



FORMATO PARA LA FORMULACIÓN DE PROYECTOS

1. INFORMACIÓN BÁSICA

Municipio	ARANZAZU	Departamento	CALDAS
Institución Educativa	Escuela Normal Superior Sagrado Corazón		
Código COMPARTEL	10989		

INFORMACIÓN PROMOTOR	
Nombre	Libardo Andrés Ocampo Cardona
Celular	3146418822
Dirección	CII 3ª N° 4-09

INFORMACIÓN GRUPO DE INTERÉS	
Nombre Grupo	Madres de Familia y/o cabezas de hogar
Nombre del Líder del Grupo	Francia Milena Salazar
Celular	314 7570452
Dirección	Sector Los Largos

TIPO DE GRUPO DE INTERÉS			
Organización Juvenil		Junta de Acción Comunal	
Organización Religiosa		Organización Deportiva	
Cabildo o Resguardo indígena		Organizaciones de Orden Oficial	
Grupo o Empresa de Productores o Campesinos		Organización Sin Ánimo de Lucro	
Cooperativa		Organización Cultural	
Asociación de Profesionales		Otro	X
¿Cuál?: Madres de Familia y/o cabezas de hogar			

DESCRIBA COMO UTILIZARÁ LAS TIC EN LA FORMULACIÓN DEL PROYECTO:

Las TIC dentro del proyecto Productivo se implementará como una herramienta de información, donde nos valdremos en algunos momentos de otras investigaciones relacionadas con nuestra línea de trabajo y que será de gran ayuda para la sustentación a la hora de darlo a conocer a alguna entidad, de carácter público o privado.

También se manejará como una herramienta de sistematización, donde las personas vinculadas al proyecto plasmaran los avances de trabajo y evidencias producto de su investigación cotidiana.

Finalmente las TIC, nos será de gran utilidad como un servicio electrónico y/o web que nos garantice una buena promoción del producto.



2. INFORMACIÓN DEL PROYECTO

NOMBRE DEL PROYECTO: Producción y Comercialización de productos alimenticios caseros propios de la región

A QUÉ INICIATIVA DE DESARROLLO LOCAL ESTÁ VICULADO EL PROYECTO:
Producción y comercialización de bienes

OBJETIVOS GENERAL Y ESPECÍFICOS:

Objetivo General:

Capacitar a Madres de Familia y/o cabezas de hogar del municipio de Aranzazu sobre el proceso de producción y comercialización de productos alimenticios caseros propios de la región.

Objetivos Específicos:

- Motivar a las madres de familia y/o cabeza de hogar en la comercialización y promoción de sus productos.
- Implementar medios virtuales donde se muestre de manera novedosa las innovaciones culinarias del proyecto.
- Capacitar a la comunidad sobre la producción y datos contables de su idea emprendedora con personal capacitado.
- Institucionalizar una empresa productiva de alimentos caseros en el municipio de Aranzazu.

DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA:

La alimentación en el transcurrir de la historia ha sido un tema de suma importancia, es por ello que en diversos espacios se ha encaminado a la búsqueda y construcción de empresas dedicadas a satisfacer las necesidades de los consumidores. El municipio de Aranzazu no ha sido ajeno a esta situación, por tal motivo el progreso de los pequeños productores crece de manera informal generando una desestabilidad económica grande,



ya que la utilizan solo como fuente de ingreso momentánea para las familias y no como una inversión a futuro de su microempresa.

APROXIMACIÓN A LA SOLUCIÓN:

Teniendo en cuenta la necesidad comercial del municipio, se busca generar una unidad productiva establecida y reconocida a nivel local que garantice un mayor ingreso a la comunidad dándole oportunidad a las madres de familia y/o cabezas de hogar que no poseen ningún ingreso diferente al que les dan otras personas o entidades gubernamentales, logrando que el proyecto genere auto sostenibilidad y sea otra fuente de ingreso

JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO:

Se pretende general un impacto a los productores del municipio de Aranzazu en este caso a las madres de familia y/o cabezas de hogar, donde se les dé importancia a sus ideas emprendedoras en el campo, siendo este su mayor afinidad, además se desea instituir las como empresa de reconocimiento caseros no solo a nivel local si no departamental y/o nacional, respondiendo a la demanda y necesidades de los consumidores, con la ayuda del Alcalde municipal Ovidio Salazar Serna quien está dispuesto a colaborar con los Planes de Promoción que maneja el Nuevo Telecentro, utilizando como herramienta al fondo emprender a quien se le presentará el proyecto.

POBLACIÓN OBJETIVO:

Aranzazu Caldas, cuenta con más de 12.000 habitantes con edades desde los cero hasta los noventa años de vida de los que un 65% son familias estables y 35% son madres cabeza de hogar, por lo tanto son participes activas dentro del proyecto por su bajo ingreso económico que reciben desde sus hogares y otras entidades. Se pretende implementar el proyecto inicialmente en las madres cabeza de hogar que viven en la zona de influencia del NTLC, para que luego estas madres sean las encargadas de ir capacitando en grupos a más madres cabeza de hogar.



