



Coordinación Nacional de Emprendimiento, Dirección de Empleo y Trabajo (2025)

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

NOMBRES Y APELLIDOS DEL LÍDER O REPRESENTANTE DE LA INICIATIVA	TIPO DE DOCUMENTO	NÚMERO
EDER HERNANDO HORTA DIAZ	CC	1.110.548.462
NOMBRE DE LA INICIATIVA	DEPARTAMENTO	MUNICIPIO
BDA BIM	Tolima	Ibagué

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, **en sus términos de referencia en la sección 2.4.**

CATEGORÍA DEL SECTOR ECONÓMICO DE LA INICIATIVA	SECTOR	ACTIVIDAD ECONÓMICA
TODOS_LOS_SECTORES	ACTIVIDADES_PROFESIONALES_CIENTÍFICAS_Y_TÉCNICAS	7110 Actividades de arquitectura e ingeniería y otras actividades conexas de consultoría técnica

¿Es un proyecto asociativo?

NO

¿Cuántas personas hacen parte del grupo asociativo?

N/A

¿Cuenta con un lugar de operaciones?

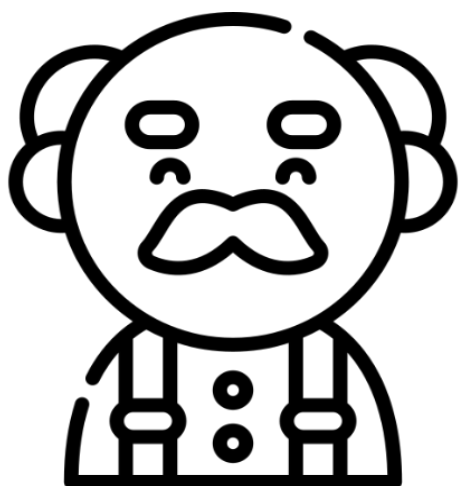
SI

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 suscripción del contrato de cooperación empresarial, 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 podrá 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.
Solo se considerará la información que se pueda visualizar en cada celda, SER CONCRETOS CON LA INFORMACIÓN.

INSTRUCCIONES GENERALES:

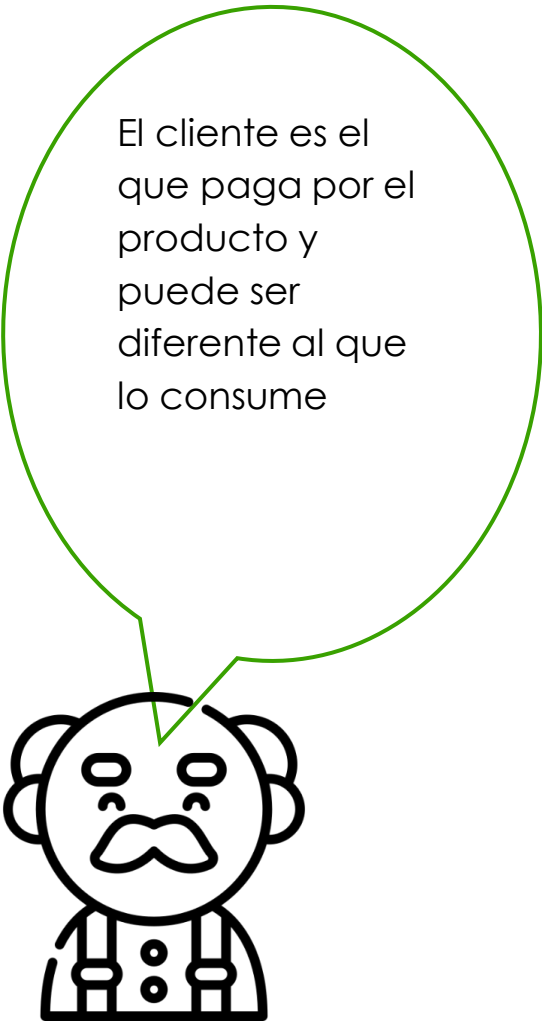
Para el diligenciamiento de esta herramienta, se debe tener el acompañamiento del Centro de Desarrollo Empresarial del SENA más cercano, donde el equipo de profesionales realizará unos talleres para guiarlo en la construcción del proyecto y el diligenciamiento de esta herramienta. **Diligenciar solamente las celdas sombreadas en gris. Se solicita mantener la**

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.

