

ID del proyecto	122927
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 CREAR

NOMBRES Y APELLIDOS DEL LÍDER O REPRESENTANTE DE LA INICIATIVA	TIPO DE DOCUMENTO	NÚMERO
ANARCASIS CORREA MONROY	CC	79.528.966
NOMBRE DE LA INICIATIVA	DEPARTAMENTO	MUNICIPIO
SABORES DEL BOSQUE AMAZÓNICO	Amazonas	Leticia

Si elige la categoría **CAMPESINOS** desplegará **únicamente los sectores y las actividades permitidas** para la Economía Campesina de acuerdo a los indicados 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 autoconocimiento o caracterización del representante o grupo asociativo 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	1089 Elaboración de otros productos alimenticios n.c.p.

Tipo de proyecto	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 tiene planeado realizar la actividad económica y el certificado de tradición donde se demuestre la sana posesión del inmueble o certificación de la sana posesión (Alcaldía). Si el predio está en sucesión se recomienda haber iniciado el proceso o iniciarlo y que se cuente con la autorización de todos los involucrados.
El plazo máximo será no mayor a un mes de la suscripción del acta de inicio del contrato de cooperación empresarial para estos documentos. En caso de superar este plazo, el contrato de cooperación empresarial se terminará unilateralmente, por lo que es fundamental prever el lugar de operaciones de su iniciativa productiva, unidad productiva, unidad económica, modelo o plan de negocio desde este momento, la formulación.



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



Usted(es) podrán exponer acá su proyecto, iniciativa productiva, unidad productiva, unidad económica, modelo o plan de negocio. **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 el equipo de profesionales organizarán su participación en una serie de talleres que les guiarán en la construcción del proyecto 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.**

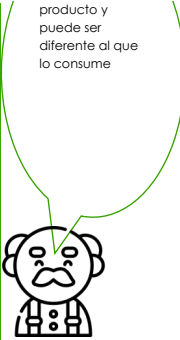
1. ¿QUIEN ES EL CLIENTE DE SU INICIATIVA? (Quien compra mis productos o servicios)

En este espacio debe identificar claramente a su cliente, es decir, la persona o grupo que le va a comprar los productos o servicios. Escríbalo con el mayor detalle posible: quién es, cómo vive, qué edad tiene, qué gustos o necesidades tiene y por qué le compraría. La idea es que lo describa como si estuviera hablando de un hijo o de un familiar muy cercano, conociendo sus costumbres, lo que le gusta y lo que necesita.

CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE O CONSUMIDOR En este espacio describa las características del cliente o consumidor que	CUALIDADES DEL CLIENTE O CONSUMIDOR En este espacio debe describir con detalle cómo es su cliente en cuanto a
--	---

El cliente es el que paga por el

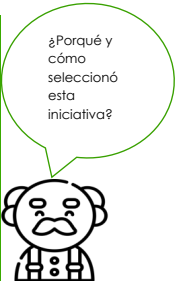
comprará su producto o servicio. Indique dónde vive (región, sector (sector urbano, rural), vereda, municipio o ciudad), su estrato socioeconómico, rango de edad y género. Explique su capacidad de compra o nivel de ingresos, es decir, si tiene los ingresos suficientes y la frecuencia para poder pagar por el 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 citas 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.	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 cercano a un familiar cercano, entendiendo sus costumbres, motivaciones y forma de vivir, para saber mejor cómo ofrecerle el producto o servicio.
CLIENTE	
La participación en el mercado de Sabores del Bosque Amazónico es 0.98% que se definió con base en pronósticos del PIB 2026 de las Industrias manufactureras en el departamento del Amazonas y las ventas generados por la iniciativa en el primer año Los clientes de Sabores del Bosque Amazónico son principalmente personas conscientes, interesados en cuidar su salud, apoyar la sostenibilidad de la selva amazónica y descubrir una gastronomía con identidad y origen territorial; se trata de ciudadanos locales y cliente nacional o turistas que valoran los alimentos naturales y están dispuestos a pagar precios justos o premium por productos artesanales, puros y trazables, elaborados con respeto por la naturaleza y las comunidades que habitan el territorio. Estos clientes suelen comprar con una frecuencia mensual o quincenal e incorporan nuestros productos en su alimentación cotidiana, utilizándolos en recetas como batidos, infusiones, panes, salsas y otras preparaciones saludables. Más allá del producto, valoran profundamente la historia que hay detrás de cada ingrediente, la conexión con el bosque amazónico y los procesos responsables que promueven la conservación de la biodiversidad y el bienestar de quienes la cultivan y transforman. Cliente local: El cliente local de Sabores del Bosque Amazónico está conformado por habitantes del municipio de Leticia y comunidades rurales cercanas como la Vereda La Beatriz y zonas ribereñas del río Amazonas. Se trata de personas de estratos socioeconómicos entre 1 y 3, con edades entre 20 y 60 años, hombres y mujeres, que buscan opciones de alimentos accesibles, naturales y con identidad local. Muchos de estos consumidores trabajan en actividades relacionadas con el comercio, el turismo, la pesca, la agricultura o servicios locales, y cuentan con ingresos variables pero constantes. Este tipo de cliente suele vivir en vivienda propia o en arriendo, en contextos urbanos o rurales, y en muchos casos tiene familia e hijos, lo que influye en su interés por adquirir alimentos que aporten nutrición y bienestar. Su capacidad de compra es moderada, por lo que valora productos con precios accesibles y presentaciones pequeñas que le permitan consumirlos de forma frecuente.	Los clientes de Sabores del Bosque Amazónico se caracterizan por: - Sus excelentes gustos y preferencias ya que son interesados en consumir alimentos naturales, saludables y con identidad amazónica. Valoran productos elaborados con ingredientes naturales sin químicos y con procesos artesanales. Les atrae la biodiversidad y los sabores auténticos del Amazonas. Buscan innovar en sus menús (restaurantes, hoteles) y ofrecer experiencias gastronómicas auténticas. - Sus valores porque cuentan con consciencia sobre la alimentación saludable, nutrición natural, conexión con la cultura y conservación del bosque. Apoyan iniciativas que promueven la conservación del territorio y el trabajo de productores locales. - Motivaciones: Mejorar su salud y bienestar a través de la alimentación, descubrir nuevos sabores, apoyar el comercio justo y sostenible, y experimentar la cultura amazónica (turistas). Los clientes de Sabores del Bosque Amazónico son personas que valoran profundamente la conexión entre la alimentación, la salud y el territorio. Tanto el cliente local como el cliente nacional comparten un interés por consumir productos naturales, pero se diferencian en sus motivaciones y estilos de vida. EL CLIENTE LOCAL Es una persona práctica, cercana al territorio y con una relación cotidiana con la selva. Le gusta consumir alimentos frescos, tradicionales y accesibles que pueda integrar fácilmente en su dieta diaria. Disfruta de preparaciones sencillas, sabores intensos y productos que le recuerden su cultura y su entorno. Valora la confianza en quien produce el alimento, por lo que le genera seguridad comprar productos hechos por personas conocidas o dentro de su comunidad. Le hace feliz encontrar opciones que aporten bienestar a su familia y que representen una mejora en su calidad de vida. Sin embargo, puede tener temor a gastar dinero en productos que no conoce o que no percibe como necesarios. Sus valores están relacionados con el cuidado de su familia, el trabajo digno, la economía local y el respeto por la naturaleza, aunque muchas veces este último se vive desde la práctica más que desde un discurso consciente. EL CLIENTE NACIONAL Es una persona curiosa, informada y abierta a nuevas experiencias gastronómicas. Le gusta explorar sabores diferentes, probar ingredientes
CONSUMIDOR	
Los consumidores de Sabores del Bosque Amazónico en la mayoría de los casos son los mismos clientes, personas conscientes, interesados en cuidar su salud, apoyar la sostenibilidad de la selva amazónica y descubrir una gastronomía con identidad y origen territorial; se trata de ciudadanos locales y consumidor nacional o turistas que valoran los alimentos naturales que generen una experiencia gastronómica impactante con productos artesanales, puros y trazables, elaborados con respeto por la naturaleza y las comunidades que habitan el territorio. Estos consumidores suelen adquirir el producto con una frecuencia mensual o quincenal e incorporarlos en su alimentación cotidiana, utilizándolos en recetas como batidos, infusiones, panes, salsas y otras preparaciones saludables. Más allá del producto, valoran profundamente la historia que hay detrás de cada ingrediente, la conexión con el bosque amazónico y los procesos responsables que promueven la conservación de la biodiversidad y el bienestar de quienes la cultivan y transforman. Cliente local: El consumidor local de Sabores del Bosque Amazónico está conformado por habitantes del municipio de Leticia y comunidades rurales cercanas como la Vereda La Beatriz y zonas ribereñas del río Amazonas. Se trata de personas de estratos socioeconómicos entre 1 y 3, con edades entre 5 y 80 años, hombres y mujeres, que buscan opciones de alimentos accesibles, naturales y con identidad local. Muchos de estos consumidores trabajan en actividades relacionadas con el comercio, el turismo, la pesca, la agricultura o servicios locales, y cuentan con ingresos variables pero constantes. Este tipo de consumidores suele vivir en vivienda propia o en arriendo, en contextos urbanos o rurales. Su capacidad de compra es moderada, por lo que valora productos con precios accesibles y presentaciones pequeñas que le permitan consumirlos de forma frecuente. Sus hábitos de consumo están ligados a la alimentación cotidiana, prefiriendo productos prácticos que puedan incorporarse fácilmente en su dieta diaria, como condimentos naturales y pulpas de frutas. Perfil de cliente nacional o turistas	Los consumidores de Sabores del Bosque Amazónico se caracterizan por: - Sus excelentes gustos y preferencias ya que son interesados en consumir alimentos naturales, saludables y con identidad amazónica. Valoran productos elaborados con ingredientes naturales sin químicos y con procesos artesanales. Les atrae la biodiversidad y los sabores auténticos del Amazonas. Buscan innovar en sus menús (restaurantes, hoteles) y ofrecer experiencias gastronómicas auténticas. - Sus valores porque cuentan con consciencia sobre la alimentación saludable, nutrición natural, conexión con la cultura y conservación del bosque. Apoyan iniciativas que promueven la conservación del territorio y el trabajo de productores locales. - Motivaciones: Mejorar su salud y bienestar a través de la alimentación, descubrir nuevos sabores, apoyar el comercio justo y sostenible, y experimentar la cultura amazónica (turistas). Los consumidores de Sabores del Bosque Amazónico son personas que valoran profundamente la conexión entre la alimentación, la salud y el territorio. Tanto el consumidor local como el nacional comparten un interés por consumir productos naturales, pero se diferencian en sus motivaciones y estilos de vida. EL CONSUMIDOR LOCAL Es una persona práctica, cercana al territorio y con una relación cotidiana con la selva. Le gusta consumir alimentos frescos, tradicionales y accesibles que pueda integrar fácilmente en su dieta diaria. Disfruta de preparaciones sencillas, sabores intensos y productos que le recuerden su cultura y su entorno. Valora la confianza en quien produce el alimento, por lo que le genera seguridad consumir productos hechos por personas conocidas o dentro de su comunidad. Le hace feliz encontrar opciones que aporten bienestar a su familia y que representen una mejora en su calidad de vida. Sin embargo, puede tener temor a productos que no conoce o que no percibe como necesarios. Sus valores están relacionados con el cuidado de su familia, el trabajo digno, la economía local y el respeto por la naturaleza, aunque muchas veces este último se vive desde la práctica más que desde un discurso consciente. EL CONSUMIDOR NACIONAL Es una persona curiosa, informada y abierta a nuevas experiencias gastronómicas. Le gusta explorar sabores diferentes, probar ingredientes



