



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

ID Proyecto

Convocatoria a la que postula la iniciativa

156 - 1C / Economía Popular

Fecha de diligenciamiento

sábado, 30 de mayo 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

Adriana del Pilar Avila Cris t ancho

CC

23.966.134

NOMBRE DE LA INICIATIVA FORMALMENTE REGISTRADA

DEPARTAMENTO

MUNICIPIO

NUN all nutrition SAS

Boyacá

Ramiriquí

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

SAS

901143162-7

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)

TODOS\_LOS\_SECTORES

COMERCIO\_AL\_POR\_MAYOR\_Y\_AL\_POR\_MENOR\_REPARACIÓN\_DE\_VEHÍCULOS\_AUTOMOTORES\_Y\_MOTOCICLETAS

4620 Comercio al por mayor de materias primas agropecuarias; animales vivos

Tipo de Iniciativa

Individual

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

1

¿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 iniciativa productiva

Atención a esta información



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.

NUN al nutrition SAS (NUN SAS) fue creada en el año 2018 después de un trabajo como persona natural, con fines de importación y comercialización de extractos botánicos con propiedades terapéuticas para ser usados en fabricación de productos fitoterapéuticos, suplementos dietarios y medicamentos para uso humano y animal por parte de laboratorios productores en Colombia; al transcurrir el tiempo, logramos fortalecer lazos comerciales con distintos laboratorios con importantes requerimientos que además requerían inyección de capital que pudiera sostener la operación, a un punto que no fue posible y a partir del año 2025 NUN cedió la operación internacional a otra razón social con capital disponible para dar continuidad con el negocio y presencia en el mercado atendido hasta el momento. La experiencia lograda le ha mostrado a NUN que tiene un potencial por atender en este sector fitoterapéutico, valorando y dando especial relevancia a obtener las materias primas mediante cultivos locales propios y/o aliados; es esta la razón principal por la que la empresa quiere fortalecer el proyecto de cultivos que inició años atrás hacia el 2021, en el que por medio de una granja experimental cultivando caléndula y posteriormente alcachofa, bajo principios de agricultura limpia logramos atender ciertas necesidades suministrando materia prima de la región con gran aceptación debido al control en sus especificaciones químicas, microbiológicas y de contaminantes lo que hace el material apto para la fabricación de productos terminados de alto valor terapéutico. A 2026 la empresa considera que es un muy buen momento para invertir en tecnología que permita el avance en esa transformación primaria de los materiales ya cultivados; así como buscar la posibilidad de extender el proyecto de cultivo con nuevas especies por medio de alianzas con cultivadores de la región que estén interesados en innovar y aplicar buenas prácticas agrícolas, ecológicas en sus granjas. El trabajo adelantado a la fecha, se encuentra también respaldado en investigación junto con la academia, universidades de Boyacá y Cundinamarca que han hecho parte de la búsqueda y aplicación de técnicas tanto de secado como de extracción que a futuro buscamos impletar a escala industrial.

Esta iniciativa surgió de la necesidad de ofrecer alternativas de materias primas que a su vez conduzcan a obtener productos medicinales, alimenticios saludables y accesibles en un mercado cada vez más demandante de productos naturales y nutritivos; estamos ubicada en Ramiriquí (Boy.), en una zona estratégica que facilita el trabajo agrícola debido a ser una tierra de cultivadores; así como su cercanía a centros universitarios y de investigación, lo que favorece la colaboración y el desarrollo de nuevos productos. Lo que nos hace diferentes es nuestro compromiso con la calidad y la sostenibilidad, controlando todas las etapas de la cadena productiva, iniciando desde selección de semillas, capacitación a cultivadores, entrega de plántulas, seguimiento a cultivo, seguimiento a cosecha, controles de calidad a producto cosechado, acondicionamiento (secado, pulverizado, esterilización), análisis en laboratorios de calidad, entrega a clientes y seguimiento post-venta.

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?

A continuación una descripción de la representante legal de la empresa: Adriana Ávila Crisanchó.

**¿Quién es y cuál es su experiencia?**

Lidera una microempresa del sector agroindustrial y biotecnológico; su experiencia está fuertemente vinculada a la gestión de proyectos de innovación, investigación y desarrollo (I+D) en el campo de las ciencias naturales, así como a la comercialización de materias primas con propiedades terapéuticas en laboratorios productores colombianos.

Bajo su dirección, la empresa se ha especializado en el suministro de extractos botánicos obtenidos a partir de plantas medicinales y aromáticas (como la caléndula "flor de oro NUN"), colaborando estrechamente con entidades de conocimiento especializado y programas gubernamentales (como los Vouchers de Innovación de Boyacá junto a la UPTC) para la diversificación agrícola y científica.

**Cualidades**

- \* Enfoque en la Innovación: capacidad para transformar procesos tradicionales de cultivo en metodologías de extracción físico-química avanzadas.
- \* Visión con Impacto Social y Rural: compromiso con el desarrollo del campo colombiano, buscando ofrecer nuevas y mejores alternativas económicas a los campesinos locales a través de la sustitución o complementación de cultivos.

**Tareas que tiene a cargo**

Representación Legal y Comercial: suscribir contratos, convenios institucionales, alianzas y compromisos comerciales (ventas) con proveedores de conocimiento, de cultivo y laboratorios productores (clientes).

Gestión de Cumplimiento: garantizar que las actividades de comercio, fabricación de productos botánicos cumplan estrictamente con las normativas legales vigentes en Colombia. Lograr metas en ventas que propendan por el maneniimiento y crecimiento de la empresa.

**¿Por qué fue elegida para esta responsabilidad?**

Autor, fundador y ejecutor. Responde a su perfil gerencial integrador, el cual conecta la ciencia, el agro y el comercio.

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?

¿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)

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?

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

Indicar las principales responsabilidades que tiene el grupo asociativo

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

Esta iniciativa tiene un gran potencial, no solo por la creciente tendencia global hacia lo natural y lo saludable, sino porque involucra la labor del campesino con la investigación y a su vez con la innovación industrial.

¿Qué tipo de iniciativa es?

Consideramos que se trata de una iniciativa de agro-emprendimiento sostenible e industrialización (negocios verdes); combina el sector primario (agricultura) reforzado con el sector de la academia (universidades, centros de investigación), pasa por un segundo sector (manufactura y transformación) y termina en el sector comercial (laboratorios productores).

¿En qué consiste?