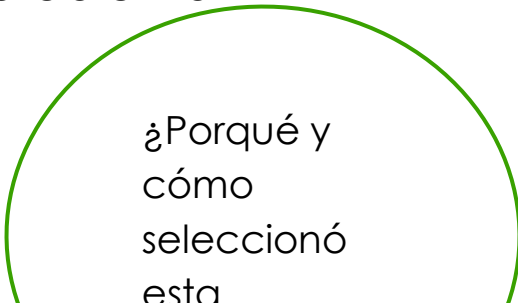
CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE O CONSUMIDOR	CUALIDADES DEL CLIENTE O CONSUMIDOR
En este espacio describa las características del cliente o consumidor que comprará su producto o servicio. Indique dónde vive (vereda, municipio o ciudad), su estrato, edad y género. Explique su capacidad de compra, es decir, si tiene los ingresos suficientes y la frecuencia para poder pagar por el producto o servicio. Señale si trabaja y en qué, 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.	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 son sus valores. 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	
Cliente1: El segmento de cliente elegido son propietarios de Lotes, viviendas o locales comerciales o interesados en adquirir bienes inmuebles, con edades entre los 18 y los 65 años, de estratos 3,4,5,6, sexo masculino y femenino interesados en hacer adecuaciones, renovaciones o construcciones desde cero de casas, lotes, apartamentos o locales comerciales. Con ingresos promedio mensuales desde \$2.000.000 en adelante, Tienen diversos niveles de formación: desde técnicos y tecnólogos hasta profesionales o comerciantes independientes. En su mayoría tienen una actividad económica estable, como empleo formal, trabajo independiente o negocio propio . // Cliente 2: Micro, pequeñas y medianas empresas dedicadas a la construcción de viviendas, edificios comerciales e infraestructura con más de 3 años de experiencia. Pueden ser personas naturales o Jurídicas, Personas jurídicas con ingresos entre \$3 y \$1.000 millones y personas naturales con ingresos mayores a \$ 5 millones mensuales. El segmento de cliente identificado está localizado en la ciudad de Ibagué. Según datos de la Cámara de Comercio de Ibagué, el sector de la construcción en el Tolima está compuesto por 6.034 empresas naturales o jurídicas. Uno de los nichos de mercado identificados dentro de este segmento son las empresas que cuentan con Registro Único de Proponentes (RUP) y pueden licitar con el estado para servicios de construcción y consultoría.	Son personas prácticas, familiares, se desempeñan como profesionales, emprendedores, comerciantes o pensionados con capacidad de inversión, funcionarios públicos. Buscan renovar o construir espacios funcionales,que reflejen bienestar, estabilidad ,se inclinan por hacer proyectos que les permitan tener claridad de costos y optimización de los tiempos, tienen motivación por mejorar la calidad de vida, interesados en la valorización de las propiedades, les gusta moverse en el sector de finca raíz, adaptar los espacios a dinámicas como (Airbnb, gastronomía , servicios financieros u otros) que son comunes en la región. Les da miedo perder dinero, gastar de más les hace feliz compartir con sus familias, y sus valores mas preciados son la honestidad , la responsabilidad y el respeto, la seriedad. // Los clientes empresas constructoras locales están interesados en mejorar la eficiencia operativa, reducir costos y optimizar tiempos, se inclinan por buscar soluciones tecnológicas, sonempresas que asisten y participan en ferias del sector, ruedas de negocios y capacitaciones, hacen uso de canales digitales, se inclinan por alianzas duraderas con proveedores confiables. Son enfocados en resultados y en el cumplimiento de tiempos y presupuestos, buscan proveedores y servicios que les den confianza, respaldo técnico ,Les da miedo soltar el control de sus proyectos, los valores que aprecian son el compromiso y la responsabilidad.
CONSUMIDOR	
Consumidores clientes 1: Los consumidores de nuestros cliente Propietario de bienes inmuebles pueden ser familias pequeñas o grandes que habitan las viviendas o arrendatarios jóvenes o adultos que ocupan apartamentos y locales, con edades entre los 18 y 70 años de la ciudad de Ibagué, estratos 3,4,5,6, con ingresos promedio desde los \$2.000.000 en adelante de sexo masculino o femenino, además de turistas que alquilan por temporadas cortas (Airbnb u hospedaje) de estratos 2,3,4,5,6 con ingresos desde los \$2.000.000 en adelante , con formación profesional de bachillerato en adelante de sexo masculino o femenino u Emprendedores que desarrollan negocios en los locales, con Ingresos promedio desde los \$2.000.000 , masculinos o femeninos de la ciudad de Ibagué, con formación profesional básica o pensionados que tienen necesidades especiales debido a su edad. / Consumidores clientes 2: Los consumidores del cliente de empresas constructoras locales pueden ser compradores de vivienda nueva: Familias de clase media y media alta (Estratos 3,4,5,6)que buscan su primera o segunda vivienda en proyectos residenciales. Inversionistas inmobiliarios: Personas naturales o jurídicas que adquieren apartamentos, locales o bodegas para renta o valorización. con edades entre los 25 y 60 años o también pueden ser empresas financieras o comerciales que se instalan en edificios con ingresos promedio desde 5.000.000 o pensionados que desean invertir.	Los consumidores de los clientes propietarios de bienes inmuebles buscan espacios confortables, seguros y adaptados a su estilo de vida. Prefieren viviendas funcionales que respondan a nuevas dinámicas como el teletrabajo, el ocio o el hospedaje, y disfrutan de acabados de calidad, diseños estéticos y espacios optimizados que reflejen bienestar y mejoren su calidad de vida cotidiana. Valoran la personalización, la comodidad, la cercanía a servicios y la versatilidad de los inmuebles para ser usados tanto como vivienda como para generar ingresos adicionales. Se sienten felices al compartir con sus familias y amigos, viajar, conocer nuevos lugares, comer en restaurantes, visitar centros comerciales y realizar compras tanto físicas como digitales. Entre sus valores más apreciados destacan el respeto, la unión y la honestidad.Por su parte, los consumidores de los clientes empresas constructoras locales se interesan en propiedades que cumplan con normas de calidad y seguridad, respaldadas por un soporte técnico que garantice plazos y presupuestos. Disfrutan de proyectos que ofrezcan valor agregado, como zonas comunes y ubicaciones estratégicas. Son cada vez más exigentes en el cumplimiento de los tiempos de entrega, buscan innovación y sostenibilidad y comparan diversas ofertas antes de tomar una decisión. Además, valoran la cercanía a los servicios y la posibilidad de que el proyecto incremente su valorización



2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA O NECESIDAD QUE SE PRETENDE SOLUCIONAR

En este espacio 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.

