



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

ID del proyecto

119969

Convocatoria a la que postula la iniciativa

152 - 1C / Economía Campesina

Fecha de diligenciamiento

miércoles, 29 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

JOSE RICAURTE RAMIREZ VALENCIA

TIPO DE DOCUMENTO

CC

NÚMERO

1.106.776.218

NOMBRE DE LA INICIATIVA

GRANJA INTELIGENTE DE PRODUCCION INTEGRAL

DEPARTAMENTO

Tolima

MUNICIPIO

Chaparral

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 o grupo asociativo y de la focalización que disponga la Convocatoria a la que desee postularse.

CATEGORÍA DEL SECTOR ECONÓMICO DE LA INICIATIVA

ECONOMÍA_CAMPESINA

SECTOR (Previamente seleccione la categoría)

COMERCIO_EC

ACTIVIDAD ECONÓMICA (Previamente seleccione el sector)

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

Tipo de proyecto

Asociativo

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

10

¿Cuenta con un lugar de operaciones?

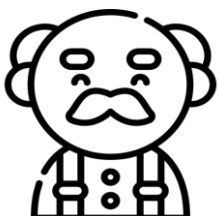
SI

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.

Atención a esta información



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	CUALIDADES DEL CLIENTE O CONSUMIDOR
En este espacio describa las características del cliente o consumidor que comprará su producto o servicio. Indique dónde vive (región, sector (sector urbano, rural), vereda, municipio o ciudad), su estrato 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 cifras o estadísticas que ayuden a mostrar mejor este perfil. Indique el tamaño del mercado desde lo general a lo particular con los criterios que se consideraron para su determinación.	En este espacio debe describir con detalle cómo es su cliente en cuanto a gustos y preferencias. Mencione qué cosas le gustan, qué le da miedo, qué lo hace feliz y cuáles es su estilo de vida, actividades que realiza, intereses, opiniones, personalidad, ventajas deseadas del producto, usos que da al producto, ocasiones en que lo compra, frecuencia de compra, cantidad de compra, medios de pago (efectivo, transferencia, crédito), valores y creencias. También puede contar qué le gusta comer, si disfruta viajar u otras actividades que hagan parte de su vida. La idea es conocer al cliente como a un familiar cercano, entendiendo sus costumbres, motivaciones y forma de vivir, para saber mejor cómo ofrecerle el producto o servicio.
CLIENTE	
El proyecto de Granja Inteligente Integral está dirigido a consumidores ubicados en la cabecera municipal y veredas cercanas, principalmente en estratos 1, 2 y 3, incluyendo familias, restaurantes, tiendas de barrio y pequeños supermercados. El perfil del cliente corresponde a hombres y mujeres entre 9 y 65 años, con hogares de 3 a 5 personas e ingresos mensuales promedio entre \$1.500.000 y \$4.000.000 COP, quienes destinan entre el 30% y 40% de sus ingresos a la compra de alimentos. Estos consumidores compran con alta frecuencia productos frescos como queso (1 a 2 veces por semana) pimentón (hasta 3 veces por semana) y carne de cerdo (quincenal o semanal). En el caso del queso, el consumo típico por hogar suele estar entre 1 y 3 kg por semana (equivalente a 4–12 kg al mes), lo que representa una demanda constante para abastecer tanto el consumo familiar como el canal de restaurantes y comercio minorista.	El cliente objetivo de la Granja Inteligente Integral es una persona práctica, responsable del bienestar de su familia y cuidadosa con la calidad de los alimentos que consume. Valora los productos frescos, naturales y de origen local, y muestra preferencia por alimentos que perciba como saludables, higiénicos y producidos de manera responsable. Le gustan los productos recién elaborados, como el queso fresco del día, hortalizas con buena apariencia y carnes con trazabilidad. Disfruta compartir en familia, preparar comidas tradicionales, apoyar productores regionales y aprovechar promociones o compras directas que le generen ahorro. Su mayor preocupación es la calidad e inocuidad de los alimentos, el aumento constante de precios y la posible presencia de químicos o prácticas poco transparentes en la producción.
CONSUMIDOR	
El consumidor objetivo valora especialmente la frescura, higiene, precio competitivo, presentación y confianza en el productor, así como la disponibilidad constante del producto. En el caso de restaurantes y comercios, se priorizan entregas puntuales, volúmenes estables y formalidad en la facturación. En municipios entre 30.000 y 60.000 habitantes existe una alta rotación de alimentos frescos, con un consumo per cápita anual superior a 2kg de queso, 13 kg de carne de cerdo y más de 10 kg de pimentón, lo que evidencia una demanda sólida y permanente. La granja inteligente, al integrar producción tecnificada, economía circular y trazabilidad, puede captar inicialmente entre el 3% y 8% del mercado local, posicionándose como una alternativa sostenible, confiable y competitiva.	Es un consumidor que busca confianza, estabilidad y buena relación calidad-precio. Le motiva comprar a productores que le ofrezcan información clara sobre el origen del producto, procesos sostenibles y buenas prácticas sanitarias. Suele planificar sus compras, compara precios y valora la atención personalizada. En el caso de restaurantes y comercios, el cliente aprecia la puntualidad en entregas, la continuidad en el suministro y la formalidad comercial. En general, su estilo de vida combina trabajo, vida familiar y consumo consciente, lo que permite que una granja tecnificada, sostenible y con economía circular se convierta en una opción atractiva y confiable dentro de su rutina de abastecimiento alimentario.

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

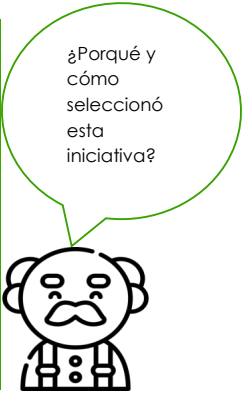


2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA O NECESIDAD QUE SE PRETENDE SOLUCIONAR

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 responde 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.

En el mercado local de Chaparral Tolima existe una necesidad creciente de acceder a alimentos frescos, saludables y de calidad constante, a precios estables y con garantía de origen. Muchos consumidores enfrentan problemas como variaciones en la calidad de productos agrícolas, encarecimiento de alimentos, poca trazabilidad en carnes y lácteos, y desconfianza frente a procesos productivos poco tecnificados. Asimismo, restaurantes y comercios locales presentan dificultades para conseguir proveedores que aseguren suministro continuo, volúmenes estables y cumplimiento en entregas, lo que afecta su operación y rentabilidad. La inestabilidad en precios del queso, hortalizas y proteínas animales también impacta el presupuesto de las familias, quienes buscan opciones más confiables y directas del productor.

