Coordinación Nacional de Emprendimiento, Dirección de Empleo y Trabajo **(2026)**

ID Proyecto	111906
Convocatoria a la que postula la iniciativa	152 - 1C / Economía Campesina
Fecha de diligenciamiento	lunes, 20 de abril de 2026

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

NOMBRES Y APELLIDOS DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA INICIATIVA FORMALMENTE REGISTRADA	TIPO DE DOCUMENTO	NÚMERO
YAMILETH CASTAÑEDA OSPINA	CC	1.069.744.202

NOMBRE DE LA INICIATIVA FORMALMENTE REGISTRADA	DEPARTAMENTO	MUNICIPIO
MUCAVAL ASOCIACION MULTIACTIVA DE MUJERES CAMPESINAS AGROEMPRESARIAS DE VALPARAISO ICONONZO TOLIMA	Tolima	Icononzo

INDIQUE EL TIPO DE REGISTRO FORMAL DE LA INICIATIVA	En caso de haber seleccionado Otra en el elemento anterior indique Cual	NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN TRIBUTARIA (NIT) con dígito de verificación
Asociación		901835118-2

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

CATEGORÍA DEL SECTOR ECONÓMICO DE LA INICIATIVA	SECTOR (Previamente seleccione la categoría)	ACTIVIDAD ECONÓMICA (Previamente seleccione el sector)
ECONOMÍA_CAMPESINA	AGROINDUSTRIA	1081 Elaboración de productos de panadería

Tipo de Iniciativa	Asociativo	Registrar en la hoja "Integrantes iniciativa" el total de integrantes, los cuales se verán reflejados acá una vez se hayan diligenciado	26

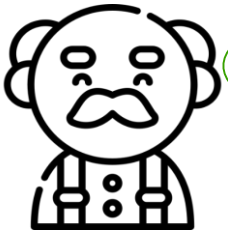
¿Cuenta con un lugar de operaciones? SI



Para desarrollar su iniciativa productiva, unidad productiva, unidad económica, modelo o plan de negocio debe contar con un lugar de operaciones. **Si llega a ser beneficiario de los recursos del Fondo Emprender, en el momento de la firma del Acta de inicio, se debe evidenciar la gestión del sitio de operaciones;** para este caso, se solicita que, se presente uso de suelos donde se va a realizar la actividad económica y el certificado de tradición donde se demuestre la sana posesión del inmueble o certificación de la sana posesión(Alcaldía). Si el predio está en sucesión se recomienda haber iniciado el proceso o iniciarlo y que se cuente con la autorización de todos los involucrados.
El plazo máximo será no mayor a un mes de la suscripción del acta de inicio del contrato de cooperación para estos documentos. En caso de superar este plazo, el contrato de cooperación empresarial se terminará unilateralmente, por lo que es fundamental prever el lugar de operaciones de su iniciativa productiva, unidad productiva, unidad económica, modelo o plan de negocio desde este momento, la formulación del plan de inversión.

Al tomar la decisión de **fortalecer** una iniciativa productiva, unidad productiva, unidad económica, modelo o plan de negocio es importante tener clara la información de ¿Qué queremos hacer? ¿Cómo lo vamos a hacer? ¿Cuál será el impacto? ¿Cómo vamos a crecer? entre otros. Con el acompañamiento del SENA, vamos a orientarlo para que describa los elementos a fortalecer en su

a crecer? entre otros. Con el acompañamiento del SENA, vamos a orientarlo para que describa los elementos a fortalecer en su iniciativa productiva



Usted(es) podrán exponer acá su iniciativa productiva, unidad productiva, unidad económica, modelo o plan de negocio para FORTALECER. Siga atentamente las indicaciones en cada elemento.
DILIGENCIE ÚNICAMENTE LAS CELDAS SOMBREADAS EN GRIS.

INSTRUCCIONES GENERALES:
Para el diligenciamiento de esta herramienta, se debe tener el acompañamiento del Centro de Desarrollo Empresarial del SENA más cercano, donde un profesional le guiarán en la construcción del plan de inversión y el diligenciamiento de esta herramienta. **Diligenciar solamente las celdas sombreadas en gris. Se solicita mantener la estructura original de la herramienta, sin realizar cambios en las columnas, pestañas, fórmulas, formatos de celdas o cualquier otro elemento que afecte su integridad.**

1. RESUMEN EJECUTIVO (Nuestra iniciativa en resumen)

Presente de forma breve la iniciativa que se quiere fortalecer, cuente una breve historia, mencionando cómo y cuándo nació la iniciativa y los logros más importantes en su camino. Señale la ubicación, explicando dónde funciona y qué ventajas tiene, como cercanía a clientes o proveedores. Luego describa la actividad principal, los productos o servicios que produce o presta actualmente, qué los hace diferentes y por qué los clientes los eligen.
Explique el propósito de la inversión a solicitarse, porque se toma esta decisión y que beneficios traería en términos de mercado, recurso humano, proceso técnico, impacto en la comunidad.

Presentación de la Iniciativa y Breve Historia
La Asociación Multiactiva de Mujeres de Valparaíso (MUCAVAL) es una organización de base campesina que busca el empoderamiento económico de la mujer rural a través de la transformación agroindustrial.
La iniciativa nació hace aproximadamente tres años como un esfuerzo colectivo para generar oportunidades en el campo, logrando su constitución legal hace dos años.
Entre sus logros más importantes destacan la participación en ferias nacionales y regionales de la mano de la ADR y la Gobernación del Tolima, y la obtención de su notificación sanitaria INVIMA, lo que les ha permitido validar sus productos en el mercado local con éxito artesanal.

2. Ubicación y Ventajas Estratégicas
MUCAVAL opera en la vereda Yopal del municipio de Icononzo, Tolima
Esta ubicación es estratégica debido a su conectividad: se encuentra a solo dos horas de Bogotá y a una hora y media de Ibagué, facilitando el acceso a los centros de consumo más grandes del país
Una ventaja competitiva fundamental es que la planta está situada en el corazón de la zona productora de Bananito Baby, su principal materia prima, de la cual la región es líder nacional con calidad tipo exportación

3. Actividad Principal y Propuesta de Valor
La asociación se dedica a la elaboración de productos de panadería funcional y nutritiva utilizando ingredientes nativos
Sus productos actuales incluyen el Chocobananito (brownie de cacao al 70%), la Torta Mucavalito y la torta de banano con zanahoria
Los clientes los eligen por ser alternativas saludables (bajas en azúcar y libres de gluten), por su sabor auténtico derivado de la fruta natural y por el trasfondo social de apoyar directamente a familias campesinas en zonas de posconflicto

4. Propósito de la Inversión Solicitada
Se solicita una inversión total de $719.545.396 al Fondo Emprender para realizar la transición de una producción artesanal a una planta tecnificada de escala industrial
Esta decisión se toma para superar las limitaciones actuales de capacidad y cumplir con los rigurosos estándares de infraestructura exigidos por el INVIMA para la comercialización masiva

5. Beneficios de la Inversión

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

¿Quién es y cuáles son sus cualidades?
Soy Yamileth Castañeda, mujer rural y líder comunitaria de la Vereda Yopal en Icononzo. Soy Técnica en Administración Ofimática y actualmente curso 4to semestre de Administración Pública. Me caracterizo por mi capacidad de liderazgo asociativo y una visión empresarial enfocada en el desarrollo territorial. Mi gran pasión y objetivo vital es trabajar desde lo colectivo para transformar mi territorio, generando oportunidades que dignifiquen la labor de la mujer campesina.
¿Cuál es su experiencia?
Cuento con experiencia en la gestión administrativa y operativa de MUCAVAL. Mi formación técnica me permite manejar con destreza herramientas ofimáticas y procesos de facturación electrónica, esenciales para la transparencia de la asociación. He liderado la ejecución del Plan Estratégico de la organización, logrando la formalización de la marca y la apertura de mercados locales para nuestros productos de panificación y transformación de bananito baby.
¿Qué tareas tendrá a cargo?
Como líder del proyecto, mis funciones principales serán:
1.Gestión Administrativa y Financiera: Aplicar mis conocimientos en administración para el manejo eficiente de los recursos y la rendición de cuentas.
2.Dirección Estratégica: Coordinar la producción colectiva de las 29 familias asociadas, asegurando que la asociación crezca como una unidad sólida.
3.Relacionamiento Institucional: Representar a MUCAVAL ante entidades públicas y privadas para gestionar alianzas que fortalezcan nuestra cadena de valor.
¿Por qué la eligieron para esta responsabilidad?
La Asamblea General me eligió por mi combinación de preparación técnica y compromiso social. Mi formación en Administración Pública me brinda una visión clara sobre cómo articular proyectos con impacto estatal y regional, mientras que mi formación ofimática garantiza la organización de la información. Mi pasión por el trabajo asociativo es el motor que asegura que este proyecto no sea solo un negocio, sino una herramienta de transformación para las mujeres de Icononzo.

Diligenciar únicamente para postulaciones de grupos asociativos registrados formalmente

En caso de ser una postulación de un grupo asociativo registrado formalmente,¿Cuál es ese objetivo común del grupo asociativo? ¿Por qué es importante trabajar en conjunto para lograr ese objetivo común?

El objetivo primordial de MUCAVAL es consolidarse como una organización agroempresarial sostenible que garantice la autonomía económica y el empoderamiento de sus asociadas, principalmente mujeres rurales, a través de la transformación y comercialización colectiva de productos con valor agregado. Para alcanzar esta meta, el trabajo conjunto es indispensable, ya que la unión de esfuerzos permite superar la limitación actual de las "pocas ventas" al transitar de un modelo de comercialización individual hacia uno estrictamente asociativo, lo cual fortalece el poder de negociación frente a nuevos aliados estratégicos y optimizar la capacidad productiva. Trabajar de manera cohesionada no solo facilita el acceso a mercados más amplios y tecnificados fuera del ámbito local, sino que también permite centralizar procesos administrativos clave, como la facturación y el uso de herramientas digitales, asegurando que el beneficio económico se distribuya de forma equitativa y se cumpla el propósito social de transformar la calidad de vida en la vereda Yopal mediante la panificación.

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

El impacto de la Asociación de Mujeres Campesinas Agroempresarias de Valparaíso (MUCAVAL) en la comunidad será significativo tanto en el ámbito económico como social. En términos concretos, la iniciativa permitirá la generación de empleo directo e indirecto para más de 20 personas vinculadas a la asociación, beneficiando especialmente a mujeres rurales cabeza de hogar y sus familias, quienes podrán contar con una fuente de ingresos estable a través de la transformación y comercialización de productos como frutas deshidratadas. Asimismo, se fortalecerá la economía local al dinamizar la producción agrícola y fomentar el valor agregado en el territorio, incrementando las oportunidades de comercialización y acceso a nuevos mercados. En el ámbito social, MUCAVAL contribuirá a la unión de la comunidad, promoviendo el trabajo colaborativo, la confianza y la solidaridad entre sus integrantes, además de empoderar a las mujeres como agentes de cambio en sus familias y en el territorio. De igual manera, el proyecto ayudará a resolver necesidades locales al generar oportunidades productivas, reducir la dependencia económica y aportar al desarrollo sostenible de la región, consolidando un modelo organizativo que fortalece el tejido social y mejora la calidad de vida de la comunidad.

Describa la trayectoria (si la hay) como grupo asociativo dando respuesta principalmente a estos interrogantes:
¿Qué actividad productiva vienen realizando juntos? ¿Hace cuánto?
¿Tienen un espacio físico compartido para trabajar (predio, local, taller, galpón, parcela)? ¿Cómo se coordinan para producir o prestar el servicio día a día? ¿Alguna institución pública o privada del municipio los conoce y puede referenciarlos?

La Asociación de Mujeres Campesinas Agroempresarias de Valparaíso (MUCAVAL) cuenta con una trayectoria organizativa construida a partir del trabajo colectivo de mujeres rurales comprometidas con el desarrollo de su territorio. Como grupo asociativo, venimos desarrollando principalmente actividades productivas enfocadas en la transformación de productos agrícolas, destacándose la elaboración de panificados a base de bananito baby, lo que nos ha permitido generar valor agregado a nuestras cosechas. Este proceso se ha venido consolidando desde haceun año, fortaleciendo nuestras capacidades productivas, organizativas y comerciales. Actualmente contamos con espacios de trabajo compartidos en el territorio, donde realizamos procesos de producción, transformación y empaque, adecuados de acuerdo con nuestras posibilidades. Para el desarrollo de nuestras actividades diarias, nos organizamos de manera colaborativa, distribuyendo funciones entre las integrantes, estableciendo turnos de trabajo y tomando decisiones de forma participativa, lo que garantiza el cumplimiento de nuestras metas. Asimismo, nuestro proceso ha sido reconocido por diferentes instituciones públicas como la ADR, Gobernación del Tolima, Alcaldías melgar y Icononzo y algunas entidades privadas como Hocol, COIMPACTO, del municipio, quienes conocen nuestro trabajo y pueden dar referencia del compromiso, la responsabilidad y el impacto social que generamos en la comunidad.

