



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

ID del proyecto

119572

Convocatoria a la que postula la iniciativa

152 - 1C / Economía Campesina

Fecha de diligenciamiento

22 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

Luis Guillermo Avila Briñez

TIPO DE DOCUMENTO

CC

NÚMERO

1.019.006.853

NOMBRE DE LA INICIATIVA

GANADERIA DOBLE PROPOSITO-FINCA SAN MANUEL 2

DEPARTAMENTO

Tolima

MUNICIPIO

Ortega

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)

AGROPECUARIO

ACTIVIDAD ECONÓMICA (Previamente seleccione el sector)

0141 Cría de ganado bovino y bufalino

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.

Atención a esta información



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:

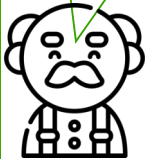
Para el diligenciamiento de esta herramienta, se debe tener el acompañamiento del Centro de Desarrollo Empresarial del SENA más cercano, donde el equipo de profesionales organizarán su participación en una serie de talleres que les guiarán en la construcción del proyecto y el diligenciamiento de esta 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                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | 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                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| Nuestros clientes son principalmente fábricas de productos lácteos y ganaderos de la región que compran terneros de levante para ceba. Según cifras del comité de ganaderos del Tolima, en la zona comprendida en el sur del Tolima, tenemos un mercado potencial correspondiente a 150 ganaderos y 4 fábricas de leche y lácteos en la región. Están ubicados en el municipio y sus alrededores. Cuentan con un promedio de 5 años de experiencia en el mercado local y realizan la recolección de leche cruda de pequeños y medianos productores, puerta a puerta, a partir de los 5 litros, adicional los hogares rurales compradores de leche cruda para transformarla en otros productos lácteos, Comercializadores de ganado en pie y frigoríficos y comercializadoras de carne                                                                                         | Valoran la calidad de los productos, fresca, textura y sabor natural de la leche. Prefieren productos higiénicos, sostenibles y con valor nutricional garantizado. Se inclinan por razas como sebo, por su productividad y adaptabilidad. La percepción de calidad de la leche está ligada a factores como pureza, fresca, textura y sabor. Los clientes valoran la tradición, la seguridad alimentaria y productos que se adapten a sus estilos de vida. La venta de terneros con buena genética asegura inversión con resultados positivos a corto y largo plazo. Estas actividades tienen un impacto positivo en la economía local.                                                                                                                        |
| CONSUMIDOR                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| Familias de la región<br>mercado de quesos producidos de forma artesanal<br>ganaderos de la región<br>compradores de ganado en pie<br>Frigoríficos                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | Personas interesadas en consumir productos lácteos artesanales libres de sabores artificiales, conservantes y preservantes, así mismo compradores de ganado en pie criados de natural.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |

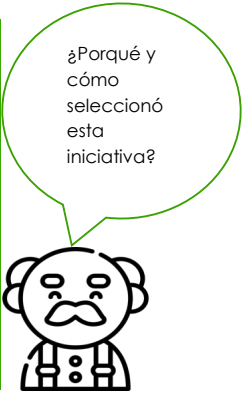
El cliente es el que paga por el producto y puede ser diferente al que lo consume



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.

Necesidades del segmento de población para clientes potenciales de la leche: En estudios realizados muestra que el 96% las personas consumidoras de leche considera vital garantizar la calidad para obtener productos de alta calidad y rendimiento. La raza sebu con sólidos totales de 4.42% de grasa y 3.6% de proteína es preferida para la producción de queso. Los clientes buscan leche con parámetros específicos de acidez y sin adulteraciones, ya que afectan el sabor y la fabricación de queso. La calidad de la leche influye en la elección de proveedores y la eficiencia de los procesos. Necesidades de clientes potenciales de Ternero Desteto Para este segmento, los clientes del proyecto Ganadería Doble Propósito Santa Helena, que compran terneros, tienen requisitos específicos relacionados con características fenotípicas clave. Buscan animales con buenos aplomos, bien conformados, entrepierna y flancos profundos, y pecho ancho y lleno. Estos animales deben tener la apariencia de un paralelepípedo rectangular, lo que indica su potencial para desarrollar buenos músculos, que se traducen en carne de calidad. También prefieren terneros de razas que se adapten fácilmente a la topografía de sus fincas, que a menudo son quebradas y con pendientes. Asimismo, buscan animales de razas que puedan convertir rápidamente el alimento que se les ofrece, logrando buenas ganancias de peso en tiempos razonables.