Consiste en el establecimiento de un ciclo productivo completo que va desde el suelo hasta el laboratorio productor. Se enfoca en el cultivo técnico y orgánico de especies botánicas con propiedades medicinales, para luego someterlas a procesos de deshidratación, extracción (proyecto a futuro), y acondicionamiento final (pulverización y demás requeridos). Nuestro objetivo final es convertir el material botánico en insumos estandarizados de alta calidad (polvos puros y extractos) listos para ser utilizados por la industria farmacéutica, dermo-cosmética o de suplementos alimenticios, tanto para consumo humano como animal.

¿Cuáles es su actividad principal?

Producción y transformación primaria y secundaria (a futuro) de material vegetal bioactivo. Esto abarca:

- 1) Cultivo agroecológico de las plantas medicinales. Esta labor la estamos transmitiendo a aliados a los que esta iniciativa les represente nuevas alternativas de trabajo y de ingresos.
- 2) Procesamiento poscosecha (selección, acondicionamiento, lavado, secado controlado, molienda, análisis de control de calidad, empaque, almacenamiento y distribución).

Misión

Transformar la riqueza de la flora medicinal en soluciones naturales de alta calidad, cultivando de manera sostenible y aplicando procesos tecnológicos responsables para producir materias primas óptimas a la industria medicinal y alimentaria.

Visión

Ser reconocidos como el aliado estratégico y proveedor líder de materias primas botánicas a nivel nacional (y/o internacional), distinguidos por nuestra investigación científica, innovación tecnológica, certificaciones de calidad y un modelo de negocio que genera valor compartido desde el agricultor hasta el consumidor final.

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

Indique el tiempo de antigüedad de la iniciativa

2020: cultivo de calendula officinalis a nivel de laboratorio en casa  
2021: traslado de cultivo a tierra arrendada en la que se da inicio a etapa productiva y comercial. Contratación de personal, capacitación continuada en principios de Buenas Prácticas Agrícolas (BPA); elaboración de cuartos de secado, secador solar, horno de secado y adecuación de instalaciones bajo principios de Buenas Prácticas de Manufactura (BPM) para obtención final de la materia prima pulverizada. Inicio de cultivo de alcachofa con los mismos fines y principios de manejo y comercialización.  
2025: inicio de alianzas con cultivadores de la región  
2026: calificación de un (1) cultivador como proveedor principal de los dos materiales botánicos.

Legal

Hasta el momento, los avances legales y formales de la empresa colombiana NUN All Nutrition S.A.S. para consolidar su proyecto de cultivo y transformación de plantas medicinales se concentran en tres frentes normativos:  
**1. Formalización y Objeto Social Autorizado:** la empresa cuenta con un registro activo y actualizado bajo el NIT 901143162-7 con actividades económicas enfocadas en  
-) Comercialización de materias primas; -) Actividades posteriores a la cosecha de especias y de plantas aromáticas y medicinales; -) Fabricación de productos farmacéuticos, sustancias químicas medicinales y productos botánicos de uso farmacéutico (transformación primaria y extractos); -) Investigación y desarrollo experimental en el campo de las ciencias naturales y la ingeniería.

Comercial

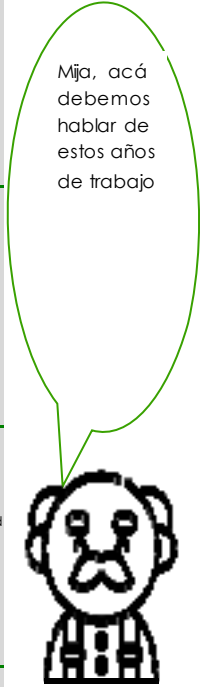
Desde sus primeros años de operación, la empresa quedó inscrita ante las bases de datos de aditivos y fabricantes nacionales. Esto significa que comercialmente no opera en la informalidad artesanal, sino bajo el estándar exigido para proveer a la industria alimentaria y farmacéutica de fitoterapéuticos y suplementos.  
NUN ha pasado de ser una idea agrícola a una operación tecnificada de escala micro. Sus mayores logros radican en la formalización de su cadena ante el INVIMA, y la capacidad logística de comercializar y procesar materias primas botánicas bajo estándares farmacopeicos internacionales.

Técnico

Co-financiamiento e Innovación Pública (Vouchers de Innovación)  
A nivel de desarrollo técnico-comercial, la empresa fue seleccionada y declarada viable en la convocatoria de Vouchers de Innovación de Boyacá (operada en conjunto con la Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia - UPTC).  
**Objetivos alcanzados:** obtuvimos recursos y asesoría especializada específicamente en el estudio de 3 tecnologías limpias de extracción para flor de caléndula. Así mismo dirigimos y financiamos una tesis de investigación con la escuela de Química de la UPTC en la que logramos validar el método de análisis de los principios activos de flor de caléndula (flavonoides). Actualmente con apoyo de la Universidad de Boyacá, estamos adelantando estudios de investigación en técnicas de extracción de alcachofa, en la que hemos aportado además un equipo de extracción asistido por microondas (a nivel de laboratorio).

Ambiental

Su enfoque principal combina la investigación científica con el campo y la agricultura limpia para cultivar plantas medicinales que sirva de materia prima fitoterapéutica y farmacéutica.  
Los avances más significativos de la empresa en el ámbito ambiental y de sostenibilidad técnica abarcan los siguientes puntos:  
**1. Transición hacia la Agricultura Limpia y Sostenible:** implementa cultivos controlados que buscan cumplir con principios de agricultura limpia, esto reduce el uso de agroquímicos agresivos y protege la calidad del suelo, el agua y el bienestar de las personas.  
**2. Impulso a la Bioeconomía Regional con I+D:** aprovechamiento integral del recurso vegetal, desarrollando nuevos productos orientados al sector saludable y medicinal y buscando a futuro obtener extractos botánicos que sustituyan estas mismas materias primas pero importadas.



Los detalles clave sobre su evolución en el mercado y los avances logrados con esta iniciativa comprenden los siguientes aspectos:

\* Etapa Consolidación: al tratarse de una iniciativa que requiere de una alta inversión en etapas previas de estandarización agrícola (cultivo bajo normas de calidad) y desarrollo de laboratorios para su correspondiente transformación, los ingresos actuales reflejan una etapa de comercialización inicial o de nicho, orientada principalmente al suministro especializado de insumos.