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

Las decisiones estratégicas y operativas de la Asociación de Mujeres Campesinas Agroempresarias de Valparaíso (MUCAVAL) se fundamentan en un modelo de gobernanza participativo y estructurado. La Asamblea General, como máximo órgano de dirección, es la instancia encargada de aprobar aquellas decisiones que implican modificaciones sustanciales o cambios estructurales en la organización, garantizando la participación democrática de todas las asociadas.
La representante legal cuenta con facultades otorgadas por la Asamblea General para la toma de decisiones operativas y administrativas, orientadas a direccionar la asociación hacia el cumplimiento de sus objetivos misionales y el fortalecimiento de sus procesos productivos. En este sentido, lidera la gestión integral de la organización, actuando con criterios de responsabilidad, eficiencia y transparencia.
Adicionalmente, la asociación dispone de una Junta Directiva que apoya la gestión de la representante legal, contribuyendo en la orientación estratégica, el seguimiento de actividades y el cumplimiento de los propósitos institucionales. Esta estructura organizativa permite una adecuada administración de los recursos, articulando la toma de decisiones ágil con mecanismos de control y participación colectiva.
La gestión de los recursos se realiza bajo principios de eficiencia, trazabilidad y sostenibilidad, mediante herramientas de planificación, control interno y rendición de cuentas periódica ante la Asamblea General, fortaleciendo la confianza y la transparencia en la organización.

Indicar las principales responsabilidades que tiene el grupo asociativo

El grupo asociativo MUCAVAL tiene como principales responsabilidades la ejecución eficiente de las actividades productivas, garantizando el cumplimiento de los objetivos planteados en el proyecto. Asimismo, es responsable de la adecuada administración de los recursos financieros, técnicos y humanos, velando por su uso transparente y sostenible

Las asociadas participan activamente en los procesos de producción, transformación y comercialización de los productos, asegurando estándares de calidad y cumplimiento de los compromisos adquiridos con clientes y aliados estratégicos. De igual manera, el grupo tiene la responsabilidad de fortalecer el trabajo en equipo, la cohesión organizacional y la toma de decisiones participativa.

Adicionalmente, MUCAVAL debe cumplir con las obligaciones legales, contables y administrativas requeridas para su funcionamiento, incluyendo la implementación de mecanismos de control interno, seguimiento y evaluación de resultados. También es responsable de promover el crecimiento organizacional, la sostenibilidad del proyecto y la generación de impacto social y económico en el territorio

2. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO (Quiénes somos y qué hacemos)

Presente la iniciativa que van a fortalecer, indicando el tipo de iniciativa que es, en que consiste y cuál es su actividad principal. También se explica la misión (el propósito o razón de ser de la organización) y la visión (el sueño o meta a futuro), comentar acerca de la experiencia y aspectos que se quieran resaltar de la iniciativa

La ASOCIACION MULTIACTIVA DE MUJERES CAMPESINAS AGROEMPRESARIAS DE VALPARAISO ICONONZO TOLIMA es una asociación de mujeres que tiene un objeto social muy amplio. Sin embargo desde su creación se ha dedicado como Actividad principal a la elaboración de productos de panadería con ingredientes nativos, en especial el Bananito Baby, (cultivo que tienen todas las asociadas en sus fincas), el cual nos permite ofrecer recetas únicas, saludables y llenas de sabor.
Nuestra misión es fortalecer el papel de las mujeres campesinas como agentes de transformación territorial, impulsando proyectos productivos innovadores que generen empleo, bienestar y oportunidades, utilizando como base los recursos nativos de la región y el trabajo asociativo.
VISION: Ser en los próximos cinco años una asociación líder en la transformación de productos a base de bananito baby, reconocida a nivel nacional e internacional por la calidad, autenticidad y sostenibilidad de sus productos, y por su impacto social en el desarrollo del campo tolimense.
PRODUCTOS: Nuestros productos son principalmente de panadería, elaborados con bananito baby como ingrediente diferenciador. Ofrecemos opciones saludables, bajos en azúcar y con fruta natural, pensadas para consumidores que buscan alimentos nutritivos y con valor agregado. Los productos que se comercializan actualmente son torta de banano, brownie de banano bocadillo, pan de banano y fruta liofilizada de banano bocadillo. Se tiene experiencia de 1 año en la producción y comercialización de estos productos.

ORGANIZACIÓN: MUCAVAL está conformada por mujeres campesinas de la vereda Yopal, municipio de Icononzo, Tolima. Y esta organizada de la siguiente manera:
• Asamblea general de asociadas: máxima autoridad.
• Junta directiva: encargada de la gestión administrativa.
• Equipos de producción: responsables de la elaboración de los productos.
• Equipo de comercialización y ventas: encargado de la distribución y búsqueda de clientes. Cada socia cumple un rol según sus capacidades, fortaleciendo la visión de trabajo colectivo y solidario.

PERMISOS Y LICENCIAS: Actualmente la asociación cuenta con el Registro Sanitario Invima RESOLUCIÓN Nro. 2026018727 del 17 de abril de 2026 esto nos permite ampliar la comercialización en mercados institucionales (PAE, ICBF) y cadenas de supermercados. Para abrir estos mercados requerimos contar con una planta de producción que nos permita contar con la capacidad de producción para poder cumplir a estos clientes. Este es el principal motivo de postulación a la convocatoria, poder robustecer la infraestructura y ampliar la capacidad productiva de la organización, ya que a la fecha todo lo hacemos de manera artesanal, teniendo buena aceptación en el mercado.

¿Qué avances se han realizado hasta el momento con la iniciativa?

Indique el tiempo de antigüedad de la iniciativa	La asociación tiene 2 años de operación y constitución ante Camara de Comercio

Legal	La Asociación Multiactiva de Mujeres Campesinas Agroempresarias de Valparaíso Icononzo Tolima (MUCAVAL) , identificada con NIT 901835118-2 , es una entidad sin ánimo de lucro constituida el 17 de mayo de 2024 e inscrita en la Cámara de Comercio del Sur y Oriente del Tolima. Con domicilio principal en la Vereda Yopal de Icononzo , la asociación cuenta con una vigencia hasta el año 2074 y se encuentra actualmente renovada para el periodo 2026. Su objeto social es de naturaleza multiactiva. La representación legal es ejercida por su presidente, Yamileth Castañeda Ospina , quien posee facultades plenas para la celebración de contratos. La asocaición cuenta con notificación sanitaria INVIMA RESOLUCIÓN Nro. 2026018727 del 17 de abril de 2026. Autorización No: NSA-2151-2026
Comercial	El proyecto presenta una sólida propuesta de valor basada en el uso del Bananito Baby, un ingrediente exclusivo de la región del cual son los principales productores a nivel nacional con calidad tipo exportación. Actualmente, la asociación ha logrado identificar nichos de mercado estratégicos como el Programa de Alimentación Escolar (PAE), el ICBF, cadenas de supermercados y tiendas especializadas. Su estrategia comercial se apoya en la autenticidad de recetas artesanales y el trasfondo social del empoderamiento de la mujer rural, lo que les ha permitido tener una buena aceptación en el mercado local durante su primer año de experiencia en la comercialización de productos como tortas, brownies y fruta liofilizada.
Técnico	manera manual, lo que representa una debilidad en términos de capacidad a gran escala. Por ello, el plan de inversión se enfoca en la adecuación de una planta de producción que cumpla con la normatividad sanitaria, indispensables para ingresar a grandes superficies y mercados institucionales. El equipo técnico está estructurado en unidades de producción y comercialización integradas por mujeres capacitadas de la vereda Yopal, quienes gestionan desde la materia prima nativa hasta la transformación final. La asociación ya cuenta con Notificación sanitaria INVIMA a través de la RESOLUCIÓN Nro. 2026018727 del 17 de abril de 2026. Autorización No: NSA-2151-2026 Modalidad: Fabricar y vender Producto: TORTA Variedades: CON BANANO, CON ZANAHORIA, CON AHUYAMA, CON NARANJA, CON SABOR A VAINILLA, CON CHOCOLATE, CON SEMILLAS DE AMAPOLA, CON CHOCOLATE "BROWNIE"
Ambiental	La asociación promueve activamente la sostenibilidad y la producción orgánica. Entre sus acciones ambientales destaca el uso responsable de las materias primas y el fomento del aprovechamiento de recursos locales para reducir la huella ambiental. Además, su objeto social incluye la ejecución de proyectos de reforestación, protección de cuencas hídricas y conservación de bosques. El modelo productivo busca integrar prácticas agroecológicas que aseguren que la transformación del bananito sea amigable con el entorno natural de Icononzo.
Ventas	Las ventas actuales se derivan de una línea de panadería saludable y nutritiva, con productos bajos en azúcar que responden a las tendencias de consumo actual. Aunque la comercialización ha sido exitosa a nivel artesanal durante el último año, el proyecto proyecta un crecimiento significativo mediante la formalización de acuerdos con actores clave como la Alcaldía de Icononzo y la Gobernación del Tolima para la inclusión en compras públicas locales. El plan busca superar limitaciones actuales de distribución mediante la adquisición de maquinaria especializada, lo que permitirá estandarizar la oferta y aumentar el volumen de ventas mensuales y la rentabilidad a largo plazo. Con la instalación de la planta se logra un aumento considerable de ventas ya que se contaran con equipos adecuados para ampliar la capacidad de producción y atender un mercado potencial amplio. Contando con el Invima se abren puertas importantes de comercialización

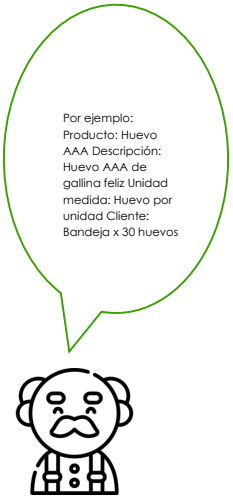


En este espacio puede colocar enlaces de redes sociales, páginas web, información de clientes o demás que considere que evidencien el avance de la iniciativa propuesta

MUCAVAL (Asociación de Mujeres Campesinas de Valparaíso) es una organización que nace de la fuerza y el compromiso de las mujeres rurales de la región. Somos una asociación que transforma el trabajo del campo en bienestar y progreso para nuestras familias, liderando proyectos que van desde la producción de alimentos con valor agregado hasta la gestión de infraestructura comunitaria.
Nuestra trayectoria se ha consolidado gracias a una participación constante en escenarios estratégicos. Hemos llevado nuestra identidad y productos a las principales ferias municipales, departamentales y nacionales, demostrando la calidad de lo que hacemos. Además, nuestra voz tiene peso en la incidencia política; fuimos invitadas por la Agencia de Desarrollo Rural (ADR) para participar activamente en la Segunda Conferencia de la Reforma Rural, un hito que reafirma nuestro papel como referentes en el desarrollo del campo colombiano.
Creemos firmemente en el poder de las alianzas. Por ello, hemos trabajado de la mano con entidades privadas como Hocol y Coimpacto, quienes han confiado en nuestro modelo de asociación brindándonos capacitación técnica y un acompañamiento constante que fortalece nuestras capacidades comerciales y productivas. Hoy, MUCAVAL no solo es una asociación de productoras, es un ejemplo de resiliencia y gestión colectiva que sigue abriendo puertas en el mercado digital a través de plataformas como Mercados Nativos https://mercadosnativos.com/emprendedores/
Las redes sociales de Mucaval se han diseñado de manera empirica sin conocimiento técnico en marketing digital, allí publicamos por medío de historias y reels la participación activa de la asociación en ferias y eventos Departamentales y Nacionales. Las redes sociales son:
https://www.instagram.com/mucaval2025?igsh=MTRuY29hOHhlc3ZiaA==

Relacione y describa los productos o servicios de la iniciativa. Descríbalos, indique cual es la unidad de medida (Libras, Kilos...), presentación. Agrúpelos en únicamente tres (3) productos o servicios.

