



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

ID del proyecto

122977

Convocatoria a la que postula la iniciativa

161 - 1C / Personas con discapacidad

Fecha de diligenciamiento

martes, 28 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

Eduar Garzón Lizcano

TIPO DE DOCUMENTO

CC

NÚMERO

1.106.786.223

NOMBRE DE LA INICIATIVA

Mejorar la productividad de cacao, mediante practicas de tecnificación y tecnologicas

DEPARTAMENTO

Tolima

MUNICIPIO

Chaparral

Si elige la categoría **CAMPESINOS** desplegará **únicamente los sectores y** las actividades permitidas para la Economía Campesina de acuerdo a los indicado en los términos de referencia de cada convocatoria

Si elige la categoría **TODOS LOS SECTORES** desplegará **todos los sectores y actividades** económicas vigentes, las cuales también aplican para **Economía Popular**.

La elección de la categoría dependerá del autorreconocimiento o caracterización del representante o grupo asociativo y de la focalización que disponga la Convocatoria a la que desee postularse.

CATEGORÍA DEL SECTOR ECONÓMICO DE LA INICIATIVA

ECONOMÍA_CAMPESINA

SECTOR (Previamente seleccione la categoría)

AGROPECUARIO

ACTIVIDAD ECONÓMICA (Previamente seleccione el sector)

0161 Actividades de apoyo a la agricultura

Tipo de proyecto

Individual

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

1

¿Cuenta con un lugar de operaciones?

SI

Para desarrollar su iniciativa productiva, unidad productiva, unidad económica, modelo o plan de negocio debe contar con un lugar de operaciones. **Si llega a ser beneficiario de los recursos del Fondo Emprender, en el momento de la firma del Acta de inicio, se debe evidenciar la gestión del sitio de operaciones;** para este caso, se solicita que, se presente uso de suelos donde se tiene planeado realizar la actividad económica y el certificado de tradición donde se demuestre la sana posesión del inmueble o certificación de la sana posesión(Alcaldía). Si el predio está en sucesión se recomienda haber iniciado el proceso o iniciarlo y que se cuente con la autorización de todos los involucrados.

El plazo máximo será no mayor a un mes de la suscripción del acta de inicio del contrato de cooperación empresarial para estos documentos. En caso de superar este plazo, el contrato de cooperación empresarial se terminará unilateralmente, por lo que es fundamental prever el lugar de operaciones de su iniciativa productiva, unidad productiva, unidad económica, modelo o plan de negocio desde este momento, la formulación.

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

Atención a esta información



Usted(es) podrán exponer acá su proyecto, iniciativa productiva, unidad productiva, unidad económica, modelo o plan de negocio. **Siga atentamente las indicaciones en cada elemento. DILIGENCIE ÚNICAMENTE LAS CELDAS SOMBRADAS 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	
Las características del cliente directo corresponden a empresas o intermediarios que adquieren cacao en grano seco para su comercialización o transformación. Dentro de este mercado se identifican cinco tipos principales de clientes: empresas chocolateras, asociaciones de comercialización, cooperativas agrícolas, intermediarios y exportadores de cacao. Estos actores se encuentran principalmente en regiones productoras y en centros de transformación ubicados en departamentos como Tolima, Huila, Santander, Antioquia y la ciudad de Bogotá.	Los clientes directos del cacao en grano seco, como empresas chocolateras, asociaciones de comercialización, cooperativas agrícolas, intermediarios y exportadores, se caracterizan por ser compradores que priorizan la calidad del producto y la confiabilidad del proveedor. Entre sus principales cualidades se destaca que buscan establecer relaciones comerciales estables con productores que puedan garantizar un suministro constante de cacao, cumpliendo con los estándares exigidos por el mercado.
Las principales necesidades de estos clientes se enfocan en la adquisición de cacao de alta calidad, con un adecuado nivel de fermentación, granos homogéneos y correctamente secos. Asimismo, demandan un abastecimiento constante durante el año y el cumplimiento de estándares de calidad e inocuidad que garanticen un producto competitivo en el mercado.	Asimismo, estos clientes valoran proveedores que implementen buenas prácticas agrícolas, procesos adecuados de fermentación y secado del grano, así como el manejo técnico del cultivo que permita obtener un cacao homogéneo, con buen aroma, sabor y condiciones óptimas para su transformación industrial o comercialización.
CONSUMIDOR	
El consumidor final corresponde a las personas que adquieren productos elaborados a base de cacao, tales como chocolate, bebidas de cacao y otros derivados. En este segmento se identifican diferentes tipos de consumo, entre los que se destacan el chocolate de mesa, los chocolates finos, las bebidas de cacao, así como productos de confitería y repostería. Estos productos son consumidos principalmente en los hogares por	El consumidor final de los productos derivados del cacao se caracteriza por tener preferencia por alimentos de buena calidad, con alto contenido de cacao y propiedades naturales. Este tipo de consumidor muestra un interés creciente por productos saludables, sostenibles y provenientes de sistemas de producción responsables con el medio ambiente. Además, valora aspectos como el sabor, la calidad del chocolate, el origen del