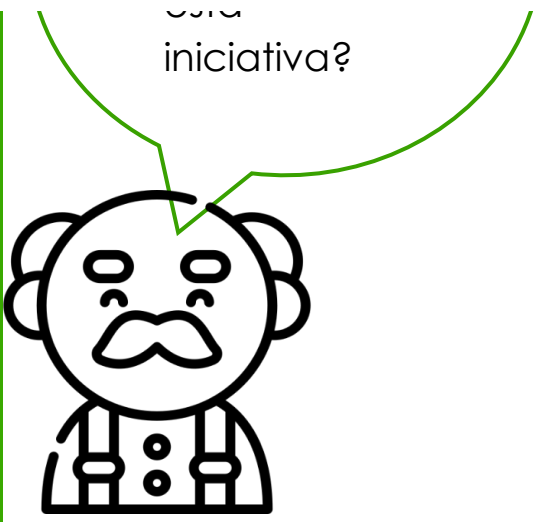
Logramos identificar diversas necesidades que nuestros clientes requieren satisfacer. Entre ellas se destacan: la falta de centralización de los proyectos y la escasa capacidad para detectar de manera anticipada problemas de diseño; la urgencia de contar con un acompañamiento técnico integral, debido al limitado conocimiento en diseño y construcción por parte de algunos inversionistas; la baja seguridad en las inversiones de proyectos de construcción y la dificultad para planificar



algunos inversionistas, la baja seguridad en las inversiones de proyectos de construcción y la dificultad para planificar adecuadamente tiempos y costos de obra.

Asimismo, identificamos la necesidad de reducir el impacto negativo que la ejecución de proyectos genera en la vida cotidiana, mejorar la programación realista de tiempos y actividades, y evitar sobrecostos derivados de una inadecuada estimación de cantidades o precios. También se evidencian dificultades por la falta de coordinación entre disciplinas técnicas, lo cual incrementa la posibilidad de errores y sobrecostos al no detectar a tiempo los conflictos. Finalmente, se resalta la ausencia de procesos digitalizados que permitan un mayor control, eficiencia y escalabilidad.

Estas problemáticas son frecuentes porque en el sector de la construcción aún predominan métodos tradicionales de planificación y ejecución. No obstante, en los últimos años han surgido metodologías que contribuyen a disminuir o incluso resolver dichas dificultades. Por esta razón seleccionamos esta idea de negocio, orientada al diseño de proyectos habitacionales, comerciales y de edificaciones, así como a la construcción de obras nuevas, modificaciones o remodelaciones de infraestructura, a través del diseño arquitectónico y la ejecución de obras a pequeña o gran escala.



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
Grupo Constructor Civilago: Su trabajo abarca la dirección, ejecución y control de diversas obras.	Ibagué, Tolima Cra. 3A #32B-47, Departamental, Ibagué, Tolima. Su sede les permite atender facilmente proyectos urbanos y tener cercanía con clientes locales.	Modelado integrado 3D(BIM en), servicios de interventoría, diseño, consultorías y energías	60.000\$100.000.000	Experiencia local y enfoque en innovación Propuesta de valor amplia no solo en infraestructura. Acceso a clientes tecnológicamente actualizados.	Escasa visibilidad digital y poca información disponible públicamente. Limitado enfoque en innovación tecnológica documentada.
Constructora Colpatría: se especializa en el diseño, construcción y operación de una amplia gama de proyectos de infraestructura.	Ibagué, Vía Aeropuerto Perales entre calles 103 y 117, H. Santa Cruz, tienen acceso directo a entidades estatales y proveedores que facilitan la gestión de contratos.	Estructuración y Planeación" y "Servicios BIM – Construcción	\$ 75.000	Tienen recursos para invertir en equipos de alto rendimiento, licencias BIM de gama alta y personal especializado. Tienen redes con grandes proveedores, y acceso a contrataciones estatales.	Jerarquías pueden hacer que la toma de decisiones sea lenta. Su estructura de costos es elevada, lo que los obliga a mantener tarifas más alta\$.
JC Ingeniería BIM SAS: Dedicado a la gestión de proyectos de construcción utilizando la metodología (BIM) para la creación y gestión integral.	Calle 42 #4E-40, Ibagué, Tolima, Su ubicación central les da ventaja logística para visitas frecuentes a obra y reuniones presenciales sin intermediarios.	Modelado BIM	\$ 55.000	Están ubicados en Ibagué, lo cual les permite acceso rápido a proyectos, visitas constantes y una logística sin intermediarios.	Podrían depender de software básico y no contar con herramientas avanzadas de federación, simulación 4D/5D o control automático de colisiones.