Nombre del producto o servicio	Descripción	Unidad de medida	Unidad de presentación al cliente
Brownie de banano y cacao al 70% chocobananito	Este producto representa la fusión perfecta entre la repostería funcional y el sabor intenso del chocolate premium. Elaborado con bananito baby seleccionado de los cultivos de Icononzo y cacao puro al 70%, el Chocobananito ofrece una textura melcochuda y húmeda sin necesidad de exceso de grasas trans. Es un snack energético ideal para quienes buscan un capricho gourmet saludable, destacándose por su alto contenido de antioxidantes provenientes del cacao y el potasio	gramos	50 gramos
Torta de banano Mucavalito	El "Mucavalito" es el producto insignia de la asociación, rescatando la receta tradicional de las familias campesinas del Tolima bajo un estándar de calidad comercial. Es una torta esponjosa y aromática donde el ingrediente principal es el banano en su punto exacto de maduración, lo que permite reducir significativamente el uso de azúcares añadidos. Su presentación está diseñada para el consumo familiar o institucional, ofreciendo un sabor auténtico que evoca el	gramos	250 gramos
Torta de banano con zanahoria	Es una torta artesanal que integra la dulzura y potasio del bananito baby de Icononzo con la fibra y betacarotenos de la zanahoria fresca. Es una excelente fuente de Vitamina A (esencial para la visión y el sistema inmune) y fibra dietaria. Al igual que el resto de nuestra línea, está formulada para ser libre de gluten y con un contenido reducido de azúcares procesados, aprovechando la fructosa natural de sus ingredientes.	gramos	250 gramos



Señale cuál es la ventaja que tiene frente a otros productos o servicios que ya existen en el mercado. Describa ese detalle especial, único o distinto que le agrega a sus producto o servicios y que hace que el cliente lo prefiera, ya sea por su calidad, el precio justo, la forma en que se produce, el cuidado con que se entrega o cualquier otro aspecto que lo haga sobresalir, mejor que la competencia.

Nuestra principal ventaja competitiva en la línea de panificados radica en la capacidad de ofrecer una producción a gran escala con calidad garantizada; contamos con los procesos necesarios para responder a grandes volúmenes de demanda sin sacrificar la excelencia del producto final. A esto se suma una selección rigurosa de ingredientes de la región , donde aprovechamos nuestra identidad para integrar materias primas locales de alta calidad, asegurando que cada lote mantenga el sabor auténtico y la densidad superior que nos distingue en el mercado mayorista. Todo este proceso cobra un valor único al ser elaborado exclusivamente por manos de mujeres campesinas, quienes lideran una operación industrial con corazón social, garantizando que cada entrega masiva conserve el cuidado minucioso y el propósito de empoderamiento que define a nuestra asociación.

Si la actividad lo exige ¿Cuáles son las normas, permisos, registros, licencias, notificaciones, requeridos para funcionar, con las que ya cuenta y las que requiere? **Descríbalas detalladamente**. Es fundamental todo el proceso de investigación y conocimiento que se tenga de los requerimientos legales, normativos, permisos, licencias y demás que se requieran de la actividad productiva de su iniciativa.

Norma, Permiso, Licencia, Registro a cumplir	Descripción detallada del trámite	Costo ($)	Tiempo requerido (Días)	Estado
Renovación del registro mercantil en Cámara de Comercio	MUCAVAL cuenta con el Certificado de Existencia y Representación Legal renovado al año 2026	$ 600.000	1	Ya se cuenta con el trámite
Registro Único Tributario (RUT)	Identificación ante la DIAN (NIT: 901835118-2). Define las obligaciones tributarias de la asociación como entidad sin ánimo de lucro.	gratuito	0	Ya se cuenta con el trámite
Notificación Sanitaria INVIMA (Categoría de Riesgo Bajo)	Norma: Resolución 2674 de 2013 y Resolución 719 de 2015. Es el permiso fundamental para comercializar productos de panadería y repostería (tortas, brownies, panes). Al ser alimentos de riesgo bajo, requieren "Notificación Sanitaria" (NS). Mucaval ha recibido la Notificación Sanitaria bajo la RESOLUCIÓN Nro. 2026018727 del 17 de abril de 2026. Autorización No: NSA-2151-2026	$ 0	30	Ya se cuenta con el trámite
Concepto Sanitario de la Planta de Producción	Resolución 2674 de 2013. Visita de inspección de la Secretaría de Salud departamental o municipal para verificar que las instalaciones físicas, equipos y personal cumplen con las Buenas Prácticas de Manufactura (BPM). Esta visita será solicitada una vez se tenga en funcionamiento la planta de procesamiento	gratuito	60	Se debe realizar el trámite
Carné de Manipulación de Alimentos y Exámenes Médicos	Resolución 2674 de 2013. Certificación de capacitación técnica de 10 horas anuales para todas las asociadas involucradas en la producción, junto con exámenes clínicos (frotis de garganta, uñas y coprológico). Tiene un precio de $80.000 por persona. Esta actividad se realizará con los asociados que estarán vinculados en las actividades de panificación. Actualmente ya se cuenta pero requiere ser renovado.	$ 800.000	5	Se debe realizar el trámite
Uso de Suelo (Certificado de Planeación)	Plan de Ordenamiento Territorial (POT) de Iconozo. Documento emitido por la Secretaría de Planeación que certifica que en la ubicación de la planta es permitido desarrollar actividades agroindustriales y comerciales. El uso de suelo se solicitará del predio ubicado en el sector Valparaiso vereda Yopal. El predio corresponde a una casa que fue donada a la junta de acción comunal de Valparaiso. Esta donación la hizo un particular. La idea es que en ese predio se realice un contrato por parte de la junta de acción comunal de valparaiso a nombre de la asociación MUCAVAL por 10 años para poder operar y adecuar en ese lugar	$ 60.000	30	Se debe realizar el trámite

Certificado de Seguridad Humana y Protección Contra Incendios	Ley 1575 de 2012. Inspección realizada por el Cuerpo de Bomberos de Icononzo para verificar la presencia de extintores, señalización de evacuación y manejo seguro de gas/electricidad	$ 60.000	30	Se debe realizar el trámite
TOTAL		$ 1.520.000		

Finalmente, señale las principales ventajas y desventajas de la iniciativa, y si se quiere, se puede describir como un análisis DOFA para identificar las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas, destacando especialmente las oportunidades que pueden aprovecharse para crecer.

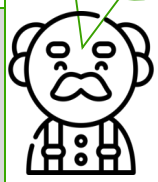
Análisis DOFA
Fortalezas
• Producción en la región del bananito baby, materia prima de exportación.
• Equipo humano conformado por mujeres organizadas y comprometidas.
• Producto saludable, natural y con diferenciación en el mercado.
Debilidades
• Escasa capacidad de producción a gran escala.
• Limitaciones en mercadeo y canales de distribución.
• Falta de maquinaria y tecnología especializada.
Oportunidades
• Creciente demanda de productos saludables y bajos en azúcar.
• Programas institucionales de alimentación (PAE, ICBF).

3. ANÁLISIS DE MERCADO Y COMPETENCIA (A quién vendemos y quién más ofrece lo mismo o parecido)

En este punto contamos cómo es el mercado donde vendemos: cuánta gente puede comprar, qué grupos son los principales clientes y qué cambios o tendencias vemos en la zona. Además, describimos quién es nuestro cliente: su edad, dónde vive, cómo compra, qué necesita y qué busca cuando nos compra.

CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE O CONSUMIDOR	**CUALIDADES DEL CLIENTE O CONSUMIDOR**
En este espacio describa las características del cliente o consumidor que comprará su producto o servicio. Indique dónde vive (región, sector (sector urbano, rural), vereda, municipio o ciudad), su estrato socieconómico, rango de edad y género. Explique su capacidad de compra o nivel de ingresos, es decir, si tiene los ingresos suficientes y la frecuencia para poder pagar por el producto o servicio. Señale si trabaja y en qué, su estado civil, la estructura familar, si tiene hijos y si vive en casa propia o en arriendo. También describa sus hábitos de consumo, como cada cuánto compra, qué cantidad consume y qué prefiere al momento de elegir. Incluya cifras o estadísticas que ayuden a mostrar mejor este perfil. Indique el tamaño del mercado desde lo general a lo particular con los criterios que se consideraron para su determinación.	En este espacio debe describir con detalle cómo es su cliente en cuanto a gustos y preferencias. Mencione qué cosas le gustan, qué le da miedo, qué lo hace feliz y cuáles es su estilo de vida, actividades que realiza, intereses, opiniones, personalidad, ventajas deseadas del producto, usos que da al producto, ocasiones en que lo compra, frecuencia de compra, cantidad de compra, medios de pago (efectivo, transferencia, crédito), valores y creencias. También puede contar qué le gusta comer, si disfruta viajar u otras actividades que hagan parte de su vida. La idea es conocer al cliente como a un familiar cercano, entendiendo sus costumbres, motivaciones y forma de vivir, para saber mejor cómo ofrecerle el producto o servicio.

El cliente es el que paga por el producto y puede ser diferente al que lo consume



CLIENTE

El modelo de negocio de MUCAVAL se basa en una estrategia de mercado B2B (Empresas e Instituciones) y B2C (Consumidor Final), segmentado en tres perfiles clave: 1. Cliente Institucional y Gubernamental (Mercado de Compras Públicas - Ley 2046 de 2020) Este es el segmento estratégico de mayor volumen. Se fundamenta en la obligatoriedad legal de las entidades estatales de adquirir al menos el 30% de sus alimentos a pequeños productores locales. Gobierno Nacional (Ministerio de Educación/PAE, Ministerio de Agricultura, Ministerio de Defensa e ICBF), Gobiernos Locales (Alcaldías y Gobernación del Tolima), y entidades sociales (Hospitales públicos, Centros carcelarios y Universidades públicas como la del Tolima). Hábitos de Compra: Compras de gran	Característica principal cliente (mayorista o institucional) Empresas que comercializan productos saludables, orgánicos o para dietas especiales. También tenemos ICBF y PAE que buscan opciones saludables para los niños a un precio cómodo y con un alto valor nutricional. Estos clientes compran productos con INVIMA y que sus proveedores tengan la capacidad productiva de abastecer mensualmente grandes cantidades Entre los competidores se encuentran las panaderías tradicionales de la región, que ofrecen productos económicos pero sin diferenciación, y las empresas de panadería industrial, que cuentan con gran capacidad

escala mediante contratos o licitaciones. Valoran el cumplimiento de normas de inocuidad y la procedencia de economía popular y asociativa femenina. Capacidad de Pago: Alta y recurrente, respaldada por presupuestos estatales para programas de nutrición y alimentación de tropas o estudiantes. 2. Cliente Intermedio: Pequeños Comerciantes y Tiendas Especializadas Perfil: Dueños de tiendas naturistas, cafeterías especializadas, tiendas de café y establecimientos que buscan diversificar su oferta con productos saludables y con identidad territorial. Ubicación y Alcance: Ubicados en municipios del Tolima y en la ciudad de Bogotá Hábitos de Consumo: Compras semanales para reposición de inventario. Buscan productos que tengan una historia detrás (empoderamiento de la mujer rural) y que ofrezcan beneficios funcionales (productos de bananito baby bajos en azúcar) Mercado Total (TAM): Incluye la población institucional y comercial de la región y el sector de alimentos saludables en Bogotá. Solo en el canal de tiendas especializadas y cafés, el universo es de 6.000 establecimientos registrados en cámaras de comercio. Mercado Direccionable (SAM): Se enfoca en los programas de compras públicas locales del Tolima y los comercios que ya han mostrado tendencia hacia lo artesanal y natural en Bogotá e Icononzo. Mercado Objetivo (SOM): MUCAVAL pretende capturar inicialmente el 5% del mercado de tiendas especializadas (300 establecimientos) mediante estrategias digitales y presencia física, sumado a la participación como proveedores del 30% en al menos 2 programas institucionales locales (PAE municipal y refrigerios de la Alcaldía de Icononzo) durante el primer año de	productiva pero cuyos productos son masivos, altos en azúcar y sin identidad local. Frente a ellos, MUCAVAL se diferencia al elaborar productos de panadería saludables y artesanales, con el bananito baby como ingrediente único y distintivo, ofreciendo sabores auténticos, precio justo e impacto social directo al apoyar a mujeres campesinas y sus familias.
CONSUMIDOR	
1. Consumidor Final (Mercado B2C - Personas Naturales) Perfil y Necesidad: Personas de ambos géneros (con predominancia femenina) entre los 5 y 65 años, pertenecientes a estratos 1, 2 y 3. Este segmento presenta una necesidad crítica de snacks saludables, libres de gluten y de origen natural para atender dietas especiales o mejorar hábitos alimenticios ante la escasez de opciones artesanales de calidad en el mercado local. Ubicación: Principalmente en el departamento del Tolima, con proyección de expansión a Cundinamarca, Antioquia y Valle del Cauca. Capacidad de Compra: Personas con ingresos desde 1 SMMLV, con una frecuencia de compra de 3 a 5 veces por semana, que valoran la identidad territorial y el valor nutricional del bananito baby sobre la bollería industrial. MUCAVAL se propone como meta de captura real el 5% de los consumidores finales (20.000 personas) y el 5% de las tiendas especializadas (300 establecimientos) durante la fase de ejecución del proyecto	Nuestro cliente es una persona con un estilo de vida activo y consciente. Valora el equilibrio entre el trabajo y el bienestar personal. Disfruta de actividades al aire libre, se interesa por la procedencia de sus alimentos y apoya el consumo local. Es alguien que opina que "somos lo que comemos" y tiene una personalidad empática y solidaria, pues prefiere comprar productos que generen un impacto social positivo (como el empoderamiento de la mujer rural) ¿Qué le hace feliz?: Compartir momentos en familia con comida que sea rica pero que no afecte la salud de sus hijos o padres. Le genera satisfacción saber que su compra ayuda a una asociación de mujeres campesinas. ¿Qué le da miedo?: El desarrollo de enfermedades crónicas (diabetes, obesidad), el consumo excesivo de químicos y ultraprocesados en la dieta diaria, y el impacto ambiental de las grandes industrias. Intereses y Hobbies: Le gusta viajar por pueblos de Colombia, conocer la cultura cafetera y gastronómica del Tolima, y buscar recetas saludables en redes sociales. Hábitos de Consumo y Uso del Producto Ventajas Deseadas: Busca productos que sean libres de gluten, bajos en azúcar y que conserven el sabor artesanal. Valora la practicidad del empaque (especialmente en el pan de 100g) y la saciedad que ofrece el bananito baby por su fibra natural. Usos del Producto: El Mucavalito y el Chocobananito se usan principalmente como acompañantes del café de la mañana, como "onces" a media tarde, o como un snack escolar nutritivo para los niños. Ocasiones de Compra: * Consumo diario: Para el desayuno o merienda. Social: Para llevar un detalle a una visita o compartir en reuniones de oficina. Institucional: En ferias campesinas, mercados orgánicos o puntos de venta en cafeterías de especialidad. Frecuencia y Cantidad: El cliente final compra de 2 a 3 unidades

Identifique tres (3) competidores, que pueden ser personas, organizaciones o asociaciones que venden lo mismo o algo parecido, y explicamos qué hacen y cómo trabajan. También decimos cómo se ubica nuestra organización o asociación frente a ellos y qué nos hace diferentes, como la calidad, el precio justo, lo natural o lo artesanal de los productos.