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 |
|-----------------------|---------------------------------------------------|---------------------|--------------------------------|--------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|
| Finca Tumbili         | Ortega                                            | Venta de leche      | \$ 2.200                       | Mayor produccion lechera                                           | Menor calidad                                                         |
| Productor             | Olaya herrera                                     | Queso               | \$ 15.000                      | Ubicado en zona local                                              | Mayor precio                                                          |
|                       |                                                   |                     |                                |                                                                    |                                                                       |

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

Mayor oferta, calidad y produccion de alimentos saludables a mejores precios

#### 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 proyecto consiste en la implementación estratégica de la raza bovina sebu, por ser una raza con características de mejor producción lechera y mayor adaptabilidad a la zona. Buscamos mejorar la economía mediante una producción más eficiente en menor extensión, promoviendo prácticas amigables con el medio ambiente para la conservación. Nuestro enfoque se centra en sistemas silvopastoriles, bienestar animal, Buenas Prácticas Agropecuarias (BPA), producción de alimentos, y conservación de la biodiversidad (reducción de emisiones de CO2). Lo que diferencia esta iniciativa de otras es su enfoque en facilitar el acceso a esta raza, permitiendo a los productores mejorar sus prácticas de producción y sostenibilidad.

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.

El toque único radica en la visión de transformar la economía rural mediante la implementación de una ganadería rentable y comprometida con el desarrollo sostenible. Nuestro objetivo es ofrecer un modelo eficiente, generar empleo, diversificar el mercado lácteo y, finalmente, elevar la calidad de vida de las unidades productivas. Esto se logra a través del incremento de ingresos, la adopción de tecnologías sostenibles y la promoción de un modelo de ganadería que conserve los recursos naturales para futuras generaciones.

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

Nuestro proyecto Ganadería doble propósito San Manuel 2 se enfoca en ofrecer a nuestros clientes productos como leche cruda de alta calidad y terneros mejorados genéticamente a través de la monta natural

Nuestro:

Brindar soluciones efectivas para la mejora genética del ganado, promoviendo una producción sostenible que fomente el desarrollo económico y social del sector ganadero.

Ayuda:

Como ganadería, buscamos aportar nuestro grano de arena al desarrollo económico y social del sector ganadero, proporcionando productos de alta calidad con un enfoque en la sostenibilidad y el bienestar animal.

Que:

Una gestión integral en la cría, producción y venta de ganado y leche, garantizando que cada proceso se realice de manera amigable con el medio ambiente, optimizando recursos y promoviendo la conservación de los recursos naturales.

Mediante:



#### 5. PRODUCTOS O SERVICIOS

Relacione y describa los productos o servicios a ofrecer al cliente. Describalos, 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 |
|--------------------------------|------------------------------------------------|------------------|-----------------------------------|
| Leche Cruda                    | Producto lacteo sin procesar                   | Litro            | Leche en cantina                  |
| Queso siete cueros             | Producto lacteco procesado de manera artesanal | Kilogramos       | por libra empacada                |
| Ternero/a                      | Cria bovina mejorada genéticamente             | Kilogramos       | Unidad linea genetica             |

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, 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

| Leche Cruda                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                  |                                  |                                                                                       |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------|----------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| Actividad a realizar<br>(No solo coloque la actividad, descríbala)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | Tiempo para realizarla<br>(Días, horas, minutos) | Equipo o Maquinaria<br>requerida | Quién realiza la actividad<br>(Ej: Administrador, operario,<br>veterinario, agrónomo) |
| Selección de las vacas                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | 1 día                                            | ninguna                          | El Administrador/ veterinario                                                         |
| palpacion de la vaca                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | 1 día                                            | Maquinaria (ecografo)            | Administrador/Veterinario                                                             |
| Confirmacion de la preñes                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | 1 día entre los 33 a 35 post monta natural       | Maquinaria (ecografo)            | Administrador/Veterinario                                                             |
| Parto                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | 250 días despues de la confirmacion de la preñes | medicamentos y nutricion         | Administrador                                                                         |
| Ordeño                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | 305 - 370 días despues del parto                 | Manual                           | Administrador                                                                         |
| Sincronizacion                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | 45 días del post parto                           | Sincronizacion, monta natural    | Administrador/Veterinario                                                             |
| Confirmacion de la preñes                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | 1 día entre los 33 a 35 post monta natural       | Maquinaria (ecografo)            | Administrador/Veterinario                                                             |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                  |                                  |                                                                                       |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                  |                                  |                                                                                       |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                  |                                  |                                                                                       |
| <b>CAPACIDAD INSTALADA PRODUCTO O SERVICIO 1:</b><br>Es el cálculo de la cantidad máxima que se puede producir o atender del <b>producto o servicio 1</b> , con lo que tiene disponible, teniendo en cuenta sus herramientas, el tiempo de trabajo y el apoyo de las personas que participan en la actividad. No se calcula por persona, sino por <b>todo lo que el negocio puede producir o atender en conjunto</b> . |                                                  |                                  |                                                                                       |
| Producción o servicios por hora (Número)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Horas de trabajo día                             | Días de trabajo en el mes        | Total unidades al mes                                                                 |
| 50                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | 2                                                | 30                               | 3.000                                                                                 |