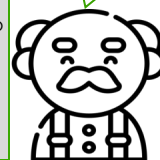
valora aspectos como el sabor, la calidad del chocolate, el origen del cacao y los procesos de producción que garanticen productos seguros e inocuos para el consumo.

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

En la actualidad, muchas áreas dedicadas al cultivo de cacao presentan bajos niveles de productividad debido a la falta de tecnificación y al uso limitado de prácticas agrícolas adecuadas. Esta situación también se evidencia en el municipio de Chaparral, específicamente en la vereda La Verdad, sector Mesa de Aguayo del corregimiento El Limón, donde se encuentran dos hectáreas de cultivo de cacao que no están siendo manejadas con métodos técnicos ni tecnológicos que permitan optimizar su producción. Esto genera bajos rendimientos, menor calidad del grano y limitadas oportunidades de comercialización. Esta problemática se debe principalmente a la implementación de prácticas tradicionales de cultivo, al limitado acceso a herramientas tecnológicas y a la escasa aplicación de procesos técnicos como la adecuada fertilización, el manejo fitosanitario, la poda, el control de plagas y enfermedades, así como los procesos adecuados de fermentación y secado del cacao. Además, el cambio climático ha generado variaciones en las condiciones climáticas que afectan el desarrollo del cultivo; la ausencia de un sistema de riego provoca estrés hídrico en las plantas, lo que ha ocasionado la pérdida de algunos árboles en producción. Como consecuencia, se presenta una disminución en la productividad del cultivo y en los ingresos generados por esta actividad, lo que afecta la competitividad del productor frente a las exigencias del mercado, que actualmente demanda cacao de alta calidad producido bajo buenas prácticas agrícolas.

Por lo tanto, surge la necesidad de implementar prácticas de tecnificación y herramientas tecnológicas que permitan mejorar el manejo del cultivo en estas dos hectáreas, así como realizar procesos de resiembra en las áreas afectadas. Esto con el fin de incrementar la productividad, mejorar la calidad del cacao y fortalecer las oportunidades de comercialización, contribuyendo al

¿Porqué y cómo seleccionó esta iniciativa?



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
productores de cacao (fincas)	corregimiento amoya	producción de cacao	\$ 17.000	mayor hectarias de cacao en producción, vías de acceso en mejor estado.	al obtener mas hectarias de caca, el control de plagas y enfermedades se genera menos controles y se incrementa los trabajos en la producción.
productores de cacao (fincas)	corregimiento el limon	producción de cacao	\$ 17.000	mayor hectarias de cacao en producción	al obtener mas hectarias de caca, el control de plagas y enfermedades se genera menos controles y se incrementa los trabajos en la producción
productores de cacao (fincas)	corregimiento calama	producción de cacao	\$ 17.000	mayor hectarias de cacao en producción, vías de acceso en mejor estado.	al obtener mas hectarias de caca, el control de plagas y enfermedades se genera menos controles y se incrementa los trabajos en la producción

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

De acuerdo con el análisis realizado, la iniciativa de mejorar la productividad del cultivo de cacao mediante prácticas de tecnificación y tecnológicas presenta varias ventajas competitivas frente a otros productores o cultivos que compiten en la región.

En primer lugar, la recolección de la producción de caca se realiza con menos personal a cambio de otros cultivos como el café, además al implementar buenas prácticas de tecnificación en el manejo del cultivo permitirá optimizar procesos productivos como la poda, fertilización, control de plagas y enfermedades, así como el manejo adecuado de la fermentación y secado del cacao. Esto contribuirá a obtener un producto de mejor calidad, con características que cumplen con los estándares exigidos por el mercado.

En segundo lugar, el ciclo de producción de un árbol de cacao es más largo plazo a comparación de otros cultivos como el plátano y con la incorporación de herramientas tecnológicas y sistemas de manejo más eficientes permitirá aumentar la productividad por hectárea, lo cual representa una ventaja frente a los sistemas tradicionales de producción que aún predominan en muchas zonas rurales.

Adicionalmente, el establecimiento de buenas prácticas agrícolas y el mejoramiento en los procesos de manejo del cultivo permitirán obtener granos de cacao más homogéneos, con mejores características de aroma, sabor y calidad, lo que facilita su comercialización y genera mayores oportunidades de acceso a mercados especializados.