Nombre del competidor	Localización geográfica (Departamento, Municipio)	Producto o Servicio	Precio (Solo colocar valor $)	Ventajas del competidor comparado con la iniciativa que se postula	Desventajas del competidor comparado con la iniciativa que se postula
Horneaditos – D1	Tiendas del todo el país	Ponques de 30 gramos, y 50 gramos	$3000 - $3100	Producción masiva, larga duración, fuerte marketing Precios bajos, gran alcance masivo, accesibilidad Precios muy comodos Precio Imbatible: Su modelo de negocio se basa en la eficiencia de costos, ofreciendo tortas y	No tienen en sus productos línea saludable ni a base de banano Ramo utiliza conservantes, colorantes y saborizantes artificiales para garantizar una larga vida útil en estante. MUCAVAL se diferencia por lo natural y artesanal; nuestros
Ramo	Mosquera Cundinamarca. Presencia en todas las tiendas y supermercados del país	Ponque ramito de 50 gramos. Ramito de 10 unidades. Ramito de 8 unidades o 200 gramos Ponque gala de 60 gramos de diferentes	$2600 $10000 $8900 $2100	Marca muy posicionada, sabor tradicional, gran distribución Posicionamiento y Recordación de marca Marca tradicional querida por los colombianos Gran capacidad de producción Distribución Masiva: Tienen	No ofrecen al mercado línea saludable No tienen entre sus ingredientes el banano babys El producto de D1 es una "commodity" (producto genérico) sin identidad de origen. MUCAVAL se diferencia

Comapan	Bogotá CARRERA 42 B 14 25	Ponquecitos de 6 Brownie de 80 gramos Brownie de 60 gramos Brownie de 100 gramos	$6100 $4600 $3700 $5650	Portafolio Extenso: Tienen una variedad inmensa de productos (desde pan tajado hasta repostería fina), lo que les permite ser proveedores integrales para grandes superficies. Certificaciones de Calidad:	Comapan se enfoca en productos basados en harinas refinadas de trigo. MUCAVAL se ubica en el nicho de "Alimentación Vital": nuestra torta de banano con zanahoria y el Chocobananito están diseñados para consumidores con

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

La principal ventaja competitiva de MUCAVAL radica en su modelo de integración vertical y su enfoque de "especialización saludable", al ser productoras directas del Bananito Baby en Icononzo, lo que garantiza frescura absoluta y un control de costos. A diferencia de competidores masivos como Ramo o Comapan y horneados D!, que emplean procesos ultraprocesados y saborizantes artificiales, MUCAVAL ofrece una propuesta artesanal, libre de gluten y con densidad nutricional real (como la torta de banano con zanahoria), respondiendo a la creciente demanda de alimentación vital. Además, su naturaleza como asociación de mujeres rurales en zona de posconflicto le otorga una ventaja jurídica y comercial estratégica bajo la Ley 2046 de Compras Públicas, permitiéndole acceder a mercados institucionales con una narrativa de impacto social y paz que la competencia industrial no puede replicar.

4. PLAN DE MARKETING Y VENTAS (Cómo vendemos y damos a conocer nuestros productos)

¿De que forma los clientes saben de sus productos o servicios? Indique los canales para comunicar su producto a la comunidad. Aquí describan como venden sus productos: Ejemplo: puede ser en la finca, en la plaza, en ferias o por pedidos con clientes conocidos. Para darse a conocer se usa el voz a voz, carteles, WhatsApp o participan en eventos de la comunidad. A veces hacen promociones, dan a probar degustaciones, hacen descuentos o regalan algo pequeño para motivar la compra. Entregan directo en la finca, en el mercado o con alguien de la iniciativa que reparte. Los pagos los recibimos en efectivo, por transferencia, con Nequi o Daviplata; en algunos casos damos crédito o fiamos, pero siempre con acuerdos claros para que la iniciativa controle los cobros.



La asociación utiliza un esquema mixto para dar a conocer su portafolio de productos derivados del bananito baby:
Canales Digitales: El uso de WhatsApp Business es nuestra herramienta principal de cierre de ventas y atención al cliente, permitiendo el envío de catálogos actualizados. Además, proyectamos el uso de redes sociales (Instagram y Facebook) para mostrar el proceso productivo y la historia de las mujeres detrás de la marca, conectando con el consumidor consciente.
Voz a Voz y Tradición: En el ámbito local (Icononzo y vereda Yopal), el reconocimiento se basa en la recomendación directa y el prestigio de las asociadas.
Presencia Institucional: Participamos activamente en Mercados Campesinos organizados por la Alcaldía de Icononzo y la Gobernación del Tolima, donde establecemos contacto directo con nuevos clientes y entidades.
Estrategia de Ventas (Cómo vendemos)
Nuestras ventas se ejecutan a través de tres modalidades:
Ventas por Pedido: Gestión de órdenes programadas para clientes conocidos, cafeterías y tiendas especializadas en Ibagué y Bogotá.
Puntos de Distribución: Alianzas con tiendas de barrio y tiendas saludables que sirven como vitrina física de nuestros productos.
Venta Institucional: Participación en procesos de compras públicas locales, ofreciendo suministros para refrigerios escolares y programas de

Ahora regístre las acciones puntuales en estos espacios costeando su valor para el Año 1 de ejecución de los recursos

Estrategia de comunicación Indique la acción (Ejemplo: Página Web, Tarjetas, Pendones, entre otros)	Cuánto vale para el primer año (Si diligenció alguna acción a realizar, debe asignarle valor aquí)
Diseño y Desarrollo de Catálogo Digital y WhatsApp Business: Creación de una identidad visual profesional, portafolio de productos digital interactivo y configuración de herramientas de respuesta automática para cierre de ventas. Para esto se contratara una agencia de marketing con	$ 4.000.000
Material de Merchandising y Visibilidad (Pendones y afiches): Elaboración de 2 pendones para ferias y mercados campesinos, junto con el diseño e impresión del primer lote de etiquetas autoadhesivas con tabla nutricional y código de barras.	$ 4.000.000
Página Web: Desarrollo de un sitio web oficial para MUCAVAL. Este espacio funcionará como nuestra "vitrina al mundo", donde se contará la historia de las 24 mujeres de la vereda Yopal, se mostrarán fotos de nuestra planta de producción y se detallarán las características técnicas de	$ 5.000.000
TOTAL	**$ 13.000.000**

Marque con X únicamente las actividades que realizará en su organización

Estrategia de promoción	Marque X	Describa la actividad a realizar	Cuánto vale para el primer año (Valor en $) (Si diligenció alguna actividad a realizar, debe asignarle valor aquí)
Entrega puerta a puerta			
Muestra del producto	x	aliados, ferias locales y eventos institucionales. Se entregarán pequeñas porciones empacadas de Chocobananito y Mucavalito para reducir la	$ 1.800.000
Otra			
Ninguna			
Total			**$ 1.800.000**

Canales de distribución	Marque X	Describa la actividad a realizar	Cuánto vale para el primer año (Valor en $) (Si diligenció alguna actividad a realizar, debe asignarle valor aquí)
Punto de venta	x	cliente. El valor se asigna a la exhibición del producto (material publicitario para exhibición como gondolas). En este espacio se	$ 0
A domicilio	x	atender pedidos directos en Icononzo y despachos regionales a Ibagué y Bogotá. El costo incluye embalajes especializados que conservan la	$ 0
Con distribuidores	x	(aliados estratégicos). El costo cubre la logística de reposición semanal de inventarios en estos puntos y el material de apoyo (pequeños exhibidores	$ 5.000.000
Otro			
Total			**$ 5.000.000**

5. FLUJO DE PRODUCCIÓN Y REQUISITOS DE PERSONAL (Cómo hacemos el producto o servicio y con qué personas)

FLUJO DE PRODUCCIÓN

Explique de forma clara cómo se hace su producto o se presta el servicio, paso a paso desde el inicio hasta la entrega al cliente (por ejemplo: preparar el terreno o el lugar, comprar insumos, producir/sembrar, cuidar y controlar plagas, cosechar o elaborar, seleccionar, empacar, almacenar y transportar; en servicios: recibir al cliente, hacer la atención, revisar calidad y cobrar). Escriba cada actividad tal como ocurre, diciendo quién la hace, con qué herramienta o equipo y cuánto tiempo tarda; si aplica, mencione en qué épocas del año se realiza (temporadas). No olvide contar lo que lo hace diferente, como usar insumos amigables con el ambiente (fungicidas o controladores biológicos), buenas prácticas (ahorro de agua y energía, manejo de residuos), empaques retornables o recetas/procesos propios. Si corresponde, incluya medidas de higiene y seguridad que aplica en el proceso.



En el siguiente cuadro colocar la información solicitada en las casillas en gris, del producto o servicio 1 descrito anteriormente

Brownie de banano y cacao al 70% chocobananito			
Actividad a realizar (No solo coloque la actividad, descríbala)	Tiempo para realizarla (Días, horas, minutos)	Equipo o Maquinaria requerida	Quién realiza la actividad (Ej: Administrador, operario, veterinario, agrónomo)
Recepción, selección y preparación del banano bocadillo: Se realiza la inspección visual y clasificación del banano verificando estado de maduración, color, textura, ausencia de contaminación física o microbiológica y condiciones óptimas de inocuidad. Posteriormente se efectúa el lavado, desinfección, pelado y pesaje de la materia prima según la formulación establecida para el lote de producción.	15 Min	Mesa de acero inoxidable, balanza digital, cuchillos industriales, recipientes sanitarios, guantes y solución desinfectante	Operario de producion
Preparación y tamizado del cacao al 70%: Se realiza el pesaje técnico del cacao en polvo y su posterior tamizado con el fin de eliminar grumos e impurezas, garantizando uniformidad granulométrica, mejor dispersión en la mezcla y estabilidad en las propiedades organolépticas del producto final.	20 Min	Tamiz industrial, tazones de acero inoxidable, balanza digital	Operario de produccion
Dosificación y mezcla de ingredientes: Se incorporan los ingredientes secos y húmedos conforme a la formulación técnica del brownie (banano, cacao, harina, azúcar o stevia, mantequilla, huevos y esencias). La mezcla se realiza bajo control de tiempo y velocidad para asegurar homogeneidad, textura adecuada, estabilidad de la emulsión y correcta aireación de la masa.	25 Min	Batidora industrial, espátulas de silicona, tazones industriales, medidores y balanza digital	Operario de produccion
Preparación de moldes y vertido de mezcla: Se acondicionan los moldes mediante aplicación de desmoldante o papel siliconado apto para alimentos. Posteriormente se realiza el vertido uniforme de la mezcla garantizando pesos estandarizados y control de rendimiento por unidad producida.	10 Min	Moldes industriales para brownie, bandejas, espátulas, dosificadores	Operario de produccion
Proceso de horneado controlado: La mezcla es sometida a cocción en horno industrial bajo parámetros controlados de temperatura y tiempo, permitiendo el desarrollo adecuado de estructura, textura, humedad y características sensoriales del brownie de banano y cacao al 70%. Se monitorea el punto óptimo de cocción para asegurar calidad e inocuidad alimentaria.	40 Min	Horno industrial o eléctrico con control de temperatura, bandejas térmicas, temporizador	Operario de produccion
Enfriamiento y estabilización del producto: Después del horneado, el producto pasa a una etapa de enfriamiento controlado para reducir temperatura interna, evitar condensación y estabilizar textura y humedad antes del empaque.	30 Min	Parrillas de enfriamiento en acero inoxidable, mesas de reposo	Operario de produccion
Empaque individual y sellado: Se realiza el empaque individual del brownie utilizando materiales biodegradables y aptos para contacto con alimentos. Posteriormente se efectúa el sellado hermético garantizando protección del producto, conservación de propiedades organolépticas y cumplimiento de estándares de higiene.	15 Min	Máquina selladora, bolsas biodegradables, guantes de manipulación	Operario de empaque