2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA O NECESIDAD QUE SE PRETENDE SOLUCIONAR

En este espacio identifique el dolor o la necesidad no resuelta del cliente o consumidor que solucionará al usar el producto o servicio. Este elemento busca que se responda a la pregunta ¿Cuál es el problema o necesidad que se pretende solucionar? ¿Cómo le estoy ayudando al cliente? Ojo! No es su problema personal o del grupo asociativo, sino el problema o necesidad del posible cliente del punto anterior.

Problema o necesidad del cliente En el mercado actual muchos productos alimenticios y medicinales de origen vegetal, como la cúrcuma, el achiote o diferentes derivados de plantas, se comercializan como naturales, pero en realidad presentan problemas de baja pureza, adulteración o falta de trazabilidad, al ser mezclados con harinas y otros componentes que reducen su calidad nutricional y sus propiedades funcionales. Esto afecta directamente a los consumidores que buscan mejorar su alimentación y su salud, ya que no obtienen los beneficios esperados haciendo que pierdan confianza en este tipo de productos. A esta situación se suma un problema más profundo: la desconexión entre los consumidores y el origen de los alimentos. La mayoría de las personas no conoce de dónde provienen los ingredientes, cómo se producen ni qué relación tienen con los territorios y las comunidades que los cultivan. Este fenómeno, identificado también por iniciativas como Cocina Intuitiva, evidencia que los alimentos biodiversos y tradicionales no están siendo plenamente valorados ni integrados en la alimentación cotidiana, a pesar de su alto potencial nutricional y cultural. Actualmente, esta necesidad se suplimenta principalmente mediante productos industriales disponibles en supermercados o tiendas naturistas, los cuales ofrecen facilidad de acceso, pero presentan limitaciones como falta de transparencia, uso de aditivos,



3. LA COMPETENCIA (Quién más lo hace?)

Siempre hay competencia, hay que reconocerlo y son esos que hacen lo mismo que queremos hacer, o los que con su producto o servicio reemplazan lo que queremos hacer, describa tres (3) competidores y en qué se diferencia de ellos.

Nombre del competidor	Localización geográfica (Departamento, Municipio)	Producto o Servicio	Precio (Solo colocar valor \$)	Ventajas del competidor comparado con la iniciativa que se postula	Desventajas del competidor comparado con la iniciativa que se postula
-----------------------	---	---------------------	--------------------------------	--	---

Cocina Intuitiva	Colombia (operación en Villavicencio y mercado nacional).	Polvos de cúrcuma, jengibre, especias, Superalimentos, mezclas funcionales.	\$ 25.000	Alimentación regenerativa, innovación, educación y diseño de alimentos.	Muchos productos son mezclados o procesados industrialmente, origen poco claro, Su operación y producción está fuera del Amazonas; productos no provienen directamente del territorio
Amalfora	Colombia (Amazonas / nacional)	Productos naturales amazónicos (infusiones, extractos)	\$ 40.000	Bienestar natural y conexión con biodiversidad amazónica.	Su enfoque es similar, pero "Sabores del Bosque Amazónico" integra experiencias, gastronomía y transformación artesanal en el territorio.
Tropifrut Amazonas Exótica	Amazonas colombiano	Mermeladas, ajíes, encurtidos, productos transformados	\$ 25.000	Aprovechamiento sostenible de frutos amazónicos y economía circular.	Competencia directa en transformación; "Sabores del Bosque Amazónico" se diferencia por enfoque educativo, experiencia y línea de productos funcionales.

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

Muchos productos son mezclados o procesados industrialmente, origen poco claro, Su operación y producción está fuera del Amazonas; productos no provienen directamente del territorio amazónico, menor trazabilidad directa.□
Su enfoque es similar, pero "Sabores del Bosque Amazónico" integra experiencias, gastronomía y transformación artesanal en el territorio.□
Competencia directa en transformación; "Sabores del Bosque Amazónico" se diferencia en el mercado al ofrecer una propuesta integral que articula especias, superalimentos, condimentos y el innovador Copulate (chocolate de copuazú), todos con origen 100% amazónico y natural.
Su principal fortaleza radica en combinar autenticidad, biodiversidad y valor agregado, productos únicos con perfiles de sabor exóticos, elaborados bajo prácticas sostenibles, con trazabilidad y un fuerte vínculo con comunidades locales. A esto se suma un equilibrio entre lo artesanal y la estandarización, garantizando calidad constante sin perder identidad. Frente a la competencia, la iniciativa no solo vende productos, sino una experiencia con propósito, dirigida a consumidores conscientes y gourmet que buscan salud, origen y sostenibilidad en una sola propuesta.

4. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO (Qué es lo que voy a ofrecer?)

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

El proyecto consiste en:

El planteamiento de "Sabores del Bosque Amazónico" es compartir la riqueza natural y cultural de la Amazonia a través de alimentos saludables y sostenibles. Nos enfocamos en la producción y comercialización de productos derivados de frutas, hojas y plantas amazónicas. Todas nuestras operaciones, desde la recolección y el cultivo hasta la transformación y la entrega, están diseñadas para preservar el ecosistema, apoyar a las comunidades locales de la Reserva Natural Acapú y la Vereda La Beatriz, y ofrecer al cliente una experiencia culinaria auténtica y beneficiosa. Buscamos resolver la necesidad de productos alimenticios que no solo sean nutritivos, sino que también cuenten una historia de origen, sostenibilidad y respeto por la tradición. El problema central que abordamos es la desconexión entre los consumidores y el origen de los alimentos, así como la baja pureza, adulteración o falta de trazabilidad en productos que se comercializan como naturales. Muchos productos industriales disponibles no valoran los alimentos biodiversos y tradicionales del Amazonas.