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

| Queso siete cueros                                                 |                                                  |                                  |                                                                                       |
|--------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------|----------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| Actividad a realizar<br>(No solo coloque la actividad, descríbala) | Tiempo para realizarla<br>(Días, horas, minutos) | Equipo o Maquinaria<br>requerida | Quién realiza la actividad<br>(Ej: Administrador, operario,<br>veterinario, agrónomo) |
| Alistamiento de las vacas                                          | 20 minutos                                       | manual                           | el administrador                                                                      |

|                              |                                      |        |                  |
|------------------------------|--------------------------------------|--------|------------------|
| Ordeño                       | despues de tener las vacas listas    | manual | el administrador |
| recepcion de la leche        | 1 hora del alistamiento de las vacas | manual | el administrador |
| precalentamiento de la leche | 5 minutos despues de la recepcion    | manual | el administrador |
| cuajar la leche              | 15 despues de precalentar la leche   | manual | el administrador |
| cocinar la cuajada           | 1 hora despues de cuajar la leche    | manual | el administrador |
| empacar los quesos           | 1 hora despues de cocinar la cuajada | manual | el administrador |
| refrigerar los quesos        | 1 hora despues de empacar los quesos | manual | el administrador |
|                              |                                      |        |                  |
|                              |                                      |        |                  |

| CAPACIDAD INSTALADA PRODUCTO O SERVICIO 2:                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                      |                           |                       |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|---------------------------|-----------------------|
| Es el cálculo de la cantidad máxima que usted puede producir o atender del <b>producto o servicio 2</b> con lo que tiene disponible, teniendo en cuenta sus herramientas, el tiempo de trabajo y el apoyo de las personas que participan en la actividad. No se calcula por persona, sino por <b>todo lo que el negocio puede producir o atender en conjunto.</b> |                      |                           |                       |
| Producción o servicios por hora (Número)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | Horas de trabajo día | Días de trabajo en el mes | Total unidades al mes |
| 40                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | 2                    | 30                        | 2.400                 |

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

| Ternero/a                                                          |                                                  |                               |                                                                                 |
|--------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------|-------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------|
| Actividad a realizar<br>(No solo coloque la actividad, descríbala) | Tiempo para realizarla<br>(Días, horas, minutos) | Equipo o Maquinaria requerida | Quién realiza la actividad (Ej: Administrador, operario, veterinario, agrónomo) |
| Selección de vacas para la sincronizacion                          | 1 día                                            | ninguno                       | Administrador/Veterinario                                                       |
| palpacion de la vaca                                               | 1 día                                            | Maquinaria (ecografo)         | Administrador/Veterinario                                                       |
| Monta natural                                                      | 1 día                                            | reproductor/ unidad           | Administrador/Veterinario                                                       |
| Confirmacion de la preñes                                          | 1 día entre los 33 a 35 post monta natural       | Maquinaria (ecografo)         | Administrador/Veterinario                                                       |
| Parto                                                              | 250 días despues de la confirmacion de la preñes | medicamentos y nutricion      | Administrador                                                                   |

|                          |                |                          |               |
|--------------------------|----------------|--------------------------|---------------|
| Medicamentos y nutricion | 230 - 240 días | medicamentos y nutricion | Administrador |
| venta de terneros/a      | 1 día          | ninguno                  | 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 |
|------------------------------------------|----------------------|---------------------------|-----------------------|
| 0                                        | 1                    | 1                         | 0                     |

## 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                                        | X            |
| Persona Natural con Establecimiento de Comercio        |              |
| Asociación                                             |              |
| Asociación Campesina                                   |              |
| Cooperativa                                            |              |
| Sociedad de Acciones Simplificada S.A.S (solo 1 socio) |              |
| Otro                                                   |              |

¿Cuál?



Es importante conocer las obligaciones que se adquieren con cada forma de legalización

¿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) <b>RECUERDE QUE ESTE VALOR ES UN RUBRO NO FINANCIABLE Y DEBE SER ASUMIDO POR EL EMPRENDEDOR O GRUPO ASOCIATIVO.</b> | constitución de camara y comercio, permite a todos los empresarios ejercer su actividad comercial y acreditar publicamente su actividad de comerciante | \$ 160.000 | 1 mes                   |
| RUT                                                                                                                                                       | Registro Unico Tributario define las responsabilidades de índole tributaria, siendo un numero unico que identifica a cada contribuyente en colombia    | \$ 0       | 1 día                   |
| Registro ICA                                                                                                                                              | Este registro permite identificar las actividades pecuarias en el país                                                                                 | \$ 0       | 1 día                   |

|                              |                                                                                                                                                                                          |            |         |
|------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|---------|
| Tasa Bomberil                | Certificado que determina el establecimiento y/o predio cumple con las normas contra incendio y seguridad humana                                                                         | \$ 150.000 | 15 días |
| Consecciones de agua         | permisos que otorga al predio para el uso y aprobecamiento del recursos hidricos                                                                                                         | \$ 150.000 | 15 días |
| Certificado de uso de suelos | Certificado emitido por la alcaldia municipal, estableciendo el tipo de uso o destinacion que se le puede dar a un predio de acuerdo con las normas del plan de ordenamiento territorial | \$ 15.000  | 7 días  |
|                              |                                                                                                                                                                                          |            |         |
|                              |                                                                                                                                                                                          |            |         |
| TOTAL                        |                                                                                                                                                                                          | \$ 475.000 |         |