Etiquetado, almacenamiento y control final: El producto terminado es etiquetado conforme a la normatividad vigente, incluyendo lote, fecha de producción, vencimiento e información nutricional. Finalmente se almacena en condiciones adecuadas de temperatura, humedad y orden logístico para su distribución y comercialización.	10 Min	Estanterías, impresora de etiquetas, computador de registro, cajas de almacenamiento	Operario de almacenamiento y control de calidad

CAPACIDAD INSTALADA PRODUCTO O SERVICIO 1:

Es el cálculo de la cantidad máxima que se puede producir o atender del **producto o servicio 1,** con lo que tiene disponible, teniendo en cuenta sus herramientas, el tiempo de trabajo y el apoyo de las personas que participan en la actividad. No se calcula por persona, sino por **todo lo que el negocio puede producir o atender en conjunto.**

Producción o servicios por hora (Número)	Horas de trabajo día	Días de trabajo en el mes	Total unidades al mes
30	8	24	5.760

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

Torta de banano Mucavalito

Actividad a realizar (No solo coloque la actividad, descríbala)	Tiempo para realizarla (Días, horas, minutos)	Equipo o Maquinaria requerida	Quién realiza la actividad (Ej: Administrador, operario, veterinario, agrónomo)
Recepción, selección y acondicionamiento del banano bocadillo: Se realiza la recepción técnica de la materia prima verificando condiciones de madurez, firmeza, color, olor y ausencia de daños físicos o contaminación microbiológica. Posteriormente se ejecuta el lavado, desinfección, pelado y pesaje del banano conforme a la formulación estandarizada del producto, garantizando inocuidad y uniformidad en el proceso de producción.	15 Min	Mesa de trabajo en acero inoxidable, balanza digital, cuchillos industriales, recipientes sanitarios, solución desinfectante y elementos de protección personal	Operario de producción
Triturado, dosificación y mezcla de ingredientes: El banano es triturado hasta obtener una pulpa homogénea y posteriormente se incorporan ingredientes secos y húmedos como harina, azúcar o stevia, huevos, mantequilla, polvo de hornear y esencias. La mezcla se realiza bajo parámetros controlados de velocidad y tiempo para asegurar adecuada emulsificación, incorporación de aire, homogeneidad y estabilidad de la masa, garantizando textura y rendimiento óptimo del	20 Min	Batidora industrial, procesador o triturador de alimentos, tazones industriales, espátulas de silicona, medidores y balanza digital	Operario de producción
Preparación de moldes y dosificación de mezcla: Se acondicionan los moldes mediante aplicación de desmoldante o papel siliconado apto para uso alimentario. Posteriormente se realiza la dosificación uniforme de la mezcla garantizando control de peso, rendimiento estandarizado y presentación homogénea de cada unidad producida	10 Min	Moldes industriales para torta, bandejas, espátulas, cucharas dosificadoras y papel siliconado	Operario de producción
Proceso de horneado técnico: La mezcla es sometida a cocción controlada en horno industrial bajo parámetros específicos de temperatura y tiempo, permitiendo el desarrollo adecuado de volumen, estructura interna, coloración, humedad y características organolépticas de la torta de banano Mucavalito. Durante esta etapa se monitorea la estabilidad térmica y el punto óptimo de cocción para garantizar calidad e inocuidad alimentaria.	40 Min	Horno industrial o eléctrico con control de temperatura, bandejas térmicas, temporizador industrial y termómetro de control	Operario de producción
Enfriamiento y estabilización del producto: Una vez finalizado el horneado, las tortas son retiradas y colocadas en parrillas de enfriamiento para disminuir gradualmente la temperatura interna, evitando condensación, deformaciones y alteraciones en textura y humedad antes del empaque.	30 Min	Parrillas de enfriamiento en acero inoxidable, mesas de reposo sanitario	Operario
Empaque individual y sellado higiénico: El producto terminado es empacado individualmente utilizando empaques biodegradables o aptos para contacto con alimentos. El proceso incluye sellado hermético para preservar frescura, humedad, calidad sensorial y prolongar la vida útil del producto bajo condiciones seguras de comercialización.	15 Min	Máquina selladora, bolsas biodegradables o empaques alimentarios, guantes de manipulación y mesa de empaque	Operario de empaque
Etiquetado, almacenamiento y control de calidad final: Se realiza el etiquetado técnico del producto incluyendo lote, fecha de producción, fecha de vencimiento, información nutricional y trazabilidad. Finalmente, las unidades son almacenadas bajo condiciones controladas de temperatura, ventilación e higiene, garantizando conservación adecuada hasta su distribución y comercialización.	10 Min	Estanteria industriales, impresoras de etiquetas, computador de registro. Cajas de almacenamiento y formatos de control de calidad.	Operario de almacenamiento y control de calidad

CAPACIDAD INSTALADA PRODUCTO O SERVICIO 2:

Es el cálculo de la cantidad máxima que usted puede producir o atender del **producto o servicio 2** con lo que tiene disponible, teniendo en cuenta sus herramientas, el tiempo de trabajo y el apoyo de las personas que participan en la actividad. No se calcula por persona, sino por **todo lo que el negocio puede producir o atender en conjunto.**

Producción o servicios por hora (Número)	Horas de trabajo día	Días de trabajo en el mes	Total unidades al mes
30	8	24	5.760

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

Torta de banano con zanahoria

Actividad a realizar (No solo coloque la actividad, descríbala)	Tiempo para realizarla (Días, horas, minutos)	Equipo o Maquinaria requerida	Quién realiza la actividad (Ej: Administrador, operario, veterinario, agrónomo)
Recepción, selección y acondicionamiento del banano y la zanahoria: Se realiza la inspección técnica de las materias primas verificando estado de maduración del banano, firmeza y frescura de la zanahoria, ausencia de contaminación física, química o microbiológica y cumplimiento de condiciones de inocuidad alimentaria. Posteriormente se efectúa el lavado, desinfección, pelado, retiro de partes no aptas y pesaje de los ingredientes conforme a la formulación	15 Min	Mesa de trabajo en acero inoxidable, balanza digital, cuchillos industriales, peladores, recipientes sanitarios, solución desinfectante y elementos de protección personal	Operario de produccion
Triturado, rallado y mezcla técnica de ingredientes: El banano es triturado hasta obtener una pulpa homogénea y la zanahoria es rallada finamente para favorecer integración y textura. Posteriormente se realiza la incorporación gradual de ingredientes secos y húmedos como harina, azúcar o stevia, huevos, mantequilla, aceite vegetal, polvo de hornear y esencias. La mezcla se desarrolla bajo parámetros controlados de velocidad y tiempo para asegurar emulsificación,	20 Min	Batidora industrial, procesador o triturador de alimentos, rallador industrial, tazones de acero inoxidable, espátulas de silicona, medidores y balanza digital	Operario de produccion
Preparación de moldes y dosificación de mezcla: Los moldes son acondicionados mediante aplicación de desmoldante o papel siliconado apto para alimentos, garantizando fácil desmolde y conservación de la estructura del producto. Posteriormente se realiza el vertido uniforme de la mezcla controlando gramaje, rendimiento y homogeneidad de cada unidad producida	10 Min	moldes industriales para tortas, bandejas,espatulas,cucharas dosificadoras y papel siliconado	Operario de produccion
Proceso de horneado controlado: La mezcla es sometida a cocción en horno industrial bajo parámetros técnicos de temperatura y tiempo previamente establecidos. Durante esta etapa se controla el desarrollo del volumen, estructura interna, humedad, coloración y textura de la torta de banano con zanahoria, asegurando estabilidad microbiológica, calidad sensorial e inocuidad del producto final	40 Min	Horno industrial o eléctrico con control de temperatura, bandejas térmicas, temporizador industrial y termómetro de control	Operario de produccion
Enfriamiento y estabilización del producto: Después del horneado, las tortas son trasladadas a una zona de enfriamiento controlado para disminuir gradualmente la temperatura interna y evitar condensación, deformaciones o pérdida de humedad. Este proceso favorece la estabilización de la textura y facilita el posterior empaque.	30 Min	Parrillas de enfriamiento en acero inoxidable, mesas de reposo sanitario y ventilación adecuada	Operario de produccion
Empaque individual y sellado higiénico: El producto terminado es empacado individualmente utilizando materiales biodegradables o aptos para contacto con alimentos. El sellado se realiza bajo condiciones higiénicas para preservar frescura, características organolépticas, vida útil y presentación comercial del producto.	15 Min	Máquina selladora, empaques biodegradables, guantes de manipulación, mesa de empaque y dispensador de bolsas	Operario de empaque
Etiquetado, almacenamiento y control de calidad final: Se realiza el etiquetado técnico del producto incluyendo lote, fecha de elaboración, fecha de vencimiento, información nutricional y trazabilidad. Posteriormente las unidades son almacenadas bajo condiciones adecuadas de temperatura, ventilación, limpieza y rotación de inventario, garantizando conservación óptima hasta su distribución y comercialización	10 Min	Estanterías industriales, impresora de etiquetas, computador de registro, cajas de almacenamiento y formatos de control de calidad	Operario de almacenamiento y control de calidad

CAPACIDAD INSTALADA PRODUCTO O SERVICIO 3:

Es el cálculo de la cantidad máxima que usted puede producir o atender del **producto o servicio 3** con lo que tiene disponible, teniendo en cuenta sus herramientas, el tiempo de trabajo y el apoyo de las personas que participan en la actividad. No se calcula por persona, sino por **todo lo que el negocio puede producir o atender en conjunto.**

Producción o servicios por hora (Número)	Horas de trabajo día	Días de trabajo en el mes	Total unidades al mes
30	8	24	5.760

EQUIPO DE TRABAJO

Diligencie cada uno de los cargos (autoempleo, puesto de trabajo, empleo directo) que harán parte del equipo de trabajo en la ejecución de la iniciativa, sea cuidadosa(o) con el diligenciamiento dado que así deberá ejecutarse en la implementación del proyecto.
Describa detalladamente las principales funciones o actividades a realizar.
El diligenciamiento exclusivo de este elemento se verá reflejado en el indicador de Empleos a crear con los que se compromete el emprendedor o grupo asociativo.

Dependiendo el t
de vinculación de
cargo seleccione
No en el factor
prestacional



*Nota: Para el caso de jornales calcule el número de días requeridos en el mes y colóquelo en la casilla Asignación Mensual.