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

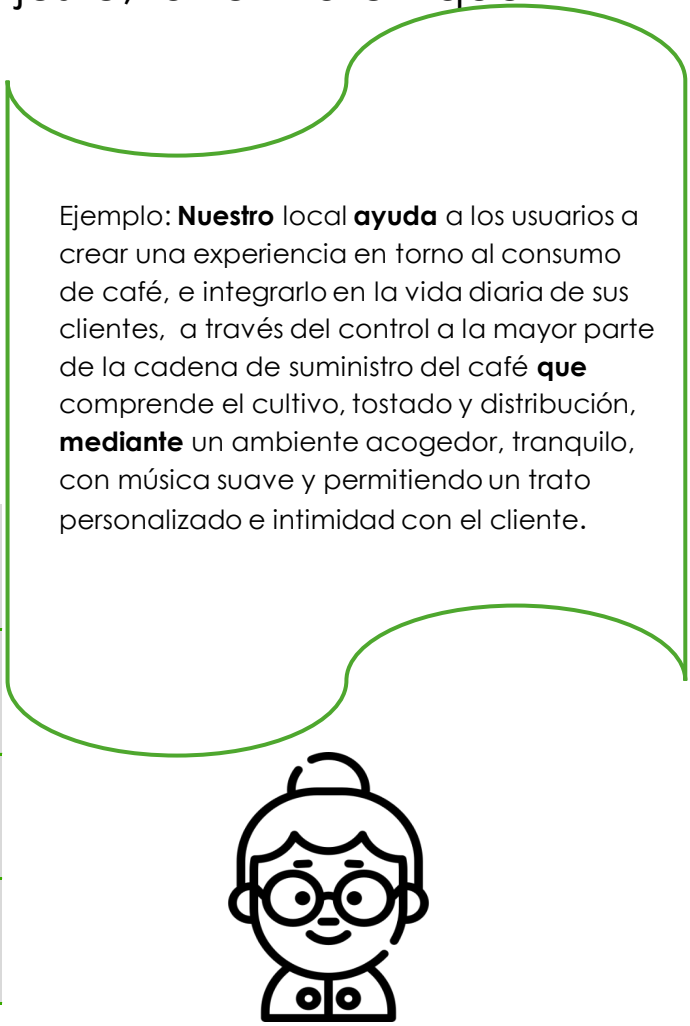
Una de las ventajas competitivas que tenemos frente a otros es que contamos con un enfoque intragrál en diseño y construcción implementando metodología BIM no solo integrando el BIM a los proeyctos , sino ofreciendo soporte y servicio especializado a terceros en esta Metodología BIM comparado a nuestroos competidores que solo lo integran o en pequeña escala, además podemos brindar una atención personalizada dado que tenemos más flexibilidad/ adaptación.

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.

El proyecto consiste en: BDA BIM se dedica a la prestación de servicios de diseño arquitectónico, construcción, remodelaciones, adecuaciones locativas, servicios de Modelado y coordinación BIM.

Se ofrece una solución integral con enfoque en diferenciación y uso estratégico de herramientas digitales, implementado metodología BIM en todos los servicios para un servicio de mayor calidad y eficiencia.

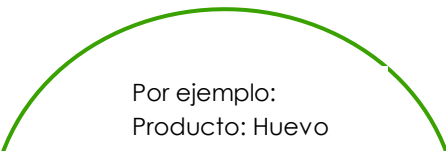


Ahora, de acuerdo con la sesión de entrenamiento, describa la propuesta de valor:

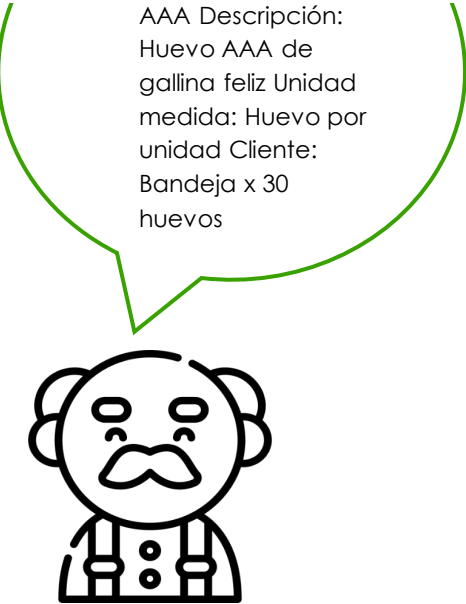
Nuestro:	Servicio integral de diseño arquitectónico, construcción, remodelación y modelado BIM y otros servicios BIM
Ayuda:	A propietarios de predios , viviendas o locales comerciales y a empresas constructoras a brindar un diseño eficiente y asesoría integral, permitiendo tomar decisiones informadas
Que:	Buscan desarrollar proyectos de alta calidad, con un control efectivo de costos, tiempos y procesos constructivos, reduciendo errores de diseño y ejecución, y generando valor agregado.
Mediante:	la implementación integral de la metodología BIM (Building Information Modeling) en todas las etapas de los proyectos arquitectónicos y constructivos, permitiendo centralizar la información

5. PRODUCTOS O SERVICIOS

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



Nombre del producto o servicio	Descripción	Unidad de medida	Unidad de presentación al cliente
Modelado BIM 3D Arquitectura y Construcción	Elaboración de un modelo 3D inteligente del proyecto, que incluye la información geométrica, técnica y constructiva en todo su diseño.	Modelado BIM	Modelo BIM en Archivo Revit.
Diseño Integral / Ejecución de obras	Desarrollo integral del diseño arquitectónico , empleando la metodología BIM para garantizar la coordinación, eficiencia y ejecución de la obra.	Modelo BIM arquitectonico	Modelo BIM arquitectónico federado
Coordinación BIM	Integración digital de las disciplinas del proyecto (arquitectura, estructura, instalaciones) en un modelo único que permite detectar interferencias.	Modelo BIM federado en archivo Revit	Modelado Libre de interferencias e informe BIM