## 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<br>Indique la acción a realizar (Ejemplo: Página Web, Tarjetas, Pendones, entre otros)<br>(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 \$)<br>(Si diligenció alguna acción a realizar, debe asignarle valor aquí, si el costo de la acción es \$0, <u>colocar \$0</u> ) |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Pendon publicitario                                                                                                                                                                                                                        | \$ 500.000                                                                                                                                                                |
| manejo de redes sociales (Instagram, Facebook, whatsapp, blog de notas y Tik Tok)                                                                                                                                                          | \$ 600.000                                                                                                                                                                |
| Tarjetas de presentacion                                                                                                                                                                                                                   | \$ 300.000                                                                                                                                                                |
| TOTAL                                                                                                                                                                                                                                      | \$ 1.400.000                                                                                                                                                              |

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 \$)<br>(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 | X        | Servicio al cliente a peticion (todo acosto adicional correa por cuenta del cliente)                                                                   | \$ 0                                                                                                                                                                      |
| Muestra del producto    |          |                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                           |
| Otra                    | X        | Mejorar alianzas estrategicas con agroindustrias locales, cooperativas y asociaciones para ayudar a promover la leche, queso y terneros                | \$ 0                                                                                                                                                                      |
| Ninguna                 |          |                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                           |
| Total                   |          |                                                                                                                                                        | \$ 0                                                                                                                                                                      |

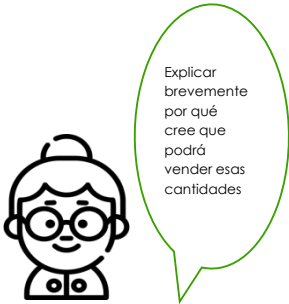
|                         |          |                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                            |
|-------------------------|----------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Canales de distribución | Marque X | <p>Describa la actividad a realizar <b>(Para que la acción quede contabilizada en el indicador Eventos de mercadeo debe diligenciar la actividad a realizar)</b></p> | <p><b>Cuánto vale para el primer año (Valor en \$)</b></p> <p>(Si diligenció alguna acción a realizar, debe asignarle valor aquí, si el costo de la acción es \$0, <u>colocar \$0</u>)</p> |
| Punto de venta          | X        | Los cliente recogen los productos (leche, queso y terneros) directamente desde la finca                                                                              | \$ 0                                                                                                                                                                                       |
| A domicilio             |          |                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                            |
| Con distribuidores      | X        | Los clientes ( queseras, distribuidoras, etc) gestionan el transporte de la leche desde la finca al sus respectivos puntos de pasteurización o ferias                | \$ 0                                                                                                                                                                                       |
| Otro                    |          |                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                            |
| Total                   |          |                                                                                                                                                                      | \$ 0                                                                                                                                                                                       |

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 | <p>el proyecto de ganadería doble propósito (leche + carne) es una de las opciones más estables y rentables en regiones como tolima, porque permite diversificar ingresos y adaptarse mejor a cambios del mercado o clima, como se ve proyectado para cada uno de los productos a ofrecer</p> |
|------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

| 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        |
|--------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Leche Cruda        | \$ 2.000     | \$ 2.100     | \$ 2.205     | \$ 2.315     | \$ 2.431     |
| Queso siete cueros | \$ 10.000    | \$ 10.500    | \$ 11.025    | \$ 11.576    | \$ 12.155    |
| Ternero/a          | \$ 1.500.000 | \$ 1.575.000 | \$ 1.653.750 | \$ 1.736.438 | \$ 1.823.259 |