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

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

Nuestro:

Emprendimiento Sabores del Bosque Amazónico esta enfocado en la valorización económica y cultural del ecosistema amazónico, estableciendo una conexión directa y sostenible entre la producción local, la nutrición consciente y la conservación efectiva de la biodiversidad regional.

Ayuda:

a clientes y consumidores con la compra informada y consciente para adquirir alimentos naturales, puros y de origen rastreable, garantizando el disfrute de productos

Que:

no solo ofrecen beneficios nutricionales y sensoriales superiores, sino que también respaldan directamente la economía de las comunidades amazónicas y fomentan prácticas de manejo ambiental responsable.

Mediante:

la implementación de procesos de producción y transformación artesanalmente controlados, utilizando materias primas exclusivas del Amazonas para desarrollar una gama de productos innovadores y de alta calidad que incluyen frutas secas, harinas y pulpas. Estos productos son el resultado de un esquema de trazabilidad riguroso, desde la recolección sostenible hasta su presentación final, incluyendo no solo la oferta de productos, sino también la comunicación estratégica del valor intrínseco

5. PRODUCTOS O SERVICIOS

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

Nombre del producto o servicio	Descripción	Unidad de medida	Unidad de presentación al cliente
Extractos Amazónicos, copulate y cacao.	Polvo de semillas de copuazu, cacao y sus derivados. Valor nutritivo: Alimentos altamente energéticos y nutritivos, ricos en grasas saludables, proteínas, minerales como magnesio y compuestos antioxidantes. Beneficios: Condimentos elaborados artesanalmente a partir de especias vegetales amazónicas como Achiote, Azufrán (cúrcuma) y Ají, para realzar sabores.	Gramos	Bolsa de 200g
Condimentos Amazónicos Naturales	Valor nutritivo: Bajos en calorías pero altamente concentrados en compuestos funcionales y antioxidantes, con gran capacidad para enriquecer la dieta.	Gramos	Envase de 20g
Pulpas Secas Amazónicas.	Pulpas naturales y deshidratadas de frutas como copuazú, arazá, camu camu, asai y guanábana amazónica. Valor nutritivo: Ricos en vitaminas, especialmente vitamina C, fibra, antioxidantes y azúcares naturales que aportan energía y nutrición equilibrada. Beneficios:	Gramos	Bolsa de 250g

6. PROCESO TÉCNICO

Explique de forma clara cómo se hace su producto o se presta el servicio, paso a paso desde el inicio hasta la entrega al cliente (por ejemplo: preparar el terreno o el lugar, comprar insumos, producir/sembrar, cuidar y controlar plagas, cosechar o elaborar, seleccionar, 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

Extractos Amazónicos, copulate y cacao.			
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)
Recepción de frutos de cacao/copuazú maduros.	30 minutos	Cestas de recolección, guantes, herramientas de corte manuales, machetes y herramientas adecuadas para cortar el fruto sin dañar la planta.	Operario.
Limpieza y pre-selección: Inspección visual y eliminación de impurezas (tierra, insectos, hojas no deseadas) de las plantas recolectadas, apertura de los frutos para extraer las semillas y la pulpa, y la eliminación de cualquier residuo o grano defectuoso	1 hora	Mesas de trabajo, agua potable, utensilios de limpieza, Recipientes para separar pulpa y granos de cacao/copuazú	Operario.
Secado: Las plantas se secan en un ambiente controlado para conservar sus propiedades y evitar la proliferación de microorganismos. Después de la fermentación (que es un paso adicional para el cacao), las semillas se secan cuidadosamente para reducir su humedad y evitar el crecimiento de moho, desarrollando los precursores de sabor.	1 hora	Deshidratador industrial o secaderos solares con control de temperatura y humedad. Mallas o bandejas de secado o tostadora industrial.	Operario.
Molienda: Una vez secas, las plantas se muelen hasta obtener un polvo fino. Para el cacao/copuazú, las semillas secas se tostan ligeramente (si aplica, dependiendo del perfil deseado para el Copulate) y luego se muelen para obtener licor de cacao/copuazú (o pasta), que será la base para el chocolate.	1 hora	Molino industrial de cuchillas o mortillos, se utiliza un molino de discos o similar para obtener el licor, descascarilladora.	Operario.
Clasificación y control de calidad: Revisión del material seco para descartar partes en mal estado y garantizar uniformidad del producto, control de calidad del licor obtenido, verificando su textura, aroma y ausencia de impurezas antes de pasar a la fase de refinado para el Copulate.	30	Mesas de acero.Equipos de muestreo y análisis sensorial.	Operario
Molienda o pulverización: Trituración del material seco hasta obtener una harina fina o extracto en polvo, esta etapa es el refinado del licor, donde se eliminan ácidos volátiles, se reducen partículas para obtener una textura suave y se desarrollan plenamente los sabores y aromas deseados para el Copulate.	30	Molino y pulverizador, refinadora.	Operario
Empaque: Envasado en bolsas o frascos herméticos, asegurando protección contra humedad y contaminación, el Copulate, se envasa en moldes y luego se empaca en envases herméticos y atractivos, diseñados para preservar la calidad y el aroma del chocolate, protegiéndolo de la luz y la humedad.	1 hora	Selladora, Moldes para chocolate, máquinas de envasado y sellado, espátulas, termómetro.	Operario
Etiquetada: Colocación de etiquetas con información del producto, lote, fecha y trazabilidad, las etiquetas incluirán información detallada sobre el origen amazónico, el porcentaje de copuazú, ingredientes, fecha de elaboración y caducidad.	20 minutos	Etiquetas y impresora	Operario
Almacenamiento: Conservación en lugar seco, limpio y ventilado para mantener calidad del producto. Para el Copulate, esto implica mantenerlo en un lugar fresco, seco y oscuro, a temperatura controlada para evitar el "fat bloom" (manchas blancuecinas) y preservar su textura y sabor óptimos. Permanentemente	30 minutos	Estanterías, Armarios o cámaras de almacenamiento con control de temperatura y humedad.	Operario
Proceso de asepepia y limpieza general de las instalaciones.	30 minutos	Productos de aseo	Operario
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
20	3	7	420

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

Condimentos Amazónicos Naturales			
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)
Recepción de materia prima (Achiote, Curcuma, Aji): Ubicación de los anaqueles debidamente seleccionados kilos diarios. 2 K de Achiote, 2K de Curcuma y 2 Aji. Cosecha manual y selectiva de las especies vegetales amazónicas, siguiendo prácticas sostenibles para asegurar la regeneración.	30 minutos	Cestas de recolección, guantes, herramientas de corte manuales.	Operarios locales
Limpieza y selección: Separación de los frutos o raíces de impurezas, hojas o tallos no deseados. Se seleccionan solo los ingredientes de la mejor calidad.	40 minutos	Mesas de trabajo, agua potable, cepillos de limpieza.	Operarios
Secado artesanal: Las especies se secan al sol o en secadores de aire con baja temperatura para preservar sus propiedades aromáticas y de sabor.	45 minutos	Secaderos solares o de aire, bandejas de secado.	Operarios
Molienda artesanal: Molienda de los ingredientes secos hasta obtener el polvo o la textura deseada para cada condimento (Achiote, Curcuma, Aji).	1 horas	por lote Molino de especias (tradicional o industrial pequeño), morteros.	Operarios
Tamizado: Para asegurar la finura y uniformidad del condimento en polvo, se pasa por tamices.	1 hora	por lote Tamices de diferentes grosores.	Operarios
Envasado y etiquetado: Los condimentos se envasan en recipientes herméticos y se etiquetan con la información del producto.	1 hora	Llenadora de polvos (semiautomática), máquina etiquetadora.	Operarios
Almacenamiento: Los productos finales se almacenan en un lugar fresco, seco y oscuro para mantener su calidad.	1 hora	Almacén con temperatura controlada.	Administrador/Operarios

Etiquetado: Colocación de etiquetas con información del producto, lote, fecha y trazabilidad.	20 minutos	Etiquetas y impresora	Operario
Proceso de asepección y limpieza general de las instalaciones.	30 minutos	Productos de aseo	Operario
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
35	2	7	490