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

Modelado BIM 3D Arquitectura y Construcción			
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)
Reunión inicial con el cliente para entender necesidades, objetivos y usos BIM esperados (visualización, documentación, 4D, 5D, etc.).	2 horas	Computador portátil, software de videoconferencia (Zoom, Meet), proyector (opcional)	Coordinador BIM
Revisión y recopilación de información base (planos, topografía, especificaciones) del proyecto a realizar, recolección de documentos de cada disciplina	2 días	Computador, almacenamiento en la nube, escáner (si hay documentos físicos)	Coordinador BIM
Validación y organización de la información recibida, verificación deinformacion organización de carpetas distribución a personas encargadas	6 horas	Computador, software CAD/BIM para revisión (AutoCAD, Revit)	Coordinador BIM
Configuración del proyecto BIM (plantillas, niveles, parámetros)- Crear modelo federado con plantillas predetermindas, niveles arquitectónicos y estructurales	1 día	Computador de alto rendimiento, software BIM (Revit, ArchiCAD), CDE	Modelador / Coordinador BIM
Modelado 3D – Volumetría y estructura base, Elementos Arquitectónicos, Elementos estructurales y MEP, construcción de modelo basado en el diseño recibido	13 días	Computador de alto rendimiento, software BIM	Modelador BIM
Revisión interna y control de calidad, revisión de información, revisión de modelos, revisión de plantillas, revisión de modelo. Revisión de información plasmada	1 día	Computador, software de coordinación (Navisworks, Solibri)	Coordinador BIM
Entregable parcial al cliente y reunión de retroalimentación. Entrega parcial de modelo de diseño en formato revit para visualización y revisión.	4 horas	Computador, software de visualización BIM (BIMx, Navisworks), proyector	Coordinador BIM
Ajustes finales según retroalimentación, Correcciones al modelo de acuerdo a las observaciones realizadas por el Cliente	3 días	Computador Software BIM	Coordinador BIM
Generación de planos y vistas 2D desde el modelo: Generación findal de planos extraidos del modelo y exportación de modelo en Revit.	2 días	Computador Software BIM	Coordinador BIM
Entrega final (modelo nativo, IFC, planos, informe QA/QC): Informe final con sus respectivos documentos digitales y en pdf para el proyecto	1 Día	Computador, almacenamiento en nube, formatos de exportación	Coordinador BIM

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

Diseño Integral / Ejecución de obras			
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)
Visita de Campo: Se realiza un reconocimiento inicial del terreno o inmueble. Se levanta información técnica y visual	1 día	Medidor láser, cámara fotográfica, libreta de campo Tablet de alto rendimiento	Coordinador del Proyecto u Arquitecto
Reunión de encuentro para conocer sus necesidades, expectativas y limitaciones (presupuesto, tiempos, normatividad)	1 día	Computador portátil, software de notas/proyector, tablet de alto rendimiento	Coordinador del Proyecto u Arquitecto y cliente
Desarrollo del anteproyecto: Elaboración de la propuesta inicial de diseño (planos, volumetrías y zonificación) y validación con el cliente.	8 días	Computador de alto rendimiento que soporte Software BIM (Revit), SketchUp,	Arquitecto + Equipo de Diseño

Reunión con cliente para presentación parcial de los avances para verificar que el proyecto vaya en la dirección adecuada.	1 días	Computador portátil de alto rendimiento, tablet de alto rendimientos proyector,	Coordinador del Proyecto u Arquitecto + Cliente
Realización de cambios y ajustes: Con base en la retroalimentación del cliente, se modifican planos, propuestas y modelos	8 días	Computador de alto rendimiento que soporte Software BIM (Revit), SketchUp,	Arquitecto Lider + Modelador
Entregda de Modelado BIM arquitectónico con documentación técnica y entrega de planos	5 días	Computador de alto rendimiento impresora/plotter, formatos de curaduría	Arquitecto/ Coordinador del Proyecto
Aprobación : El cliente revisa y valida oficialmente la propuesta final y autorizando el paso a la etapa de presupuesto y planeación de obra.	1 día	Computador para Presentación digital, Plotter para planos impresos	Arquitecto y cliente
Presupuesto de Obra: Se realiza un análisis detallado de cantidades de obra, materiales, mano de obra y equipos.	5 días	Computador Portatil	Arquitecto / Personal de Presupuesto
Cronograma de Obra y actividades Se estructura la programación de tiempos de ejecución, fases constructivas y responsables de cada actividad	6 días	Computador Portatil	Arquitecto / Personal de Presupuesto
Ejecución de Obra; Es la etapa de construcción en campo, en la que se materializa el diseño aprobado	3 meses	Computador Portatil y tablet	Arquitecto + Contratistas

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

Coordinación BIM			
Actividad a realizar (No solo coloque la actividad, descríbala)	Tiempo para realizarla (Días, horas, minutos)	Equipo o Maquinaria requerida	Quién realiza la actividad (Ej: Administrador, operario, veterinario, agrónomo)
Recepción y organización de la información de todas las disciplinas (arquitectura, estructura, MEP)	5 días	Computador, software de gestión de archivos	Coordinador BIM
Revisión de modelos (modelos de diseño estructurales, arquitectonicos, electricos , hidráulicos)recibidos y verificación de formatos	3 días	Revit / Navisworks / BIM 360	Coordinador BIM y modelador BIM
Integración de modelos (modelos de diseño estructurales, arquitectonicos, electricos , hidráulicos) en una sola plataforma colaborativa	7 días	Revit, Navisworks, Autodesk Construction Cloud	Modelador BIM
Clash Detection: Identificación de interferencias entre modelos estructurales, arquitectónicos, eléctricos e hidráulicos.	5 días	Navisworks Manage, Solibri, Revit	Coordinador BIM
Generación de reportes : Se documentan los conflictos detectados en reportes técnicos, señalando la disciplina responsable y ajustes.	3 días	Navisworks, software de reportes	Coordinador BIM
Reunión de coordinación con equipos de proyecto para revisión de conflictos: Se presentan los reportes a los responsables de cada disciplina	1 día	Computador portátil, videoconferencia, software BIM	Coordinador BIM + Responsables de cada disciplina y director del proyecto
Implementación de ajustes: Cada equipo de diseño actualiza sus modelos garantizando que el proyecto avance sin interferencias	5 días	Computador de alto rendimiento AutoCAD, software BIM	Modelador BIM
Entrega final del Modelo BIM Se entrega al cliente y al equipo de proyecto el modelo final, libre de interferencias con su respectivo reporte	4 días	Computador portatil de Alto rendimiento que soporte Revit, Navisworks,	Coordinador BIM
Validación y aprobación final : El cliente y los líderes de cada disciplina revisan y aprueban el modelo final como versión oficial para construir.	3 días	Computador portatil	Cliente + Lideres de Disciplina