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:

La presente iniciativa consiste en mejorar la productividad de dos hectáreas de cultivo de cacao mediante la implementación de prácticas de tecnificación y herramientas tecnológicas que permitan optimizar el manejo agronómico del cultivo. El proyecto contempla la aplicación de buenas prácticas agrícolas, tales como la adecuada fertilización del suelo, manejo fitosanitario, poda, control de plagas y enfermedades, así como la implementación de procesos adecuados de fermentación y secado del cacao para garantizar un grano de mejor calidad.

Asimismo, la iniciativa busca incorporar herramientas tecnológicas que contribuyan al mejor aprovechamiento de los recursos disponibles, incluyendo el establecimiento de sistemas que permitan mejorar el manejo del agua y la recuperación de áreas productivas mediante la resiembra de árboles de cacao que se han perdido o que presentan bajo rendimiento.

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

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

Nuestro:

nuestra propuesta se enfoca en mejorar la productividad de cacao mediante prácticas de tecnificación y tecnología, en donde con base a la experiencia de más de 30 años en los cultivos de cacao y teniendo en cuenta el crecimiento de este producto en el mercado y sus exigencias.

Ayuda:

Fortalecer el proceso económico mediante buenas prácticas de tecnificación y la tecnología en nuestra región.

Que:

permite satisfacer las necesidades de nuestros clientes al igual establecer relaciones comerciales.

Mediante:

mediante las buenas prácticas genera un valor social mediante la creación de empleo rural.



5. PRODUCTOS O SERVICIOS

Relacione y describa los productos o servicios a ofrecer al cliente. Descríbalos, indique cuál 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
Grano de cacao seco	El cacao se recolecta en su punto de maduración. Posteriormente, se procede a abrir las mazorcas para extraer los granos. Estos granos se colocan en un proceso de fermentación durante aproximadamente dos días, lo cual permite desarrollar sus características de sabor y aroma. Finalmente, los granos se exponen al sol para realizar el proceso de secado, en el cual son los granos de cacao seco los que se le ofrece al comerciante.	kilos	carga o kilos

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

Grano de cacao seco			
Actividad a realizar (No solo coloque la actividad, descríbala)	Tiempo para realizarla (Días, horas, minutos)	Equipo o Maquinaria requerida	Quién realiza la actividad (Ej: Administrador, operario, veterinario, agrónomo)
Preparación del terreno Consiste en limpiar el área, eliminar malezas.	1/2 hora	guadaña y macheta	operador
Trazado y ahoyado Se realiza la medición del terreno y se marcan los puntos donde se sembrarán las plantas. Luego se hacen los huecos para la siembra.	1/2 hora	hoyadora	operador
Siembra de plántulas Se colocan las plantas de cacao en los hoyos preparados, aplicando abono orgánico y cubriendo con tierra.	1/2 hora	manual (trabajo Humano)	Administrador
Instalación de sombra Siembra de árboles, como el nacedero de sombra o instalación de sombrío temporal para proteger las plantas jóvenes del sol fuerte.	1/2 hora	manual (trabajo Humano)	opreador
Fertilización Aplicación de abonos orgánicos o químicos para fortalecer el crecimiento y desarrollo de las plantas.	1/2 hora	manual (trabajo Humano)	opreador
Control de malezas Eliminación periódica de malezas que compiten con el cultivo por nutrientes y agua.	1/2 hora	guadaña y macheta	Administrador
Manejo de plagas y enfermedades Aplicación de controles biológicos o químicos para prevenir y controlar plagas que afectan el cacao.	1/2 hora	podadora para cacao y machete	Administrador
Poda y mantenimiento Corte de ramas secas o enfermas para mejorar la producción y permitir la entrada de luz.	1/2 hora	tijera aerea para cacao y mini motorcierre	operador
Cosecha del cacao Recolección manual de las mazorcas maduras, apertura de las mismas y extracción de los granos de cacao para la fermentación y después su respectivo secado al sol.	1/2 hora	podadora para cacao y machete	Administrador
sistema de riego El sistema de riego se hace en temporadas de verano	1/2 hora	bomba ariete y bomba de riego	Administrador
CAPACIDAD INSTALADA PRODUCTO O SERVICIO 1: Es el cálculo de la cantidad máxima que se puede producir o atender del producto o servicio 1 , con lo que tiene disponible, teniendo en cuenta sus herramientas, el tiempo de trabajo y el apoyo de las personas que participan en la actividad. No se calcula por persona, sino por todo lo que el negocio puede producir o atender en conjunto .			
Producción o servicios por hora (Número)	Horas de trabajo día	Días de trabajo en el mes	Total unidades al mes
1	8	22	176

