenido
6	Matriz modelo CANVAS (15 puntos)	15
7	Matriz DOFA y estrategias (15 puntos)	15
8	Matriz plan de acción y objetivos (15 puntos)	15

PUNTAJE MATRICES PLAN DE ACCIÓN	45
--	-----------

TOTAL PUNTAJE ASISTENCIA A TALLERES, TRABAJO EN CASA Y PLAN DE ACCIÓN	100
--	------------

OBSERVACIONES:

CUMPLE: El beneficiario cumplió con todas las actividades del proceso de formación.

TALLENES = 40
 P. ACCION = 60
C = 100

+15

Modelo Canvas

~~15~~ +15

EMPRENDEDOR: Nelcy Margoth Guerrero Viveros
 CEDULA: 25707.488
 IDEA DE NEGOCIO: Gallinas Criollas y huevos

SOCIOS CLAVES	ACTIVIDADES CLAVES	PROPUESTA DE VALOR	RELACIONES CON CLIENTES	SEGMENTOS DE CLIENTE
<ul style="list-style-type: none"> - Clientes locales que ya conocen mis productos - Casa a casa 	<ul style="list-style-type: none"> - Gallinas criollas - Aseo lugar - Utencillos limpios - comida (maiz) (pastoreo) 	<ul style="list-style-type: none"> - Gallinas lavadas frescas entrega puerta a puerta - huevos frescos - tambien en pie 	<ul style="list-style-type: none"> - Trato directo con el cliente para su entrega 	<ul style="list-style-type: none"> - Clientes locales a los que les vendo mis gallinas lavadas y huevos - Esto tambien lo realizo casa a casa del cliente que necesito
	<p>RECURSOS CLAVE</p> <ul style="list-style-type: none"> - muchas gallinas que su peso ya sirva para el consumo 		<p>CANALES</p> <ul style="list-style-type: none"> - Venta directa al consumidor - Tambien por whatsapp 	
<p>ESTRUCTURA DE COSTE</p> <ul style="list-style-type: none"> - Maiz y pastoreo - mantenimiento del galpon - mano de obra personal - cascarilla 			<p>FUENTE DE INGRESOS</p> <ul style="list-style-type: none"> - Venta de gallinas por kilo - huevos por unidad 	

+ 15

EMPRENDEDOR:

CEDULA:

IDEA DE NEGOCIO:

MATRIZ DOFA

DEBILIDADES	FORTALEZAS
<ul style="list-style-type: none">- Arreglo infraestructura- Empetancia- Dependencia de los proveedores (por no contar con reservas)	<ul style="list-style-type: none">- Mano de obra familiar- Calidad del producto- Precios justos
AMENAZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none">- Amenaza de la competencia- Depredadores (jaras y guios y otros)	<ul style="list-style-type: none">- Ver crecer mi negocio- Diversificar mi negocio

ESTRATEGIAS

Usar redes sociales
Participar en mercados campesinos locales y Ferias
Aprovechar capacitaciones sobre mi emprendimiento

+13

Plan de acción

Nombre del Proyecto	Administrador
Gallinas criollas y huevos	Nelcy M. Guerrero Uivers

ACCION	RESPONSABLE	PRIORIDAD	ESTADO	FECHA INICIO	FECHA FINAL	NOTAS
Objetivo n.º 1:						
Empezar por llevar registros de producción gastos, costos ingresos de manera digital o escrita	Nelcy Guerrero	Alta	por iniciar	octubre 20/25		Para calculo de gasto (po) voy a llevar un libro diario de costos
Objetivo n.º 2:						
Mejorar el galpan con espacio suficiente ventilacion y seguridad	Nelcy Guerrero	Alto	(mejorar) por iniciar	octubre 20/25 1 mes	diciembre	En el tiempo menor tiempo posible
Objetivo n.º 3:						
Garantizar acceso permanente agua limpia y sombra	Nelcy Guerrero	Alto	por iniciar	octubre 20/25	1 mes diciembre (marzo)/26	Siempre se necesita para garantizar su cordado y salud.
Objetivo n.º 4:						
Participa en mercados campesinos ferias de productores	Nelcy Guerrero	Alto	por iniciar	octubre 20/25	diciembre	En las fechas de programación de actividad de la alcaldia

FORMATO DE EVALUACIÓN PLAN DE ACCIÓN Y FORMACIÓN SECTOR AGRICULTURA**PRODUCTORES AGRICOLAS, PECUARIOS, PISCICOLAS O TRANSFORMACIÓN DE PRODUCTOS DEL CAMPO**

Productores que desarrollen actividades productivas en las áreas agrícola, pecuaria, piscícola o de transformación de productos del campo, con periodo mínimo de seis (6) meses de funcionamiento o experiencia productiva.