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**

	Marque con X
Persona Natural	
Persona Natural con Establecimiento de Comercio	X
Asociación	
Cooperativa	
Sociedad de Acciones Simplificada S.A.S	
Otro	

¿Cuál?



¿Cuáles son las normas, permisos, registros, licencias, notificaciones, requeridos para funcionar? **Descríbalas detalladamente.** Es fundamental todo el proceso de investigación y conocimiento que se tenga de los requerimientos legales, normativos, permisos, licencias y demás que se requieran para poner en ejecución su iniciativa.

Norma. Permiso, Licencia, Registro a cumplir	Descripción del trámite a realizar	Costo (\$)	Tiempo requerido (Días)
Constitución Legal (Para Línea CREAR)	El trámite consiste en la constitución de la empresa como persona natural con establecimiento de comercio, lo que implica inscribir al emprendedor como comerciante y registrar el establecimiento en la Cámara de Comercio. Esto permite operar formalmente, contar con matrícula mercantil, cumplir obligaciones legales.	\$ 500.000	5
Registro Único Tributario (RUT)	Registro ante la autoridad tributaria que identifica a la empresa como contribuyente y permite realizar actividades económicas legales y cumplir con las obligaciones fiscales. Para el caso de BDA BIM el emprendedor ya cuenta con RUT por lo que solo sería actualizarlo, lo que se puede realizar vuirtaul.	\$ 0	1
Registro de Industria y Comercio (ICA – Municipio de Ibagué)	El Registro de Industria y Comercio (ICA) en Ibagué es el trámite ante la Secretaría de Hacienda Municipal que formaliza a la empresa como contribuyente del impuesto ICA, el cual grava los ingresos por actividades industriales, comerciales o de servicios. Requiere matrícula mercantil, RUT y documentos de identificación, y habilita a la empresa para declarar y pagar el tributo en los plazos establecidos.	\$ 0	4
Permiso de bomberos	Es una certificación que verifica el cumplimiento de las condiciones mínimas de seguridad contra incendios en un establecimiento. Este permiso es otorgado por el Cuerpo Oficial de Bomberos del municipio, tras una visita técnica en la que se evalúan aspectos como extintores, señalización, entre otros. Para el prioyecto BDA BIM se realizará el tramite, con el fin de garantizar la seguridad de las instalaciones y de los clientes.	\$ 0	15
Registro de Marca	Esta actividad se realizará en el año 3 cuándo ya se haya realizado el posicionamiento de marca. Se realizará el Registro de Marca ante la SIC, para proteger legalmente el signo que identifica los servicios, otorgando a BDA BIM el derecho exclusivo de uso en Colombia por 10 años renovables, y evitando que terceros lo utilicen sin autorización.	\$ 1.000.000	180
Uso suelos	Es un documento expedido por la Secretaría de Planeación de Ibagué que certifica si una actividad económica puede desarrollarse legalmente en una ubicación determinada, conforme a las disposiciones del Plan de Ordenamiento Territorial (POT) vigente. Su solicitud se realiza en línea o en fisico adjuntando la dirección, la actividad económica y los documentos básicos requeridos.	\$ 0	60
TOTAL		\$ 1.500.000	

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

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

Estrategia de comunicación Indique la acción a realizar (Ejemplo: Página Web, Tarjetas, Pendones, entre otros)	Cuánto vale para el primer año
Página Web Profesional que busca fortalecer la presencia digital de la empresa y consolidarla como una marca confiable, visible y accesible para clientes.	\$ 800.000
Material Corporativo (Tarjetas , Brochure digital e impreso)	\$ 500.000
Publicidad digital en Google Ads y Meta Ads (campañas segmentadas) Redes sociales (Facebook, Instagram, LinkedIn, TikTok – gestión y pauta digital),	\$ 3.200.000
TOTAL	\$ 4.500.000

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

Estrategia de promoción	Marque X	Describa la actividad a realizar	Cuánto vale para el primer año (Valor en \$)
Entrega puerta a puerta			
Muestra del producto	X	Activación de marca / Evento social de invitación a cliente tipo coctel	\$ 3.000.000
Otra			
Ninguna			
Total			\$ 3.000.000

Canales de distribución	Marque X	Describa la actividad a realizar	Cuánto vale para el primer año (Valor en \$)
Punto de venta	X	"Campaña de visibilización de BDA en su punto físico mediante material publicitario (pendones , habladores, exhibidores)	\$ 1.000.000
A domicilio			
Con distribuidores			
Otro			
Total			\$ 1.000.000

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)

Incremento			
Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
10,0%	10,0%	10,0%	10,0%



Diligenciar únicamente las celdas en gris

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
Modelado BIM 3D Arquitectura y Construcción	\$ 1.500.000	\$ 1.650.000	\$ 1.815.000	\$ 1.996.500	\$ 2.196.150
Diseño Integral / Ejecución de obras	\$ 9.000.000	\$ 9.900.000	\$ 10.890.000	\$ 11.979.000	\$ 13.176.900
Coordinación BIM	\$ 4.500.000	\$ 4.950.000	\$ 5.445.000	\$ 5.989.500	\$ 6.588.450