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

0			
Actividad a realizar (No solo coloque la actividad, descríbala)	Tiempo para realizarla (Días, horas, minutos)	Equipo o Maquinaria requerida	Quién realiza la actividad (Ej: Administrador, operario, veterinario, agrónomo)
CAPACIDAD INSTALADA PRODUCTO O SERVICIO 2: Es el cálculo de la cantidad máxima que usted puede producir o atender del producto o servicio 2 con lo que tiene disponible, teniendo en cuenta sus herramientas, el tiempo de trabajo y el apoyo de las personas que participan en la actividad. No se calcula por persona, sino por todo lo que el negocio puede producir o atender en conjunto.			
Producción o servicios por hora (Número)	Horas de trabajo día	Días de trabajo en el mes	Total unidades al mes
			0

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

0			
Actividad a realizar (No solo coloque la actividad, descríbala)	Tiempo para realizarla (Días, horas, minutos)	Equipo o Maquinaria requerida	Quién realiza la actividad (Ej: Administrador, operario, veterinario, agrónomo)

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

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? **Descríbalas detalladamente.** Es fundamental todo el proceso de investigación y conocimiento que se tenga de los requerimientos legales, normativos, permisos, licencias y demás que se requieran para poner en ejecución su iniciativa.

Norma, Permiso, Licencia, Registro a cumplir	Descripción detallada del trámite a realizar	Costo (\$)	Tiempo requerido (Días)
Constitución Legal (Para Línea CREAR) RECUERDE QUE ESTE VALOR ES UN RUBRO NO FINANCIABLE Y DEBE SER ASUMIDO POR EL EMPRENDEDOR O GRUPO ASOCIATIVO.	registro mercantil Permite a todos los empresarios ejercer su actividad comercial y acreditar públicamente su actividad de comerciante.	\$ 155.000	1 día
RUT	Registro Único Tributario define las responsabilidades de índole tributaria, siendo un número único que identifica a cada contribuyente en Colombia.	\$ 0	1 día
TAZA BOMBERIL	Certificado que determina si el establecimiento y/o predio cumple con las normas de seguridad contra incendios y seguridad humana.	\$ 150.000	7 días
CONCESIÓN DE AGUAS	Permiso otorgado al predio para el uso y aprovechamiento del recurso hídrico.	\$ 150.000	7 días
CERTIFICADO USO DE SUELOS	Certificado emitido por la Alcaldía Municipal, estableciendo el tipo de uso o destinación que se le puede dar a un predio de acuerdo con las normas del plan de ordenamiento	\$ 94.000	15 días
TOTAL		\$ 549.000	

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

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

Estrategia de comunicación Indique la acción a realizar (Ejemplo: Página Web, Tarjetas, Pendones, entre otros) (Para que la acción quede contabilizada en el indicador Eventos de mercadeo debe diligenciar la actividad a realizar)	Cuánto vale para el primer año (Valor en \$) (Si diligenció alguna acción a realizar, debe asignarle valor aquí, si el costo de la acción es \$0, <u>colocar \$0</u>)
redes sociales, facebook, instagran, tiktok	\$ 500.000

avisos y pendon	\$ 300.000
tarjetas de presentacion	\$ 300.000
TOTAL	\$ 1.100.000

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

		Describa la actividad a realizar (Para que la acción quede contabilizada en el indicador Eventos de mercadeo debe diligenciar la actividad a realizar)	Cuánto vale para el primer año (Valor en \$) (Si diligenció alguna acción a realizar, debe asignarle valor aquí, si el costo de la acción es \$0, <u>colocar \$0</u>)
Estrategia de promoción	Marque X		
Entrega puerta a puerta		Servicio al cliente a petición (Todo costo adicional correrá por cuenta del cliente)	\$ 0
Muestra del producto			
Otra	X	Manejar alianzas estrategicas con agroindustrias locales, cooperativas y asociaciones para ayudar a promover la produccion de cacao	\$ 300.000
Ninguna			
Total			\$ 300.000

		Describa la actividad a realizar (Para que la acción quede contabilizada en el indicador Eventos de mercadeo debe diligenciar la actividad a realizar)	Cuánto vale para el primer año (Valor en \$) (Si diligenció alguna acción a realizar, debe asignarle valor aquí, si el costo de la acción es \$0, <u>colocar \$0</u>)
Canales de distribución	Marque X		
Punto de venta		El productor lleva el producto (cacao) a los locales de los comerciantes en cual se tiene que transportar	\$ 200.000
A domicilio			
Con distribuidores			
Otro	X	representan los principales clientes potenciales para nuestro producto. A ellos se dirige la oferta de producción, ya que compran el cacao	\$ 0
Total			\$ 200.000