La iniciativa de la Granja Inteligente Integral responde a esta necesidad ofreciendo una producción tecnificada, sostenible y con economía circular que garantiza frescura, control sanitario, trazabilidad y abastecimiento permanente. Mediante la automatización, el uso eficiente de recursos y la integración productiva (queso, suero, cerdos, y pimentón), se reduce la intermediación y se estabilizan costos, permitiendo ofrecer productos competitivos, frescos y confiables. De esta manera, el proyecto contribuye a mejorar la seguridad alimentaria local, brindar confianza al consumidor y fortalecer el abastecimiento continuo del mercado municipal.



3. LA COMPETENCIA (Quien 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
Quesos la Jazminia	Departamento del Tolima, Chaparral	Quesos	\$ 24.000	esta ubicado sobre la via principal	Productos con precios muy elevados y no variados. La granja inteligente ofrece una variacion de productos, aparte del queso, lo que nos hace una economia mas fortalecida al frente de la competencia.
fruver la cosecha	Departamento del Tolima, Chaparral	Pimenton	\$ 9.000	tiene un punto físico de venta.	No son productores directos, tienen que comprarlo, la calidad de alimentos disminuye, y los costos de sostenimiento del negocio hace que los precios sean elevados de su producto.
Finca el paraíso	Departamento del Tolima, Chaparral	Produccion de cerdos	\$ 18.000	produce mas cantidad de unidades de Cerdos	Calidad baja en alimentacion y ciclo de produccion, no lleva datos ni utiliza sistema de monitoreo y vigilancia en el desarrollo de los porcinos, lo que eleva los costos y sube los gastos.

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

La iniciativa presenta varias ventajas competitivas frente a otros productores, ya que integra diferentes procesos productivos en una sola granja, lo que permite aprovechar al máximo los recursos, reducir costos y aumentar la eficiencia. El uso de forraje hidropónico para la alimentación de las vacas garantiza una nutrición constante, de alta calidad y más económica, lo que mejora la producción de leche; a su vez, la transformación de esta leche en queso genera valor agregado, y el suero resultante de este proceso no se desperdicia sino que se aprovecha como alimento para los cerdos, aportando nutrientes que favorecen su crecimiento y disminuyen el uso de concentrados comerciales. De igual forma, el proyecto incorpora una pelletizadora para la producción de alimento balanceado, permitiendo controlar la calidad de los insumos, reducir costos de alimentación y ofrecer un producto más sano. Además, los residuos orgánicos del ganado y cerdos se transforman en abonos naturales utilizado en el cultivo del pimentón, promoviendo una producción sostenible y reduciendo el uso de químicos. Todo esto, junto con la implementación de tecnología y automatización en los procesos productivos, mejora la eficiencia, optimiza el uso de los recursos y aumenta la

productividad. Finalmente, el proyecto se destaca por ofrecer productos frescos, de calidad y producidos de manera responsable, generando confianza en los clientes, permitiendo competir con precios justos y asegurando ingresos diversificados que reducen el riesgo económico frente a otros productores que dependen de una sola actividad.

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 presente proyecto propone la implementación de una Granja Inteligente Integral en un área de 20 hectáreas, orientada a la producción agropecuaria sostenible mediante la integración de sistemas tecnológicos, automatización y principios de economía circular. El sistema productivo se fundamenta en una unidad de producción lechera conformada por 30 vacas en etapa de lactancia (recién paridas), alimentadas a través de un sistema de forraje hidropónico automatizado, instalado dentro de la misma finca. Este sistema permite garantizar una nutrición balanceada, constante y controlada, reduciendo significativamente los costos asociados a concentrados comerciales y asegurando estabilidad en la producción durante todo el año. La leche obtenida es transformada en queso fresco, generando valor agregado al producto primario. Como parte del enfoque de economía circular, el suero lácteo derivado del proceso de transformación es reutilizado como insumo en la alimentación porcina, optimizando el

los procesos están conectados dentro de la misma granja, permitiendo aprovechar al máximo los recursos y reducir costos. A diferencia de otros productores que dependen de insumos externos, este proyecto produce parte de su propio alimento mediante forraje hidropónico para las vacas lo que garantiza calidad, control nutricional y menor costo de producción. Además, se implementa un sistema de economía circular donde el suero del queso se utiliza para alimentar los cerdos y los residuos orgánicos se convierten en abono para el cultivo de pimentón, reduciendo desperdicios y generando sostenibilidad ambiental.

Ejemplo: **Nuestro** local **ayuda** a los usuarios a crear una experiencia en torno al consumo de café, e integrarlo 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:	Sistema productivo agropecuario inteligente, integrado y sostenible que transforma materias primas en alimentos frescos con valor agregado, reduciendo intermediarios y costos.
Ayuda:	A familias, restaurantes y comercios locales a acceder a productos frescos, confiables, de calidad constante y con precios competitivos.
Que:	Produce, queso fresco, carne de cerdo y pimentón bajo un modelo de economía circular y control tecnológico.
Mediante:	La automatización de procesos (ordeño, riego, ventilación, alimentación), el uso de forraje hidropónico, fabricación propia de alimento balanceado, fertilización orgánica y trazabilidad digital que garantizan eficiencia, sostenibilidad y suministro continuo.