Nombres y Apellidos	Daniilo Zubieta Ballesteros
Documento de Identificación (NIT o CC)	1.116.992.120

ITEM	CALIFICACIÓN ASISTENCIA A TALLERES DE FORMACIÓN Y TRABAJO EN CASA	Puntaje obtenido
1	Taller N° 1 - Fundamentos financieros para negocios rurales. (10 puntos)	10
2	Taller N° 2 - Fortalecimiento de unidades productivas (10 puntos)	10
3	Taller N° 3 - Estrategias de Empaque para promocionar tu producto(10 puntos)	10
4	Taller N° 4 - P acción para el fortalecimiento y crecimiento productivo (10 puntos)	10
5	Trabajo en Casa (15 puntos)	15

PUNTAJE ASISTENCIA A TALLERES Y TRABAJO EN CASA **55**

ITEM	CALIFICACIÓN PLAN DE ACCIÓN	Puntaje obtenido
6	Matriz modelo CANVAS (15 puntos)	15
7	Matriz DOFA y estrategias (15 puntos)	15
8	Matriz plan de acción y objetivos (15 puntos)	15

PUNTAJE MATRICES PLAN DE ACCIÓN **45**

TOTAL PUNTAJE ASISTENCIA A TALLERES, TRABAJO EN CASA Y PLAN DE ACCIÓN **100**

OBSERVACIONES:

CUMPLE: El beneficiario cumple con todas las actividades del proceso de formación.

TALLERES = 40.
 P. ACCION = 60
 C = 100

+15

Modelo Canvas



+15

EMPRENDEDOR: Daniilo Zubieta Ballesteros
 CEDULA: 1116992120
 IDEA DE NEGOCIO: Ganadero

SOCIOS CLAVES	ACTIVIDADES CLAVES	PROPUESTA DE VALOR	RELACIONES CON CLIENTES	SEGMENTOS DE CLIENTE
al caldia asosiasiones Tenicos capacitadores agropecuarios	Alimentacion Vuelo y Pastoreo comercializacion de venta	Ganados crados con Buenas practicas SA unecetente manegos	contato directo con compradores	Frigorificos nacionales y mataderos
	RECURSOS CLAVE Finca con vuenos pastos avuena maquinaria		CANALES venta directa contatos con proberlores	
ESTRUCTURA DE COSTE compra y Reproducion de ganado Alimentacion mano de obra			FUENTE DE INGRESOS Venta de dnnales por acuerdo	

+15

EMPRENDEDOR:

Donilo Zubieta Ballesteros

CEDULA:

116992120

IDEA DE NEGOCIO:

ganadero

MATRIZ DOFA

DEBILIDADES	FORTALEZAS
infra estructura vasica para mejorar mi Proyecto Recursos limitados para mi Proyecto	como socio en mi Proyecto tengo el terreno para hacerlo Recursos naturales disponibles
AMENAZAS	OPORTUNIDADES
caida de precios por sobre oferta enfermedades que afecta nuestra Produccion	alta de demanda de nuestro producto asesor de mejoramientos posibilidades de mejorar mi Proyecto

ESTRATEGIAS

mejora genetica de mis animales
invertir infraestructura estables y un manejo de Alimentacion
Personal calificado
capositaron al los trabajadores y Familia
tecnologia Bajos costos

+ 15

Plan de acción

Nombre del Proyecto	Administrador
ganaderia Danilo Zubieta Ballesteros	Danilo Zubieta B

ACCION	RESPONSABLE	PRIORIDAD	ESTADO	FECHA INICIO	FECHA FINAL	NOTAS
Objetivo n.º 1:	Danilo	alta	por iniciar	19/1/2025		para buscar ayuda para acerlo bien
calcular costos y gastos para mi proyecto						
llevar Registro de produccion de manera esgurita						
Objetivo n.º 2:	Danilo	alta	por iniciar	10 de nov	2025	Yo mismo voy a ser mis trabajos
mejor mi cercas y limpiar los potreros						
Objetivo n.º 3:	Danilo	alta	por iniciar	20 de nov	dicembre de 2025	Yo mismo voy a ser mis trabajos
clasificar animales y comprar para cuidarlos						
Objetivo n.º 4:	Danilo	alta	por iniciar	10 nov/25	dicembre/25	Yo mismo voy a ser mis trabajos
establecer sistema de pastoreo						
mejora los pastos						

FORMATO DE EVALUACIÓN PLAN DE ACCIÓN Y FORMACIÓN SECTOR AGRICULTURA**PRODUCTORES AGRICOLAS, PECUARIOS, PISCICOLAS O TRANSFORMACIÓN DE PRODUCTOS DEL CAMPO**

Productores que desarrollen actividades productivas en las áreas agrícola, pecuaria, piscícola o de transformación de productos del campo, con periodo mínimo de seis (6) meses de funcionamiento o experiencia productiva.

Nombres y Apellidos

José Joaquín Rojas Cuesta

Documento de Identificación (NIT o CC)

4.150.591

ITEM	CALIFICACIÓN ASISTENCIA A TALLERES DE FORMACIÓN Y TRABAJO EN CASA	Puntaje obtenido
1	Taller N° 1 - Fundamentos financieros para negocios rurales. (10 puntos)	10
2	Taller N° 2 - Fortalecimiento de unidades productivas (10 puntos)	10
3	Taller N° 3 - Estrategias de Empaque para promocionar tu producto(10 puntos)	10
4	Taller N° 4 - P acción para el fortalecimiento y crecimiento productivo (10 puntos)	10
5	Trabajo en Casa (15 puntos)	15

PUNTAJE ASISTENCIA A TALLERES Y TRABAJO EN CASA**55**

ITEM	CALIFICACIÓN PLAN DE ACCIÓN	Puntaje obtenido
6	Matriz modelo CANVAS (15 puntos)	15
7	Matriz DOFA y estrategias (15 puntos)	15
8	Matriz plan de acción y objetivos (15 puntos)	15

PUNTAJE MATRICES PLAN DE ACCIÓN**45****TOTAL PUNTAJE ASISTENCIA A TALLERES, TRABAJO EN CASA Y PLAN DE ACCIÓN****100****OBSERVACIONES:****CUMPLE:** El beneficiario cumple con todas las actividades del proceso de formación.