Actualmente suministramos la materia prima a laboratorios fabricantes de productos dermatocósméticos como fitoterapéuticos; los avances en ventas de NUN se mantienen por ahora en una escala pequeña, enfocando nuestros esfuerzos en consolidar la cadena de valor: **cultivando en Boyacá**.

Ventas

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

Presencia Digital y Canales de Clientes

Al tratarse de una microempresa de base botánica y farmacéutica ubicada en Boyacá pero con presencia y labor comercial B2B, nuestro enfoque hasta el momento y por mejorar se ha basado en:

Visitas a clientes (Laboratorios productores): nuestro modelo de negocio se enfoca en la proveeduría de ingredientes activos, acompañamiento en el desarrollo de productos botánicos.

Campañas técnicas por medio de correos masivos y canales de whatsapp

a ferias nacionales e internacionales

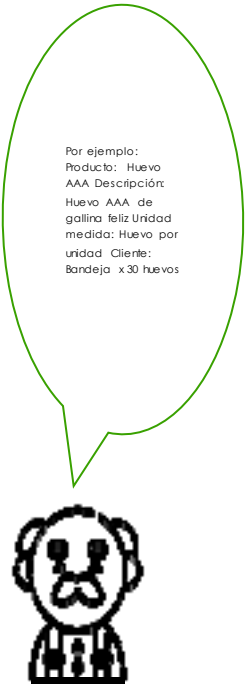
Transferencia de conocimiento técnico, científico y clínico

Participación en programas de desarrollo e implementación de BMP liderados por ONUDI centralizado en el sector fitoterapéutico

Visitas

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

Nombre del producto o servicio	Descripción	Unidad de medida	Unidad de presentación al cliente
Flor de caléndula	Materia prima deshidratada y acondicionada según requerimientos del laboratorio cliente: entera, troceada o pulverizada. Cumple con estándares de calidad farmacopeicos	Kg	Bolsas herméticas dentro de tambores plásticos
Hoja de alcachofa	Materia prima deshidratada y acondicionada según requerimientos del laboratorio cliente: entera, troceada o pulverizada. Cumple con estándares de calidad farmacopeicos	Kg	Bolsas herméticas dentro de tambores plásticos
Fruto de alcachofa	Materia prima deshidratada y acondicionada según requerimientos del laboratorio cliente: entera, troceada o pulverizada. Cumple con estándares de calidad farmacopeicos		



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 productos 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.

La principal diferencia está dad por la trazabilidad total y la pureza de origen.

Mientras que el mercado está inundado de productos de caléndula y alcachofa diluídos y no controlados, donde muchas veces se mezclan hojas, tallos y residuos, sin respetar la parte medicinal o nutritiva específica, NUN se destaca por los siguientes factores diferenciadores:

**1. Selección Exclusiva y Manual**

A diferencia de la competencia, que suele usar diferentes partes de las plantas para reducir costos, NUN garantiza que lo suministrado corresponde a lo acetado por normativa y responsable del aporte medicinal o nutricional según corresponda

**2. Aspecto visual y organoléptico :** en el caso de caléndula, al abrir el empaque, el cliente encuentra flores enteras, trituradas o pulverizadas con un color rojizo/naranja encendido, lo que demuestra una cuidadosa selección de semilla más el tiempo entre cosecha y secado óptimos.

**3. Procesamiento Respetuoso y Limpio:** s ecado controlado buscando preservar los principios activos de las plantas sin recurrir a químicos ni conservantes artificiales.

**4. Sin aditivos:** producto 100% natural, libre de pesticidas residuales y elementos de relleno. NUN no compite por ser los más baratos del mercado, sino por ofrecer la máxima potencia terapéutica por gramo de material vegetal, un aspecto visual impecable y la seguridad de consumir un producto rigurosamente cuidado en cada etapa de su cadena de valor.

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? **Describalas detalladamente** . Es fundamental todo el proceso de investigación y conocimiento que se tenga de los requerimientos legales, normativos, permisos, licencias y demás que se requieran de la actividad productiva de su iniciativa.

Norma, Permiso, Licencia, Registro a cumplir	Descripción detallada del trámite	Costo (\$)	Tiempo requerido (Días)	Estado
BPM: Buenas prácticas de manufactura	Normas, procesos y procedimientos operativos obligatorios que garantizan que los productos (en este caso, derivados de hierbas medicinales) se fabriquen de manera uniforme y bajo condiciones sanitarias estrictas. Su objetivo principal es disminuir los riesgos inherentes a la producción, como la contaminación cruzada, la confusión de materias primas o las fallas en el empaque. La entidad encargada de vigilar y emitir esta certificación es el INVIMA.	\$ 0	180	Se debe realizar el trámite



TOTAL		\$ 0		

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.

1. Fortalezas

Ubicación y relacionamiento con actores principales de la cadena de cultivo, cosecha; así como con clientes especializados en transformar la materia prima en producto terminado

Propuesta de valor integral que complementa la venta de productos con servicios de asesoría en el desarrollo de nuevos productos basada en la formación profesional y avances en investigación científica.

2. Debilidades

\* Brindar asesoría técnica requiere personal calificado. Si la iniciativa crece muy rápido, este servicio puede convertirse en un cuello de botella comercial

\* Falta de capital de manera que permita consolidar cultivadores a los que se les garantice la compra del material vegetal

\* Potenciación del canal B2B

\* Visibilidad en redes sociales y plataformas especializadas en el sector medicinal y nutricional

\* Desarrollo de una marca propia no solamente para materia prima sino para un producto terminado dirigido a consumidor final

\* Regulaciones locales estrictas; cambios o demoras en los registros sanitarios

\* Contaminación ambiental producida por otros factores u otros cultivos que dificultan una operación orgánica

3. Oportunidades

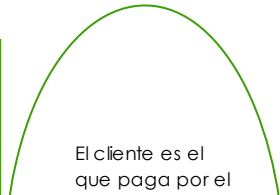
4. Amenazas

\* Condiciones climáticas

### 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.

<b>CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE O CONSUMIDOR</b> 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 socioeconómico, 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	<b>CUALIDADES DEL CLIENTE O CONSUMIDOR</b> 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
---	---



El cliente es el que paga por el

producto o servicio. Señale si trabaja y en qué, su estado civil, la estructura familiar, 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.