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
Queso	Queso de Vacas inteligentes	kg	bandeja por kilo o a preferencia del cliente
Carne de cerdo	Carne de Cerdos de la granja inteligente	kg	Cerdo por unidad
Pimenton	Pimentones organicos de la granja inteligente	kg	pimenton por guacal o preferencia del cliente

Por ejemplo:
Producto: Huevo
AAA Descripción:
Huevo AAA de
gallina feliz Unidad
medida: Huevo por
unidad Cliente:
Bandeja x 30 huevos



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, empaacar, 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

Queso			
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)
Ordeño automatizado: Se realiza el ordeño mecánico de las 30 vacas en sala de ordeño tecnificada, garantizando higiene, filtrado inmediato y enfriamiento rápido de la leche a 4°C.	2 horas diarias (mañana y tarde).	• Sala de ordeño mecánica 2 puestos • Tanque frío 1.000 litros • Filtros sanitarios	Operario lechero capacitado.
Transporte interno y almacenamiento: La leche pasa directamente al tanque frío para conservar calidad bacteriológica hasta el momento de transformación.	Enfriamiento inmediato (30 minutos).	Tanque frío con termómetro digital.	Operario lechero.
Pasteurización: La leche se calienta a 63–65°C durante 30 minutos para eliminar microorganismos, luego se enfría a temperatura de cuajado.	1 hora.	Tina quesera en acero inoxidable con quemador o sistema eléctrico.	Operario de planta quesera.
Cuajado: Se adiciona cuajo natural o comercial y se deja reposar hasta formar la cuajada.	45–60 minutos.	Tina quesera, cuchillas de corte.	Operario quesero.
Corte y desuerado: Se corta la cuajada para liberar suero, el cual se recoge y almacena para alimentación porcina.	30–40 minutos.	Cuchillas, coladores, recipientes de acero.	Operario quesero.
Maldeo y prensado: La cuajada se coloca en moldes y se prensa para darle forma y eliminar suero restante.	2–3 horas.	Prensa manual o hidráulica, moldes plásticos grado alimenticio.	Operario quesero.
Salado: Se aplica salado superficial o por inmersión en salmuera para mejorar sabor y conservación.	30 minutos a 1 hora.	Tanque de salmuera.	Operario quesero.
Empaque y almacenamiento: El queso se empaca al vacío o en bolsa sellada y se almacena en cámara fría hasta su distribución.	1 hora.	Selladora al vacío, cámara fría.	Operario planta + auxiliar.
Distribución: Entrega directa a tiendas, restaurantes y clientes finales.	Diario o según pedidos.	Vehículo o motocarguero 4x4 con nevera térmica portátil.	Encargado de ventas.
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
300	5	30	45.000

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

Carne de cerdo			
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)
Compra de lechones certificados sanitariamente. Se realiza desparasitación, vacunación y adaptación en corrales tecnificados con control de temperatura y ventilación.	7 días de adaptación.	Bebedores automáticos tipo chupete, comederos automáticos, sistema de ventilación.	Operario porcino

Alimentación y engorde: Alimentación diaria combinando suero proveniente de la producción de queso y alimento balanceado fabricado en la peletizadora propia. Se realiza control de peso mensual.	4 meses (120 días ciclo completo).	Peletizadora, mezcladora, báscula.	Operario porcino
Control sanitario: Monitoreo de salud, aplicación de vacunas y desparasitante, registro digital de crecimiento y consumo.	Durante todo el ciclo (120 días ciclo completo)	Registro digital, kit veterinario	Veterinario y operario.
Sacrificio y comercialización: Transporte a planta autorizada para sacrificio, desposte y comercialización en canal o porcionado.	1 día.	Motocarguero 4x4 para trasporte vivo.	Administrador y planta autorizada.

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
50	6	30	9.000

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

Pimenton			
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)
Preparación del terreno e instalación del sistema de cultivo: Se realiza la preparación del suelo dentro del invernadero mediante limpieza del área, incorporación de abono orgánico producido con estiércol bovino de la granja y nivelación del terreno. Posteriormente se instalan camas de cultivo, sistema de riego por goteo automatizado y sensores de humedad para optimizar el uso del agua.	3 a 5 días.	Herramientas agrícolas, sistema de riego por goteo, sensores de humedad, mangueras, abonadora.	Agrónomo y operario agrícola.
Siembra o trasplante de plántulas: Se realiza el trasplante de plántulas de pimentón previamente germinadas en semilleros. Se ubican en las camas de cultivo con distancias adecuadas para garantizar buen crecimiento y ventilación.	1 día por lote de siembra.	Semilleros, bandejas germinadoras, herramientas manuales de siembra.	Operario agrícola bajo supervisión del agrónomo.
Manejo del cultivo (riego, fertilización y control fitosanitario): Durante el crecimiento del cultivo de pimentón se realiza riego automático por goteo, fertilización con abonos orgánicos producidos en la granja, desyerba periódicamente según lo requerido y control de plagas mediante métodos biológicos o productos autorizados. Se monitorea la humedad del suelo, crecimiento de las plantas y condiciones del invernadero.	90 a 120 días (durante todo el ciclo productivo).	Equipo o maquinaria requerida: Sistema de riego automatizado, sensores de humedad, herramientas agrícolas, equipos de aplicación de bioinsumos.	Operario agrícola y agrónomo.
Cosecha, selección y empaque: Se realiza la recolección manual de los frutos en su punto óptimo de maduración. Posteriormente se clasifican por tamaño y calidad, se empacan en cajas plásticas o canastillas y se almacenan temporalmente para su distribución.	1 a 2 días por jornada de cosecha	motocarguero 4x4, Canastillas plásticas, mesas de selección y báscula.	Operarios agrícolas y administrador.

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
300	6	30	54.000

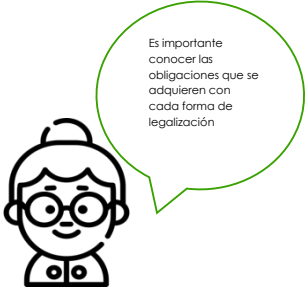
7. TRÁMITES LEGALES (PERMISOS Y LICENCIAS)

¿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	
Asociación	
Asociación Campesina	x
Cooperativa	
Sociedad de Acciones Simplificada S.A.S (solo 1 socio)	
Otro	

¿Cuál?

N/A



¿Cuáles son las normas, permisos, registros, licencias, notificaciones, requeridos para funcionar? **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 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.	Trámite que se debe realizar ante camara y comercio para la conformación legal de la asociación de emprendedores agropecuarios calamunos con amor.	\$ 500.000	8

TOTAL		\$ 500.000	

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>)
Tarjetas de presentación (1.000 unidades para entregar a clientes, tiendas y restaurantes)	\$ 200.000
Pendón publicitario para la granja y puntos de venta	\$ 150.000
Participación en ferias campesinas o mercados locales	\$ 400.000
TOTAL	\$ 750.000

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

Estrategia de promoción	Marque X	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>)
Entrega puerta a puerta	X	Visitas a tiendas, restaurantes y supermercados del municipio para ofrecer queso fresco, carne de cerdo y pimentón producidos en la granja.	\$ 400.000
Muestra del producto	X	agrícolas y cárnicos a potenciales clientes para generar confianza y nuevos compradores.	\$ 300.000
Otra	X	ferias municipales entre comercializadores y consumidores.	\$ 500.000
Ninguna			
Total			\$ 1.200.000