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 |          | Leche Cruda  |          |              |          |              |          |         |
|-----------------------|----------|--------------|----------|--------------|----------|--------------|----------|---------|
|                       | AÑO 1    |              | AÑO 2    |              | AÑO 3    |              | AÑO 4    |         |
|                       | Unidades | Ingresos     | Unidades | Ingresos     | Unidades | Ingresos     | Unidades | Ingr    |
| Mes 1                 | 800      | \$ 1.600.000 | 1000     | \$ 2.100.000 | 1200     | \$ 2.646.000 | 1600     | \$ 3.70 |
| Mes 2                 | 800      | \$ 1.600.000 | 1000     | \$ 2.100.000 | 1200     | \$ 2.646.000 | 1600     | \$ 3.70 |
| Mes 3                 | 800      | \$ 1.600.000 | 1000     | \$ 2.100.000 | 1200     | \$ 2.646.000 | 1600     | \$ 3.70 |
| Mes 4                 | 800      | \$ 1.600.000 | 1000     | \$ 2.100.000 | 1200     | \$ 2.646.000 | 1600     | \$ 3.70 |
| Mes 5                 | 800      | \$ 1.600.000 | 1000     | \$ 2.100.000 | 1200     | \$ 2.646.000 | 1600     | \$ 3.70 |
| Mes 6                 | 800      | \$ 1.600.000 | 1000     | \$ 2.100.000 | 1200     | \$ 2.646.000 | 1600     | \$ 3.70 |
| Mes 7                 | 800      | \$ 1.600.000 | 1000     | \$ 2.100.000 | 1200     | \$ 2.646.000 | 1600     | \$ 3.70 |
| Mes 8                 | 800      | \$ 1.600.000 | 1000     | \$ 2.100.000 | 1200     | \$ 2.646.000 | 1600     | \$ 3.70 |
| Mes 9                 | 800      | \$ 1.600.000 | 1000     | \$ 2.100.000 | 1200     | \$ 2.646.000 | 1600     | \$ 3.70 |

|        |      |               |       |               |       |               |       |         |
|--------|------|---------------|-------|---------------|-------|---------------|-------|---------|
| Mes 10 | 800  | \$ 1.600.000  | 1000  | \$ 2.100.000  | 1200  | \$ 2.646.000  | 1600  | \$ 3.70 |
| Mes 11 | 800  | \$ 1.600.000  | 1000  | \$ 2.100.000  | 1200  | \$ 2.646.000  | 1600  | \$ 3.70 |
| Mes 12 | 800  | \$ 1.600.000  | 1000  | \$ 2.100.000  | 1200  | \$ 2.646.000  | 1600  | \$ 3.70 |
| TOTAL  | 9600 | \$ 19.200.000 | 12000 | \$ 25.200.000 | 14400 | \$ 31.752.000 | 19200 | \$ 44.4 |

| PRODUCTO O SERVICIO 2 |          | Queso siete cueros |          |               |          |               |          |         |
|-----------------------|----------|--------------------|----------|---------------|----------|---------------|----------|---------|
|                       | AÑO 1    |                    | AÑO 2    |               | AÑO 3    |               | AÑO 4    |         |
|                       | Unidades | Ingresos           | Unidades | Ingresos      | Unidades | Ingresos      | Unidades | Ingr    |
| Mes 1                 | 200      | \$ 2.000.000       | 250      | \$ 2.625.000  | 300      | \$ 3.307.500  | 400      | \$ 4.63 |
| Mes 2                 | 200      | \$ 2.000.000       | 250      | \$ 2.625.000  | 300      | \$ 3.307.500  | 400      | \$ 4.63 |
| Mes 3                 | 200      | \$ 2.000.000       | 250      | \$ 2.625.000  | 300      | \$ 3.307.500  | 400      | \$ 4.63 |
| Mes 4                 | 200      | \$ 2.000.000       | 250      | \$ 2.625.000  | 300      | \$ 3.307.500  | 400      | \$ 4.63 |
| Mes 5                 | 200      | \$ 2.000.000       | 250      | \$ 2.625.000  | 300      | \$ 3.307.500  | 400      | \$ 4.63 |
| Mes 6                 | 200      | \$ 2.000.000       | 250      | \$ 2.625.000  | 300      | \$ 3.307.500  | 400      | \$ 4.63 |
| Mes 7                 | 200      | \$ 2.000.000       | 250      | \$ 2.625.000  | 300      | \$ 3.307.500  | 400      | \$ 4.63 |
| Mes 8                 | 200      | \$ 2.000.000       | 250      | \$ 2.625.000  | 300      | \$ 3.307.500  | 400      | \$ 4.63 |
| Mes 9                 | 200      | \$ 2.000.000       | 250      | \$ 2.625.000  | 300      | \$ 3.307.500  | 400      | \$ 4.63 |
| Mes 10                | 200      | \$ 2.000.000       | 250      | \$ 2.625.000  | 300      | \$ 3.307.500  | 400      | \$ 4.63 |
| Mes 11                | 200      | \$ 2.000.000       | 250      | \$ 2.625.000  | 300      | \$ 3.307.500  | 400      | \$ 4.63 |
| Mes 12                | 200      | \$ 2.000.000       | 250      | \$ 2.625.000  | 300      | \$ 3.307.500  | 400      | \$ 4.63 |
| TOTAL                 | 2400     | \$ 24.000.000      | 3000     | \$ 31.500.000 | 3600     | \$ 39.690.000 | 4800     | \$ 55.5 |