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.

producto y puede ser diferente al que lo consume



CLIENTE

**1. Perfil Demográfico y Geográfico:**  
Laboratorios fabricantes de productos fitoterapéuticos, de suplementos dietarios y cosméticos para consumo humano y animal

Estrato Socioeconómico: industria

**2. Perfil Socioeconómico y Capacidad de Compra**  
Ocupación: personal profesional principalmente en áreas afines a Química aplicada, farmacéutica, y de alimentos.  
Ingresos y capacidad de compra: de acuerdo a necesidades el mercado nacional.  
Frecuencia de Compra: Compra recurrente y planificada según sus órdenes de producción, con una frecuencia mensual, trimestral o semestral  
Criterios de Elección:  
Calidad y Origen : requieren cumplimiento de especificaciones técnicas según estándares internacionales como pharmacopeas, OMS.

Para describir al cliente ideal de NUN All Nutrition empresa enfocada en la nutrición consciente, el bienestar y productos funcionales, generalmente basados en ingredientes de alta calidad a continuación describimos el perfil ideal de clientes que a su vez es atendido por nuestros clientes laboratorios.

**Características principales a buscar**

1. Estilos de vida, actividades e Intereses:  
Personas activas, consciente de hábitos saludables, practicantes de actividades deportivas y seguidoras de dietas saludables con intereses en nutrición, gastronomía saludable, sostenibilidad, el cuidado del medio ambiente, cosmética natural.

2. Personalidad, valores y creencias  
Personalidades disciplinadas y cuidadosas de sí mismas, con valores y creencias firmes en la importancia que tiene la comida en sus vidas y que la salud se construye desde adentro. Personas que valoran la honestidad de las marcas, la integración con el campo, el comercio justo y el respeto por los recursos naturales.

3. Motivaciones: sentirse con energía vital durante el día, ver resultados positivos en su piel, digestión y rendimiento físico, y saber que está cuidando a los suyos con alimentos limpios.

4. Dolores: personas que le temen a la enfermedad, al envejecimiento prematuro por mala alimentación y a la pérdida de vitalidad; le temen a consumir químicos ocultos, pesticidas o ingredientes genéticamente modificados que dañen su organismo a largo plazo.

Los cliente de NUN no compran solo una materia prima más, no se trata de un aditivo, sinoun ingrediente funcional que aporta propiedes neesarias para la superviencia, salud y bienestar de sus consumidores.

CONSUMIDOR

--	--

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
Connplants S.A.S.	Cali, Valle del Cauca	Importación y comercialización de material botánico (Flor de caléndula -Kg)	\$ 72.000	Importador en volumen	Calidad y pureza
Phytokosme	Daua, Valle del Cauca	Flor de caléndula polvo (Kg)		Cultiva orgánicamente únicamente para su marca de cosmética natural Kruz	No comercializa su caléndula como materia prima en polvo, sino en cremas regeneradoras (\$43.400), fotoprotectores (\$110.500) y geles
Aromatheka	Cota, Cundinamarca	Materias primas Insumos naturales para cosmética, alimentos y aseo.	\$ 95.000	Compra a cultivadores locales	Enfoque comercial dirigido a cosmética no medicinal

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

Considero que el mercado nacional demanda bastante el uso de plantas medicinales y sus principios activos, por lo que tenemos potencial para cultivar y transformar el material botánico; al intentar integrar la operación desde germinación y cultivo podremos acopiar material que garantice volumen y asegure la entrega que los distintos laboratorios requieren; así mismo, al cuidar las prácticas agrícolas y demanufactura desde un comienzo, lograremos obtener productos altamente calificados y ofrecer garantías a nuestros clientes de su pureza e inocuidad. Otro aspecto relevante que consideramos ventajoso, es el compromiso y fidelidad que los cultivadores le aportan a su trabajo, que además representa y representará un ingreso estable.

Una especie humana que consideramos romanos, es el comercio y naci6n que los comerciantes operan a la venta, que es una representaci6n y representaci6n en ingresos sociales para sus vidas y sus familias desde un trabajo menos arduo y m6s calificado.

4. PLAN DE MARKETING Y VENTAS (C6mo 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. Aqu6 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 peque1o 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 cr6dito o fiamos, pero siempre con acuerdos claros para que la iniciativa controle los cobros.



El plan de mercadeo est6 desarrollado de la siguiente forma:	
1. B6squeda de laboratorios en abses de datos	3.
2. Investigaci6n de registros sanitarios aprobados y por aprobar en salas especializadas de INVIMA	4.
Contacto telef6nico y mediante email a clientes identificados	5.
Env6o de informaci6n t6cnica	6.
Visitas y entrega de meustras sin valor comercial	7.
Atenci6n y seguimiento a requerimientos. Acompa1amiento en desarrollo de productos u homologaci6n	8.
Venta	
Seguimiento post-venta	

Ahora registre las acciones puntuales en estos espacios costeadando su valor para el A1o 1 de ejecuci6n de los recursos

Estrategia de comunicaci6n Indique la acci6n (Ejemplo: P6gina Web, Tarjetas, Pendones, entre otros)	Cu6nto vale para el primer a1o (Si diligenci6 alguna acci6n a realizar, debe asignarle valor aqu6)
P6gina web	\$ 700.000
Comercio electr6nico, ej. Mercado libre para ventas al por menor	\$ 500.000
Asistencia y exposici6n en ferias de ingredientes	\$ 1.000.000
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 2.200.000</b>

Marque con X 6nicamente las actividades que realizar6 en su organizaci6n

Estrategia de promoci6n	Marque X	Describa la actividad a realizar	Cu6nto vale para el primer a1o (Valor en \$) (Si diligenci6 alguna actividad a realizar, debe asignarle valor aqu6)
Entrega puerta a puerta			
Muestra del producto	X	Env6o de muestras a clientes sin valor comercial	\$ 800.000
Otra			

Ninguna			
Total			\$ 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			
A domicilio			
Con distribuidores			
Otro			
Total			\$ 0

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, empackar, almacenar y transportar; en servicios: recibir al cliente, hacer la atención, revisar calidad y cobrar). Escriba cada actividad tal como ocurre, diciendo quién la hace, con qué herramienta o equipo y cuánto tiempo tarda; si aplica, mencione en qué épocas del año se realiza (temporadas). No olvide contar lo que lo hace diferente, como usar insumos amigables con el ambiente (fungicidas o controladores biológicos), buenas prácticas (ahorro de agua y energía, manejo de residuos), empaques reutilizables 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