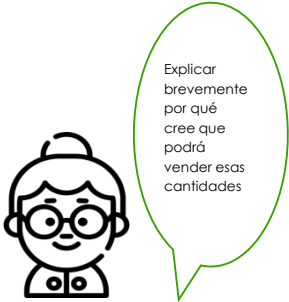
Canales de distribución	Marque X	Describa la actividad a realizar (Para que la acción quede contabilizada en el indicador Eventos de mercadeo debe diligenciar la actividad a realizar)	Cuánto vale para el primer año (Valor en \$) (Si diligenció alguna acción a realizar, debe asignarle valor aquí, si el costo de la acción es \$0, <u>colocar \$0</u>)
Punto de venta	X	Venta directa en la granja o punto de comercialización local para clientes del municipio y ciudades cercanas	\$ 200.000
A domicilio	X	Entrega de pedidos a clientes, restaurantes y tiendas del municipio mediante transporte propio.	\$ 400.000
Con distribuidores	X	Venta de productos a tiendas, supermercados y restaurantes que revenden al consumidor final.	\$ 400.000
Otro	X	Promoción mediante redes sociales (Facebook y WhatsApp), tarjetas de presentación y participación en ferias campesinas locales.	\$ 500.000
Total			\$ 1.500.000

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	La proyección de ventas se basa en la capacidad productiva del sistema integral de la granja, el cual permite generar producción constante durante todo el año gracias al uso de forraje hidropónico, tecnificación y aprovechamiento de recursos y periodicidad de ciclos para mantener la producción los 365 días del año asegurada, lo que se quiere decir es que antes de que se vaya agotando la producción ya hay un nuevo ciclo en camino de los tres componentes principales de la granja como las vacas, porcinos y pimenton, se renueva con recursos que son reunidos de las utilidades de producción. Existe una demanda permanente de productos como queso, carne de cerdo, y pimentón en el mercado local y alrededores, lo que facilita su comercialización en tiendas, plazas de mercado y venta directa. Además, el proyecto ofrece productos frescos, de buena calidad y a precios competitivos, lo que aumenta la aceptación por parte de los clientes. El crecimiento en las ventas año a año se proyecta teniendo en cuenta el aumento de la
--	--

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



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

Producto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Queso	\$ 20.000	\$ 21.000	\$ 22.050	\$ 23.153	\$ 24.310
Carne de cerdo	\$ 14.000	\$ 14.700	\$ 15.435	\$ 16.207	\$ 17.017
Pimenton	\$ 4.200	\$ 4.410	\$ 4.631	\$ 4.862	\$ 5.105

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		Queso						
	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingr
Mes 1	0	\$ 0	1420	\$ 29.820.000	1440	\$ 31.752.000	1460	\$ 33.8
Mes 2	0	\$ 0	1420	\$ 29.820.000	1440	\$ 31.752.000	1460	\$ 33.8
Mes 3	0	\$ 0	1420	\$ 29.820.000	1440	\$ 31.752.000	1460	\$ 33.8
Mes 4	1400	\$ 28.000.000	1420	\$ 29.820.000	1440	\$ 31.752.000	1460	\$ 33.8
Mes 5	1400	\$ 28.000.000	1420	\$ 29.820.000	1440	\$ 31.752.000	1460	\$ 33.8
Mes 6	1400	\$ 28.000.000	1420	\$ 29.820.000	1440	\$ 31.752.000	1460	\$ 33.8
Mes 7	1400	\$ 28.000.000	1420	\$ 29.820.000	1440	\$ 31.752.000	1460	\$ 33.8
Mes 8	1400	\$ 28.000.000	1420	\$ 29.820.000	1440	\$ 31.752.000	1460	\$ 33.8
Mes 9	1400	\$ 28.000.000	1420	\$ 29.820.000	1440	\$ 31.752.000	1460	\$ 33.8

Mes 10	1400	\$ 28.000.000	1420	\$ 29.820.000	1440	\$ 31.752.000	1460	\$ 33.8
Mes 11	1400	\$ 28.000.000	1420	\$ 29.820.000	1440	\$ 31.752.000	1460	\$ 33.8
Mes 12	1400	\$ 28.000.000	1420	\$ 29.820.000	1440	\$ 31.752.000	1460	\$ 33.8
TOTAL	12600	\$ 252.000.000	17040	\$ 357.840.000	17280	\$ 381.024.000	17520	\$ 405.4

PRODUCTO O SERVICIO 2		Carne de cerdo						
	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingr
Mes 1	0	\$ 0	1250	\$ 18.375.000	1300	\$ 20.065.500	1350	\$ 21.8
Mes 2	0	\$ 0	1250	\$ 18.375.000	1300	\$ 20.065.500	1350	\$ 21.8
Mes 3	0	\$ 0	1250	\$ 18.375.000	1300	\$ 20.065.500	1350	\$ 21.8
Mes 4	0	\$ 0	1250	\$ 18.375.000	1300	\$ 20.065.500	1350	\$ 21.8
Mes 5	0	\$ 0	1250	\$ 18.375.000	1300	\$ 20.065.500	1350	\$ 21.8
Mes 6	1200	\$ 16.800.000	1250	\$ 18.375.000	1300	\$ 20.065.500	1350	\$ 21.8
Mes 7	1200	\$ 16.800.000	1250	\$ 18.375.000	1300	\$ 20.065.500	1350	\$ 21.8
Mes 8	1200	\$ 16.800.000	1250	\$ 18.375.000	1300	\$ 20.065.500	1350	\$ 21.8
Mes 9	1200	\$ 16.800.000	1250	\$ 18.375.000	1300	\$ 20.065.500	1350	\$ 21.8
Mes 10	1200	\$ 16.800.000	1250	\$ 18.375.000	1300	\$ 20.065.500	1350	\$ 21.8
Mes 11	1200	\$ 16.800.000	1250	\$ 18.375.000	1300	\$ 20.065.500	1350	\$ 21.8
Mes 12	1200	\$ 16.800.000	1250	\$ 18.375.000	1300	\$ 20.065.500	1350	\$ 21.8
TOTAL	8400	\$ 117.600.000	15000	\$ 220.500.000	15600	\$ 240.786.000	16200	\$ 262.5