TALLERES = 40
 P. ACCION = 60
 C = 100

+ 15

Modelo Canvas + 15

EMPRENDEDOR: Jose Joaquin Rojas Costa
 CEDULA: 4150 591
 IDEA DE NEGOCIO: YUCA

SOCIOS CLAVES	ACTIVIDADES CLAVES	PROPUESTA DE VALOR	RELACIONES CON CLIENTES	SEGMENTOS DE CLIENTE
<ul style="list-style-type: none"> Proveedores de semillas. Proveedores de fertilizantes Obreros Clientes Entidades Gubernamentales. 	<ul style="list-style-type: none"> Preparar terreno Siembra Transporte Selección y preparación del material de Siembra. Riego Mantenimiento cultivo Cosecha. 	<p>Mi propuesta de valor se basa en ofrecer productos agrícolas frescos y de alta calidad, cultivando bajo prácticas sostenibles, que respeten el medio ambiente y promueven el desarrollo rural.</p>	<p>Mi relación con mis clientes por trato directo y llamadas telefónicas.</p> <p>CANALES Mi producto se vende por venta directa y en mercados locales.</p>	<p>Supermercado Juberres Restaurantes Plazas de mercados Procesadores de alimentos</p>
<p>ESTRUCTURA DE COSTE</p> <ul style="list-style-type: none"> Compra de insumos Mano de obra Mantenimiento de herramientas Costo mantenimiento Transporte. 			<p>FUENTE DE INGRESOS Se realiza venta de yuca fresca al por mayor y al detal.</p>	

+15

EMPRENDEDOR:

CEDULA:

IDEA DE NEGOCIO:

José Joaquín Rojas Cuesta.

4.150.591

Cultivo Yuca.

MATRIZ DOFA

DEBILIDADES	FORTALEZAS
<ul style="list-style-type: none">• Falta de herramientas tecnificadas• falta de mano de obra local.• Dificultad al transportar el alimento	<ul style="list-style-type: none">• Experiencia en el cultivo.• Mano de obra Familiar• propio predio• producción de alimentos básicos con alta demanda local.
AMENAZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none">• Variación de los precios. en el mercado• Variación precio de insumos• cambio climático• Enfermedades• competencia con productos importados.	<ul style="list-style-type: none">• aumento de productos locales• acceso a capacitaciones• programas de apoyo del estado al campesino.

ESTRATEGIAS

• participar en ferias y mercados locales
• diversificar los cultivos para evitar pérdidas por variedad de clima y precios.
• Establecer alianzas con pequeñas tiendas o restaurantes que compren directamente la producción.

Plan de acción # 15

Nombre del Proyecto	Administrador
Cultivo Yuca.	Jose Joaquin Rojas C.

ACCION	RESPONSABLE	PRIORIDAD	ESTADO	FECHA INICIO	FECHA FINAL	NOTAS
Objetivo n.º 1:	Emprendedor	alta	por iniciar	20/10/2025	05/11/2025	llamar instructora para orientación
Realizar diagnostico del estado actual del cultivo, sanidad, fertilidad y densidad.	jose joaquin					
Objetivo n.º 2:	Emprendedor	alta	por iniciar	20/10/2025		para el calculo del costo busco ayuda de un profesional para llevar mi registros
Llevar registro de produccion, costos, gastos, ingresos (de manera digital o escrita)	jose joaquin					
Objetivo n.º 3:	Emprendedor	alta	por iniciar	20/10/2025	20/11/2025	participar en capacitación tecnica sobre cosecha.
implementar buenas practicas de cosecha y postcosecha para mejorar la calidad.	jose joaquin					
Objetivo n.º 4:	Emprendedor	alta	por iniciar	20/10/2025	20/11/2025	contacto directo con posibles compradores y comerciantes.
identificar nuevos compradores: ferias, tiendas, sabdables.	jose joaquin					

EMPRENDEDOR:

CEDULA:

IDEA DE NEGOCIO:

José Joaquín Rojas Cuesta
4.150 591
Cultivo Yuca

NECESIDADES

Producto	Especificaciones	Cantidad
Guadaña	Husqvarna 143 R II	1
Fumigadora manual	Royal Conder	1
Alambre pua (XX) calibre 12	Caballo	3
Motosierra	Husqvarna 125	1
Abono	triple 18	3
Herbicida	Gramafin Galones	3
plaguicida	Galeon	3

FORMATO DE EVALUACIÓN PLAN DE ACCIÓN Y FORMACIÓN SECTOR AGRICULTURA**PRODUCTORES AGRICOLAS, PECUARIOS, PISCICOLAS O TRANSFORMACIÓN DE PRODUCTOS DEL CAMPO**

Productores que desarrollen actividades productivas en las áreas agrícola, pecuaria, piscícola o de transformación de productos del campo, con periodo mínimo de seis (6) meses de funcionamiento o experiencia productiva.