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

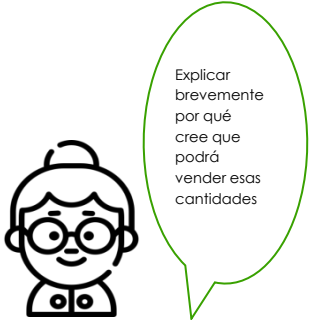
En este espacio se debe realizar la proyección de ventas a cinco años. Para los productos o servicios indique el incremento que este precio tendrá año a año teniendo en cuenta indicadores macroeconómicos como el IPC (Índice de precios al consumidor) y el IPP (Índice de precios al productor)

Justificación de la proyección de ventas	La proyección de ventas del proyecto se realiza con base en la producción estimada del cultivo de cacao en dos hectáreas, teniendo en cuenta el rendimiento promedio del cultivo en la región. Se estima una ventas estimadas 7,450,000 de cacao seco al año, los cuales serán comercializados a los compradores o comercializadores existentes en el municipio.
--	--

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
Grano de cacao seco	\$ 35.000	\$ 36.750	\$ 38.588	\$ 40.517	\$ 42.543
0		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0



0		\$0	\$0	\$0	\$0
---	--	-----	-----	-----	-----

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		Grano de cacao seco						
	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3			
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	
Mes 1		\$ 0	176	\$ 6.468.000	176	\$ 6.791.400	176	
Mes 2		\$ 0	176	\$ 6.468.000	176	\$ 6.791.400	176	
Mes 3		\$ 0	176	\$ 6.468.000	176	\$ 6.791.400	176	
Mes 4	172	\$ 6.020.000	176	\$ 6.468.000	176	\$ 6.791.400	176	
Mes 5	172	\$ 6.020.000	176	\$ 6.468.000	176	\$ 6.791.400	176	
Mes 6	170	\$ 5.950.000	176	\$ 6.468.000	176	\$ 6.791.400	176	
Mes 7	176	\$ 6.160.000	176	\$ 6.468.000	176	\$ 6.791.400	176	
Mes 8	172	\$ 6.020.000	176	\$ 6.468.000	176	\$ 6.791.400	176	
Mes 9	173	\$ 6.055.000	176	\$ 6.468.000	176	\$ 6.791.400	176	
Mes 10	174	\$ 6.090.000	176	\$ 6.468.000	176	\$ 6.791.400	176	
Mes 11	175	\$ 6.125.000	176	\$ 6.468.000	176	\$ 6.791.400	176	
Mes 12	176	\$ 6.160.000	176	\$ 6.468.000	176	\$ 6.791.400	176	
TOTAL	1560	\$ 54.600.000	2112	\$ 77.616.000	2112	\$ 81.496.800	2112	

PRODUCTO O SERVICIO 2		0						
	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos
Mes 1		\$ 0		\$ 0		\$ 0		
Mes 2		\$ 0		\$ 0		\$ 0		
Mes 3		\$ 0		\$ 0		\$ 0		
Mes 4		\$ 0		\$ 0		\$ 0		
Mes 5		\$ 0		\$ 0		\$ 0		
Mes 6		\$ 0		\$ 0		\$ 0		
Mes 7		\$ 0		\$ 0		\$ 0		
Mes 8		\$ 0		\$ 0		\$ 0		
Mes 9		\$ 0		\$ 0		\$ 0		
Mes 10		\$ 0		\$ 0		\$ 0		
Mes 11		\$ 0		\$ 0		\$ 0		
Mes 12		\$ 0		\$ 0		\$ 0		
TOTAL	0	\$ 0	0	\$ 0	0	\$ 0	0	

PRODUCTO O SERVICIO 3	0
-----------------------	---

	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	
Mes 1		\$ 0		\$ 0		\$ 0	
Mes 2		\$ 0		\$ 0		\$ 0	
Mes 3		\$ 0		\$ 0		\$ 0	
Mes 4		\$ 0		\$ 0		\$ 0	
Mes 5		\$ 0		\$ 0		\$ 0	
Mes 6		\$ 0		\$ 0		\$ 0	
Mes 7		\$ 0		\$ 0		\$ 0	
Mes 8		\$ 0		\$ 0		\$ 0	
Mes 9		\$ 0		\$ 0		\$ 0	
Mes 10		\$ 0		\$ 0		\$ 0	
Mes 11		\$ 0		\$ 0		\$ 0	
Mes 12		\$ 0		\$ 0		\$ 0	
TOTAL	0	\$ 0	0	\$ 0	0	\$ 0	0