PRODUCTO O SERVICIO 3		Pimenton						
	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingr
Mes 1	0	\$ 0	4200	\$ 18.522.000	4400	\$ 20.374.200	4600	\$ 22.3
Mes 2	0	\$ 0	4200	\$ 18.522.000	4400	\$ 20.374.200	4600	\$ 22.3
Mes 3	0	\$ 0	4200	\$ 18.522.000	4400	\$ 20.374.200	4600	\$ 22.3
Mes 4	0	\$ 0	4200	\$ 18.522.000	4400	\$ 20.374.200	4600	\$ 22.3
Mes 5	4000	\$ 16.800.000	4200	\$ 18.522.000	4400	\$ 20.374.200	4600	\$ 22.3
Mes 6	4000	\$ 16.800.000	4200	\$ 18.522.000	4400	\$ 20.374.200	4600	\$ 22.3
Mes 7	4000	\$ 16.800.000	4200	\$ 18.522.000	4400	\$ 20.374.200	4600	\$ 22.3
Mes 8	4000	\$ 16.800.000	4200	\$ 18.522.000	4400	\$ 20.374.200	4600	\$ 22.3
Mes 9	4000	\$ 16.800.000	4200	\$ 18.522.000	4400	\$ 20.374.200	4600	\$ 22.3
Mes 10	4000	\$ 16.800.000	4200	\$ 18.522.000	4400	\$ 20.374.200	4600	\$ 22.3
Mes 11	4000	\$ 16.800.000	4200	\$ 18.522.000	4400	\$ 20.374.200	4600	\$ 22.3
Mes 12	4000	\$ 16.800.000	4200	\$ 18.522.000	4400	\$ 20.374.200	4600	\$ 22.3
TOTAL	32000	\$ 134.400.000	50400	\$ 222.264.000	52800	\$ 244.490.400	55200	\$ 268.3

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 (\$)
Energía eléctrica (ordeño, planta de queso, peletizadora, ve	\$ 800.000	12	\$ 9.600.000
Agua y mantenimiento del sistema de riego e hidroponía	\$ 300.000	12	\$ 3.600.000
Mantenimiento de maquinaria y equipos (ordeño, tanque frí	\$ 250.000	12	\$ 3.000.000
Combustible y transporte para distribución de productos	\$ 1.000.000	12	\$ 12.000.000
Insumos sanitarios y desinfección (granja, galpones y planta	\$ 250.000	12	\$ 3.000.000
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
TOTAL	\$ 2.600.000		\$ 31.200.000

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				Queso
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario (\$)	Cantidad por unidad de producto	Valor Total (\$)
1. Leche cruda (producida en la granja)	litro	\$ 100	10	\$ 1.000
2. cuajo	ml	\$ 200	10	\$ 2.000
3. Sal	gr	\$ 100	50	\$ 5.000
4. Empaque (bolsa grado alimenticio / va	unidad	\$ 200	1	\$ 200
5. Insumos de limpieza por lote (cloro/ácido	ml	\$ 200	1	\$ 200
TOTAL				\$ 8.400

COSTOS VARIABLES PRODUCTO 2				Carne de cerdo
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario (\$)	Cantidad por unidad de producto	Valor Total (\$)
1. Alimento balanceado producido en la e	kilo	\$ 800	2	\$ 1.600
2.Suero proveniente de la producción de	litro	\$ 200	2	\$ 400
3.Vacunas y medicamentos veterinarios	unidad	\$ 500	1	\$ 500
4.Material de limpieza y desinfección	Unidad de medida	\$ 200	1	\$ 200
5. Empaque y transporte del producto	unidad	\$ 600	1	\$ 600
TOTAL				\$ 3.300

COSTOS VARIABLES PRODUCTO 3				Pimenton
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario	Cantidad por unidad de producto	Valor Total
1.Plántulas o semillas certificadas	unidad	\$ 10	1	\$ 10
2.Abono orgánico producido en la granja	kg	\$ 300	2	\$ 600

3.Bioinsumos para control de plagas	unidad	\$ 250	1	\$ 250
4.Insumos de riego y fertilización	unidad	\$ 300	1	\$ 300
5.Empaque y transporte	unidad	\$ 400	1	\$ 400
TOTAL				\$ 1.560

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

PRODUCTOS O SERVICIOS	Queso	Carne de cerdo	Pimenton
Precio de Venta	\$ 20.000	\$ 14.000	\$ 4.200
Costo Variable	\$ 8.400	\$ 3.300	\$ 1.560
Margen de contribución	\$ 11.600	\$ 10.700	\$ 2.640
% Participación	50%	25%	25%
Margen de contribución ponderado	\$ 5.800	\$ 2.675	\$ 660
PUNTO DE EQUILIBRIO (Unidades totales)	284,619595		
PUNTO DE EQUILIBRIO (Unidades por producto o servicio)	142	71	71

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS

Los gastos de administración y ventas son aquellos costos que no hacen parte directa de la producción, pero que son necesarios para que la organización o asociación pueda funcionar y vender.

Por ejemplo están los gastos de oficina, papelería, servicios de teléfono o internet, gastos para dar a conocer y ofrecer el producto o servicio, como publicidad, participación en ferias, afiches, volantes, mensajes por redes sociales, transporte para llevar el producto al cliente o comisiones por ventas.

En resumen: son los gastos para manejar bien la organización y para lograr que el producto o servicio llegue al cliente

Descripción	Valor mensual (\$)	Cantidad o Meses requeridos en el Año 1	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	
Publicidad	Anual	Anual	\$ 3.450.000	\$ 3.622.500	\$ 3.803.625	\$ 3.993.806	\$.
Papelería y útiles administrativos	\$ 50.000	12	\$ 600.000	\$ 630.000	\$ 661.500	\$ 694.575	\$
Internet y telefonía	\$ 80.000	12	\$ 960.000	\$ 1.008.000	\$ 1.058.400	\$ 1.111.320	\$
Transporte para ventas y entregas	\$ 500.000	12	\$ 6.000.000	\$ 6.300.000	\$ 6.615.000	\$ 6.945.750	\$
Gastos bancarios y administrativos	\$ 60.000	12	\$ 720.000	\$ 756.000	\$ 793.800	\$ 833.490	\$
			\$ 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			\$ 11.730.000	\$ 12.316.500	\$ 12.932.325	\$ 13.578.941	\$ 1