Nombres y Apellidos

Jacinto Plazas Montañez

Documento de Identificación (NIT o CC)

7.060.939

ITEM	CALIFICACIÓN ASISTENCIA A TALLERES DE FORMACIÓN Y TRABAJO EN CASA	Puntaje obtenido
1	Taller N° 1 - Fundamentos financieros para negocios rurales. (10 puntos)	10
2	Taller N° 2 - Fortalecimiento de unidades productivas (10 puntos)	10
3	Taller N° 3 - Estrategias de Empaque para promocionar tu producto(10 puntos)	10
4	Taller N° 4 - P acción para el fortalecimiento y crecimiento productivo (10 puntos)	10
5	Trabajo en Casa (15 puntos)	0

PUNTAJE ASISTENCIA A TALLERES Y TRABAJO EN CASA**40**

ITEM	CALIFICACIÓN PLAN DE ACCIÓN	Puntaje obtenido
6	Matriz modelo CANVAS (15 puntos)	15
7	Matriz DOFA y estrategias (15 puntos)	15
8	Matriz plan de acción y objetivos (15 puntos)	15

PUNTAJE MATRICES PLAN DE ACCIÓN**45****TOTAL PUNTAJE ASISTENCIA A TALLERES, TRABAJO EN CASA Y PLAN DE ACCIÓN****85****OBSERVACIONES:**

CUMPLE con los criterios establecidos, pero no se le otorgaron los 15 puntos correspondientes a trabajo en casa que fue revisado por el tallerista en las diferentes jornadas presenciales debido a que no lo realizo.

TALLERES = 40
 P. ACCION = 45
 C = 85.

Modelo Canvas + 15

EMPREDEDOR: Jacinto Plazas M
 CEDULA: 70609308
 IDEA DE NEGOCIO: Cultivo piñay cacero

SOCIOS CLAVES proveedores de semilla. los trabajadores los clientes entidades estatales. Bogunamente les	ACTIVIDADES CLAVES preparar del terreno siembra Riego. cosecha Transporte Ventas cosecha	PROPUESTA DE VALOR mi propuesta de valor es ofrecer una piña 100% natural con practicas sostenibles y una buena calidad que tenga una buena calidad para el cliente	RELACIONES CON CLIENTES Directo y por via telefono y por una tercera persona	SEGMENTOS DE CLIENTE Supermercados y distribuidores Minorista y mayoristas Distribuidores Turistas Plazos de Mercado
	RECURSOS CLAVE Terrenos. Insumos Herramientas Maquinarias Semillas. Agua		CANALES venta directa en ferias agricolas y venta directa	
ESTRUCTURA DE COSTE Compra de Insumo. Mano de obra Transporte Combustible Mantenimiento Maquinaria		FUENTE DE INGRESOS venta directa de la piña al cliente		

+ 15

EMPRENDEDOR:

CEDULA:

IDEA DE NEGOCIO:

Jacinto Plazas M

7060939

Cultivo piña y cacao

MATRIZ DOFA

DEBILIDADES	FORTALEZAS
Falta Maquinaria y Herramientas y mano de obra local Falta de capacidad productiva	Experiencia en lo que yo cultivo Mano de obra Familiar
AMENAZAS	OPORTUNIDADES
Variación de precio en el Mercado precio de insumos Cambio climático Enfermedades	Aumento de interés en productos locales acceso a capacitaciones programas de apoyo del estado

ESTRATEGIAS

promover mis productos en ferias locales y nacionales
Disfrutar los cultivos por climas y precios
Establecer alianzas con otros cultivadores y proveedores
Acer que mi cultivo sea mas productivo
Estrategias para la venta

Plan de acción +15

Nombre del Proyecto	Administrador
cultivo p ^{ña}	Jacinto Plazas

ACCION	RESPONSABLE	PRIORIDAD	ESTADO	FECHA INICIO	FECHA FINAL	NOTAS
Objetivo n.º 1:	Jacinto Plazas	Alta	Iniciar	20-10-25	05-11-25	llamov Istrotora para cualquier inquietud
Sanidad Fertilidad Densidad						
Objetivo n.º 2:						
Llevar Registro de produccion Gastos gastos Ingresos de moneva Manual o digital	Jacinto Plazas	Alta	Iniciar	20-11-25	20-11-25	para el calculo del costo Busco una persona esperta para llevar en el tema
Objetivo n.º 3:						
Implementar buena practicas de cosecha y pos cosecha para Mejorar la calidad	Jacinto Plazas	Alta	Iniciar	20-11-25	20-21-25	Utilizar Insumos y Herramienta de muy buena calidad
Objetivo n.º 4:						
Identificar Nuevos compradores: como Ferias Tiendas saludables y agroindustria	Jacinto Plazas	Alto	Iniciar	20-11-25	20-11-25	hacer contacto directo con nuevos compradores. personal o via telefonica o Redes Sociales

EMPRENDEDOR:

Joanto Plazas. M

CEDULA:

7060939

IDEA DE NEGOCIO:

20-04-11 2025

NECESIDADES

Producto	Especificaciones	Cantidad
0 Guadaña	Huswana	1
0 Bomba De Espalda De Motor	Huswana	1
Machetes palas palines	Herrapro	3
Bomba De Espalda	Royal Condor	1
Insumos Para crecimiento piña. Abono	para crecimiento piña Triple 18	6

FORMATO DE EVALUACIÓN PLAN DE ACCIÓN Y FORMACIÓN SECTOR AGRICULTURA**PRODUCTORES AGRICOLAS, PECUARIOS, PISCICOLAS O TRANSFORMACIÓN DE PRODUCTOS DEL CAMPO**

Productores que desarrollen actividades productivas en las áreas agrícola, pecuaria, piscícola o de transformación de productos del campo, con periodo mínimo de seis (6) meses de funcionamiento o experiencia productiva.