ACTIVIDADES A DESARROLLAR:

- Llevar a personas que hayan tenido éxito con sus proyectos productivos para que motiven a los integrantes del proyecto que apenas inicia.
- Elaboración de una cartilla donde se muestre cada una de las innovaciones culinarias que el proyecto presente y de esta manera ofertarla más fácilmente a los consumidores.
- Trabajo con la ingeniera de alimentos de la localidad en la elaboración de talleres y actividades practicas para la producción de una empresa de alimentos.
- A través de la alcaldía municipal buscar un espacio para la inclusión de los integrantes del proyecto al momento de ofrecer sus productos a la comunidad.
- Producir y comercializar el producto en un espacio establecido por el municipio.

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES:

Actividad	Fecha de inicio	Fecha de Terminación	Responsable
Motivación con personas exitosas en proyectos productivos.	Noviembre de 2010	Noviembre de 2010	Germán Gómez(Propietario Papelería La Mejor Impresión)
Recetario virtual.	Diciembre de 2010	Enero de 2011	Andrés Mauricio Serna (Administrador Nuevo Telecentro)
Asesoría Profesional	Diciembre de 2010	Febrero de 2011	Francia Milena Salazar (Ingeniera de alimentos)
Institucionalización de la empresa a través de la alcaldía.	Enero de 2011	Enero de 2011	Libardo Andrés Ocampo (Promotor Nuevo Telecentro)
Producción y distribución del producto.	Diciembre de 2010	(Depende de la sostenibilidad del proyecto)	Madres de familia y/o cabezas de hogar

REQUERIMIENTOS

FISICOS:

UNIÓN TEMPORAL ACCESO AL S@BER
CALLE 12 No. 8-55 TELEFAX (1) 3343886
BOGOTÁ- COLOMBIA
E-mail: accesoalsaberr2@gmail.com



BIENES-FISICOS	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
Computadores	De escritorio	12 del NTLC o sala de cómputo Institución Educativa
Estufas	A gas de 2 puestos grandes	3
Cilindros	De gas de 100 lbs.	3
Licadoras	Capacidad 2 litros	5
Ollas	De aluminio Capacidad 20 litros	6
Batidoras	Eléctricas	2
Batidoras	Manuales	2
Mesas	Rimax	15
Sillas	Rimax	15
Envases	Plásticos transparentes de 250 gramos	100
Envases	Plásticos transparentes de 500 gramos	100

FINANCIEROS:

1. Costo de materias primas	
- Bienes físicos	
Total costo de materias primas	\$ 3'305.000
2. Costos de producción	
- Mano de obra	
- Energía	
- Agua	
Total costos de producción	\$ 1'500.000
3. Costos administrativos	
- Teléfono	
- Arbitrios	
- Servicios	
Total costos Administrativos	\$ 300.000
4. Costos comercialización	
- Publicidad	
- Envases	
- Etiquetas	
- Bolsas	
- Volantes	
Total costos comercialización	\$ 1'000.000

UNIÓN TEMPORAL ACCESO AL S@BER
CALLE 12 No. 8-55 TELEFAX (1) 3343886
BOGOTÁ- COLOMBIA
E-mail: accesoalsaberr2@gmail.com



Resumen

Total costo de materias primas	\$ 3'305.000
Total costos de producción	\$ 1'500.000
Total costos Administrativos	\$ 300.000
Total costos comercialización	\$ 1'000.000
Costo Total	\$ 6'105.000

HUMANOS:

- Francia Milena Salazar – Líder del Proyecto e Ingeniera de alimentos
- Madres de familia y/o cabezas de hogar – Participantes del Proyecto
- Germán Gómez – Caso exitoso proyecto Productivo
- Libardo Andrés Ocampo - Promotor Nuevo telecentro
- Andrés Mauricio Serna – Administrador Nuevo telecentro

PRESUPUESTO

Actividad 1	Unidad de Medida	Costo Unitario	Costo Total
Estufas a gas grandes de 2 puestos	3	250.000	750.000
Cilindros de gas de 100 lbs.	3	130.000	390.000
Licadoras 2 lts.	5	80.000	400.000
Ollas de aluminio cap. 20 lts.	6	130.000	780.000
Batidoras eléctricas	2	150.000	300.000
Batidoras Manuales	2	50.000	100.000
Mesas Rimax	15	18.000	270.000
Sillas Rimax	15	20.000	300.000
Envases 250 gramos	100	500	5.000
Envases 500 gramos	100	1.000	10.000
costos de			1'500.000

UNIÓN TEMPORAL ACCESO AL S@BER
CALLE 12 No. 8-55 TELEFAX (1) 3343886
BOGOTÁ- COLOMBIA

E-mail: accesoalsaberr2@gmail.com



producción			
costos Administrativos			300.000
costos comercialización			1'000.000
Costo Total			6.105.000

PORTAL DE LIBRE ACCESO AL CUAL EL PROYECTO SE ENCUENTRA VINCULADO:

Este proyecto puede ser consultado en el portal de libre acceso denominado: Telecentros Compartel Región 2 Siguiendo el link: <http://telecentroscompartelr2.wordpress.com/>.