Flor de caléndula			
Actividad a realizar (No solo coloque la actividad, descríbalas)	Tiempo para realizarla (Días, horas, minutos)	Equipo o Maquinaria requerida	Quién realiza la actividad (Ej: Administrador, operario, veterinario, agrónomo)
1. Fase Agrícola: Cultivo y Cosecha: Esta etapa asegura que la materia prima tenga la mayor concentración posible de principios activos (como flavonoides y carotenoides). Búsqueda, selección y acuerdo con cultivadores interesados. Capacitación y seguimiento	60 días	n.a.	Representante Legal en lo posible acompañado de un operario de cultivo.
2. Fase de Post cosecha: Selección y Limpieza Una vez recolectada, el material vegetal es altamente perecedero, por lo que entra de inmediato a la línea de proceso bien sea limpieza/lavado y desinfección o directamente secado	15 días	cuartos de secado y posterior secado final en horno	Operario de cultivo

3. Fase de Transformación: Deshidratación y Pulverización:	3.1		
Secado Controlado (Deshidratación)	3.2. Molenda /	* Triturador	
Pulverización	3.3. Tamizado	* Molino	
3.4. Empaque y Almacenamiento	Nota de	* Tamices	
Calidad: antes de salir al mercado, cada lote pasa por un análisis de laboratorio donde se emite un concepto final	30 días	* Material de emaque	Operario de cultivo

CAPACIDAD INSTALADA PRODUCTO O SERVICIO 1: <p>Es el cálculo de la cantidad máxima que se puede producir o atender de <b>producto o servicio 1</b>, 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 <b>por todo lo que el negocio puede producir o atender en conjunto.</b></p>			
Producción o servicios por hora (Número)	Horas de trabajo día	Días de trabajo en el mes	Total unidades al mes
0,5	8	4	16

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

Hoja de alcachofa			
Actividad a realizar (No solo coloque la actividad, describala)	Tiempo para realizarla (Días, horas, minutos)	Equipo o Maquinaria requerida	Quién realiza la actividad (Ej: Administrador, operario, veterinario, agrónomo)

**CAPACIDAD INSTALADA PRODUCTO O SERVICIO 2:**

Es el cálculo de la cantidad máxima que usted puede producir o atender de **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
0,5	8	2	8

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

Fruto de alcachofa			
Actividad a realizar (No solo coloque la actividad, describala)	Tiempo para realizarla (Días, horas, minutos)	Equipo o Maquinaria requerida	Quién realiza la actividad (Ej: Administrador, operario, veterinario, agrónomo)
1. Fase Agrícola: Cultivo y Cosecha: Esta etapa es la más importante, ya que la materia prima tenga la mayor concentración posible de principios activos (como flavonoides y carotenoides). Búsqueda, selección y acuerdo con cultivadores interesados. Capacitación y seguimiento	60 días	n.a.	Representante Legal en lo posible acompañado de un operario de cultivo.
2. Fase de Postcosecha: Selección y Limpieza Una vez recolectada, el material vegetal es altamente perecedero, por lo que debe entrar de inmediato a la línea de proceso bien sea limpieza, lavado y desinfección o directamente secado	15 días	cuartos de secado y posterior secado final en horno	Operario de cultivo
3. Fase de Transformación: Deshidratación y Pulverización: 3.1. Secado Controlado (Deshidratación) 3.2. Molenda / Pulverización 3.3. Tamizado 3.4. Empaque y Almacenamiento Nota de Calidad: antes de salir al mercado, cada lote pasa por un análisis de laboratorio donde se emite un concepto final	30 días	* Triturador * Molino * Tamices * Material de emaque	Operario de cultivo
CAPACIDAD INSTALADA PRODUCTO O SERVICIO 3:			
Es el cálculo de la cantidad máxima que usted puede producir o atender de <b>producto o servicio 3</b> 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 <b>todo lo que el negocio puede producir o atender en conjunto</b> .			
Producción o servicios por hora (Número)	Horas de trabajo día	Días de trabajo en el mes	Total unidades al mes



0,5	8	2	8
-----	---	---	---


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 de vinculación cargo selección **No** en el factor prestacional



Factor prestacional	
Salud	8,50%
Pensión	12,00%
ARL	2,44%
Cesantías	8,33%
Interes de cesantías	1,00%
Prima Legal	8,33%
Vacaciones	4,16%
Parafiscales	9,00%
<b>TOTAL</b>	<b>54%</b>

\*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
Administrador	Contrato Laboral a término fijo	1- Gestionar búsqueda tanto de cultivadores como de clientes. 2- Implementar y poner en marcha los cultivos 3- Comprar el material vegetal 4- Dirigir y hacer seguimiento al respectivo procesamiento 5- Vender	\$ 1.750.905	SI	\$ 2.692.192	5	A
					\$ 0		
					\$ 0		
					\$ 0		
					\$ 0		

					\$ 0		
					\$ 0		
					\$ 0		
					\$ 0		
					\$ 0		
TOTAL					\$ 2.692.192		

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

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

Cultivos permanentes

[illegible]

				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
TOTAL INVERSIONES FIJAS				\$ 62.250.958

Gastos de administración y ventas (Arriendo, Publicidad, Recurso humano administrativo), entre otros

[illegible]

				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
TOTAL GASTOS PREOPERATIVOS				\$ 0

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

**1. Resultados Técnicos y de Capacidad Productiva**

- \* Los recursos financieros destinados a la adquisición de maquinaria especializada como es el caso de un pulverizador de alta eficiencia, busca transformar el proceso artesanal o semi-industrial en uno de alta tecnología.
- \* Aumento del Rendimiento de Producción: Incremento proyectado de al menos un 30% a 50%
- \* Estandarización del Producto: Optimización del proceso de pulverizado para obtener una granulometría homogénea y fina, exigida por los estándares de la industria fitoterapéutica y de alimentos.
- \* Eficiencia Energética y de Tiempos: Reducción en las horas de procesamiento por lote, lo que disminuye el costo energético por unidad producida; así como el esfuerzo y agotamiento por parte del personal involucrado.

**2. Resultados de Calidad e Inocuidad**

En el sector de plantas medicinales, el control desde sus etapas tempranas y posterior proceso de pulverización, es crítico para preservar los principios activos (metabolitos secundarios) de las plantas, los cuales se pueden degradar o perder con un mal manejo desde siembra.