| PRODUCTO O SERVICIO 3 |          | Ternero/a     |          |               |          |               |          |         |
|-----------------------|----------|---------------|----------|---------------|----------|---------------|----------|---------|
|                       | AÑO 1    |               | AÑO 2    |               | AÑO 3    |               | AÑO 4    |         |
|                       | Unidades | Ingresos      | Unidades | Ingresos      | Unidades | Ingresos      | Unidades | Ingr    |
| Mes 1                 | 0        | \$ 0          | 0        | \$ 0          | 4        | \$ 6.615.000  | 0        | \$      |
| Mes 2                 | 0        | \$ 0          | 0        | \$ 0          | 5        | \$ 8.268.750  | 0        | \$      |
| Mes 3                 | 0        | \$ 0          | 0        | \$ 0          | 0        | \$ 0          | 4        | \$ 6.94 |
| Mes 4                 | 0        | \$ 0          | 0        | \$ 0          | 0        | \$ 0          | 0        | \$      |
| Mes 5                 | 0        | \$ 0          | 0        | \$ 0          | 4        | \$ 6.615.000  | 0        | \$      |
| Mes 6                 | 0        | \$ 0          | 0        | \$ 0          | 0        | \$ 0          | 8        | \$ 13.8 |
| Mes 7                 | 0        | \$ 0          | 4        | \$ 6.300.000  | 0        | \$ 0          | 9        | \$ 15.6 |
| Mes 8                 | 0        | \$ 0          | 5        | \$ 7.875.000  | 0        | \$ 0          | 0        | \$      |
| Mes 9                 | 0        | \$ 0          | 1        | \$ 1.575.000  | 0        | \$ 0          | 0        | \$      |
| Mes 10                | 0        | \$ 0          | 0        | \$ 0          | 0        | \$ 0          | 0        | \$      |
| Mes 11                | 3        | \$ 4.500.000  | 0        | \$ 0          | 0        | \$ 0          | 0        | \$      |
| Mes 12                | 4        | \$ 6.000.000  | 0        | \$ 0          | 4        | \$ 6.615.000  | 0        | \$      |
| TOTAL                 | 7        | \$ 10.500.000 | 10       | \$ 15.750.000 | 17       | \$ 28.113.750 | 21       | \$ 36.4 |

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 (\$) |
| Insumo Agropecuario (sal, melasa) | \$ 200.000         | 4                              | \$ 800.000             |
| leche cruda                       | \$ 675.000         | 12                             | \$ 8.100.000           |
|                                   |                    |                                | \$ 0                   |
|                                   |                    |                                | \$ 0                   |
|                                   |                    |                                | \$ 0                   |
|                                   |                    |                                | \$ 0                   |
|                                   |                    |                                | \$ 0                   |
|                                   |                    |                                | \$ 0                   |
|                                   |                    |                                | \$ 0                   |
| TOTAL                             | \$ 875.000         |                                | \$ 8.900.000           |

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 |                  |                     |                                 | Leche Cruda      |
|-----------------------------|------------------|---------------------|---------------------------------|------------------|
| Materia Prima               | Unidad de medida | Valor unitario (\$) | Cantidad por unidad de producto | Valor Total (\$) |
|                             |                  |                     |                                 | \$ 0             |
|                             |                  |                     |                                 | \$ 0             |
|                             |                  |                     |                                 | \$ 0             |
|                             |                  |                     |                                 | \$ 0             |
|                             |                  |                     |                                 | \$ 0             |
| TOTAL                       |                  |                     |                                 | \$ 0             |

| COSTOS VARIABLES PRODUCTO 2 |                  |                     |                                 | Queso siete cueros |
|-----------------------------|------------------|---------------------|---------------------------------|--------------------|
| Materia Prima               | Unidad de medida | Valor unitario (\$) | Cantidad por unidad de producto | Valor Total (\$)   |
| Sal                         | Libras           | \$ 3.000            | 1                               | \$ 3.000           |
| Pastos de Cuajo             | Pastilla         | \$ 1.800            | 1                               | \$ 1.800           |
|                             |                  |                     | 1                               | \$ 0               |
|                             |                  |                     |                                 | \$ 0               |
|                             |                  |                     |                                 | \$ 0               |
| TOTAL                       |                  |                     |                                 | \$ 4.800           |

| COSTOS VARIABLES PRODUCTO 3               |                  |                |                                 | Ternero/a   |
|-------------------------------------------|------------------|----------------|---------------------------------|-------------|
| Materia Prima                             | Unidad de medida | Valor unitario | Cantidad por unidad de producto | Valor Total |
| Medicamentos veterinarios (vitaminas, pur | Litro            | \$ 300.000     | 2                               | \$ 600.000  |
|                                           |                  |                |                                 | \$ 0        |

|       |  |  |  |            |
|-------|--|--|--|------------|
|       |  |  |  | \$ 0       |
|       |  |  |  | \$ 0       |
|       |  |  |  | \$ 0       |
| TOTAL |  |  |  | \$ 600.000 |