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

Pulpas Secas Amazónicas.			
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 de frutas amazónicas (Copacaz, Acaz, Camu Camu, Acai, Guandabana); selección selectiva y cuidadosa de las frutas maduras en la Reserva Natural Acajú.	45	Cestas, herramientas de poda.	Operarios locales
Clasificación y lavado: Las frutas se seleccionan por calidad, se lavan y desinfectan para eliminar suciedad e impurezas.	45 minutos	Mesas de acero inoxidable, tanques de lavado, cepillos.	Operarios
Extracción de pulpa: La pulpa de la fruta se separa de la cáscara y las semillas.	40 minutos	Despulpadora industrial, cuchillos de acero inoxidable.	Operarios
Procesamiento de pulpas (para pulpas secas): La pulpa se extiende en bandejas y se somete a un proceso de deshidratación.	1 hora	Deshidratador industrial de alimentos.	Operarios
Molienda/tróceado (para pulpas secas): Las pulpas deshidratadas se muelen o trocean según la presentación deseada.	1 hora	Molino industrial, trituradora o cortadora de alimentos.	Operarios
Envasado y etiquetado (Pulpas): Las pulpas secas se envasan al vacío y se etiquetan.	30 minutos	Máquina envasadora al vacío, etiquetadora.	Operarios
Almacenamiento y Congelación: Las pulpas secas se almacenan en un lugar fresco y seco; se congelan y mantienen en cámaras frigoríficas.	50	Almacén, cámaras de congelación.	Administrador/Operarios
Etiquetado: Colocación de etiquetas con información del producto, lote, fecha y trazabilidad.	40	Etiquetas y impresora	Operario
Proceso de asepección y limpieza general de las instalaciones.	30 minutos	Productos de aseo	Operario
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
66	3	7	1,386

7. TRÁMITES LEGALES (PERMISOS Y LICENCIAS)

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

Solo debe marcar una opción	Marque con X
Persona Natural	
Persona Natural con Establecimiento de Comercio	x
Asociación	
Asociación Campesina	
Cooperativa	
Sociedad de Acciones Simplificada S.A.S (solo 1 socio)	
Otro	

¿Cuál?



¿Cuáles son las normas, permisos, registros, licencias, notificaciones, requeridos para funcionar? **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 para poner en ejecución su iniciativa.

Norma, Permiso, Licencia, Registro a cumplir	Descripción detallada del trámite a realizar	Costo (\$)	Tiempo requerido (Días)
Constitución Legal (Para Línea CREAR) RECUERDE QUE ESTE VALOR ES UN RUBRO NO FINANCIABLE Y DEBE SER ASUMIDO POR EL EMPRENDEDOR O GRUPO ASOCIATIVO.	Inscripción del emprendimiento como persona natural o jurídica para poder operar legalmente, emitir facturas y desarrollar actividades comerciales.	\$ 200.000	1 – 3
Registro Único Tributario (RUT) – DIAN	Registro del negocio ante la DIAN como contribuyente para poder declarar impuestos y realizar actividades comerciales.	\$ 0	1
Concepto Sanitario de Funcionamiento – Secretaría de Salud	Inspección del establecimiento para verificar condiciones sanitarias adecuadas para la producción de alimentos.	\$ 300.000	10 – 20
Bomberos	Verificar que el establecimiento cumple con las condiciones mínimas de seguridad para prevenir y responder ante emergencias como incendios, garantizando la protección de las personas, los bienes y el entorno.	\$ 200.000	1 semana
Superintendencia de Industria y Comercio	El trámite de Industria y Comercio (ICA) en Colombia se realiza principalmente a través de la oficina virtual de la alcaldía municipal donde opera el negocio. El proceso implica inscribirse en el RIT (Registro de Información Tributaria) dentro de los primeros 30 días de operación, diligenciar la declaración en línea y pagar, o presentarla presencialmente si aplica.	\$ 0	180 – 240
Uso del Suelo – Alcaldía Municipal	Certificación de que la actividad productiva es permitida en el lugar donde funcionará el emprendimiento.	\$ 200.000	5 – 10
Registro sanitario invima	Proceso para trámite invima: 1. Confirmación trámite a realizar: Se verifica los requisitos asociados al trámite que se requiere realizar, en la Guía para adelantar trámites ante el Invima / sección Consulta de tarifas y formatos de acuerdo con el trámite. 2. Se diligencia el formato y/o carta para la presentación del trámite. 3. Se realiza el pago de la tarifa asociada al trámite: Una vez	\$ 3.000.000	10
TOTAL		\$ 3.900.000	

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

¿De que forma espera que los clientes sepan de sus productos o servicios? Indique los canales para comunicar su producto a la comunidad.

Estrategia de comunicación Indique la acción a realizar (Ejemplo: Página Web, Tarjetas, Pendones, entre otros) (Para que la acción quede contabilizada en el indicador Eventos de mercadeo debe diligenciar la actividad a realizar)	Cuánto vale para el primer año (Valor en \$) (Si diligenció alguna acción a realizar, debe asignarle valor aquí, si el costo de la acción es \$0: <u>colocar \$0</u>)
Redes sociales y contenido digital (creación de contenidos, videos fotos y edición)	\$ 500.000
Material Impreso (Folletos, Tarjetas de presentación): Para ferias, biomercados y hoteles, destacando la historia y la trazabilidad.	\$ 300.000
TOTAL	\$ 800.000

Marque con X únicamente las actividades que realizará para dar a conocer su proyecto

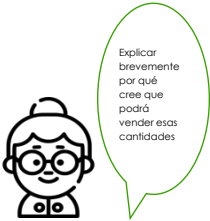
		Describa la actividad a realizar (Para que la acción quede contabilizada en el indicador Eventos de mercadeo debe diligenciar la actividad a realizar)	Cuánto vale para el primer año (Valor en \$) (Si diligenció alguna acción a realizar, debe asignarle valor aquí, si el costo de la acción es \$0: <u>colocar \$0</u>)
Estrategia de promoción	Marque X		
Entrega puerta a puerta			
Muestra del producto	X	probar los productos para que conozcan su sabor y calidad.	\$ 1.000.000
Otra			
Ninguna			
Total			\$ 1.000.000

		Describa la actividad a realizar (Para que la acción quede contabilizada en el indicador Eventos de mercadeo debe diligenciar la actividad a realizar)	Cuánto vale para el primer año (Valor en \$) (Si diligenció alguna acción a realizar, debe asignarle valor aquí, si el costo de la acción es \$0, <u>colocar \$0</u>)
Canales de distribución	Marque X		
Punto de venta	X	Compra de Stand para establecer un pequeño puesto o participación en mercados locales para atender a habitantes y turistas.	\$ 400.000
A domicilio			
Con distribuidores			
Otro			
Total			\$ 400.000

9. PROYECCIÓN DE VENTAS (Cuánto se espera vender?)

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

Justificación de la proyección de ventas	SABORES DEL BOSQUE AMAZONICO tiene una participación en el mercado del 0,98% para el año 1 cuyos cálculos se hicieron con base en el análisis del sector manufacturero, con valores del PIB del departamento del Amazonas del año 2024 y se proyectó al 2026 con una producción de \$ 15.640.982.000,00, unas ventas de la empresa en el primer año de \$ 152.879.000 y un consumo aparente de \$ 183.888. Teniendo en cuenta lo anterior, los principales aspectos para las proyecciones de ventas son la definición del precio, la capacidad instalada y los incrementos anuales:
	PRECIO DE VENTA El precio de venta se definió teniendo en cuenta el referente de la competencia con respecto a productos similares y la calidad del proceso artesanal libre de pesticidas y conservantes con los siguientes valores:



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

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
Extractos Amazónicos, copulate y cacao.	\$ 30.000	\$ 31.110	\$ 32.417	\$ 33.584	\$ 34.423
Condimentos Amazónicos Naturales	\$ 25.000	\$ 25.925	\$ 27.014	\$ 27.986	\$ 28.686
Pulpas Secas Amazónicas.	\$ 18.000	\$ 18.666	\$ 19.450	\$ 20.150	\$ 20.654