**3. Impacto Financiero y Comercial**

- \* Apertura de Nuevos Canales de Venta: Capacidad para proveer a mayor número de laboratorios farmacéuticos, tiendas naturistas o cadenas de retail que exigen volúmenes constantes y fichas técnicas estrictas.
- \* Mejora del Margen Bruto: al tecnificar y mejorar el proceso pulverizado, se reducen los costos de maquila externa y se aumenta el valor agregado del producto final, permitiendo un precio de venta más competitivo y mayor rentabilidad.

**4. Impacto Social y Organizacional**

- \* Generación de Empleo Formal: Creación y mantenimiento de los puestos de trabajo directos e indirectos (cultivadores, operarios de planta, técnicos de calidad).
- \* Fortalecimiento de la Cadena de Suministro: Impacto positivo en los agricultores o comunidades locales que proveen las plantas medicinales en fresco, asegurándoles un canal de compra estable y formal.

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.

A continuación, detallamos los resultados proyectados de manera medible, demostrando cómo la transformación de la materia prima (plantas medicinales) se traduce en valor para el negocio:	
Eficiencia en Costos	1. Impacto Financiero y
El fortalecimiento del proceso de pulverizado propio elimina la dependencia de maquila externa y optimiza el uso de la materia prima.	
<b>Reducción de Costos Unitarios de Producción</b>	2.
Capacidad Operativa y Comercial	
La nueva capacidad técnica permite procesar mayores volúmenes y atender canales de venta más exigentes.	
<b>Aumento en el Volumen de Ventas e Ingresos Mensuales</b>	
<b>Expansión de Clientes y Canales de Distribución</b>	3.
Generación de Empleo y Formalización	
El crecimiento de la operación interna exige un equipo humano más robusto.	
<b>Creación de Empleo Directo e Indirecto</b>	
4. Calidad, Satisfacción y Reconocimiento de Marca	
Un pulverizado homogéneo y un empaque óptimo elevan el estándar percibido por el mercado.	
<b>Satisfacción del Cliente y Disminución de Peticiones, Quejas y Reclamos (PQR)</b>	
<b>Posicionamiento y Reconocimiento de la Comunidad</b>	5.
Sostenibilidad y Viabilidad Financiera	
Los recursos solicitados contribuirán a la permanencia del negocio en el tiempo y entregar rendimientos positivos.	
<b>Flujo de Caja Positivo y Capital de Trabajo</b>	
<b>Rentabilidad del Proyecto</b>	

## 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.

A continuación, detallamos la estrategia de inversión que justifique la viabilidad del proyecto que busca el fortalecimiento de la línea de pulverizado de plantas medicinales; esto es:

1. Estrategia de

Inversión del Capital Semilla

- a) Los recursos asignados se destinarán prioritariamente a la adquisición de maquinaria especializada (molinos pulverizadores de alta eficiencia con sistemas de aspiración, ej. molino de pines); y de ser posible adecuación de áreas técnicas bajo normas Invima.
- b) Generación de Empleo
- Autoempleo: Formalización de la dedicación exclusiva de la emprendedora líder en el rol de Gerente General / Directora Operativa.
- Empleos Indirectos: Vinculación de familias de agricultores locales para el suministro de plantas medicinales

2. Mercado,

Comunidad y Sostenibilidad

Satisfacción del Cliente y Calidad del Pulverizado

El fortalecimiento de la maquinaria reducirá el tamaño de partícula (mesh) aumentando la solubilidad de las plantas medicinales, lo que disminuye las reclamaciones por inconformidad de textura.

Reconocimiento Comunitario y Presencia de Marca

Eventos y Ferias: Participación activa en mínimo 1 evento regionales/nacionales (ej. ferias de tiendas naturistas, de ingredientes funcionales, de maquiladores)

3. Sostenibilidad Financiera y Continuidad del Negocio

Flujo de Caja Libre: Alcanzar un flujo de caja positivo a partir del mes 5 de operación.

10. PRESUPUESTO Y USO DE FONDOS (Cómo se van a usar los recursos)		
CANTIDAD DE ASOCIADOS O INTEGRANTES	1	Cumple integrantes p
VALOR SOLICITADO AL FONDO EMPRENDER	\$ 62.250.958	Cumple recursos para de integrantes regi
EMPLEOS A GENERAR	1	Cumple empleos a
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 d 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		Asociaciones de aprendices y/o egresados del SENA, iniciativas asociativas, cooperativas de las personas de la economía popular y demás formas asociativas de campesinos				Asociaciones Campesinas / Cooperativas campesinas y otras formas asociativas campesinas y cooperativas de la población de la economía popular			
Hasta SMMLV	Autoempleo, puesto de trabajo, empleo directo	Desde SMMLV	Hasta SMMLV	Número de socios o asociados	Autoempleo, puesto de trabajo, empleo directo	Desde SMMLV	Hasta SMMLV	Número de socios o asociados	Autoempleo, puesto de trabajo, empleo directo
42	1	20C	299	5-9.	7	40C	60C	20	7
56	3	30C	399	10-14.	8	60C	90C	21-26.	8
70	5	400	500	15 en adelante	10	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 (\$)
-------------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------



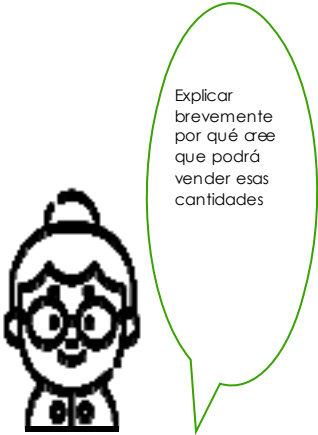
Adquisición de maquinaria, equipos: molino pulverizador	\$ 48.790.000	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Pago de salario: 1 autoempleo	\$ 2.715.488	\$ 2.715.488	\$ 2.715.488	\$ 2.715.488	\$ 2.715.488	\$ 0
						\$ 0
TOTAL	\$ 51.505.488	\$ 2.715.488	\$ 2.715.488	\$ 2.715.488	\$ 2.715.488	\$ 0

TOTAL PLAN OPERATIVO	\$ 62.367.440	NO 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 (Índice de precios al consumidor) y el IPP (Índice de precios al productor)