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

| PRODUCTOS O SERVICIOS                                  | Leche Cruda | Queso siete cueros | Ternero/a    |
|--------------------------------------------------------|-------------|--------------------|--------------|
| Precio de Venta                                        | \$ 2.000    | \$ 10.000          | \$ 1.500.000 |
| Costo Variable                                         | \$ 0        | \$ 4.800           | \$ 600.000   |
| Margen de contribución                                 | \$ 2.000    | \$ 5.200           | \$ 900.000   |
| % Participación                                        | 30%         | 40%                | 30%          |
| Margen de contribución ponderado                       | \$ 600      | \$ 2.080           | \$ 270.000   |
| PUNTO DE EQUILIBRIO (Unidades totales)                 | 3,208889541 |                    |              |
| PUNTO DE EQUILIBRIO (Unidades por producto o servicio) | 1           | 1                  | 1            |

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                                   | \$ 1.400.000 | \$ 1.470.000 | \$ 1.543.500 | \$ 1.620.675 | \$   |
|             |                    |                                         | \$ 0         | \$ 0         | \$ 0         | \$ 0         |      |
|             |                    |                                         | \$ 0         | \$ 0         | \$ 0         | \$ 0         |      |
|             |                    |                                         | \$ 0         | \$ 0         | \$ 0         | \$ 0         |      |
|             |                    |                                         | \$ 0         | \$ 0         | \$ 0         | \$ 0         |      |
|             |                    |                                         | \$ 0         | \$ 0         | \$ 0         | \$ 0         |      |
|             |                    |                                         | \$ 0         | \$ 0         | \$ 0         | \$ 0         |      |
|             |                    |                                         | \$ 0         | \$ 0         | \$ 0         | \$ 0         |      |
|             |                    |                                         | \$ 0         | \$ 0         | \$ 0         | \$ 0         |      |
|             |                    |                                         | \$ 0         | \$ 0         | \$ 0         | \$ 0         |      |
|             |                    |                                         | \$ 0         | \$ 0         | \$ 0         | \$ 0         |      |
|             |                    |                                         | \$ 0         | \$ 0         | \$ 0         | \$ 0         |      |
| TOTAL       |                    |                                         | \$ 1.400.000 | \$ 1.470.000 | \$ 1.543.500 | \$ 1.620.675 | \$ 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 |
|---------------|---------------------------------------|-------------------------------------------------------------|-------------------------|---------------------|--------------------------|---------------------------|
| Administrador | Contrato Laboral a término indefinido | garantizar la produccion lechera y venta de los semovientes | \$ 1.750.000            | SI                  | \$ 2.690.800             | 6                         |
|               |                                       |                                                             |                         |                     | \$ 0                     |                           |
|               |                                       |                                                             |                         |                     | \$ 0                     |                           |
|               |                                       |                                                             |                         |                     | \$ 0                     |                           |
|               |                                       |                                                             |                         |                     | \$ 0                     |                           |
|               |                                       |                                                             |                         |                     | \$ 0                     |                           |
|               |                                       |                                                             |                         |                     | \$ 0                     |                           |
|               |                                       |                                                             |                         |                     | \$ 0                     |                           |
|               |                                       |                                                             |                         |                     | \$ 0                     |                           |
|               |                                       |                                                             |                         |                     | \$ 0                     |                           |
|               |                                       |                                                             |                         |                     | \$ 0                     |                           |
| TOTAL         |                                       |                                                             |                         |                     | \$ 2.690.800             |                           |

|                                                                                                |   |
|------------------------------------------------------------------------------------------------|---|
| Indique el número de empleos indirectos que se impactan con la implementación de su iniciativa | 1 |
|------------------------------------------------------------------------------------------------|---|

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<br>(Seleccione de la lista desplegable)        | Descripción            | Valor Unitario | Cantidad | Valor Total   |
|------------------------------------------------------------------|------------------------|----------------|----------|---------------|
| Adquisición de maquinaria, equipos y software                    | Semovientes            | \$ 3.000.000   | 19       | \$ 57.000.000 |
| Insumos para el ciclo productivo                                 | Postes para potreros   | \$ 1.600.000   | 1        | \$ 1.600.000  |
| Adquisición o arriendo de bienes muebles y vehículos automotores | Arriendo terreno       | \$ 6.000.000   | 1        | \$ 6.000.000  |
| Adecuaciones o remodelaciones estructurales                      | Adecuaciones potreros  | \$ 4.500.000   | 1        | \$ 4.500.000  |
| Adecuaciones técnicas                                            | Mantenimiento potreros | \$ 1.000.000   | 2        | \$ 2.000.000  |
|                                                                  |                        |                |          | \$ 0          |
|                                                                  |                        |                |          | \$ 0          |
|                                                                  |                        |                |          | \$ 0          |
|                                                                  |                        |                |          | \$ 0          |
|                                                                  |                        |                |          | \$ 0          |
|                                                                  |                        |                |          | \$ 0          |
|                                                                  |                        |                |          | \$ 0          |
|                                                                  |                        |                |          | \$ 0          |
|                                                                  |                        |                |          | \$ 0          |
|                                                                  |                        |                |          | \$ 0          |
|                                                                  |                        |                |          | \$ 0          |