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		Extractos Amazónicos, copulate y cacao.								
	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos
Mes 1	0	\$ 0	136	\$ 4.230.960	137	\$ 4.441.077	138	\$ 4.634.539	139	\$ 4.784.826
Mes 2	0	\$ 0	137	\$ 4.262.070	138	\$ 4.473.494	139	\$ 4.668.123	140	\$ 4.819.249
Mes 3	126	\$ 3.780.000	138	\$ 4.293.180	139	\$ 4.505.910	140	\$ 4.701.707	141	\$ 4.853.672
Mes 4	127	\$ 3.810.000	139	\$ 4.324.290	140	\$ 4.538.327	141	\$ 4.735.290	142	\$ 4.888.096
Mes 5	128	\$ 3.840.000	140	\$ 4.355.400	141	\$ 4.570.743	142	\$ 4.768.874	143	\$ 4.922.519
Mes 6	129	\$ 3.870.000	141	\$ 4.386.510	142	\$ 4.603.160	143	\$ 4.802.457	144	\$ 4.956.942
Mes 7	130	\$ 3.900.000	142	\$ 4.417.620	143	\$ 4.635.577	144	\$ 4.836.041	145	\$ 4.991.365
Mes 8	131	\$ 3.930.000	143	\$ 4.448.730	144	\$ 4.667.993	145	\$ 4.869.625	146	\$ 5.025.788
Mes 9	132	\$ 3.960.000	144	\$ 4.479.840	145	\$ 4.700.410	146	\$ 4.903.208	147	\$ 5.060.212
Mes 10	133	\$ 3.990.000	145	\$ 4.510.950	146	\$ 4.732.827	147	\$ 4.936.792	150	\$ 5.163.481
Mes 11	134	\$ 4.020.000	146	\$ 4.542.060	147	\$ 4.765.243	148	\$ 4.970.376	149	\$ 5.129.058
Mes 12	135	\$ 4.050.000	147	\$ 4.573.170	148	\$ 4.797.660	149	\$ 5.003.959	150	\$ 5.163.481
TOTAL	1305	\$ 39.150.000	1698	\$ 52.824.780	1710	\$ 55.432.420	1722	\$ 57.830.991	1736	\$ 59.758.690

PRODUCTO O SERVICIO 2		Condimentos Amazónicos Naturales								
	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos
Mes 1	0	\$ 0	193	\$ 5.003.525	194	\$ 5.240.687	196	\$ 5.485.324	197	\$ 5.651.143
Mes 2	0	\$ 0	194	\$ 5.029.450	196	\$ 5.294.715	197	\$ 5.513.311	198	\$ 5.679.829
Mes 3	147	\$ 3.675.000	196	\$ 5.081.300	197	\$ 5.321.728	198	\$ 5.541.297	200	\$ 5.737.201
Mes 4	151	\$ 3.775.000	197	\$ 5.107.225	199	\$ 5.375.756	200	\$ 5.597.270	201	\$ 5.765.887
Mes 5	156	\$ 3.900.000	199	\$ 5.159.075	200	\$ 5.402.770	201	\$ 5.625.256	202	\$ 5.794.573

Mes 6	161	\$ 4.025.000	200	\$ 5.185.000	201	\$ 5.429.784	203	\$ 5.681.229	204	\$ 5.851.945
Mes 7	165	\$ 4.125.000	201	\$ 5.210.925	203	\$ 5.483.812	204	\$ 5.709.215	205	\$ 5.880.631
Mes 8	170	\$ 4.250.000	203	\$ 5.262.775	204	\$ 5.510.825	205	\$ 5.737.201	207	\$ 5.938.004
Mes 9	176	\$ 4.400.000	204	\$ 5.288.700	206	\$ 5.564.853	207	\$ 5.793.174	208	\$ 5.966.690
Mes 10	181	\$ 4.525.000	206	\$ 5.340.550	207	\$ 5.591.867	208	\$ 5.821.161	210	\$ 6.024.062
Mes 11	186	\$ 4.650.000	207	\$ 5.366.475	209	\$ 5.645.895	210	\$ 5.877.133	211	\$ 6.052.748
Mes 12	192	\$ 4.800.000	209	\$ 5.418.325	210	\$ 5.672.909	211	\$ 5.905.120	213	\$ 6.110.120
TOTAL	1685	\$ 42.125.000	2409	\$ 62.453.325	2426	\$ 65.535.600	2440	\$ 68.286.691	2456	\$ 70.452.834

PRODUCTO O SERVICIO 3	Pulpas Secas Amazónicas.
-----------------------	--------------------------

	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos
Mes 1	0	\$ 0	456	\$ 8.511.696	459	\$ 8.927.537	462	\$ 9.309.379	464	\$ 9.583.421
Mes 2	0	\$ 0	459	\$ 8.567.694	462	\$ 8.985.887	465	\$ 9.369.830	468	\$ 9.666.037
Mes 3	347	\$ 6.246.000	462	\$ 8.623.692	466	\$ 9.063.687	468	\$ 9.430.280	471	\$ 9.727.999
Mes 4	357	\$ 6.426.000	466	\$ 8.698.356	469	\$ 9.122.037	472	\$ 9.510.881	474	\$ 9.789.961
Mes 5	368	\$ 6.624.000	469	\$ 8.754.354	472	\$ 9.180.387	475	\$ 9.571.331	478	\$ 9.872.576
Mes 6	379	\$ 6.822.000	472	\$ 8.810.352	475	\$ 9.238.737	478	\$ 9.631.782	481	\$ 9.934.538
Mes 7	391	\$ 7.038.000	475	\$ 8.866.350	479	\$ 9.316.537	482	\$ 9.712.382	485	\$ 10.017.154
Mes 8	402	\$ 7.236.000	479	\$ 8.941.014	482	\$ 9.374.887	485	\$ 9.772.833	488	\$ 10.079.116
Mes 9	414	\$ 7.452.000	482	\$ 8.997.012	485	\$ 9.433.236	488	\$ 9.833.283	491	\$ 10.141.077
Mes 10	427	\$ 7.686.000	485	\$ 9.053.010	489	\$ 9.511.036	492	\$ 9.913.884	495	\$ 10.223.693
Mes 11	440	\$ 7.920.000	489	\$ 9.127.674	492	\$ 9.569.386	495	\$ 9.974.335	498	\$ 10.285.655
Mes 12	453	\$ 8.154.000	492	\$ 9.183.672	496	\$ 9.647.186	499	\$ 10.054.935	502	\$ 10.368.270
TOTAL	3978	\$ 71.604.000	5686	\$ 106.134.876	5726	\$ 111.370.540	5761	\$ 116.085.135	5795	\$ 119.689.497

10. COSTOS Y GASTOS

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

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

COSTOS FIJOS			
Descripción	Valor mensual (\$)	Cantidad requerida en el año 1	Valor Total Año 1 (\$)
Alquiler sitio de operación	\$ 2.000.000	12	\$ 24.000.000
Servicios Públicos Básicos (Agua, Electricidad - para el área de producción)	\$ 400.000	12	\$ 4.800.000
Salario Operario.(este cargo no se pone en equipo de trabajo)	\$ 2.692.192	12	\$ 32.306.304
Seguros (Cobertura básica para el espacio de producción o almacenamiento)	\$ 50.000	12	\$ 600.000
Mantenimiento de Equipos (Deshidratador, molino, despulpador)	\$ 100.000	4	\$ 400.000
Depreciación maquinas y equipos	\$ 456.950	12	\$ 5.483.400
			\$ 0
			\$ 0
TOTAL	\$ 5.699.142		\$ 67.589.704

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		Extractos Amazónicos, copulate y cacao.		
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario (\$)	Cantidad por unidad de producto	Valor Total (\$)
Copoaazu	kilo	\$ 2.500	1	\$ 2.500
Cacao	kilo	\$ 4.150	1	\$ 4.150
Bolsa polipropileno	Unidad	\$ 270	1	\$ 270
				\$ 0
				\$ 0

TOTAL				\$ 6.920
COSTOS VARIABLES PRODUCTO 2				
Condimentos Amazónicos Naturales				
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario (\$)	Cantidad por unidad de producto	Valor Total (\$)
Achiote	kilo	\$ 1.800	1	\$ 1.800
curcuma	kilo	\$ 3.100	1	\$ 3.100
Ajies	kilo	\$ 4.000	1	\$ 4.000
Frasco cap 20 g	Unidad	\$ 560	1	\$ 560
				\$ 0
TOTAL				\$ 9.460

COSTOS VARIABLES PRODUCTO 3				
Pulpas Secas Amazónicas.				
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario	Cantidad por unidad de producto	Valor Total
Pulpa copoazu, araza, camu camu, piña, r	kilo	\$ 4.000	1	\$ 4.000
Bolsa tipo ziploc	Unidad	\$ 225	1	\$ 225
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
TOTAL			\$ 4.225	

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

PRODUCTOS O SERVICIOS	Productos Amazónicos, copulate y cacondimentos Amazónicos Natural		Pulpas Secas Amazónicas.
Precio de Venta	\$ 30.000	\$ 25.000	\$ 18.000
Costo Variable	\$ 6.920	\$ 9.460	\$ 4.225
Margen de contribución	\$ 23.080	\$ 15.540	\$ 13.775
% Participación	26%	27%	47%
Margen de contribución ponderado	\$ 6.001	\$ 4.196	\$ 6.474
PUNTO DE EQUILIBRIO (Unidades totales)	341,8627125		
PUNTO DE EQUILIBRIO (Unidades por producto o servicio)	89	92	161