Indique las unidades (Cantidades) que tiene planeado vender mes a mes y para los próximos 3 años (Casillas sombreadas en gris)

PRODUCTO 1	Modelado BIM 3D Arquitectura y Construcción
------------	---

	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos
Mes 1	0	\$ 0	1	\$ 1.650.000	1	\$ 1.815.000	1	\$ 1.996.500
Mes 2	0	\$ 0	2	\$ 3.300.000	1	\$ 1.815.000	1	\$ 1.996.500
Mes 3	0	\$ 0	1	\$ 1.650.000	1	\$ 1.815.000	1	\$ 1.996.500
Mes 4	1	\$ 1.500.000	1	\$ 1.650.000	1	\$ 1.815.000	1	\$ 1.996.500
Mes 5	0	\$ 0	0	\$ 0	1	\$ 1.815.000	1	\$ 1.996.500
Mes 6	1	\$ 1.500.000	2	\$ 3.300.000	1	\$ 1.815.000	1	\$ 1.996.500
Mes 7	0	\$ 0	1	\$ 1.650.000	1	\$ 1.815.000	1	\$ 1.996.500
Mes 8	2	\$ 3.000.000	0	\$ 0	1	\$ 1.815.000	2	\$ 3.993.000
Mes 9	2	\$ 3.000.000	1	\$ 1.650.000	1	\$ 1.815.000	2	\$ 3.993.000
Mes 10	1	\$ 1.500.000	1	\$ 1.650.000	3	\$ 5.445.000	2	\$ 3.993.000
Mes 11	1	\$ 1.500.000	1	\$ 1.650.000	2	\$ 3.630.000	2	\$ 3.993.000
Mes 12	2	\$ 3.000.000	1	\$ 1.650.000	1	\$ 1.815.000	2	\$ 3.993.000
TOTAL	10	\$ 15.000.000	12	\$ 19.800.000	15	\$ 27.225.000	17	\$ 33.946.500

PRODUCTO 2	Diseño Integral / Ejecución de obras
------------	--------------------------------------

AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4	
Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos

Mes 1	0	\$ 0	0	\$ 0	1	\$ 10.890.000	1	\$ 11.900.000
Mes 2	0	\$ 0	1	\$ 9.900.000	0	\$ 0	2	\$ 23.900.000
Mes 3	0	\$ 0	1	\$ 9.900.000	0	\$ 0	1	\$ 11.900.000
Mes 4	0	\$ 0	1	\$ 9.900.000	1	\$ 10.890.000	1	\$ 11.900.000
Mes 5	1	\$ 9.000.000	1	\$ 9.900.000	1	\$ 10.890.000	1	\$ 11.900.000
Mes 6	1	\$ 9.000.000	0	\$ 0	1	\$ 10.890.000	1	\$ 11.900.000
Mes 7	1	\$ 9.000.000	1	\$ 9.900.000	1	\$ 10.890.000	1	\$ 11.900.000
Mes 8	1	\$ 9.000.000	1	\$ 9.900.000	1	\$ 10.890.000	1	\$ 11.900.000
Mes 9	1	\$ 9.000.000	1	\$ 9.900.000	1	\$ 10.890.000	1	\$ 11.900.000
Mes 10	1	\$ 9.000.000	0	\$ 0	1	\$ 10.890.000	1	\$ 11.900.000
Mes 11	1	\$ 9.000.000	1	\$ 9.900.000	1	\$ 10.890.000	1	\$ 11.900.000
Mes 12	1	\$ 9.000.000	1	\$ 9.900.000	0	\$ 0	0	\$ 0
TOTAL	8	\$ 72.000.000	9	\$ 89.100.000	9	\$ 98.010.000	12	\$ 143.700.000

PRODUCTO 3		Coordinación BIM						
	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos
Mes 1	0	\$ 0	0	\$ 0	1	\$ 5.445.000	1	\$ 5.980.000
Mes 2	0	\$ 0	0	\$ 0	1	\$ 5.445.000	2	\$ 11.900.000
Mes 3	0	\$ 0	1	\$ 4.950.000	1	\$ 5.445.000	1	\$ 5.980.000
Mes 4	0	\$ 0	1	\$ 4.950.000	0	\$ 0	1	\$ 5.980.000
Mes 5	1	\$ 4.500.000	1	\$ 4.950.000	1	\$ 5.445.000	1	\$ 5.980.000
Mes 6	0	\$ 0	1	\$ 4.950.000	1	\$ 5.445.000	1	\$ 5.980.000
Mes 7	0	\$ 0	0	\$ 0	1	\$ 5.445.000	1	\$ 5.980.000
Mes 8	0	\$ 0	0	\$ 0	0	\$ 0	1	\$ 5.980.000
Mes 9	1	\$ 4.500.000	2	\$ 9.900.000	1	\$ 5.445.000	1	\$ 5.980.000
Mes 10	0	\$ 0	1	\$ 4.950.000	1	\$ 5.445.000	0	\$ 0
Mes 11	1	\$ 4.500.000	1	\$ 4.950.000	2	\$ 10.890.000	1	\$ 5.980.000
Mes 12	0	\$ 0	0	\$ 0	1	\$ 5.445.000	1	\$ 5.980.000
TOTAL	3	\$ 13.500.000	8	\$ 39.600.000	11	\$ 59.895.000	12	\$ 71.800.000