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 (\$)
servicio de la energia de la finca	\$ 35.000	12	\$ 420.000
mantenimiento de maquinaria y equipo	\$ 300.000	12	\$ 3.600.000
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
TOTAL	\$ 335.000		\$ 4.020.000

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			Grano de cacao seco	
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario (\$)	Cantidad por unidad de producto	Valor Total (\$)

Fertilizantes y abonos agrocacao(el precio	kilo	\$ 2.400	1	\$ 2.400
Control de plagas y enfermedades, produ	ml	\$ 2.683	1	\$ 2.683
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
TOTAL				\$ 5.083

COSTOS VARIABLES PRODUCTO 2				0
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario (\$)	Cantidad por unidad de producto	Valor Total (\$)
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
TOTAL				\$ 0

COSTOS VARIABLES PRODUCTO 3				0
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario	Cantidad por unidad de producto	Valor Total
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
TOTAL				\$ 0

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

PRODUCTOS O SERVICIOS	Grano de cacao seco	0	0
Precio de Venta	\$ 35.000	\$ 0	\$ 0
Costo Variable	\$ 5.083	\$ 0	\$ 0
Margen de contribución	\$ 29.917	\$ 0	\$ 0
% Participación	100%		
Margen de contribución ponderado	\$ 29.917	\$ 0	\$ 0
PUNTO DE EQUILIBRIO (Unidades totales)	11,19764682		
PUNTO DE EQUILIBRIO (Unidades por producto o servicio)	11	0	0

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	\$ 1.600.000	\$ 1.680.000	\$ 1.764.000	\$ 1.852.200
servicio de internet	\$ 50.000	12	\$ 600.000	\$ 630.000	\$ 661.500	\$ 694.575
			\$ 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			\$ 2.200.000	\$ 2.310.000	\$ 2.425.500	\$ 2.546.775

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 de cargo seleccione **No** en el factor prestacional

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

Rol o cargo	Tipo de vinculación	Principales Funciones o Actividades a realizar	Asignación Mensual (\$)	Factor prestacional	Total Asignación Mensual	Meses requeridos en Año 1
gerente	Contrato Laboral a término indefinido	administrador y apoyo al operador	\$ 2.000.000	SI	\$ 3.075.200	6
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	

					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
TOTAL					\$ 3.075.200	

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
1. Pago de salarios u honorarios. (En la solicitud al Fondo Emprender considere al menos 4 meses por cada empleo)
 2. Insumos para el ciclo productivo (materia prima y bienes en proceso) que contribuyan de manera directa o que forman parte del proceso de producción.
 3. Adquisición de maquinaria, equipos y software.
 4. Costos que se generen por permisos, licencias y registros, requeridos por la ley para el normal funcionamiento de la iniciativa empresarial.
 5. Las adecuaciones o remodelaciones estructurales y locativas del inmueble donde se desarrollará la iniciativa empresarial.
 6. 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.
 7. Adquisición de franquicias, siempre y cuando, además de los criterios señalados en el presente Acuerdo, este modelo de negocio genere valor agregado sustentado.

1. INVERSIONES FIJAS

En este punto se debe describir

Infraestructura, Terrenos y Construcciones

Maquinaria y Equipo

Muebles y Enseres

Equipo de transporte y carga

Equipos de cómputo, comunicaciones y otras herramientas

Semovientes

Cultivos permanentes

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



Rubro Financiable (Seleccione de la lista desplegable)	Descripción	Valor Unitario	Cantidad	Valor Total
Adquisición de maquinaria, equipos y software	Computador Portátil ACER TravelMate 16" Pulgadas 56ZP - Intel Core i5 - RAM 16GB - Disco SSD 1TB - Gris (esto para llevar todo el tema administrativo del cultivo de cacao y como la cotabilidad de los kilos de mes a mes) precio del pc 3,799,030	\$ 4.154.720	1	\$ 4.154.720