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	Año 5
Publicidad	Anual	Anual	\$ 2.200.000	\$ 2.281.400	\$ 2.377.219	\$ 2.462.799	\$ 2.524.369
Honorarios Contador(este cargo no se	\$ 700.000	12	\$ 8.400.000	\$ 8.710.800	\$ 9.076.654	\$ 9.403.413	\$ 9.638.498
Internet y Comunicaciones (Para gestio	\$ 150.000	12	\$ 1.800.000	\$ 1.866.600	\$ 1.944.997	\$ 2.015.017	\$ 2.065.393
Dotación	\$ 66.667	9	\$ 600.003	\$ 622.203	\$ 648.336	\$ 671.676	\$ 688.468
Papleria e insumos de oficina	\$ 70.000	6	\$ 420.000	\$ 435.540	\$ 453.833	\$ 470.171	\$ 481.925
Imprevistos:[Del 5% al 10% de los preop	\$ 3.676.900	1	\$ 3.676.900	\$ 3.812.945	\$ 3.973.089	\$ 4.116.120	\$ 4.219.023
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
TOTAL			\$ 17.096.903	\$ 17.729.488	\$ 18.474.127	\$ 19.139.195	\$ 19.617.675

11. EQUIPO DE TRABAJO

Diligencie cada uno de los cargos (autoempleo, puesto de trabajo, empleo directo) que harán parte del equipo de trabajo, sea cuidadosa(o) con el diligenciamiento dado que así deberá ejecutarse en la implementación del proyecto.
 Describa detalladamente las principales funciones o actividades a realizar.
 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 tipo de vinculación del cargo seleccione **Si** ó **No** en el factor prestacional



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

Rol o cargo	Tipo de vinculación	Principales Funciones o Actividades a realizar	Asignación Mensual (\$)	Factor prestacional	Total Asignación Mensual	Meses requeridos en Año 1
Administrador (este cargo se pone aquí a pesar de ser un gasto para cumplir con terminos de	Contrato Laboral a término fijo	Guía y orienta el emprendimiento como un sistema vivo, articulando decisiones, recursos y alianzas para que el negocio crezca en equilibrio con el bosque. Gestiona la sostenibilidad financiera, el posicionamiento comercial y el cumplimiento normativo, asegurando que cada acción respete los principios de conservación, cultura y bienestar comunitario.	\$ 1.750.905	SI	\$ 2.692.192	12
					\$ 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	5
--	---

12. NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS

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

Rubros Financiables por el Fondo Emprender CREAR

- Pago de salarios u honorarios. (En la solicitud al Fondo Emprender considere al menos 4 meses por cada empleo)
- Insumos para el ciclo productivo (materia prima y bienes en proceso) que contribuyan de manera directa o que forman parte del proceso de producción.
- Adquisición de maquinaria, equipos y software.
- Costos que se generen por permisos, licencias y registros, requeridos por la ley para el normal funcionamiento de la iniciativa empresarial.
- Las adecuaciones o remodelaciones estructurales y locativas del inmueble donde se desarrollará la iniciativa empresarial.
- Las adecuaciones técnicas necesarias para el proceso productivo o montaje industrial. Para estos fines se entiende por adecuación técnica toda obra civil que sea indispensable para el desarrollo de la actividad y ejecución de la iniciativa empresarial, rubro que en ningún caso podrá ser utilizado con fines de vivienda del beneficiario.
- Adquisición de franquicias, siempre y cuando, además de los criterios señalados en el presente Acuerdo, este modelo de negocio genere valor agregado sustentado.

1. INVERSIONES FIJAS

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

No haga solo una lista de las inversiones sino incluya una breve descripción



Rubro Financiable (Seleccione de la lista desplegable)	Descripción	Valor Unitario	Cantidad	Valor Total
Adquisición de maquinaria, equipos y software	Deshidratadora en acero inoxidable, puerta frontal en cristal, control de temperatura: 30°C a 95°C, capacidad de 12 bandejas de 28 cm x 30 cm, puerta en policarbonato	\$ 2.000.000	1	\$ 2.000.000

Límites rubros financiables	Límite	Registrado
Adquisición o arriendo de bienes muebles y vehículos automotores	15%	8%

Adquisición de maquinaria, equipos y software	Pulverizadora electrica de grano, capacidad de molenda: 2000gr. Potencia nominal:3000 l. Velocidad de rotacion:28000 r/min. Finura de 70-300mesh, tiempo de operacion 5 min. tiempo de intervalo 10min	\$ 2.500.000	1	\$ 2.500.000
Adquisición de maquinaria, equipos y software	Tostador: Esta construido totalmente en acero inoxidable y cuenta con tambor giratorio. Exclusivo para grano de cacao, con quemado de gas con valvula regulable y enfriador de viento. Voltaje: 110 V.	\$ 11.800.000	1	\$ 11.800.000
Adquisición de maquinaria, equipos y software	Descascarilladora: Descascarilladora tradicional cuenta con un sistema de descascarillado por diferencia de densidad con soplador, partidor de grano de rodillos en acero inoxidable, tolva y columna de descascarillado en	\$ 8.900.000	1	\$ 8.900.000
Adquisición de maquinaria, equipos y software	Molino: Marca cocoatown, contiene dos frascos de acero inoxidable de diferentes tamaños y un diseño unico de cuchillas para una molienta eficiente, contiene un interruptor de reinicio para proteger el motor de sobrecalentamiento. Motor:	\$ 5.200.000	1	\$ 5.200.000
Adquisición de maquinaria, equipos y software	Refinadora: ECGC-12SLTA puede procesar hasta 4,5 kg de chocolate o mantequillas de frutos secos, cuenta con dos piedras de granito conicas, lo cual permite refinar y conchar el chocolate al mismo tiempo. Refinadora silenciosa y de	\$ 6.000.000	1	\$ 6.000.000
Adquisición de maquinaria, equipos y software	Licuadora profesional 2200 w 2L, de alta potencia. 110V	\$ 650.000	1	\$ 650.000
Adquisición de maquinaria, equipos y software	Selladora al vacío, 10 en 1, doble sello termico, en acero inoxidable. Dimensiones 40 cm de largo, 10 cm de alto, 18,7cm de profundidad.	\$ 670.000	1	\$ 670.000
Adquisición de maquinaria, equipos y software	Etiquetadora manual	\$ 672.000	1	\$ 672.000
Adquisición de maquinaria, equipos y software	Aire acondicionado de 12000 btus mini esplit invert.	\$ 1.800.000	1	\$ 1.800.000
Adquisición de maquinaria, equipos y software	Congelador horizontal de 290 litros.	\$ 2.500.000	1	\$ 2.500.000
Adquisición de maquinaria, equipos y software	Nevera no frost kalley 211 litros, con control de temperatura.	\$ 2.840.000	1	\$ 2.840.000
Adquisición de maquinaria, equipos y software	Mesas en acero inoxidable de 60 cm x 120 cm con compartimentos.	\$ 520.000	2	\$ 1.040.000
Adquisición de maquinaria, equipos y software	Balanza digital acero inoxidable	\$ 70.000	1	\$ 70.000
Adquisición de maquinaria, equipos y software	Estanterias de almacenamiento	\$ 700.000	2	\$ 1.400.000
Adquisición de maquinaria, equipos y software	Canastas plasticas 60cm x 80cmx 35cm	\$ 65.000	3	\$ 195.000
Adquisición de maquinaria, equipos y software	Moldes para chocolate	\$ 20.000	20	\$ 400.000
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
TOTAL INVERSIONES FIJAS				\$ 48.637.000

Adecuaciones o remodelaciones estructurales	20%	0%
Adecuaciones técnicas	50%	4%
Tasas para el registro de derechos de propiedad intelectual o industrial	20%	0%

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 (Selecione de la lista desplegable)	Descripción	Valor Unitario	Cantidad	Valor
Estrategia de comunicación		\$ 2.200.000	1	\$ 2.200.000

Adquisición o arriendo de bienes muebles y vehículos automotores	Alquiler sitio de operación	\$ 2.000.000	3	\$ 6.000.000
Pago de salarios u honorarios	Nomina Administrador	\$ 2.692.192	4	\$ 10.768.768
Insumos para el ciclo productivo	Materia prima	\$ 2.920.000	1	\$ 2.920.000
Adecuaciones técnicas	Adecuaciones: Materiales (Cerámica 35 x35, 16 m²). Mano de obra, pintura entre otros.	\$ 3.000.000	1	\$ 3.000.000
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
TOTAL GASTOS PREOPERATIVOS				\$ 24.888.768