Nombres y Apellidos

Dulver Iban Jiménez Mendoza

Documento de Identificación (NIT o CC)

74.810.305

ITEM	CALIFICACIÓN ASISTENCIA A TALLERES DE FORMACIÓN Y TRABAJO EN CASA	Puntaje obtenido
1	Taller N° 1 - Fundamentos financieros para negocios rurales. (10 puntos)	10
2	Taller N° 2 - Fortalecimiento de unidades productivas (10 puntos)	10
3	Taller N° 3 - Estrategias de Empaque para promocionar tu producto(10 puntos)	10
4	Taller N° 4 - P acción para el fortalecimiento y crecimiento productivo (10 puntos)	10
5	Trabajo en Casa (15 puntos)	0

PUNTAJE ASISTENCIA A TALLERES Y TRABAJO EN CASA**40**

ITEM	CALIFICACIÓN PLAN DE ACCIÓN	Puntaje obtenido
6	Matriz modelo CANVAS (15 puntos)	15
7	Matriz DOFA y estrategias (15 puntos)	15
8	Matriz plan de acción y objetivos (15 puntos)	15

PUNTAJE MATRICES PLAN DE ACCIÓN**45****TOTAL PUNTAJE ASISTENCIA A TALLERES, TRABAJO EN CASA Y PLAN DE ACCIÓN****85****OBSERVACIONES:**

CUMPLE con los criterios establecidos, pero no se le otorgaron los 15 puntos correspondientes a trabajo en casa que fue revisado por el tallerista en las diferentes jornadas presenciales debido a que no lo realizó.

14112255 - 1-1
 P. ACCION = 45
 C = 85

Modelo Canvas

+ 15

EMPRENDEDOR: Dulver Ivan Jimenez Mendoza
 CEDULA: 74810305
 IDEA DE NEGOCIO: Cultivo de maiz

SOCIOS CLAVES	ACTIVIDADES CLAVES	PROPUESTA DE VALOR	RELACIONES CON CLIENTES	SEGMENTOS DE CLIENTE
proveedores de semillas. Fertilizantes. Las entidades estatales. Cliente. Y mano de obra. entidades estatales y gubernamentales.	preparación del terreno la siembra el riego. la cosecha el transporte venta	es ofrecer un producto. producto cien por ciento natural y en buen estado y de alta calidad. y sostenible para el cliente.	me relaciono con mis clientes. director o llanador. telefonos. redes sociales y terceros.	Supermercados Veterinarias. Bodegas plazas de mercado. Compradores mayoristas.
	RECURSOS CLAVE la tierra abonos Fertilizantes Herramientas. la semillas mano de obra maquinarias. agua		CANALES Yo vendo el maiz de verde. en venta directa al cliente. ferros agricolas de mercados locales	
ESTRUCTURA DE COSTE la compra de insumos mano de obra mantenimiento de maquinarias. mantenimiento del cultivo. Herramientas transporte. mantenimiento combustible.			FUENTE DE INGRESOS Venta de ingreso de maiz. en venta directa al cliente.	

+ 15

EMPRENDEDOR: Dulver Jimenez Mendoça

CEDULA: 74810305

IDEA DE NEGOCIO: cultivo de maiz

MATRIZ DOFA

DEBILIDADES	FORTALEZAS
falta de maquinaria y Herramientas falta de obreros en la zona local falta de capacidades productivas	experiencia en lo que to cultivo la mano de obra en el cultivo experiencia familiar
AMENAZAS	OPORTUNIDADES
la variación de los precios en el mercado variación de precios de los insumos variación climática las enfermedades temporales la competencia con productos importados	Aumento de interés en el productor local. Acceso de capacitaciones programas de apoyo al estado

ESTRATEGIAS

Asoarse con otros socios
Adoptar ventas internacionales
participar en ferias y mercados locales y nacionales
diversificar los cultivos para evitar pérdidas por variación de clima y de precios

Plan de acción

15

Nombre del Proyecto	Administrador
Cultivo de maíz	Dulver Jimenez

ACCION	RESPONSABLE	PRIORIDAD	ESTADO	FECHA INICIO	FECHA FINAL	NOTAS
Objetivo n.º 1: Realizar sanidad Fertilidad + Domicid.	Dulver Jimenez	alta	por iniciar	20 de octubre	05-11-25	llamar a la instructora para que nos oriente.
Objetivo n.º 2: Llevar registro de prioridades con costos gastos ingresos de manera digital o escrita	Dulver Jimenez	alta	por iniciar	20 de octubre	05-11-25	para el cultivo del costo voy a buscar un profesional para llevar el registro de costos.
Objetivo n.º 3: Implementar buenas practicas de cosecha y postcosecha para mejorar la calidad.	Dulver Jimenez	alta	por iniciar	20 de octubre	05-11-25	utilizar insumos y herramientas de muy buena calidad.
Objetivo n.º 4: Identificar nuevas compras de ser ferias, tendencias saludables, agroindustrias	Dulver Jimenez	alta	por iniciar	20 de octubre	05-11-25	hacer contacto directo con nuevas compañías y proveedores por Sima, por una telefonada o personal.