Justificación de la proyección de ventas	Optimización del Proceso: la inyección de capital permite la adquisición de un pulverizadores de alta eficiencia. Eficiencia y Rendimiento: Esto no solo disminuye el desperdicio de materia prima proveniente de Boyacá, sino que garantiza una granulometría homogénea (malla fina exigida por la industria farmacéutica y de alimentos), permitiendo pasar de una producción artesanal a una capacidad instalada capaz de soportar los 600 a 1.000 kg en el Año 1 (un promedio de 75 kg mensuales).
--	---



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

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

Product o	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
-----------	-------	-------	-------	-------	-------

Flor de caléndula	\$ 87.500	\$ 94.763	\$ 101.112	\$ 107.178	\$ 114.681
Hoja de alcachofa	\$ 75.000	\$ 81.225	\$ 86.667	\$ 91.867	\$ 98.298
Fruto de alcachofa	\$ 62.500	\$ 67.688	\$ 72.223	\$ 76.556	\$ 81.915

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	Flor de caléndula
-----------------------	-------------------

	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	
Mes 1	25	\$ 2.187.500	45	\$ 4.264.313	60	\$ 6.066.695	80
Mes 2	25	\$ 2.187.500	45	\$ 4.264.313	60	\$ 6.066.695	85
Mes 3	25	\$ 2.187.500	50	\$ 4.738.125	65	\$ 6.572.253	85
Mes 4	25	\$ 2.187.500	50	\$ 4.738.125	65	\$ 6.572.253	90
Mes 5	25	\$ 2.187.500	55	\$ 5.211.938	70	\$ 7.077.811	90
Mes 6	30	\$ 2.625.000	55	\$ 5.211.938	70	\$ 7.077.811	90
Mes 7	30	\$ 2.625.000	55	\$ 5.211.938	70	\$ 7.077.811	90
Mes 8	30	\$ 2.625.000	55	\$ 5.211.938	70	\$ 7.077.811	90
Mes 9	30	\$ 2.625.000	55	\$ 5.211.938	75	\$ 7.583.369	95
Mes 10	45	\$ 3.937.500	55	\$ 5.211.938	80	\$ 8.088.927	95
Mes 11	45	\$ 3.937.500	60	\$ 5.685.750	80	\$ 8.088.927	100
Mes 12	45	\$ 3.937.500	60	\$ 5.685.750	80	\$ 8.088.927	100
TOTAL	380	\$ 33.250.000	640	\$ 60.648.000	845	\$ 85.439.291	1090

PRODUCTO O SERVICIO 2	Hoja de alcachofa
-----------------------	-------------------

	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	
Mes 1	25	\$ 1.875.000	30	\$ 2.436.750	40	\$ 3.466.683	60
Mes 2	25	\$ 1.875.000	30	\$ 2.436.750	40	\$ 3.466.683	60

Mes 3	25	\$ 1.875.000	30	\$ 2.436.750	50	\$ 4.333.354	60
Mes 4	25	\$ 1.875.000	30	\$ 2.436.750	50	\$ 4.333.354	60
Mes 5	25	\$ 1.875.000	30	\$ 2.436.750	50	\$ 4.333.354	60
Mes 6	25	\$ 1.875.000	40	\$ 3.249.000	50	\$ 4.333.354	70
Mes 7	30	\$ 2.250.000	40	\$ 3.249.000	50	\$ 4.333.354	70
Mes 8	30	\$ 2.250.000	40	\$ 3.249.000	50	\$ 4.333.354	70
Mes 9	30	\$ 2.250.000	40	\$ 3.249.000	60	\$ 5.200.025	70
Mes 10	30	\$ 2.250.000	40	\$ 3.249.000	60	\$ 5.200.025	70
Mes 11	30	\$ 2.250.000	40	\$ 3.249.000	60	\$ 5.200.025	70
Mes 12	30	\$ 2.250.000	40	\$ 3.249.000	60	\$ 5.200.025	70
TOTAL	330	\$ 24.750.000	430	\$ 34.926.750	620	\$ 53.733.587	790

PRODUCTO O SERVICIO 3	Fruto de alcachofa
-----------------------	--------------------

	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		Unidades
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	
Mes 1	0	\$ 0	0	\$ 0	0	\$ 0	0
Mes 2	0	\$ 0	0	\$ 0	0	\$ 0	0
Mes 3	0	\$ 0	0	\$ 0	0	\$ 0	0
Mes 4	30	\$ 1.875.000	35	\$ 2.369.063	50	\$ 3.611.128	50
Mes 5	30	\$ 1.875.000	35	\$ 2.369.063	50	\$ 3.611.128	50
Mes 6	30	\$ 1.875.000	35	\$ 2.369.063	50	\$ 3.611.128	60
Mes 7	30	\$ 1.875.000	40	\$ 2.707.500	50	\$ 3.611.128	60
Mes 8	0	\$ 0	0	\$ 0	0	\$ 0	0
Mes 9	0	\$ 0	0	\$ 0	0	\$ 0	0
Mes 10	35	\$ 2.187.500	40	\$ 2.707.500	50	\$ 3.611.128	60
Mes 11	35	\$ 2.187.500	40	\$ 2.707.500	50	\$ 3.611.128	70
Mes 12	35	\$ 2.187.500	40	\$ 2.707.500	50	\$ 3.611.128	70
TOTAL	225	\$ 14.062.500	265	\$ 17.937.188	350	\$ 25.277.897	420

## 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 Públicos (Base Fija) Cargo fijo de energía trifásica, agua, gas y conectividad	\$ 290.000	12	\$ 3.480.000
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
TOTAL	\$ 290.000		\$ 3.480.000



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				Flor de caléndula
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario (\$)	Cantidad por unidad de producto	Valor Total (\$)
Control de Calidad (Por lote)	Kg	\$ 4.900	1	\$ 4.900
Mantenimiento: Preventivo, Plan de mantenimiento periódico de maquinaria	Kg	\$ 54	1	\$ 54
Aseguramiento y Calidad: implementación de programas prerequisite, análisis periódicos de inocuidad	Kg	\$ 8.571	1	\$ 8.571
Logística: recolección, recepción y entrega de materias primas	Kg	\$ 25.000	1	\$ 25.000