13. VALOR DE LA INICIATIVA (Tenga en cuenta los montos autorizados para las postulaciones según los Términos de Referencia de la Convocatoria)

CANTIDAD DE ASOCIADOS O INTEGRANTES	1	Cumple integrantes permitidos
VALOR SOLICITADO AL FONDO EMPRENDER	\$ 73.525.768	Cumple recursos para el número de integrantes registrados
EMPLEOS A GENERAR	1	Cumple empleos a generar
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		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	200	299	5-9.	7	400	600	20	7
56	3	300	399	10-14. 15 en adelante	8	600	900	21-26. 27 en adelante	8
70	5	400	500		10	900	1100		10

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

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

Legal	Operación inicial bajo esquema informal controlado: ventas directas en la Reserva Natural Acapú con conocimiento de requisitos para pasar a la formalidad. Uso de nombre comercial "Sabores del Bosque Amazónico". Así mismo se realizaron los contactos para que los productos lleven el registro invima, para el trámite de los mismos, los requisitos de Cámara y Comercio, RUT (registro único tributario) y la certificación de manipulación de alimentos. El emprendimiento se encuentra en proceso de formalización legal, habiéndose presupuestado la Constitución Legal como persona natural o jurídica (\$200.000 COP, con un tiempo estimado de 1 a 3 meses) y el Registro Único Tributario (RUT) ante la DIAN (sin costo). Se ha iniciado el trámite para el Concepto Sanitario de Funcionamiento ante la Secretaría de Salud (\$300.000 COP, estimado en 10 a 20 días) y el Registro Sanitario INVIMA (\$3.000.000 COP, estimado en 10 días para el trámite). El proceso ante la Superintendencia de Industria y Comercio también está contemplado.
Comercial	Actualmente, se cuenta con la comercialización activa de productos derivados de achote, cúrcuma y ají, lo que demuestra la existencia de una oferta real y la aceptación por parte de clientes locales. Estas ventas han permitido validar aspectos clave como el sabor, la calidad del producto y la disposición de pago del consumidor. El emprendimiento también ha desarrollado canales de venta directa, principalmente a través de la Reserva Natural Acapú, donde se integran productos y experiencias, facilitando una conexión directa con el cliente y fortaleciendo la confianza en la marca. Adicionalmente, se han generado procesos de interacción y retroalimentación con los consumidores, lo que ha permitido ajustar la propuesta de valor, mejorar los productos y comprender mejor las preferencias del mercado. Se destaca la participación en procesos de formación del SENA, específicamente en el programa "Producción Agropecuaria Ecológica para la Soberanía Alimentaria", el cual ha permitido fortalecer conocimientos en manejo sostenible de sistemas productivos, aprovechamiento de la biodiversidad y prácticas agroecológicas. Adicionalmente, el proyecto ha desarrollado experiencia en la transformación y comercialización de productos derivados del achote, cúrcuma y ají, evidenciando capacidades en procesos de secado, molienda y elaboración de condimentos naturales. El equipo también cuenta con conocimientos técnicos en el manejo y transformación de cacao, los cuales serán transferidos y adaptados al copoazú, con el objetivo de diversificar la oferta y potenciar nuevas experiencias gastronómicas dentro del emprendimiento.
Técnico	Otros avances que se resaltan son los siguientes: El proyecto se desarrolla en el entorno de la Reserva Natural Acapú y en las Vereda la Beatriz ubicadas en la zona rural de Leticia, lo que garantiza un enfoque ambiental desde su origen. Entre los avances se destacan: Uso de materias primas provenientes de sistemas agroecológicos y del bosque amazónico bajo prácticas de recolección responsable. Integración del jardín medicinal como fuente de aprendizaje y producción sostenible. Aplicación de procesos de transformación de bajo impacto, como secado natural y aprovechamiento de recursos locales. Enfoque en educación ambiental a través de experiencias que conectan a los visitantes con el uso consciente de la biodiversidad.
Ambiental	Estos elementos evidencian que el proyecto ya incorpora principios de sostenibilidad y conservación. Comercialización activa de productos como achote, cúrcuma y ají, lo que valida la aceptación de la propuesta en el mercado local. Interacción directa con clientes en espacios como la Reserva Natural Acapú, donde se integran productos y experiencias. Validación inicial del modelo de negocio a través de ventas reales, lo que reduce el riesgo del emprendimiento. Identificación de oportunidades de crecimiento hacia mercados turísticos y nacionales. Ventas actuales: Se han obtenido ventas promedio que varían mensualmente. A nivel de proyección anual, se espera alcanzar \$3.810.000 COP en el primer mes, con un crecimiento sostenido que llega a \$4.050.000 COP para el último mes. Los precios promedio de los productos son \$30.000 COP para Extractos Amazónicos, \$25.000 COP para Condimentos Naturales y \$18.000 COP para Pulpas Secas Amazónicas.
Ventas	Estos avances demuestran que el proyecto ya ha iniciado su fase comercial y cuenta con una base de clientes y experiencia en 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

15. PLAN OPERATIVO

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

Rubro Financiable	Mes 1 (\$)	Mes 2 (\$)	Mes 3 (\$)	Mes 4 (\$)	Mes 5 (\$)	Mes 6 (\$)	Mes 7 (\$)	Mes 8 (\$)	Mes 9 (\$)
Maquinaria y equipo		\$ 48.637.000							
Ariendo	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000						
Mano de obra calificada	\$ 2.692.192	\$ 2.692.192	\$ 2.692.192	\$ 2.692.192					
Materia prima		\$ 2.920.000							
Adecuaciones técnicas	\$ 3.000.000								
Estrategia de comunicaciones		\$ 2.200.000							
TOTAL	\$ 7.692.192	\$ 58.449.192	\$ 4.692.192	\$ 2.692.192	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0

TOTAL PLAN OPERATIVO	\$ 73.525.768	CORRESPONDE A VALOR SOLICITADO AL FONDO
-----------------------------	----------------------	--

16. IMPACTO

Cuéntenos cómo su iniciativa aporta al crecimiento económico de su región, cuidado del medio ambiente, a su comunidad y en el uso de tecnologías.

Económico	El proyecto Sabores del Bosque Amazónico contribuirá a la dinamización de la economía local mediante la generación de ingresos a partir de la transformación y comercialización de productos derivados de la biodiversidad amazónica. Se espera un incremento progresivo en la producción y ventas, alcanzando mercados locales, turísticos y nacionales, lo que permitirá fortalecer cadenas de valor basadas en productos naturales con identidad territorial. Asimismo, el emprendimiento generará empleo directo e indirecto, vinculando mano de obra local en actividades como recolección, producción, comercialización y logística. También abrirá oportunidades económicas para productores locales y comunidades cercanas mediante la compra de materias primas, incentivando economías rurales sostenibles y el aprovechamiento responsable de los recursos del bosque.
-----------	--

Ambiental	El proyecto está diseñado bajo principios de sostenibilidad, promoviendo el uso responsable de los recursos naturales y la conservación del bosque amazónico. La materia prima será obtenida mediante prácticas de recolección consciente y cultivo agroecológico, evitando la sobreexplotación y respetando los ciclos naturales. Se implementarán procesos de transformación de bajo impacto, como el secado natural y el aprovechamiento integral de los productos, reduciendo desperdicios. Asimismo, se promoverá el uso de empaques adecuados y el manejo responsable de residuos, contribuyendo a la disminución del impacto ambiental.
Social	El emprendimiento también tendrá un componente educativo que sensibiliza a los consumidores sobre la importancia de conservar la biodiversidad y adaptar el proyecto aportará al bienestar del equipo emprendedor y de la comunidad mediante la generación de oportunidades de trabajo digno y el fortalecimiento de capacidades locales. Se promoverá la participación de personas del territorio en procesos productivos y comerciales, contribuyendo a mejorar sus condiciones de vida. Además, Sabores del Bosque Amazónico fortalecerá el tejido social al rescatar y valorar los saberes tradicionales relacionados con el uso de plantas, frutos y semillas del bosque, integrándolos en procesos de transformación y educación. A través de talleres, experiencias y actividades en la Reserva Natural Acopá, se fomentará una relación más consciente entre las personas, la alimentación y el territorio.
Tecnológico	Sabores del Bosque Amazónico incorpora tecnologías apropiadas y de baja escala que permiten mejorar la eficiencia productiva sin perder el enfoque artesanal. El uso de equipos como deshidratadores, molinos y sistemas de conservación permite optimizar los procesos de transformación, garantizar la calidad e inocuidad de los productos y aumentar su vida útil. Además, el proyecto integra herramientas digitales para la comercialización, como redes sociales y plataformas de comunicación, lo que facilita el acceso a mercados más amplios y mejora la relación con los clientes. El conocimiento aplicado en el proyecto combina saberes tradicionales con técnicas modernas de procesamiento de alimentos, generando innovación desde un enfoque biocultural.