Adquisición de maquinaria, equipos y software	Ariete hidráulico tipo H Características •2 valvulas •Entrada 3 pulgadas •Salida 1.1/2 Capacidad	\$ 15.000.000	1	\$ 15.000.000
Adquisición de maquinaria, equipos y software	tijera aerea poda cacao	\$ 106.000	1	\$ 106.000
Adquisición de maquinaria, equipos y software	Minimotosierra Inalambrica 20v Y Lampara De Trabajo Wisetool Azul 20	\$ 590.000	1	\$ 590.000
Adquisición de maquinaria, equipos y software	Motobomba Autocebante 9 Hp 4x4" A Gasolina Truper 17118	\$ 1.786.200	1	\$ 1.786.200
Adquisición de maquinaria, equipos y software	Guadañadora Shindaiwa B45	\$ 2.600.000	1	\$ 2.600.000
Adquisición de maquinaria, equipos y software	Balanza Bascula Inalambrica 200kg En Alfajor Recargable Icm Color Azul acero	\$ 237.524	1	\$ 237.524
Adquisición de maquinaria, equipos y software	Tanque Bajito 1.000 Litros	\$ 723.900	1	\$ 723.900
Adquisición de maquinaria, equipos y software	semento, arena, maestro, barilla, trasporte de los materiales(para adecuación donde se va la instalar la maquesina)	\$ 9.500.000	1	\$ 9.500.000
Adquisición de maquinaria, equipos y software	Kit Solar 24V 4340Wh/dia	\$ 9.225.600	1	\$ 9.225.600
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0

Adi

Tas
der
int

				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
TOTAL INVERSIONES FIJAS				\$ 43.923.944

En este punto puede describir

Adecuaciones

Permisos y Licencias

Materia prima

Mano de obra

Otros Costos (Ej: Transporte, Empaques, Etiquetas...)

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

GASTOS ANTES DE INICIAR (PREOPERATIVOS)				
Rubro Financiable (Seleccione de la lista desplegable)	Descripción	Valor Unitario	Cantidad	Valor
Estrategia de comunicación		\$ 1.600.000	1	\$ 1.600.000
Insumos para el ciclo productivo	bultos abono de agrocaco	\$ 120.000	30	\$ 3.600.000
Insumos para el ciclo productivo	Serenade Bayer Bacillus Subtilis Fungicida Antes Rapsody X L	\$ 87.000	2	\$ 174.000
Pago de salarios u honorarios	gerente	\$ 3.075.200	6	\$ 18.451.200
Insumos para el ciclo productivo	Cal Dolomita Agrícola Cinagro Enmienda X 50kgCal Dolomita Agrícola Cinagro Enmienda X 50kg	\$ 59.400	8	\$ 475.200
Insumos para el ciclo productivo	compra de plantulas de cacao ya clonadas	\$ 7.000	50	\$ 350.000
Insumos para el ciclo productivo	gasolina para las maquinas	\$ 15.500	30	\$ 465.000
Adecuaciones técnicas	marquesina para el secado	\$ 3.000.000	1	\$ 3.000.000
Adecuaciones técnicas	cajon para fermentar el cacao	\$ 500.000	1	\$ 500.000
Insumos para el ciclo productivo	Urea Granulada 50 Kg Fertilizante nitrogenado para cultivos saludables	\$ 154.000	5	\$ 770.000

				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
TOTAL GASTOS PREOPERATIVOS				\$ 29.385.400

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 perr
VALOR SOLICITADO AL FONDO EMPRENDER	\$ 73.309.344	Cumple recursos para número de integrante registrados
EMPLEOS A GENERAR	1	Cumple empleos a gen
CUMPLE CON RECURSOS, INTEGRANTES Y EMPLEOS	Cumple	

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

Individual		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 asociadas	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?

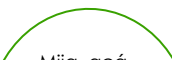
¿Qué avances se han realizado hasta el momento con la iniciativa y qué recursos están disponibles?

Legal

Actualmente, se cuenta con escritura pública de un predio de dos (2) hectáreas destinadas al cultivo de cacao, el cual se encuentra en etapa productiva en la totalidad de sus árboles.

La finca está ubicada en la vereda Mesa de Aguayo, perteneciente al corregimiento El Limón, a una distancia aproximada de treinta (30) minutos del casco urbano en vehículo.

El cultivo se encuentra en condiciones productivas activas, lo que permite garantizar una oferta constante de cacao, facilitando el desarrollo y sostenibilidad del proyecto.



Comercial

Técnico

Ambiental

Ventas

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

15. PLAN OPERATIVO

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

Rubro Financiable	Mes 1 (\$)	Mes 2 (\$)	Mes 3 (\$)	Mes 4 (\$)	Mes 5 (\$)	Mes 6 (\$)	Mes 7 (\$)	Mes 8 (\$)	Mes 9 (\$)
Insumos para el ciclo productivo	\$ 3.774.000	\$ 350.000	\$ 465.000	\$ 770.000	\$ 475.200				
Pago de salarios u honorarios	\$ 18.451.200								
Adecuaciones técnicas	\$ 3.000.000	\$ 500.000							
Adquisición de maquinaria, equipos y software	\$ 4.154.720	\$ 15.000.000	\$ 106.000	\$ 590.000	\$ 1.786.200	\$ 2.600.000	\$ 237.524	\$ 723.900	\$ 9.225.600
Adecuaciones o remodelaciones estructurales	\$ 9.500.000								
estrategia de comunicación	\$ 1.600.000								