Material de Empaque y Envase	Kg	\$ 2.500	1	\$ 2.500
TOTAL				\$ 41.025

COSTOS VARIABLES PRODUCTO 2			Hoja de alcachofa	
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario (\$)	Cantidad por unidad de producto	Valor Total (\$)
Control de Calidad (Por lote)	Kg	\$ 4.900	1	\$ 4.900
Mantenimiento: Preventivo,Plan de mantenimiento periódico de maquinaria	Kg	\$ 54	1	\$ 54
Aseguramiento y Calidad: implementación de programas prerequisite, análisis periódicos de inocuidad	Kg	\$ 8.571	1	\$ 8.571
Logística: recolección, recepción y entrega de materias primas	Kg	\$ 25.000	1	\$ 25.000
Material de Empaque y Envase	Kg	\$ 2.500	1	\$ 2.500
TOTAL				\$ 41.025

COSTOS VARIABLES PRODUCTO 3			Fruto de alcachofa	
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario	Cantidad por unidad de producto	Valor Total
Control de Calidad (Por lote)	Kg	\$ 4.900	1	\$ 4.900
Mantenimiento: Preventivo,Plan de mantenimiento periódico de maquinaria	Kg	\$ 54	1	\$ 54
Aseguramiento y Calidad: implementación de programas prerequisite, análisis periódicos de inocuidad	Kg	\$ 8.571	1	\$ 8.571
Logística: recolección, recepción y entrega de materias primas	Kg	\$ 25.000	1	\$ 25.000
Material de Empaque y Envase	Kg	\$ 2.500	1	\$ 2.500
TOTAL				\$ 41.025

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

PRODUCTOS O SERVICIOS	Flor de caléndula	Hoja de alcachofa	Fruto de alcachofa
Precio de Venta	\$ 87.500	\$ 75.000	\$ 62.500
Costo Variable	\$ 41.025	\$ 41.025	\$ 41.025
Margen de contribución	\$ 46.475	\$ 33.975	\$ 21.475
% Participación	50%	30%	20%
Margen de contribución ponderado	\$ 23.238	\$ 10.193	\$ 4.295

PUNTO DE EQUILIBRIO (Unidades totales)	7,69		
PUNTO DE EQUILIBRIO (Unidades por producto o servicio)	4	2	2

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 organizac 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	\$ 3.000.000	\$ 3.249.000	\$ 3.466.683	\$ 3.674.6
Certificaciones de calidad	\$ 600.000	2	\$ 1.200.000	\$ 1.299.600	\$ 1.386.673	\$ 1.469.8
Estudios de I+D	\$ 600.000	2	\$ 1.200.000	\$ 1.299.600	\$ 1.386.673	\$ 1.469.8
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
TOTAL			\$ 5.400.000	\$ 5.848.200	\$ 6.240.029	\$ 6.614.4

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 fortalecimiento de la línea de pulverizado impulsará la rentabilidad y eficiencia operativa principalmente de la siguiente forma: contar con un pulverizado propio de alta finura y estandarizado, la empresa puede diversificar su portafolio. Podrá ofrecer una materia prima de gránulo fino apta para encapsular, alcance que actualmente no cubrimos; esto por ende traerá consigo un mayor margen de ganancia.	<b>Generar más ingresos</b> Al
	2) <b>Producir más:</b> la automatización del proceso reduce drásticamente los tiempos de procesamiento por lote, permitiendo adquirir nuevos compromisos con cultivadores y apestó a su vez aumentará el volumen de kilogramos de plantas medicinales por jornada.	<b>Crear empleos</b> El incremento de la producción activa la cadena de valor.
Ambiental	1) Cuidado de la naturaleza y la tierra: Implementación de políticas de abastecimiento responsable, priorizando la compra a agricultores locales que utilicen prácticas agroecológicas o de agricultura limpia, evitando el uso de pesticidas que degraden los suelos.	
	2) Evitar desperdicios: el tamizado genera mermas o partículas que no cumplen con el tamaño requerido. Estas "sobras" no se desecharán; serán reincorporadas al de molienda o se canalizarán como subproductos para la industria de abonos orgánicos (compostaje) o alimentación animal, aplicando principios de economía circular.	
Social	El impacto social de NUN se consolidará al integrar a la comunidad campesina y fuerza laboral: 1) <b>Beneficio a la comunidad:</b> al fortalecer la compra de plantas medicinales, se genera un impacto positivo directo en los agricultores locales y campesinos vinculados al cultivo de estas especies, asegurándoles compras estables y precios justos.	
	2) <b>Mejora de la calidad de vida:</b> productos fitoterapéuticos y nutricionales obtenidos bajo BPA y BPM, garantizan un mayor bienestar, seguridad y salud para los consumidores finales. Además, los nuevos empleos directos e indirectos generarán estabilidad económica para las familias de los trabajadores.	
Tecnológico	1) <b>Molinos de Impacto de Alta Velocidad (o Molinos de Pines):</b> tipos especializados que permiten obtener micrajes muy finos y homogéneos sin sobrecalentar el producto, protegiendo así los principios activos termosensibles (que se dañan con el calor) de las plantas.	
	2) <b>Colectores de Polvo con Filtros de Mangas:</b> equipos esenciales para capturar las partículas suspendidas en el aire. Esto previene la contaminación cruzada en la planta, mantiene un ambiente de trabajo limpio y protege la salud respiratoria de los operarios.	

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	1	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	5	Debe darse cumplimiento a la realización de eventos de transferencia de conocimiento los cuales se programarán de manera concertada con el SENA
Sostenibilidad Empresarial	0,47	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?
Universidad UPTC	Público	Tunja	Apoyo en estudio de estandarización tanto en prácticas agrícolas, como en caracterización de las materias primas obtenidas a comercilizar








































el tipo  
n del  
ione **Si ó**  
or

empleo
crea












permitidos
el número strados
generar






AÑO 4
Ingre
\$ 8.57
\$ 9.11
\$ 9.11
\$ 9.64
\$ 9.64
\$ 9.64
\$ 9.64
\$ 9.64
\$ 10.1
\$ 10.1
\$ 10.7
\$ 10.7
\$ 116.


AÑO 4
Ingre
\$ 5.51
\$ 5.51

	\$ 5.51
	\$ 5.51
	\$ 5.51
	\$ 6.42
	\$ 6.42
	\$ 6.42
	\$ 6.42
	\$ 6.42
	\$ 6.42
	\$ 6.42
	\$ 6.42
	\$ 72.5


AÑO 4
Ingre
\$
\$
\$
\$ 3.82
\$ 3.82
\$ 4.59
\$ 4.59
\$
\$
\$ 4.59
\$ 5.32
\$ 5.32
\$ 32.1





íor

[illegible]