Rol o cargo	Tipo de vinculación	Principales Funciones o Actividades a realizar	Asignación Mensual ($)	Factor prestacional	Total Asignación Mensual	Meses requeridos en Año 1	Tipo de er
Gerente	Contrato Laboral a término indefinido	Función Principal: Dirección estratégica, legal y comercial de la asociación. Actividades: Representar legalmente a MUCAVAL ante entidades públicas (SENA, Alcaldía, INVIMA) y privadas. Gestionar y supervisar el cumplimiento del plan de negocios y las metas de ventas anuales.	$ 1.750.905	SI	$ 2.692.192	12	A cre
Contador	Prestación de servicios	Función Principal: Gestión financiera, tributaria y contable de la asociación. Actividades: Elaborar y presentar estados financieros mensuales y anuales. Garantizar el cumplimiento de obligaciones tributarias ante la DIAN (IVA, Retención, Renta). Realizar el control de costos de producción y análisis de	$ 1.200.000	NO	$ 1.200.000	12	A cre
Jefe de producción	Contrato Laboral a término indefinido	Función Principal: Supervisión técnica de la planta y aseguramiento de la calidad. Actividades: Planificar los ciclos de producción diaria según la demanda y disponibilidad de bananito baby. Garantizar el estricto cumplimiento de las Buenas Prácticas de Manufactura (BPM) y protocolos INVIMA.	$ 3.000.000	SI	$ 4.612.800	8	A cre
Vendedor	Contrato Laboral a término indefinido	Función Principal: Ejecución de la estrategia comercial y atención al cliente. Actividades: Prospectar y visitar nuevos puntos de venta (cafeterías, tiendas de café y fit-markets) en Tolima y Bogotá. Gestionar pedidos a través de WhatsApp Business y realizar el seguimiento post-venta.	$ 2.500.000	SI	$ 3.844.000	8	A cre
Vendedor	Contrato Laboral a término indefinido	Función Principal: Ejecución de la estrategia comercial y atención al cliente. Actividades: Prospectar y visitar nuevos puntos de venta (cafeterías, tiendas de café y fit-markets) en Tolima y Bogotá. Gestionar pedidos a través de WhatsApp Business y realizar el seguimiento post-venta.	$ 2.500.000	SI	$ 3.844.000	8	A cre
Operarios de producción	Contrato Laboral a término indefinido	Función Principal: Ejecución técnica de la transformación de alimentos. Actividades: Realizar el alistamiento (limpieza y desinfección) de materias primas y áreas de trabajo. Ejecutar las recetas estandarizadas (mezclado, horneado y enfriado) de los productos de panadería.	$ 1.750.905	SI	$ 2.692.192	8	A cre
Vendedor	Contrato Laboral a término indefinido	Función Principal: Ejecución de la estrategia comercial y atención al cliente. Actividades: Prospectar y visitar nuevos puntos de venta (cafeterías, tiendas de café y fit-markets) en Tolima y Bogotá. Gestionar pedidos a través de WhatsApp Business y realizar el seguimiento post-venta.	$ 2.500.000	SI	$ 3.844.000	8	A cre
Operarios de producción	Contrato Laboral a término indefinido	Función Principal: Ejecución técnica de la transformación de alimentos. Actividades: Realizar el alistamiento (limpieza y desinfección) de materias primas y áreas de trabajo. Ejecutar las recetas estandarizadas (mezclado, horneado y enfriado) de los productos de panadería.	$ 1.750.905	SI	$ 2.692.192	8	A cre
Vendedor	Contrato Laboral a término indefinido	Función Principal: Ejecución de la estrategia comercial y atención al cliente. Actividades: Prospectar y visitar nuevos puntos de venta (cafeterías, tiendas de café y fit-markets) en Tolima y Bogotá. Gestionar pedidos a través de WhatsApp Business y realizar el seguimiento post-venta.	$ 2.500.000	SI	$ 3.844.000	8	A cre
Operarios de producción	Contrato Laboral a término indefinido	Función Principal: Ejecución técnica de la transformación de alimentos. Actividades: Realizar el alistamiento (limpieza y desinfección) de materias primas y áreas de trabajo. Ejecutar las recetas estandarizadas (mezclado, horneado y enfriado) de los productos de panadería.	$ 1.750.905	SI	$ 2.692.192	8	A cre
TOTAL					**$ 31.957.566**		

Indique el número de empleos indirectos que se impactan con la implementación de su iniciativa	10

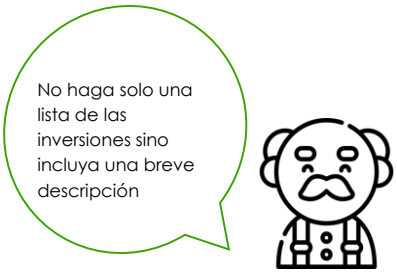
6. NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS (Qué pedimos para fortalecer la iniciativa)

Defina cuanto es el valor del plan de inversión, indicando las actividades que serán solicitadas para financiar con el Recurso de Fondo Emprender.

Recursos Financiables para FORTALECER
1. Pago de salarios u honorarios.
2. Insumos para el ciclo productivo (materia prima y bienes en proceso) que contribuyan de manera directa o que forman parte del proceso de producción.
3. Adquisición de maquinaria, equipos y software.
4. Costos que se generen por permisos, licencias y registros, requeridos por la ley para el normal funcionamiento del proyecto y la iniciativa empresarial.
5. Las adecuaciones o remodelaciones estructurales y locativas del inmueble donde se desarrollará el proyecto y la iniciativa empresarial.
6. Financiar las adecuaciones técnicas necesarias para el proceso productivo o montaje industrial. Para estos fines se entiende por adecuación técnica toda obra civil que sea indispensable para el desarrollo de la actividad y ejecución del proyecto o la iniciativa empresarial, rubro que en ningún caso podrá ser utilizado con fines de vivienda del beneficiario.
7. Expansión mediante el modelo de franquicias, de acuerdo con los lineamientos que para el efecto emita el SENA, siempre y cuando, además de los criterios señalados en el presente acuerdo, este modelo de negocio genere valor agregado sustentado.
8. Pago de derechos referentes a la propiedad intelectual (marcas y patentes) relacionados con el proyecto o la iniciativa empresarial.

1. INVERSIONES FIJAS

En este punto se debe describir
Infraestructura, Terrenos y Construcciones
Maquinaria y Equipo
Muebles y Enseres
Equipo de transporte y carga
Equipos de cómputo, comunicaciones y otras herramientas
Semovientes
Cultivos permanentes



Rubro Financiable (Seleccione de la lista desplegable)	Descripción	Valor Unitario	Cantidad	Valor Total
Adquisición de maquinaria, equipos y software	FUNCIONAMIENTO DE LA PLANTA (HORNO ROTATORIO EN ACERO PARA 15 LATAS TRIFASICO, CON TRES COCHES EN ACERO 2-15 Y 1-9, MOJADORA INDUSTRIAL DE UNA ARROBA, DOS VELOCIDADES, TRIFASICA, CORTADORA PARA MASA DE	$ 181.000.000	1	$ 181.000.000
Adecuaciones técnicas	FOTOVOLTAICA. Desde una perspectiva económica, esta implementación permitirá una reducción significativa en los costos operativos por concepto de energía eléctrica, lo que optimiza la rentabilidad del negocio a largo plazo y	$ 50.000.000	1	$ 50.000.000
Adquisición de maquinaria, equipos y software	MUEBLES PARA ESPACIO DE OFICINA Y ZONA DE ALIMENTACIÓN DE OPERARIOS (20 SILLAS, 5 MESAS, 1 ESCRITORIO)	$ 10.000.000	1	$ 10.000.000
Insumos para el ciclo productivo	(1.100 kg de harina de trigo, 350 kg de azúcar, 15 kg de stevia, 140 kg de mantequilla, 30 kg de polvo de hornear, 50 kg de cocoa, 180 litros de aceite vegetal, 20 litros de esencias surtidas, 1.800 kg de banano y 700 kg de	$ 20.000.000	1	$ 20.000.000
Adquisición de maquinaria, equipos y software	EQUIPO DE COMPUTO Y COMUNICACIONES (COMPUTADOR, VIDEO BEAM, MICROFONO, TELON, PARLANTE, IMPRESORA, CAMARA FOTOGRAFICA	$ 30.000.000	1	$ 30.000.000
Insumos para el ciclo productivo	tapabocas, 80 pares de botas, 500 gorros desechables, 300 cajas de guantes, 80 camisetas, 80 cachuchas y 80 delantales) cantidades pensadas para cubrir las necesidades de un equipo de producción durante un ciclo operativo,	$ 15.000.000	1	$ 15.000.000
				$ 0

				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
TOTAL INVERSIONES FIJAS				**$ 306.000.000**

En este punto puede describir
Adecuaciones
Permisos y Licencias
Materia prima
Mano de obra
Otros Costos (Ej: Transporte, Empaques, Etiquetas…)
Gastos de administración y ventas (Arriendo, Publicidad, Recurso humano administrativo), entre otros

GASTOS ANTES DE INICIAR (PREOPERATIVOS)

Rubro Financiable (Seleccione de la lista desplegable)	Descripción	Valor Unitario	Cantidad	Valor
Estrategia de comunicación		$ 19.800.000	1	$ 19.800.000
Adecuaciones o remodelaciones estructurales	adecuación del lugar que se tomara en arriendo. El espacio de la edificación que se adecuara para la planta de producción corresponde a 120 m2. Las adecuaciones se realizarán según la normatividad INVIMA Resolución 2674 de	$ 140.000.000	1	$ 140.000.000
Insumos para el ciclo productivo	ARRIENDO. Se solicita para 6 meses arriendo con recursos Fondo emprender	$ 2.000.000	6	$ 12.000.000
Pago de salarios u honorarios	SALARIOS DE 9 PERSONAS PARA 6 MESES + HONORARIOS CONTADOR 6 MESES	$ 31.957.566	6	$ 191.745.396
Insumos para el ciclo productivo	Empaques y etiquetas (empaques para brownie, tortas). Se deben timbrar 200 unidades de empaque de las 3 referencias de producto a comercializar	$ 50.000.000	1	$ 50.000.000
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
TOTAL GASTOS PREOPERATIVOS				**$ 413.545.396**

7. PROPÓSITO DE LA INVERSIÓN (Para qué pedimos los recursos)

En este apartado se cuentan los resultados que se esperan con los recursos. Por ejemplo, la inversión permitirá mejorar la producción para tener más capacidad o hacerla de manera más eficiente, aumentar las ventas llegando a más clientes y en más lugares, y generar nuevos empleos que apoyen el trabajo de la organización o asociación. También ayudará a abrir mercados en otras veredas, municipios o ferias, a trabajar de forma más sostenible cuidando el medio ambiente y aprovechando mejor los recursos, y a asegurar que la iniciativa pueda mantenerse en el tiempo con mayor solidez

El propósito de la inversión es fortalecer la capacidad productiva, comercial y administrativa de la Asociación Multiactiva de Mujeres de Valparaíso – MUCAVAL, mediante la adecuación e implementación de una planta de producción tecnificada para panadería de producto a base en Bananito Baby, un ingrediente nativo y distintivo de la región. De igual forma, se solicitan recursos para publicidad y marketing, para pago de salarios, para compra de equipos y utensilios utiles para llevar a cabo la labor

Con esta inversión se busca formalizar y escalar la producción, cumpliendo los estándares exigidos por el INVIMA, lo que permitirá ingresar a mercados institucionales (PAE, ICBF), cadenas de supermercados y tiendas especializadas, generando empleo estable y digno para mujeres rurales y fortaleciendo el desarrollo económico y social del municipio de Icononzo y sus veredas. Vale mencionar que ya se tienen acercamientos para contratación con PAE e ICBF
La inversión más representativa esta enfocada a la adecuación de un lugar que tenemos destinado para instalar la planta de producción. Este lugar corresponde a una vivienda donada por un particular por medio de documento privado a la Junta de Acción Comunal de Valparaiso. Este predio no esta operativo actualmente, razón por la cual se solicitó ser cedida en arriendo a MUCAVAL para la puesta en marcha de la planta de producción de alimentos que beneficia no solo a los integrantes de la asociación, también a la comunidad de la vereda Yopal.
Para la adecuación del espacio, se estima un tiempo de 3 meses, los cuales se consideran periodo improductivo del proyecto. A pesar de que seguiremos vendiendo a baja escala como se hace en el momento.
Adicional se requiere una inversión importante para la instalación de un sistema de energia fotovoltaica. Desde una perspectiva económica, esta implementación permitirá una reducción significativa en los costos operativos por concepto de energía eléctrica, lo que optimiza la rentabilidad del negocio a largo plazo y fortalece su competitividad en el mercado
En el ámbito ambiental, el uso de energías limpias reduce directamente la huella de carbono de la planta de producción, alineando el proceso de transformación del Bananito Baby con prácticas agroecológicas responsables y la preservación del entorno natural de Icononzo
Además, este avance tecnológico no solo moderniza la infraestructura hacia una escala semiindustrial, sino que también funciona como un potente factor de diferenciación, posicionando a MUCAVAL como un modelo de emprendimiento femenino líder en innovación y compromiso con el desarrollo rural sostenible ante clientes institucionales y consumidores conscientes. Sin duda la razón más importante de la implementación de este sistema, es porque en la zona rural la energía electrica falla con mucha frecuencia, teniendo periodos de 3 días sin energía, esto sería una dificultad para la operación de la planta. Para garantizar energía permanente se contempla energía alternativa, con lo cual se garantiza energía constante

8. RESULTADOS ESPERADOS DE LA INVERSIÓN (Resultados que traerán los recursos)

Se debe contar de manera clara y amplia los resultados que se quieren lograr con los recursos solicitados. Por ejemplo: aumento en los ingresos mensuales o el volumen de ventas, tener mejores ganancias (variación en el margen de utilidad), gastar menos al producir (reducción de costos unitarios), número de nuevos puntos de venta o clientes, y cantidad de puestos de trabajo, autoempleo o empleos creados directa o indirectamente.
También se puede evidenciar que se busca mejorar la satisfacción de los clientes mediante encuestas o el número de reclamos, fortalecer el reconocimiento en la comunidad (presencia en eventos, menciones en medios o redes), y lograr la sostenibilidad del negocio (TIR (Tasa Interna de Retorno), flujo de caja positivo, capital de trabajo suficiente, continuidad operativa tras seis o doce meses). Para actividad que mencione presente de una forma medible su cambio o crecimiento.