TOTAL	\$ 40.479.920	\$ 15.850.000	\$ 571.000	\$ 1.360.000	\$ 2.261.400	\$ 2.600.000	\$ 237.524	\$ 723.900	\$ 9.225.600

TOTAL PLAN OPERATIVO	\$ 73.309.344	CORRESPONDE A VALOR SOLICITADO AL FONDO
----------------------	---------------	---

16. IMPACTO

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

Económico

El cultivo de cacao presenta ventajas significativas en términos de comercialización frente a otros cultivos, debido a su alta demanda constante en mercados locales, nacionales e internacionales. A diferencia de productos agrícolas perecederos, el cacao seco tiene mayor durabilidad, lo que facilita su almacenamiento y venta sin pérdidas inmediatas. Además, cuenta con precios más estables en el mercado, reduciendo el riesgo de fluctuaciones bruscas para el productor. La existencia de múltiples compradores e intermediarios en el municipio garantiza una comercialización más ágil y segura. Asimismo, el cacao permite acceder a mercados diferenciados, como el cacao fino de aroma, que ofrece mejores precios. En comparación con otros cultivos, requiere menos intermediación en algunos casos, generando mayores márgenes de ganancia. También existen programas de apoyo y asociaciones que fortalecen su comercialización. Por estas razones, el cacao se posiciona como una alternativa rentable y sostenible para los

Ambiental

El cultivo de cacao presenta importantes ventajas ambientales frente a otros sistemas agrícolas, ya que generalmente se desarrolla bajo esquemas agroforestales que conservan la biodiversidad y permiten la coexistencia de diversas especies. A diferencia de cultivos intensivos como el maíz o el arroz, el cacao no requiere la eliminación total de la cobertura vegetal, lo que reduce la deforestación. Asimismo, contribuye a la captura de carbono, ayudando a mitigar el cambio climático. Su sistema radicular y la sombra protegen el suelo de la erosión y conservan la humedad. También demanda un menor uso de agroquímicos en sistemas sostenibles, disminuyendo la contaminación ambiental. De igual manera, favorece la presencia de polinizadores y mantiene el equilibrio ecológico. En comparación con otros cultivos, su impacto ambiental es menor y más sostenible. Por estas razones, el cacao se considera una alternativa productiva amigable con el medio ambiente.

Social

La iniciativa productiva de cultivo de cacao aporta significativamente al crecimiento social de la comunidad, al generar oportunidades de empleo directo e indirecto en la zona rural, contribuyendo al mejoramiento de la calidad de vida de las familias vinculadas. Asimismo, promueve el fortalecimiento de conocimientos en prácticas agrícolas sostenibles, especialmente en producción orgánica, lo que permite el desarrollo de capacidades locales.

Tecnológico

De igual manera, fomenta la permanencia de la población en el campo, evitando la migración hacia las zonas urbanas y fortaleciendo el arraigo territorial. El proyecto también impulsa la economía local mediante la comercialización del cacao con compradores del municipio, dinamizando el comercio y las relaciones productivas.

La iniciativa productiva de cultivo de cacao aporta al crecimiento tecnológico mediante la implementación de prácticas agrícolas mejoradas y la adopción de herramientas que optimizan los procesos productivos. Se incorporan técnicas como podas tecnificadas, manejo eficiente de la fertilización y control fitosanitario, así como procesos adecuados de fermentación y secado que mejoran la calidad del grano.

Asimismo, se promueve el uso de registros productivos y de costos, lo que permite un mejor control y toma de decisiones basada en información. De igual manera, se fomenta la capacitación continua en nuevas tecnologías y buenas prácticas agrícolas, fortaleciendo las capacidades del productor.

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	\$ 73.309.344	Debe darse cumplimiento a la ejecución de los recursos solicitados al Fondo Emprender
Producción a generar Año 1	1560	Unidades a producir o servicios a prestar en el Año 1
Ventas a generar Año 1	\$ 54.600.000	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?
fedecacao	nacional	chaparral	capacitaciones de buenas practicas en el cultivo de cacao
cortolima	nacional	chaparral	permisos para el uso de el agua en un sistema riegos

alcaldía municipal	público	chaparral	articular para la participación en ferias, el arreglo de las vías en las veredas y el pago de los impuestos prediales
gobernación	público	departamental	la participación de proyectos productivos, como también la participación de la feria y el arreglo de las vías en las veredas
bancoagrario	público, privado, nacional	chaparral	facilidad en créditos para proyectos productivos de cacao

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?