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
Gerente / Administrador del proyecto	Contrato Laboral a término fijo	Dirección general del proyecto, control financiero, gestión comercial, planificación productiva y coordinación del equipo	\$ 3.000.000	SI	\$ 4.612.800	12
Médico veterinario asesor	Contrato por obra o Labor	Supervisión sanitaria del ganado y cerdos, planes de vacunación, control de enfermedades y bienestar animal	\$ 1.800.000	NO	\$ 1.800.000	5
Ingeniero agrónomo asesor	Contrato por obra o Labor	Asesoría técnica en cultivos de pimentón, fertilización orgánica, manejo de plagas y optimización productiva	\$ 1.800.000	NO	\$ 1.800.000	5
Operario lechero	Contrato Laboral a término fijo	Ordeño, manejo del ganado, alimentación con forraje hidropónico, limpieza del establo y control de producción de leche	\$ 1.800.000	SI	\$ 2.767.680	8
Operario logístico y aseo	Contrato por obra o Labor	Encargado de inventario de producción y consumo, también encargado de ayudar a que todo se encuentre en orden y limpieza de cada una de las instalaciones.	\$ 1.800.000	NO	\$ 1.800.000	9
Operario porcino	Contrato por obra o Labor	Manejo de cerdos, alimentación con suero y concentrado, limpieza de corrales y control sanitario	\$ 1.800.000	NO	\$ 1.800.000	8
Operario planta quesera	Contrato por obra o Labor	Producción de queso, manejo del suero, control de calidad, empaque y almacenamiento	\$ 1.800.000	NO	\$ 1.800.000	8
Operario agrícola	Contrato por obra o Labor	Manejo de cultivos, riego, fertilización, control de plagas, cosecha y mantenimiento del invernadero de Pimenton.	\$ 1.800.000	SI	\$ 2.767.680	8
					\$ 0	
					\$ 0	
TOTAL					\$ 19.148.160	

Indique el número de empleos indirectos que se impactan con la implementación de su iniciativa	6
--	---

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 Financierables por el Fondo Emprender CREAM

- 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
Adecuaciones o remodelaciones estructurales	mejoramiento de establo para 30 vacas con sistema de ordeño tecnificado y bebederos automáticos	\$ 14.000.000	1	\$ 14.000.000
Adecuaciones técnicas	adecuacion corral amigable para producción porcina	\$ 6.000.000	1	\$ 6.000.000
Adecuaciones técnicas	mejoramiento planta para producción de queso con área de procesamiento.	\$ 6.000.000	1	\$ 6.000.000
Adecuaciones técnicas	adecuacion Invernadero tecnificado para cultivo de pimentón con sistema de riego por goteo automatizado y sitio de compostaje para abono organico producido por el estiércol de res.	\$ 8.000.000	1	\$ 8.000.000
Adecuaciones o remodelaciones estructurales	Sistema de producción de forraje hidropónico automatizado para alimentación del ganado	\$ 9.000.000	1	\$ 9.000.000
Insumos para el ciclo productivo	Compra de 30 vacas lecheras recién paridas de alta producción F1 para clima calido	\$ 8.000.000	30	\$ 240.000.000
Insumos para el ciclo productivo	Compra de 50 cerdos para ciclo productivo inicial pieztran doble jamon.	\$ 300.000	50	\$ 15.000.000
Adquisición de maquinaria, equipos y software	Pelletizadora, molino y mezcladora para fabricación de alimento balanceado para los cerdos	\$ 20.000.000	1	\$ 20.000.000
Adquisición de maquinaria, equipos y software	Equipos de refrigeración y tanque frío para almacenamiento de leche y queso	\$ 18.000.000	1	\$ 18.000.000
Adquisición de maquinaria, equipos y software	Equipos y utensilios para planta quesera (finas, moldes, prensa, mesas inoxidable) con el fin de extraer un producto inocuo de calidad	\$ 6.000.000	1	\$ 6.000.000
Adquisición de maquinaria, equipos y software	Generador de alta potencia, para mantener enegia en los refrigeradores y demas equipos que se requieran en un eventual perdida de energia,. Ya que el proyecto se ubicara en zona rural	\$ 7.000.000	1	\$ 7.000.000
Adquisición de maquinaria, equipos y software	Equipos de cómputo y monitoreo digital de la granja, para llevar a cabo todas las tareas del día digitalizada, como tambien la nomina de los empleados y lo que mas requiera el proyecto.	\$ 8.000.000	1	\$ 8.000.000
Adquisición o arriendo de bienes muebles y vehículos automotores	Motocarga 350 gladiador Faretty 4x4 para trasporte de materias primas y cargue y almacenamiento de cosecha ya que es un terreno semi plano	\$ 37.000.000	1	\$ 37.000.000
Insumos para el ciclo productivo	Plastico para invernadero cal. 6-8 para el cultivo de Pimenton	\$ 300.000	30	\$ 9.000.000

Límites r financie
Adquisición c de bienes r vehículos aut
Adecuaci remodela estructu
Adecuacione
Tasas para el i derechos de p intelectual o

Adquisición de maquinaria, equipos y software	Hidrolavadora industrial portátil 10 hp para lavado de corrales y paredes de las instalaciones.	\$ 7.000.000	1	\$ 7.000.000
Adquisición de maquinaria, equipos y software	sistema automatizado de control de temperatura, humedad y riego, para monitorear diariamente el proyecto en campo	\$ 6.000.000	1	\$ 6.000.000
Adquisición de maquinaria, equipos y software	aradora manual mecánica para arar el suelo junto con el sustrato vegetal.	\$ 15.000.000	1	\$ 15.000.000
Insumos para el ciclo productivo	Tina para almacenamiento de agua de uso agrícola de tres mil lts	\$ 2.000.000	2	\$ 4.000.000
Adquisición de maquinaria, equipos y software	fumigadora de motor estacionaria, para fumigación de cultivo en el control de plagas y poteros	\$ 3.000.000	1	\$ 3.000.000
Adquisición de maquinaria, equipos y software	guadaña shindaiwa b45, para desarrollar limpia de maleza al invernadero y demás	\$ 2.400.000	1	\$ 2.400.000
TOTAL INVERSIONES FIJAS				\$ 440.400.000

En este punto puede describir

- Adecuaciones
- Permisos y Licencias
- Materia prima
- Mano de obra
- Otros Costos (Ej: Transporte, Empaques, Etiquetas...)
- Gastos de administración y ventas (Arriendo, Publicidad, Recurso humano administrativo), entre otros