FORMATO DE EVALUACIÓN PLAN DE ACCIÓN Y FORMACIÓN SECTOR AGRICULTURA**PRODUCTORES AGRICOLAS, PECUARIOS, PISCICOLAS O TRANSFORMACIÓN DE PRODUCTOS DEL CAMPO**

Productores que desarrollen actividades productivas en las áreas agrícola, pecuaria, piscícola o de transformación de productos del campo, con periodo mínimo de seis (6) meses de funcionamiento o experiencia productiva.

Nombres y Apellidos	Marco Antonio Plazas Mora
Documento de Identificación (NIT o CC)	17.312.143

ITEM	CALIFICACIÓN ASISTENCIA A TALLERES DE FORMACIÓN Y TRABAJO EN CASA	Puntaje obtenido
1	Taller N° 1 - Fundamentos financieros para negocios rurales. (10 puntos)	10
2	Taller N° 2 - Fortalecimiento de unidades productivas (10 puntos)	10
3	Taller N° 3 - Estrategias de Empaque para promocionar tu producto(10 puntos)	10
4	Taller N° 4 - P acción para el fortalecimiento y crecimiento productivo (10 puntos)	10
5	Trabajo en Casa (15 puntos)	0

PUNTAJE ASISTENCIA A TALLERES Y TRABAJO EN CASA **40**

ITEM	CALIFICACIÓN PLAN DE ACCIÓN	Puntaje obtenido
6	Matriz modelo CANVAS (15 puntos)	15
7	Matriz DOFA y estrategias (15 puntos)	15
8	Matriz plan de acción y objetivos (15 puntos)	15

PUNTAJE MATRICES PLAN DE ACCIÓN **45**

TOTAL PUNTAJE ASISTENCIA A TALLERES, TRABAJO EN CASA Y PLAN DE ACCIÓN **85**

OBSERVACIONES:

CUMPLE con los criterios establecidos, pero no se le otorgaron los 15 puntos correspondientes a trabajo en casa que fue revisado por el tallerista en las diferentes jornadas presenciales debido a que no lo realizo.

TALLERES = 40
 P. ACCION = 45
 C = 85

Modelo Canvas + 15

EMPRENDEDOR: Mario A Plaza
 CEDULA: 17312143
 IDEA DE NEGOCIO: ganado de ceba

SOCIOS CLAVES	ACTIVIDADES CLAVES	PROPUESTA DE VALOR	RELACIONES CON CLIENTES	SEGMENTOS DE CLIENTE
Veterinario Tecnicos agroporucos	Buena Tenencia transporte para venta	Ganado cuidado con buenas practicas	Compradores	Frigorifico Matadero Local
	RECURSOS CLAVE Buena Pastos cuidado General		CANALES venta directa	
ESTRUCTURA DE COSTE Compra y Reproduccion Alimentacion Mano de obra			FUENTE DE INGRESOS venta en Pie	

EMPRENDEDOR: *Marcos A. Rozas*
 CEDULA: *17312143*
 IDEA DE NEGOCIO: *ganado de ceba*

t. 15

MATRIZ DOFA

DEBILIDADES	FORTALEZAS
<i>Infraestructura basica Recursos Economicos</i>	<i>Predio Propio Mano de obra Buenas Agua conocimiento Proyecto</i>
AMENAZAS	OPORTUNIDADES
<i>Enfermedades Caída de Precio</i>	<i>Apoyo Institucional y Mejoramiento</i>

ESTRATEGIAS

<i>Mejorar la Calidad de Raza o Genetica</i>
<i>Manejo del Predio con Buenas Pasturas</i>
<i>Control Sanitario</i>

Plan de acción + 15

Nombre del Proyecto	Administrador
<i>Fanaderia de ceba</i>	<i>Marco A. Plazas</i>

ACCION	RESPONSABLE	PRIORIDAD	ESTADO	FECHA INICIO	FECHA FINAL	2025	NOTAS
Objetivo n.º 1: <i>Levar Reporte de Produccion de ceba y gastos.</i>	<i>Marco A. Plazas</i>	<i>Alta</i>	<i>Por Ejecutar</i>	<i>20 de Oct 25</i>	<i>20 de Nov</i>	<i>2025</i>	<i>Compra Computador. asesoria para hacerlo</i>
Objetivo n.º 2: <i>Mejorar en el abastecimiento de Cereas en alam bre de Pica y Postes cemento</i>				<i>20 de NOV</i>	<i>20-12-2025</i>	<i>20-12</i>	<i>el trabajo se realiza por el propietario</i>
Objetivo n.º 3: <i>Compra de semovientes de buena calidad.</i>							
Objetivo n.º 4: <i>establecer Sistema de Pastoreo con Pasto de de buena calidad y semoviente concentrado</i>		<i>Alto</i>					

FORMATO DE EVALUACIÓN PLAN DE ACCIÓN Y FORMACIÓN SECTOR AGRICULTURA**PRODUCTORES INTERESADOS EN IMPLEMENTAR LINEA DE CAÑA PANELERA**

Podrán postularse productores interesados en implementar la línea productiva de caña panelera, en sus actividades productivas, ubicados en el sector norte del municipio, veredas de Puerto Nuevo y Palmichal, que cuenten con espacio productivo disponible y condiciones aptas para el establecimiento del cultivo.