Con la ejecución del proyecto, MUCAVAL se espera alcanzar los siguientes resultados concretos:
Incremento de la capacidad productiva en un 100%, pasando de una producción artesanal limitada a una planta tecnificada con capacidad para abastecer clientes institucionales y privados.
Mejoramiento de la calidad, presentación y conservación de los productos, gracias a la incorporación de maquinaria especializada (hornos, batidoras, cortadoras, deshidratador y cuarto de crecimiento).
Generación de empleo directo para 10 mujeres campesinas durante la ejecución del proyecto y sostenibilidad a largo plazo para más de 20 familias. Los demás integrantes serán miembros activos en actividades comerciales, administrativas y operativas de la empresa.
Aumento de ventas en un 30% en los primeros 12 meses posteriores a la implementación.
Apertura de nuevos mercados, tanto locales como institucionales, y posicionamiento en tiendas saludables y cafeterías especializadas de Tolima y Cundinamarca.
Consolidación de la tienda física en Icononzo como punto de venta y vitrina de los productos artesanales.
Implementación de una estrategia digital de comercialización que permita ampliar el alcance del mercado mediante redes sociales, página web y campañas de promoción.
Fortalecimiento del trabajo asociativo y del liderazgo femenino, sirviendo como ejemplo inspirador para otras organizaciones rurales de mujeres del departamento.
Contribución a la sostenibilidad ambiental, mediante el uso de energía solar fotovoltaica, reducción de residuos y aprovechamiento de materias primas locales.

9. ESTRATEGIA DE LA INVERSIÓN (De qué manera se hará la inversión)

Se debe contar de manera clara y amplia los resultados que se quieren lograr con los recursos solicitados. Por ejemplo: aumento en los ingresos mensuales o el volumen de ventas, tener mejores ganancias (variación en el margen de utilidad), gastar menos al producir (reducción de costos unitarios), número de nuevos puntos de venta o clientes, y cantidad de puestos de trabajo, autoempleo o empleos creados directa o indirectamente.
También se puede evidenciar que se busca mejorar la satisfacción de los clientes mediante encuestas o el número de reclamos, fortalecer el reconocimiento en la comunidad (presencia en eventos, menciones en medios o redes), y lograr la sostenibilidad del negocio (TIR (Tasa Interna de Retorno), flujo de caja positivo, capital de trabajo suficiente, continuidad operativa tras seis o doce meses). Para actividad que mencione presente de una forma medible su cambio o crecimiento.

La estrategia de inversión se desarrollará de manera planificada en tres fases principales durante un periodo estimado de 6 meses:
Fase 1. Adecuación e infraestructura (Meses 1-3) este será el periodo contemplado como improductivo. En este periodo de tiempo se realizara, el contrato de arriendo, solicitud de uso de suelo, certificado de tradición y libertad del predio.
Se realizara la contratación del personal idoneo para las adecuaciones, para ello se dispondra de la normatividad INVIMA para realizar las adecuaciones según lo establece la Resolución 2674 de 2013.
Realización de adecuaciones locativas del espacio donde funcionará la planta de producción.
Instalación del sistema de energía solar fotovoltaica.
Compra y montaje del mobiliario y equipos industriales de panadería (hornos, batidoras, cortadoras, deshidratador, mesas y mesones de acero).
Selección de proveedores locales y regionales mediante cotización y análisis de calidad, garantía y tiempos de entrega.
Para mitigación de riesgos: se realizaran contratos con proveedores confiables, cronograma detallado y supervisión técnica de la instalación. Se contara con el respaldo de la Junta Directiva que apoyara en todas las labores de vigilancia y control

Fase 2. Puesta en marcha de la planta (Meses 3)
Puesta en marcha de la planta y capacitación técnica a las socias en manejo de equipos, buenas prácticas de manufactura y control de calidad.
Contratación de personal (10 personas). El personal que se contratara externo será el jefe de producción y la contadora, ya que dentro de los asociados no contamos con personal que cumpla con estos perfiles.
Adquisición de materia prima, empaques y dotaciones para iniciar la producción formal.

Fase 3. Comercialización y promoción (Meses 4 - 6)
Implementación de las rutas de venta
Implementación de la estrategia digital y material publicitario (redes sociales, página web, pendones, pauta local).
Participación en ferias locales, mercados campesinos y eventos gastronómicos.
Realización de degustaciones, alianzas con tiendas de café, restaurantes y operadores del PAE.
Monitoreo de ventas y retroalimentación de clientes para mejorar la satisfacción y fidelización

10. PRESUPUESTO Y USO DE FONDOS (Cómo se van a usar los recursos)

CANTIDAD DE ASOCIADOS O INTEGRANTES	**26**	**Cumple integrantes perm**
VALOR SOLICITADO AL FONDO EMPRENDER	**$ 719.545.396**	**Cumple recursos para número de integrante registrados**
EMPLEOS A GENERAR	**10**	**Cumple empleos a gen**
CUMPLE CON RECURSOS, INTEGRANTES Y EMPLEOS	**Cumple**	

Se muestran los rangos y montos definidos en el Acuerdo 007 de 2025; sin embargo, los términos de referencia tienen la facultad de definir algunos de ellos. Se debe revisar los términos de referencia de la Convocatoria para conocer los rangos y montos permitidos en las postulaciones

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

Asociaciones de aprendices y/o egresados del SENA, iniciativas asociativas, cooperativas de las personas de la economía popular y demás formas asociativas de campesinos			
Desde SMMLV	Hasta SMMLV	Número de socios o asociados	Autoempleo, puesto de trabajo, empleo directo
200	299	5-9.	7
300	399	10-14.	8
400	500	adelante	10

Asociaciones Campesinas / Cooperativas campesinas y otras formas asociativas campesinas y cooperativas de la población de la economía popular			
Desde SMMLV	Hasta SMMLV	Número de socios o asociados	Autoempleo, puesto de trabajo, empleo directo
400	600	20	7
600	900	21-26.	8
900	1100	27 en adelante	10

Por favor diligenciar el monto en pesos ($) en el mes en el que se ejecutarán **los recursos solicitados al Fondo Emprender** de acuerdo con las actividades planteadas previamente en el punto 6. Necesidades y Requerimientos. Los recursos deberán ser ejecutados máximo hasta el Mes 6 de ejecución del proyecto.

Rubro Financiable	Mes 1 ($)	Mes 2 ($)	Mes 3 ($)	Mes 4 ($)	Mes 5 ($)	Mes 6 ($)
EQUIPOS NECESARIOS PARA EL FUNCIONAMIENTO DE LA PLANTA	$ 90.500.000	$ 90.500.000				
SISTEMA DE ENEREGIA SOLAR FOTOVOLTAICA	$ 25.000.000	$ 25.000.000				
MUEBLES PARA ESPACIO DE OFICINA Y ZONA DE ALIMENTACIÓN DE OPERARIOS	$ 5.000.000	$ 5.000.000				
Materia prima para ciclo productivo (1.100 kg de harina de trigo, 350 kg de azúcar, 15 kg	$ 10.000.000	$ 10.000.000				
EQUIPO DE COMPUTO Y COMUNICACIONES (COMPUTADOR, VIDEO BEAM,	$ 15.000.000	$ 15.000.000				
(indumentaria para producción, 80 batas, 15.000 tapabocas, 80 pares de botas, 500 gorros		$ 20.000.000	$ 20.000.000	$ 25.000.000		
ADECUACIONES LOCATIVAS	$ 70.000.000	$ 70.000.000				
ARRIENDO	$ 2.000.000	$ 2.000.000	$ 2.000.000	$ 2.000.000	$ 2.000.000	$ 2.000.000
SALARIOS DE 9 PERSONAS PARA 6 MESES + SALARIO CONTADOR PUBLICO POR 6 MESES	$ 31.957.566	$ 31.957.566	$ 31.957.566	$ 31.957.566	$ 31.957.566	$ 31.957.566

ESTRATEGIA DE MARKETING			$ 9.900.000	$ 9.900.000		
TOTAL	$ 249.457.566	$ 269.457.566	$ 63.857.566	$ 68.857.566	$ 33.957.566	$ 33.957.566

TOTAL PLAN OPERATIVO	**$ 719.545.396**	**CORRESPONDE A VALOR SOLICITADO AL FONDO**

11. COMPONENTE FINANCIERO (Resumen financiero)

En este espacio se debe realizar la proyección de ventas a cinco años. Para los productos o servicios indique el incremento que este precio tendrá año a año teniendo en cuenta indicadores macroeconómicos como el IPC (Indice de precios al consumidor) y el IPP (Indice de precios al productor)

Justificación de la proyección de ventas	Para la proyección de ventas a cinco años de MUCAVAL, se estima un crecimiento sostenido del 5,0% en el precio de venta de cada uno de nuestros productos estrella: el Chocobananito, el Mucavalito y la torta de banano con zanahoria. Dicho ajuste del 5,0% se ha definido considerando las proyecciones de indicadores macroeconómicos como el Índice de Precios al Consumidor (IPC) y el Índice de Precios al Productor (IPP), lo que permite asegurar que la asociación mantenga sus márgenes de rentabilidad frente a la inflación y el aumento en el costo de los insumos operativos. La solidez de esta proyección está respaldada por la validación de mercado actual, la obtención del Registro INVIMA y la estrategia de contratación con entidades estatales como el ICBF y el PAE, lo que garantiza una demanda cautiva superior a las 10.000 unidades mensuales bajo el marco de la Ley 2046 de compras públicas locales. Adicional en la proyección de ventas tenemos 3 meses iniciales en los cuales la producción es menor, casi



Incremento			
Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
5,0%	5,0%	5,0%	5,0%

Indique el precio del producto o servicio para el primer año (Casillas sombreadas en gris)

Producto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Brownie de banano y cacao al 70% chocobananito	$ 4.000	$ 4.200	$ 4.410	$ 4.631	$ 4.862
Torta de banano Mucavalito	$ 7.000	$ 7.350	$ 7.718	$ 8.103	$ 8.509
Torta de banano con zanahoria	$ 7.000	$ 7.350	$ 7.718	$ 8.103	$ 8.509

Indique las unidades (Cantidades) que tiene planeado vender mes a mes y para los próximos 5 años (Casillas sombreadas en gris)

PRODUCTO O SERVICIO 1	Brownie de banano y cacao al 70% chocobanan

	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		A
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades
Mes 1	800	$ 3.200.000	4500	$ 18.900.000	5000	$ 22.050.000	5300
Mes 2	800	$ 3.200.000	4500	$ 18.900.000	5000	$ 22.050.000	5300
Mes 3	800	$ 3.200.000	4500	$ 18.900.000	5000	$ 22.050.000	5300
Mes 4	2400	$ 9.600.000	4500	$ 18.900.000	5000	$ 22.050.000	5300
Mes 5	4000	$ 16.000.000	4600	$ 19.320.000	5000	$ 22.050.000	5300
Mes 6	4000	$ 16.000.000	4600	$ 19.320.000	5000	$ 22.050.000	5300
Mes 7	3500	$ 14.000.000	4700	$ 19.740.000	5000	$ 22.050.000	5300
Mes 8	4000	$ 16.000.000	4700	$ 19.740.000	5000	$ 22.050.000	5300
Mes 9	4000	$ 16.000.000	4800	$ 20.160.000	5000	$ 22.050.000	5300

Mes 10	3500	$ 14.000.000	4800	$ 20.160.000	5000	$ 22.050.000	5300
Mes 11	3500	$ 14.000.000	4900	$ 20.580.000	5000	$ 22.050.000	5300
Mes 12	4000	$ 16.000.000	4900	$ 20.580.000	5000	$ 22.050.000	5300
TOTAL	**35300**	**$ 141.200.000**	**56000**	**$ 235.200.000**	**60000**	**$ 264.600.000**	**63600**

PRODUCTO O SERVICIO 2	Torta de banano Mucavalito

	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		A
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades
Mes 1	900	$ 6.300.000	4500	$ 33.075.000	5000	$ 38.587.500	5300
Mes 2	900	$ 6.300.000	4500	$ 33.075.000	5000	$ 38.587.500	5300
Mes 3	900	$ 6.300.000	4500	$ 33.075.000	5000	$ 38.587.500	5300
Mes 4	2200	$ 15.400.000	4500	$ 33.075.000	5000	$ 38.587.500	5300
Mes 5	4000	$ 28.000.000	4600	$ 33.810.000	5000	$ 38.587.500	5300
Mes 6	4000	$ 28.000.000	4600	$ 33.810.000	5000	$ 38.587.500	5300
Mes 7	3500	$ 24.500.000	4700	$ 34.545.000	5000	$ 38.587.500	5300
Mes 8	4000	$ 28.000.000	4700	$ 34.545.000	5000	$ 38.587.500	5300
Mes 9	4000	$ 28.000.000	4800	$ 35.280.000	5000	$ 38.587.500	5300
Mes 10	3500	$ 24.500.000	4800	$ 35.280.000	5000	$ 38.587.500	5300
Mes 11	3500	$ 24.500.000	4900	$ 36.015.000	5000	$ 38.587.500	5300
Mes 12	4000	$ 28.000.000	4900	$ 36.015.000	5000	$ 38.587.500	5300
TOTAL	**35400**	**$ 247.800.000**	**56000**	**$ 411.600.000**	**60000**	**$ 463.050.000**	**63600**