GASTOS ANTES DE INICIAR (PREOPERATIVOS)				
Rubro Financiable (Seleccione de la lista desplegable)	Descripción	Valor Unitario	Cantidad	Valor
Estrategia de comunicación		\$ 3.450.000	1	\$ 3.450.000
Pago de salarios u honorarios	Mano de obra que sera utilizada en las adecuaciones que se requiere el proyecto.	\$ 70.000	50	\$ 3.500.000
Insumos para el ciclo productivo	Compra de alimento balanceado para las vacas	\$ 60.000	300	\$ 18.000.000
Insumos para el ciclo productivo	Compra de alimento balanceado complementario para cerdos	\$ 90.000	200	\$ 18.000.000
Insumos para el ciclo productivo	Compra de alambre galvanizado # 14 para cultivo de Pimenton	\$ 350.000	10	\$ 3.500.000
Insumos para el ciclo productivo	Fertilizantes orgánicos y bioinsumos para cultivo de pimentón	\$ 200.000	20	\$ 4.000.000
Insumos para el ciclo productivo	Materiales agrícolas (tutores, hilo, bandejas de germinación, sustratos y plántulas)	\$ 200.000	15	\$ 3.000.000
Insumos para el ciclo productivo	Empaques, cajas plásticas y canastillas para comercialización inicial	\$ 25.000	100	\$ 2.500.000

Insumos para el ciclo productivo	Insumos veterinarios iniciales (vacunas, vitaminas y desparasitantes)	\$ 50.000	50	\$ 2.500.000
Pago de salarios u honorarios	Nómina del personal que se necesita para operar el proyecto	\$ 19.148.160	7	\$ 134.037.120
Insumos para el ciclo productivo	Rollo de cabuya para colgar las plantulas de Pimenton	\$ 10	20000	\$ 200.000
Insumos para el ciclo productivo	Compra de semillas de maíz para producción de forraje hidropónico	\$ 100.000	85	\$ 8.500.000
Adquisición de maquinaria, equipos y software	Maquina de ordeño de 2 puestos portatil, con motor a gasolina	\$ 6.000.000	1	\$ 6.000.000
				\$ 0
				\$ 0
TOTAL GASTOS PREOPERATIVOS				\$ 207.187.120

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	10	Cumple integrantes permitidos
VALOR SOLICITADO AL FONDO EMPRENDER	\$ 647.587.120	Cumple recursos para el número de integrantes registrados
EMPLEOS A GENERAR	8	Cumple empleos a generar
CUMPLE CON RECURSOS, INTEGRANTES Y EMPLEOS	Cumple	

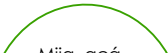
Se muestran los rangos y montos definidos en el Acuerdo 007 de 2025; sin embargo, los términos de referencia tienen la facultad de definir algunos de ellos. Se debe revisar los términos de referencia de la Convocatoria para conocer los rangos y montos permitidos en las postulaciones

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.	8	600	900	21-26.	8
70	5	400	500	15 en adelante	10	900	1100	27 en adelante	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?

Se ha estructurado la iniciativa empresarial para la producción agropecuaria y agroindustrial enfocada en la elaboración de queso, producción de carne de cerdo y cultivo de pimentón bajo sistemas tecnificados. Actualmente se cuenta con la identificación del predio donde se desarrollará el proyecto y se han revisado los requisitos legales para registros sanitarios, permisos agropecuarios y formalización empresarial.



Comercial

Se ha realizado un análisis del mercado local en el municipio y zonas cercanas, identificando una alta demanda de productos alimenticios frescos como queso artesanal, carne de cerdo y productos agrícolas como el pimentón. También se han identificado posibles canales de comercialización como ventas directas en la comunidad, tiendas locales, restaurantes y mercados campesinos.

Técnico

Se ha diseñado el modelo productivo de la granja integral que incluye producción lechera con 30 vacas, producción porcina, y cultivo de pimentón en invernadero. El sistema incorpora alimentación mediante forraje hidropónico, el cual permitirá mejorar la nutrición del ganado y optimizar los costos de producción. También se ha estructurado el proceso de transformación de leche en queso y el manejo técnico de los cultivos.

Ambiental

El proyecto contempla prácticas de producción sostenible como el uso eficiente del agua mediante sistemas de riego tecnificado, manejo adecuado de residuos orgánicos de la producción pecuaria y aprovechamiento de subproductos para fertilización natural de los cultivos. Además, el sistema de forraje hidropónico contribuye a reducir el impacto ambiental y el uso de suelo para alimentación animal.

Ventas

Se han identificado clientes potenciales en la región interesados en la compra de queso, carne de cerdo y productos agrícolas frescos como el pimentón. La estrategia de comercialización incluye ventas directas al consumidor, distribución en tiendas locales y promoción mediante redes sociales y publicidad local.

Mija, acá debemos hablar de estos años de trabajo

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

Por el momento nos encontramos fundando las redes sociales.

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 (\$)
Adecuaciones o remodelaciones estructurales	\$ 23.000.000								
Adecuaciones técnicas	\$ 10.000.000	\$ 10.000.000							
Insumos para el ciclo productivo	\$ 15.700.000	\$ 255.000.000	\$ 57.500.000						
Adquisición de maquinaria, equipos y software	\$ 47.400.000	\$ 51.000.000							
Pago de salarios u honorarios		\$ 19.148.160	\$ 19.148.160	\$ 19.148.160	\$ 19.148.160	\$ 19.148.160	\$ 19.148.160	\$ 19.148.160	
Adquisición o arriendo de bienes muebles y vehículos automotores	\$ 37.000.000								
estrategia de comunicación			\$ 3.450.000						
Pago de salarios u honorarios, Mano de obra que sera utilizada en las adecuaciones que se	\$ 3.500.000								
TOTAL	\$ 136.600.000	\$ 335.148.160	\$ 80.098.160	\$ 19.148.160	\$ 19.148.160	\$ 19.148.160	\$ 19.148.160	\$ 19.148.160	\$ 0