17. INDICADORES

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

INDICADOR	Número o Valor	Descripción del indicador
Empleos a crear	1	El valor de este indicador se define de acuerdo con la información descrita en el punto 11. Equipo de Trabajo donde se registran los cargos, actividades a realizar y tipo de contratación.
Eventos de mercadeo	4	Debe darse cumplimiento al indicador descrito en el punto 8. Canales frente a los eventos a realizarse para visibilizar el proyecto.
Contrapartidas	5	Debe darse cumplimiento a la realización de eventos de transferencia de conocimiento los cuales se programarán de manera concertada con el SENA
Presupuesto	\$ 73.525.768	Debe darse cumplimiento a la ejecución de los recursos solicitados al Fondo Emprender
Producción a generar Año 1	6968	Unidades a producir o servicios a prestar en el Año 1
Ventas a generar Año 1	\$ 152.879.000	Ventas a generar en el Año 1

18. MAPA DE ACTORES

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

Nombre	Actor (Internacional, Nacional, Público, Privado)	Localización Geográfica	¿Qué necesita o requiere del actor clave?
SINCHI	NACIONAL	LETICIA AMAZONAS	Caracterización de materias primas: Ellos tienen amplios estudios sobre la flora amazónica. Podrían ayudarnos a conocer mejor las propiedades de los productos (azafrán, ajíes, cacao, yuca, copaazú), su potencial nutricional, sus usos tradicionales y cómo optimizar su cultivo y transformación y procesamiento de cacao. Maquinaria: Dado que hacemos la transformación del cacao desde cero, "Árbol de Cacao" podría proveernos la maquinaria necesaria para pulverizar, refinar o conchar el chocóate, adaptada a sus volúmenes de producción. Esta podría investigación y Caracterización de Materias Primas.
ARBOL DE CACAO	NACIONAL	TOLIMA	Conocimiento de plantas: Su jardín botánico y expertos en plantas amazónicas podrían ser una fuente invaluable de información sobre las propiedades, usos y cultivo de las especies ajíes, yuca, cacao y copaazú que utilizamos.
MUNDO AMAZONICO	NACIONAL	LETICIA AMAZONAS	Capacitación y Asesoría técnica: Mejora de procesos: La planta y la asociación ofrecen acompañamiento y transferencia de tecnología. Podríamos beneficiarnos de su conocimiento en buenas prácticas de manufactura (BPM), manejo seguro de equipos.
PLANTA DE PROCESAMIENTO DE CACAO DE PUERTO NARIÑO	NACIONAL	PUERTO NARIÑO	

19. ASOCIATIVIDAD

Diligenciar este elemento y la Hoja Grupo Asociativo para los proyectos que se presentan de manera asociativa

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

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

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

Describe la trayectoria (si la hay) como grupo asociativo dando respuesta principalmente a estos interrogantes:

¿Qué actividad productiva vienen realizando juntos?

¿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?

[illegible]

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

--

Indicar las principales responsabilidades que tendrá la asociación

[illegible]

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

Por favor diligencie toda la información de las personas que postulan la iniciativa, tanto para proyectos individuales (1) como asociativos

Frente al elemento "Función principal" de cada uno de los miembros de la iniciativa, los cuales deben clasificarse así:

1. Gestión y Administración:

- Establecer y mantener una estructura de gobierno eficaz.
- Designar y supervisar a los miembros de la junta directiva u órganos de gobierno.
- Garantizar el cumplimiento de los estatutos, reglamentos internos y normativas legales aplicables.

2. Transparencia y Responsabilidad:

- Mantener registros precisos y transparentes de las actividades y decisiones de la iniciativa
- Presentar informes financieros y de actividades de manera periódica a los miembros y otras partes interesadas.
- Actuar de manera

3. Gestión de Recursos:

- Administrar eficientemente los recursos financieros y materiales de la iniciativa
- Garantizar que los fondos se utilicen de manera adecuada y en línea con los objetivos de la iniciativa.
- Buscar fuentes de financiamiento sostenibles para apoyar las actividades de la iniciativa ética y responsable en todas las actividades de la iniciativa.

4. Relaciones con los Miembros y la Comunidad:

- Fomentar la participación activa y el compromiso de los miembros en las actividades de la iniciativa.
- Mantener una comunicación abierta y efectiva con los miembros, socios y otras partes interesadas.
- Colaborar con otras organizaciones y entidades para promover los objetivos de la iniciativa.

5. Cumplimiento Legal:

- Cumplir con todas las leyes y regulaciones aplicables a la iniciativa.
- Presentar informes fiscales y legales requeridos por las autoridades competentes.
- Proteger los derechos y el bienestar de los miembros, empleados y otras partes interesadas.



Diligenciar para caso individual y asociativo

SE HAN DILIGENCIADO:

1

INTEGRANTES DE LA INICIATIVA A CREAR

INFORMACIÓN DE LOS INTEGRANTES DE LA INICIATIVA
(Diligencie todas las casillas por integrante)

No	Nombres y Apellidos Completos	Tipo de Documento de identidad	Número de documento	Rol dentro del grupo	Participación % en la toma de decisiones	Función principal	Género	Edad	Caracterización	Teléfono Contacto	Ingresos mensuales promedio actuales
1	ANARCASIS CORREA MONROY	CC	79.528.966	Administrador	100%	Gestión y Administración	Masculino	55	Campesino	3166713224	\$ 2.500.000

MODELO FINANCIERO

TOTAL INICIATIVA - VALOR SOLICITADO AL FONDO EMPRENDER	\$ 73.525.768
Diligenciar la tasa de descuento	17%

DILIGENCIAR

ESTADO DE RESULTADOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas	\$ 152.879.000	\$ 221.412.981	\$ 232.338.560	\$ 242.202.816	\$ 249.901.021
Materia Prima	\$ 41.777.750	\$ 60.729.468	\$ 63.634.575	\$ 66.162.834	\$ 68.093.061
Mano de Obra	\$ 32.306.298	\$ 33.501.631	\$ 34.908.700	\$ 36.165.413	\$ 37.069.548
Costos Fijos	\$ 67.589.704	\$ 70.090.523	\$ 73.034.325	\$ 75.663.561	\$ 77.555.150
Permisos y Licencias	\$ 3.900.000				
Utilidad Bruta	\$ 7.305.248	\$ 57.091.359	\$ 60.760.960	\$ 64.211.008	\$ 67.183.262
Gastos de Administración y Ventas	\$ 17.096.903	\$ 17.729.488	\$ 18.474.127	\$ 19.139.195	\$ 19.617.675
Utilidad Operativa	-\$ 9.791.655	\$ 39.361.870	\$ 42.286.833	\$ 45.071.813	\$ 47.565.587
Impuesto de Renta	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Utilidad Neta Final	-\$ 9.791.655	\$ 39.361.870	\$ 42.286.833	\$ 45.071.813	\$ 47.565.587

*Nota: Si su proyecto es individual no le será calculado valor por Impuesto de Renta

FLUJO DE CAJA

Flujo de caja para evaluación	-\$ 73.525.768	-\$ 9.791.655	\$ 39.361.870	\$ 42.286.833	\$ 45.071.813	\$ 47.565.587
-------------------------------	----------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------

TIR	VALOR PRESENTE NETO
25%	\$ 16.247.947



Línea de financiación	ID Proyecto	Convocatoria	Departamento	Municipio	Nombre de la Iniciativa	Sector	Actividad Económica	Datos Líder Proyecto	Documento de Identidad Líder Proyecto	Tipo de proyecto	Monto Solicitado	No. Asociados	Empleos a crear	Empleos a retener N/A	Total Empleos	Eventos de Mercadeo a cumplir	Contrapartidas a cumplir	Empleos indirectos	TIR
Crear	122.927	152 - 1C / Economía Campesina	Amazonas	Leticia	SABORES DEL BOSQUE AMAZÓNICO	AGROINDUSTRIA	1089 Elaboración de otros productos alimenticios n.c.p.	ANARCASIS CORREA MONROY	79.528.966	Individual	\$ 73.525.768.00	1	1	0	1	4	5	5	25%