PRODUCTO O SERVICIO 3	Torta de banano con zanahoria

	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		A
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades
Mes 1	700	$ 4.900.000	4500	$ 33.075.000	5000	$ 38.587.500	5300
Mes 2	700	$ 4.900.000	4500	$ 33.075.000	5000	$ 38.587.500	5300
Mes 3	700	$ 4.900.000	4500	$ 33.075.000	5000	$ 38.587.500	5300
Mes 4	2200	$ 15.400.000	4500	$ 33.075.000	5000	$ 38.587.500	5300
Mes 5	4000	$ 28.000.000	4600	$ 33.810.000	5000	$ 38.587.500	5300
Mes 6	4000	$ 28.000.000	4600	$ 33.810.000	5000	$ 38.587.500	5300
Mes 7	3500	$ 24.500.000	4700	$ 34.545.000	5000	$ 38.587.500	5300
Mes 8	4000	$ 28.000.000	4700	$ 34.545.000	5000	$ 38.587.500	5300
Mes 9	4000	$ 28.000.000	4800	$ 35.280.000	5000	$ 38.587.500	5300
Mes 10	3500	$ 24.500.000	4800	$ 35.280.000	5000	$ 38.587.500	5300
Mes 11	3500	$ 24.500.000	4900	$ 36.015.000	5000	$ 38.587.500	5300
Mes 12	4000	$ 28.000.000	4900	$ 36.015.000	5000	$ 38.587.500	5300
TOTAL	**34800**	**$ 243.600.000**	**56000**	**$ 411.600.000**	**60000**	**$ 463.050.000**	**63600**

COSTOS Y GASTOS

Primero, debe definir los costos fijos asociados a su proyecto. Es decir, aquellas actividades que se relacionan directamente o siempre están presentes para poder producir o prestar el servicio.(Diligenciar solamente las celdas en gris)
Nota: En los Costos Fijos **NO CONSIDERAR LA MANO DE OBRA**, dado que se contabiliza en el elemento EQUIPO DE TRABAJO

COSTOS FIJOS			
Descripción	Valor mensual ($)	Cantidad requerida en el año 1	Valor Total Año 1 ($)
Servicios publicos	$ 270.000	12	$ 3.240.000
Arriendo	$ 2.000.000	12	$ 24.000.000
Seguro todo riesgo	$ 3.000.000	1	$ 3.000.000
Mantenimiento de sistema de energia fotovoltaico	$ 1.500.000	1	$ 1.500.000
Mantenmiento de maquinaria y equipo	$ 1.000.000	1	$ 1.000.000
			$ 0
			$ 0
			$ 0
TOTAL	$ 7.770.000		**$ 32.740.000**



Ahora debe definir los costos variables asociados a su producto o servicio. Es decir, aquellas actividades que varían con el nivel de producción o prestación del servicio. Los costos variables, cambian cuando mi producción cambia, es decir, si se produce más, los costos suben; si se produce menos, los costos bajan. Son por ejemplo, los asociados a la materia prima para elaborar nuestro producto o para prestar nuestro servicio.

COSTOS VARIABLES PRODUCTO 1			Brownie de banano y cacao al 70% chocobananito	
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario ($)	Cantidad por unidad de producto	Valor Total ($)
Harina	gramo	$ 5	20	$ 100
Banano	gramo	$ 10	30	$ 300
huevos	cc	$ 15	3	$ 45
cacao	gramo	$ 90	8	$ 720
Empaque	unidad	$ 200	1	$ 200
TOTAL				$ 1.365

COSTOS VARIABLES PRODUCTO 2			Torta de banano Mucavalito	
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario ($)	Cantidad por unidad de producto	Valor Total ($)
Harina	gramo	$ 5	50	$ 250
Banano	gramo	$ 10	100	$ 1.000
huevos	cc	$ 15	6	$ 90
Insumos (leche, mantequilla, queso)	unidad	$ 700	1	$ 700
Empaque	unidad	$ 200	1	$ 200

TOTAL	$ 2.240

COSTOS VARIABLES PRODUCTO 3			Torta de banano con zanahoria	
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario	Cantidad por unidad de producto	Valor Total
Harina	gramo	$ 5	50	$ 250
Banano y zanahoria	gramo	$ 10	150	$ 1.500
huevos	cc	$ 15	6	$ 90
Insumos (leche, mantequilla, queso)	unidad	$ 700	1	$ 700
Empaque	unidad	$ 200	1	$ 200
TOTAL				$ 2.740

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

PRODUCTOS O SERVICIOS	e banano y cacao al 70% choc	Torta de banano Mucavalito	Torta de banano con zanahoria
Precio de Venta	$ 4.000	$ 7.000	$ 7.000
Costo Variable	$ 1.365	$ 2.240	$ 2.740
Margen de contribución	$ 2.635	$ 4.760	$ 4.260
% Participación	40%	30%	30%
Margen de contribución ponderado	$ 1.054	$ 1.428	$ 1.278
PUNTO DE EQUILIBRIO (Unidades totales)	2066,49		
PUNTO DE EQUILIBRIO (Unidades por producto o servicio)	**827**	**620**	**620**

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS

Los gastos de administración y ventas son aquellos costos que no hacen parte directa de la producción, pero que son necesarios para que la organización o asociación pueda funcionar y vender.
Por ejemplo están los gastos de oficina, papelería, servicios de teléfono o internet, gastos para dar a conocer y ofrecer el producto o servicio, como publicidad, participación en ferias, afiches, volantes, mensajes por redes sociales, transporte para llevar el producto al cliente o comisiones por ventas.
En resumen: son los gastos para manejar bien la organización y para lograr que el producto o servicio llegue al cliente

Descripción	Valor mensual ($)	Cantidad o Meses requeridos en el Año 1	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
Publicidad	Anual	Anual	$ 19.800.000	$ 20.790.000	$ 21.829.500	$ 22.920.975
Internet	$ 140.000	12	$ 1.680.000	$ 1.764.000	$ 1.852.200	$ 1.944.810
Gastos de transporte mensual	$ 300.000	12	$ 3.600.000	$ 3.780.000	$ 3.969.000	$ 4.167.450
Empaques	$ 100.000	12	$ 1.200.000	$ 1.260.000	$ 1.323.000	$ 1.389.150
SG SST	$ 2.000.000	1	$ 2.000.000	$ 2.100.000	$ 2.205.000	$ 2.315.250
			$ 0	$ 0	$ 0	$ 0
			$ 0	$ 0	$ 0	$ 0
			$ 0	$ 0	$ 0	$ 0
			$ 0	$ 0	$ 0	$ 0

			$ 0	$ 0	$ 0	$ 0
TOTAL			**$ 28.280.000**	**$ 29.694.000**	**$ 31.178.700**	**$ 32.737.635**

12. IMPACTOS (Beneficios de la inversión)

Describa cómo la iniciativa Económica, ayudará a... en lo Económico: generar más ingresos, producir más o crear empleos, Ambiental: qué acciones realizará para cuidar la naturaleza, el agua, la tierra y evitar desperdicios, Social: cómo beneficiará a la comunidad, mejorará la calidad de vida o fortalecerá el trabajo en grupo, Tecnológico: qué herramientas, equipos o procesos nuevos usará para trabajar más fácil y con mejores resultados. SE DEBE DESCRIBIR PARA CADA ELEMENTO: ECONÓMICO, AMBIENTAL, SOCIAL, TECNOLÓGICO.

Económico	El proyecto generará un impacto económico positivo al incrementar la capacidad productiva y las ventas de la asociación, permitiendo el acceso a nuevos mercados institucionales y comerciales (PAE, ICBF, supermercados y tiendas saludables). Se proyecta un aumento en los ingresos anuales, la creación de empleo directo para 10 mujeres rurales y la dinamización de la economía local mediante la compra de materia prima a productores de bananito baby del municipio. Además, la adquisición de equipos industriales y un vehículo de transporte mejorará la eficiencia, reducirá costos logísticos y aumentará la rentabilidad del negocio.
Ambiental	El proyecto promueve la producción responsable y sostenible, priorizando el uso de materias primas locales (bananito baby de producción campesina) y la reducción de la huella ambiental mediante la instalación de un sistema de energía solar fotovoltaica. Se fomentará el aprovechamiento integral del banano, reduciendo pérdidas postcosecha y residuos orgánicos. Asimismo, se adoptarán buenas prácticas de manufactura y manejo de residuos, promoviendo el uso racional del agua, la energía y materiales de empaque biodegradables o reciclables.
Social	El proyecto tiene un enfoque social fuerte al empoderar a mujeres campesinas como protagonistas del desarrollo rural, generando empleo digno, equitativo y sostenible. MUCAVAL se consolida como un ejemplo de asociatividad, liderazgo femenino y trabajo solidario, fortaleciendo el tejido social de la vereda Yopal y del municipio de Icononzo. La iniciativa contribuye a mejorar la calidad de vida de las familias rurales, fomenta el sentido de pertenencia por el territorio y promueve valores como la cooperación, la fraternidad y la autonomía económica de las mujeres.
Tecnológico	La inversión permitirá la modernización del proceso productivo, pasando de una elaboración artesanal a una producción semiindustrial con equipos especializados (hornos rotatorios, batidoras, cortadoras, deshidratador, cuarto de crecimiento, entre otros). Esto mejorará la eficiencia, la calidad y la inocuidad de los productos, facilitando el cumplimiento de normativas del INVIMA. Además, se integrará el uso de tecnologías digitales para la comercialización, como redes sociales, página web y estrategias de marketing en línea, fortaleciendo la visibilidad de la marca y la conexión directa con los consumidores.

13. INDICADORES DE CUMPLIMIENTO

En este punto quedan descritos los indicadores de acuerdo con la información previamente diligenciada y con los que **se compromete la iniciativa registrada formalmente,** si llega a ser beneficiario de los recursos del Fondo Emprender

INDICADOR	Número o Valor	Descripción del indicador
Empleos a crear	10	El valor de este indicador se define de acuerdo con la información descrita en el punto 5. Flujo de producción y equipo de Trabajo donde se registran los cargos, actividades a realizar y tipo de contratación.
Empleos a retener	0	
Contrapartidas	12	Debe darse cumplimiento a la realización de eventos de transferencia de conocimiento los cuales se programarán de manera concertada con el SENA
Sostenibilidad Empresarial	0,65	La empresa debe ser sostenible demostrando que sus ventas son superiores a sus costos. (Para ser sostenible el valor debe ser mayor a 0)

14. MAPA DE ACTORES

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

Nombre	Actor (Internacional, Nacional, Público, Privado)	Localización Geográfica	¿Qué necesita o requiere del actor clave?
Alcaldía Municipal de Icononzo	Entidad pública local	Icononzo, Tolima	Apoyo institucional, gestión de permisos, participación en programas de fortalecimiento económico y promoción de productos locales.
Gobernación del Tolima – Secretaría de Desarrollo Agropecuario y Producción Alimentaria	Entidad pública departamental	Ibagué, Tolima	asistencia técnica, inclusión en programas de comercialización y compras públicas locales.

SENA	Entidad de formación	Ibagué, Tolima	Capacitaciones en buenas prácticas de manufactura, gestión empresarial, transformación de alimentos y fortalecimiento asociativo. Otorgamiento de recursos
PAE – Programa de Alimentación Escolar	Programa institucional de alimentación	Nacional	Inclusión como proveedor local de productos saludables para niños y jóvenes escolares.
ICBF – Instituto Colombiano de Bienestar Familiar	Entidad Nacional	Nacional	Compra de productos para programas de nutrición infantil y hogares comunitarios

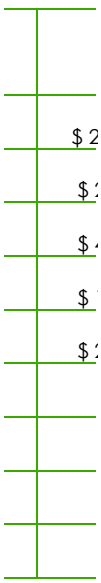
tipo
el
Si ó

mpleo
ar
ar
ar
ar
ar
ar
ar
ar
ar
ar


itidos
el
es
erar

nito
AÑO 4
Ingr
$ 24.5
$ 24.5
$ 24.5
$ 24.5
$ 24.5
$ 24.5
$ 24.5
$ 24.5
$ 24.5

$ 24.5
$ 24.5
$ 24.5
$ 294.4
AÑO 4
Ingr
$ 42.9
$ 42.9
$ 42.9
$ 42.9
$ 42.9
$ 42.9
$ 42.9
$ 42.9
$ 42.9
$ 42.9
$ 42.9
$ 42.9
$ 42.9
$ 515.3
AÑO 4
Ingr
$ 42.9
$ 42.9
$ 42.9
$ 42.9
$ 42.9
$ 42.9
$ 42.9
$ 42.9
$ 42.9
$ 42.9
$ 42.9
$ 42.9
$ 42.9
$ 515.3


$ 2
$
$
$
$

;	$ 3