Nombres y Apellidos	Héctor Orlando Vaca Cárdenas
Documento de Identificación (NIT o CC)	74.347.364

ITEM	CALIFICACIÓN ASISTENCIA A TALLERES DE FORMACIÓN Y TRABAJO EN CASA	Puntaje obtenido
1	Taller N° 1 - Fundamentos financieros para negocios rurales. (10 puntos)	10
2	Taller N° 2 - Fortalecimiento de unidades productivas (10 puntos)	10
3	Taller N° 3 - Estrategias de Empaque para promocionar tu producto(10 puntos)	10
4	Taller N° 4 - P acción para el fortalecimiento y crecimiento productivo (10 puntos)	10
5	Trabajo en Casa (15 puntos)	15

PUNTAJE ASISTENCIA A TALLERES Y TRABAJO EN CASA **55**

ITEM	CALIFICACIÓN PLAN DE ACCIÓN	Puntaje obtenido
6	Matriz modelo CANVAS (15 puntos)	15
7	Matriz DOFA y estrategias (15 puntos)	15
8	Matriz plan de acción y objetivos (15 puntos)	15

PUNTAJE MATRICES PLAN DE ACCIÓN **45**

TOTAL PUNTAJE ASISTENCIA A TALLERES, TRABAJO EN CASA Y PLAN DE ACCIÓN **100**

OBSERVACIONES:

CUMPLE: El beneficiario cumplió con todas las actividades del proceso de formación.

TALLERES = 40
 P. ACCION = 60
 C = 100

Modelo Canvas

~~12~~ + 15

EMPRENDEDOR: Hector Orlando Vaca Corderas
 CEDULA: 74347364 Miaflore Boyaca
 IDEA DE NEGOCIO: Cultivo cana panelera

SOCIOS CLAVES	ACTIVIDADES CLAVES	PROPUESTA DE VALOR	RELACIONES CON CLIENTES	SEGMENTOS DE CLIENTE
Proveedores de semillas - trabajadores tiendas asociaciones Clientes	Preparación terreno siembra riego cosecha trasporte que enpaquetar	Limpio orgánico elaborado a mano de buena calidad, higiene, buena presentación	Directo, Redes Sociales + 35	Cafeterías, tiendas Vecindarios, Supermercados Familiares turista, pueblos Tiendas de Urbino, Plasos Panadería comerciantes
ESTRUCTURA DE COSTE 1 compra de insumo 2 mano de obra 3 compra maquinaria, transporte herramienta combustible mantenimiento maquinaria	RECURSOS CLAVE tener terreno herramientas semillas insumos mano de obra, aguas		CANALES En canales de venta distribuidores tiendas locales	
	FUENTE DE INGRESOS Venta de panela, y miel X mayor y detall			+ 15

+15

EMPRENDEDOR: Hector Orlando Vaca
CEDULA: 74347364
IDEA DE NEGOCIO: caña panelera

Hector Orlando Vaca Corelenas
cultivo de caña

MATRIZ DOFA

DEBILIDADES	FORTALEZAS
Falta de maquinarias herramientas falta de obreros. Falta de capacidad de producción Dificultad de transporte los	Experiencia en los cultivos se tiene la semilla - mano de obra familiar - tenemos el trapillo - la parilla
AMENAZAS	OPORTUNIDADES
La variedad en los precios La variedad de los insumos en precios - competencia locales cambios climáticos	acceso a capacitaciones programas de apoyo del estado

ESTRATEGIAS

Participar en ferias y mercados vecinos para obtener ventas de la panela
aprovechar programas culturales deportivos para ampliar la venta del producto
* Busca mercado en los pueblos vecinos

Plan de acción +15

Nombre del Proyecto	Administrador
Cultivo de caña	Orlando Vaca C

ACCION	RESPONSABLE	PRIORIDAD	ESTADO	FECHA INICIO	FECHA FINAL	NOTAS
Objetivo n.º 1: Sanidad fertilizar prioridad	Orlando Vaca	alta	por iniciar	20/10/2025	05/11/2025	llamar instructora para orientación.
						comprar libro para mejorar la contabilidad de gastos
Objetivo n.º 2: implementar buenas practicas de cosecha y postcosecha para mejorar la calidad.		alta	por iniciar	20/10/2025	20/12/2025	participar en capacitaciones técnicas sobre cosecha
Objetivo n.º 3: Nueva registro de gastos de manera clara prode con gastos y producción	Emprendedor Orlando Vaca	alta	por iniciar	20/10/2025	20/11/2025	
Objetivo n.º 4: Identificar nuevos compradores, agroindustrias, tiendas		alta	por iniciar	20/10/2025	20/11/2025	contacto directo con posibles compradores.