TOTAL PLAN OPERATIVO	\$ 647.587.120	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 contribuirá al fortalecimiento de la economía local mediante la producción y comercialización de productos agropecuarios como queso, carne de cerdo y pimentón. La iniciativa generará empleo directo e indirecto en la zona rural, impulsará el comercio local mediante la compra de insumos agrícolas y pecuarios, y permitirá dinamizar los mercados campesinos y establecimientos comerciales de la región. Además, fomentará el desarrollo de cadenas productivas agroalimentarias sostenibles que mejoren los ingresos de las familias rurales.
Ambiental	El proyecto incorpora prácticas de producción sostenible que reducen el impacto ambiental, como el uso de sistemas de forraje hidropónico para la alimentación del ganado, optimizando el uso del agua y disminuyendo la presión sobre el suelo. Asimismo, se implementará el manejo adecuado de residuos orgánicos provenientes de la producción pecuaria para su aprovechamiento como abono natural en el cultivo de pimentón, promoviendo una producción agrícola más limpia y responsable con el medio ambiente.
Social	La iniciativa promoverá el desarrollo social de la comunidad rural mediante la generación de oportunidades de empleo, fortalecimiento de capacidades productivas y acceso a alimentos frescos y de calidad para la población local. También contribuirá a mejorar la calidad de vida de las familias vinculadas al proyecto, fomentando la permanencia en el campo y el desarrollo de emprendimientos rurales sostenibles.
Tecnológico	El proyecto incorpora tecnologías innovadoras para el sector agropecuario, como sistemas de producción de forraje hidropónico, riego tecnificado, monitoreo digital de la producción y procesos tecnificados para la transformación de la leche en queso. Estas herramientas permitirán mejorar la eficiencia productiva, optimizar el uso de recursos y fortalecer la competitividad del emprendimiento en el mercado local y regional.

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	8	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	10	Debe darse cumplimiento al indicador descrito en el punto 8. Canales frente a los eventos a realizarse para visibilizar el proyecto.
Contrapartidas	10	Debe darse cumplimiento a la realización de eventos de transferencia de conocimiento los cuales se programarán de manera concertada con el SENA
Presupuesto	\$ 647.587.120	Debe darse cumplimiento a la ejecución de los recursos solicitados al Fondo Emprender
Producción a generar Año 1	53000	Unidades a producir o servicios a prestar en el Año 1
Ventas a generar Año 1	\$ 504.000.000	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?
Cámara de Comercio del Sur y Oriente del Tolima	Público – Nacional	Chaparral	Formalización empresarial, asesoría empresarial, capacitación y fortalecimiento del emprendimiento rural.
ICA – Instituto Colombiano Agropecuario	Público – Nacional	Chaparral	Registro sanitario pecuario, control sanitario animal y acompañamiento técnico en producción agropecuaria.

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?

Se crea un grupo asociativo porque al trabajar juntos se pueden unir esfuerzos, conocimientos y recursos para desarrollar el proyecto de manera más organizada y fuerte. De esta forma es más fácil invertir en infraestructura, animales, cultivos y equipos necesarios para la producción de queso, carne de cerdo, y pimentón. El objetivo común del grupo es producir y comercializar estos alimentos, generar empleo y mejorar los ingresos de las familias que participan en el proyecto. Además, trabajar en equipo permite apoyarse entre todos, compartir responsabilidades y acceder con mayor facilidad a programas de apoyo, capacitaciones y oportunidades de financiación que ayuden a fortalecer el emprendimiento y el desarrollo del sector rural.

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

El grupo asociativo tendrá un impacto positivo en la comunidad porque generará empleo directo e indirecto en la zona rural mediante la producción y comercialización de queso, carne de cerdo y pimentón. Este proyecto permitirá que varias familias obtengan ingresos estables y mejoren su calidad de vida. Además, contribuirá al abastecimiento de alimentos frescos y de buena calidad para la región, fortaleciendo la economía local y promoviendo el trabajo en equipo entre los productores. También ayudará a unir a la comunidad, fomentando la solidaridad, la cooperación y el desarrollo del sector agropecuario del municipio.

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?

El líder de la iniciativa es José Ricaurte Ramírez, quien se caracteriza por ser una persona responsable, comprometida y con interés en el desarrollo del sector rural. Soy profesional en Administración de Empresas, tecnólogo en empresas agroindustriales, tecnólogo en recuperación de ecosistemas forestales con especialización en Gerencia y Formulación de Proyectos, con conocimientos en planificación, gestión financiera, estructuración de iniciativas productivas y desarrollo empresarial. Mi Formación relacionada con el modelo de negocio es práctica y continua en actividades agropecuarias, manejo de cultivos, producción ganadera, porcina y avícola, así como en procesos de transformación de productos y gestión de sistemas productivos rurales. Dentro de mis habilidades y competencias me abanderan el liderazgo, responsabilidad, trabajo en equipo, organización, compromiso con el desarrollo rural, capacidad de gestión y orientación a resultados. Cuento con experiencia en actividades agropecuarias y en la gestión de proyectos comunitarios. Dentro del grupo tendré la responsabilidad de coordinar las actividades del proyecto, organizar el trabajo del equipo, supervisar los procesos productivos y gestionar alianzas para la comercialización de los productos.

Describa 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?

Como representante legal de la iniciativa se cuenta con el terreno de 20 Hectareas propio para el desarrollo del proyecto.

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

Las decisiones dentro del grupo asociativo se tomarán de manera conjunta entre los integrantes mediante reuniones periódicas donde se analizarán las necesidades del proyecto, la producción, la comercialización y el manejo de los recursos. El líder del grupo coordinará las actividades y presentará las propuestas, pero las decisiones importantes se tomarán por acuerdo de la mayoría de los integrantes. La gestión de los recursos se realizará de manera responsable y transparente, llevando registros de los ingresos, gastos e inversiones del proyecto, con el fin de garantizar el buen funcionamiento y el crecimiento de la iniciativa productiva.

Indicar las principales responsabilidades que tendrá la asociación

.Planificar y coordinar las actividades productivas del proyecto agropecuario.

Administrar de manera responsable los recursos económicos y materiales del proyecto.

Supervisar la producción de queso, carne de cerdo y pimentón.

Gestionar la compra de insumos, alimentos para animales y materiales agrícolas.

Organizar el trabajo de los integrantes del grupo y del personal contratado.

Garantizar el cumplimiento de normas sanitarias y de calidad en la producción.

Promover la comercialización y venta de los productos en mercados locales.

Mantener comunicación y alianzas con instituciones que apoyen el proyecto.

Llevar registros de producción, ventas y control financiero de la iniciativa.

Promover el trabajo en equipo y el desarrollo económico de la comunidad.