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

|                                |  |  |  |                      |
|--------------------------------|--|--|--|----------------------|
|                                |  |  |  | \$ 0                 |
|                                |  |  |  | \$ 0                 |
|                                |  |  |  | \$ 0                 |
|                                |  |  |  | \$ 0                 |
|                                |  |  |  | \$ 0                 |
|                                |  |  |  | \$ 0                 |
| <b>TOTAL INVERSIONES FIJAS</b> |  |  |  | <b>\$ 71.100.000</b> |

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

[illegible]

|                            |  |  |  |              |
|----------------------------|--|--|--|--------------|
|                            |  |  |  | \$ 0         |
|                            |  |  |  | \$ 0         |
|                            |  |  |  | \$ 0         |
|                            |  |  |  | \$ 0         |
|                            |  |  |  | \$ 0         |
|                            |  |  |  | \$ 0         |
|                            |  |  |  | \$ 0         |
| TOTAL GASTOS PREOPERATIVOS |  |  |  | \$ 2.400.000 |

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        | \$ 73.500.000 | 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.                       | 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?

cuento con RUT



Comercial

El queso y la ganadería en pie es reconocida ya que llevamos mas de 20 años en el mercado de la region

Técnico

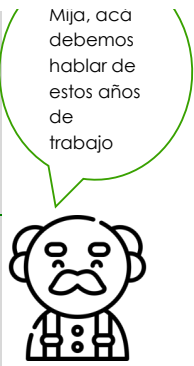
contamos con las instalaciones para el ordeño y produccion de queso siete cueros

Ambiental

contamos con los terrenos para el ganado doble proposito

Ventas

ya se cuenta con una cantidad de vacas doble proposito en este momentos y existen ventas en un punto principal, que es la finca san manuel



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<br>(\$) | Mes 2<br>(\$) | Mes 3<br>(\$) | Mes 4<br>(\$) | Mes 5<br>(\$) | Mes 6<br>(\$) | Mes 7<br>(\$) | Mes 8<br>(\$) | Mes 9<br>(\$) |
|---------------------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Adquisicion de semovientes                  | \$ 57.000.000 |               |               |               |               |               |               |               |               |
| Adecuaciones tecnicas                       | \$ 1.000.000  |               |               | \$ 1.000.000  |               |               |               |               |               |
| Arriendo de inmueble                        | \$ 6.000.000  |               |               |               |               |               |               |               |               |
| Adecuaciones o remodelaciones estructurales | \$ 4.500.000  |               |               |               |               |               |               |               |               |
| pagos de salarios u honorarios              | \$ 2.400.000  |               |               |               |               |               |               |               |               |
| Insumos para el ciclo productivo            | \$ 1.600.000  |               |               |               |               |               |               |               |               |
|                                             |               |               |               |               |               |               |               |               |               |
|                                             |               |               |               |               |               |               |               |               |               |
|                                             |               |               |               |               |               |               |               |               |               |
|                                             |               |               |               |               |               |               |               |               |               |
| TOTAL                                       | \$ 72.500.000 | \$ 0          | \$ 0          | \$ 1.000.000  | \$ 0          | \$ 0          | \$ 0          | \$ 0          | \$ 0          |

|                      |               |                                         |
|----------------------|---------------|-----------------------------------------|
| TOTAL PLAN OPERATIVO | \$ 73.500.000 | 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   | generar empleo en la región a medida que el negocio crezca y se expanda en la región |
| Ambiental   | mantener el ecosistema de la región mediante la ganadería sostenible                 |
| Social      | dar a conocer la región por sus queso artesanal                                      |
| Tecnológico | traer nuevas tecnologías a la región y darlas a conocer                              |

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        | 7              | 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                | \$ 73.500.000  | Debe darse cumplimiento a la ejecución de los recursos solicitados al Fondo Emprender                                                                                                       |
| Producción a generar Año 1 | 12007          | Unidades a producir o servicios a prestar en el Año 1                                                                                                                                       |
| Ventas a generar Año 1     | \$ 53.700.000  | 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? |
|---------|---------------------------------------------------|-------------------------|-------------------------------------------|
| fedegan | Nacional                                          | Bogota                  | conocer mas sobre ganaderia sostenible    |
|         |                                                   |                         |                                           |
|         |                                                   |                         |                                           |
|         |                                                   |                         |                                           |
|         |                                                   |                         |                                           |

## 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?

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?

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

Indicar las principales responsabilidades que tendrá la asociación

This image shows a single sheet of white paper with horizontal green ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins or other markings visible.