EMPRENDEDOR:

Orlando Vacca Corderas

CEDULA:

74347364 Miraflores B

IDEA DE NEGOCIO:

20-11-2025

NECESIDADES

Producto	Especificaciones	Cantidad
2 Guadaña Husgear no 143		2
2 bombas de espaldas	Royal condor	2
3 heeltas de alambre		3
50 Postas para Cerca	Material reciclado	50
Insecticidas para la plaga de cormoran y camarro de la caña	Insecticida plagu cida	10 kilos

FORMATO DE EVALUACIÓN PLAN DE ACCIÓN Y FORMACIÓN SECTOR AGRICULTURA**PRODUCTORES INTERESADOS EN IMPLEMENTAR LINEA DE CAÑA PANELERA**

Podrán postularse productores interesados en implementar la línea productiva de caña panelera, en sus actividades productivas, ubicados en el sector norte del municipio, veredas de Puerto Nuevo y Palmichal, que cuenten con espacio productivo disponible y condiciones aptas para el establecimiento del cultivo.

Nombres y Apellidos	Silverio Zubieta Ávila
Documento de Identificación (NIT o CC)	4.076.362

ITEM	CALIFICACIÓN ASISTENCIA A TALLERES DE FORMACIÓN Y TRABAJO EN CASA	Puntaje obtenido
1	Taller N° 1 - Fundamentos financieros para negocios rurales. (10 puntos)	10
2	Taller N° 2 - Fortalecimiento de unidades productivas (10 puntos)	10
3	Taller N° 3 - Estrategias de Empaque para promocionar tu producto(10 puntos)	10
4	Taller N° 4 - P acción para el fortalecimiento y crecimiento productivo (10 puntos)	10
5	Trabajo en Casa (15 puntos)	15

PUNTAJE ASISTENCIA A TALLERES Y TRABAJO EN CASA **55**

ITEM	CALIFICACIÓN PLAN DE ACCIÓN	Puntaje obtenido
6	Matriz modelo CANVAS (15 puntos)	15
7	Matriz DOFA y estrategias (15 puntos)	15
8	Matriz plan de acción y objetivos (15 puntos)	15

PUNTAJE MATRICES PLAN DE ACCIÓN **45**

TOTAL PUNTAJE ASISTENCIA A TALLERES, TRABAJO EN CASA Y PLAN DE ACCIÓN **100**

OBSERVACIONES:

CUMPLE: El beneficiario cumplió con todas las actividades del proceso de formación.

TALLERES = 40
 P. ACCION = 60
 C = 100.

Modelo Canvas

715

EMPRENDEDOR: Silvia Zub: et al
 CEDULA: 4076362
 IDEA DE NEGOCIO: caja hilo caña

SOCIOS CLAVES	ACTIVIDADES CLAVES	PROPUESTA DE VALOR	RELACIONES CON CLIENTES	SEGMENTOS DE CLIENTE
<ul style="list-style-type: none"> los proveedores semillas los fertilizantes los obreros los clientes clientes las asociaciones 	<ul style="list-style-type: none"> preparación terreno siembra riego cosecha ventas transformación 	<p>mi propuesta de valor es producir una caña de azúcar con condiciones para producir una panela artesanal y ancestral y amigable con el medio ambiente</p>	<ul style="list-style-type: none"> trabajo directo via telefonica 	<ul style="list-style-type: none"> supermercados tiendas amas de casa turistas cafeterias
	<p>RECURSOS CLAVE</p> <ul style="list-style-type: none"> tierra fertilizantes herramienta semillas agua 		<p>CANALES</p> <ul style="list-style-type: none"> venta directa al cliente y redes sociales 	
<p>ESTRUCTURA DE COSTE</p> <ul style="list-style-type: none"> Compra de insumos mano de obra compra de maquinaria compra de empaques mantenimiento cultivo 			<p>FUENTE DE INGRESOS</p> <ul style="list-style-type: none"> venta de panela venta de miel <p>715</p>	

715

Silverio Zubieta.

EMPRENDEDOR:

CEDULA:

IDEA DE NEGOCIO:

MATRIZ DOFA

DEBILIDADES	FORTALEZAS
<ul style="list-style-type: none">• la falta de obreros.• falta de capacidad de producción• dificultad de transporte.	<ul style="list-style-type: none">• experiencias en el cultivo• produce la semilla• apoyo familiar• terrenos propios• hay maquinaria.
AMENAZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none">• la variación de las precios• la variación de precios de insumos.• competencias locales.	<ul style="list-style-type: none">• aumento de interés por los productos locales• accesos a capacitaciones• programas del estados.

ESTRATEGIAS

Participar en ferias y mercados para vender directamente al consumidor.
aprovechar los programas estatales para mejorar la maquinaria.

Plan de acción + 15

Nombre del Proyecto	Administrador
Cultivo de caña	Silverio Zubieta

ACCION	RESPONSABLE	PRIORIDAD	ESTADO	FECHA INICIO	FECHA FINAL	NOTAS
Objetivo n.º 1:						
realizar un diagnostico del estado del cultivo Sanidad. y Fertilidad.	Silverio Zubieta	Alta	iniciar	20-10-25	05-11-25	llamar al instructor.
Objetivo n.º 2:						
Llevar registro de producción de costos. ingresos de manera digital o escrito.	Silverio Zubieta	Alta	iniciar	20-10-25		buscar una persona experta.
Objetivo n.º 3:						
invertir en infraestructura de transformación de la Panela y empaque		Alta	iniciado	20-10-25	05-11-25	llamar a un asesor que me indique el proceso
Objetivo n.º 4:						
identificar nuevos compradores: ferias. trends, y agroindustrias.	Silverio	Alto	iniciado	20-10-25	05-11-25	identificar nuevos compradores y comerciantes directos.