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 (\$)
Servicios Públicos (Internet de alta velocidad + Agua)	\$ 400.000	9	\$ 3.600.000
Alojamiento en la nube para Trabajo Colaborativo BIM	\$ 166.667	10	\$ 1.666.667
Almacenamiento en la nube Software Administrativo	\$ 150.000	12	\$ 1.800.000
Hosting y Dominio	\$ 1.000.000	1	\$ 1.000.000

Actualización en metodología BIM para empleados / Capacitación	\$ 1.000.000	2	\$ 2.000.000
Plataformas de diseño / Inteligencia Artificial	\$ 200.000	8	\$ 1.600.000
Arriendo	\$ 1.000.000	9	\$ 9.000.000
			\$ 0
TOTAL	\$ 3.916.667		\$ 20.666.667

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			Modelado BIM 3D Arquitectura y Construcción	
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario (\$)	Cantidad por unidad de producto	Valor Total (\$)
1. Familia de Revit	Und	\$ 70.000	1	\$ 70.000
2				\$ 0
3				\$ 0
4				\$ 0
5				\$ 0
TOTAL				\$ 70.000

COSTOS VARIABLES PRODUCTO 2			Diseño Integral / Ejecución de obras	
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario (\$)	Cantidad por unidad de producto	Valor Total (\$)
1. Impresión de Planos	Und	\$ 50.000	1	\$ 50.000
2. Caja de proyectos	Und	\$ 100.000	1	\$ 100.000
3. Renders	Und	\$ 300.000	3	\$ 900.000
4. Portafolio del Proyecto	Und	\$ 50.000	1	\$ 50.000
5 Implementación SG SST	Und	\$ 300.000	1	\$ 300.000
TOTAL				\$ 1.400.000

COSTOS VARIABLES PRODUCTO 3			Coordinación BIM	
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario	Cantidad por unidad de producto	Valor Total
1. Naviswork	Und	\$ 300.000	2	\$ 600.000
2				\$ 0
3				\$ 0
4				\$ 0
5				\$ 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	Modelado BIM 3D Arquitectura y Construcción	Diseño Integral / Ejecución de obras	Coordinación BIM
Precio de Venta	\$ 1.500.000	\$ 9.000.000	\$ 4.500.000

Costo Variable	\$ 70.000	\$ 1.400.000	\$ 600.000
Margen de contribución	\$ 1.430.000	\$ 7.600.000	\$ 3.900.000
% Participación	15%	72%	13%
Margen de contribución ponderado	\$ 213.433	\$ 5.444.776	\$ 523.881
PUNTO DE EQUILIBRIO (Unidades totales)	0,63355062		
PUNTO DE EQUILIBRIO (Unidades)	0	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	\$ 8.500.000	\$ 9.350.000	\$ 10.285.000	\$ 11.313.500	\$ 1
Software contable	\$ 40.000	12	\$ 480.000	\$ 528.000	\$ 580.800	\$ 638.880	\$
Papelería y Suministros	\$ 100.000	12	\$ 1.200.000	\$ 1.320.000	\$ 1.452.000	\$ 1.597.200	\$ 1
Transportes	\$ 100.000	12	\$ 1.200.000	\$ 1.320.000	\$ 1.452.000	\$ 1.597.200	\$ 1
Gastos de Representación	\$ 100.000	8	\$ 800.000	\$ 880.000	\$ 968.000	\$ 1.064.800	\$ 1
Dotación	\$ 1.000.000	3	\$ 3.000.000	\$ 3.300.000	\$ 3.630.000	\$ 3.993.000	\$ 4
Servicios Públicos	\$ 400.000	12	\$ 4.800.000	\$ 5.280.000	\$ 5.808.000	\$ 6.388.800	\$ 7
Sistema de Seguridad y Salud en el Trabajo	\$ 3.500.000	1	\$ 3.500.000	\$ 3.850.000	\$ 4.235.000	\$ 4.658.500	\$ 5
Seguro todo riesgo	\$ 2.000.000	1	\$ 2.000.000	\$ 2.200.000	\$ 2.420.000	\$ 2.662.000	\$ 2
Celular par gestión comercial	\$ 40.000	12	\$ 480.000	\$ 528.000	\$ 580.800	\$ 638.880	\$
TOTAL			\$ 25.960.000	\$ 28.556.000	\$ 31.411.600	\$ 34.552.760	\$ 31

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.



Dependiendo el tipo de vinculación del cargo seleccione **Si ó No** en el factor prestacional

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

Rol o cargo	Tipo de vinculación	Principales Funciones o Actividades a realizar	Asignación Mensual (\$)	Factor prestacional	Total Asignación Mensual	Meses requeridos en Año 1
Gerente General y Director de proyectos y Coordinador BIM	Contrato Laboral a término indefinido	Dirigir la planeación estratégica, administrativa y operativa, liderar los proyectos de diseño, BIM y ejecución de obras. Elaborar modelos BIM, gestionar la relación con los clientes e implementación de herramientas tecnológicas (BIM, software de gestión). Nota: Los meses definidos son menor a 12 debido a que el resto se pagan con recursos de FE.	\$ 1.423.500	SI	\$ 2.188.774	7
Coordinador de Proyectos y Profesional de Apoyo	Contrato Laboral a término indefinido	Apoyar en la gestión y seguimiento de proyectos de diseño, construcción y coordinación BIM, Elaborar presupuestos, cronogramas y reportes de avance de obra,control de actividades, coordinar comunicación con proveedores y clientes, apoyar la documentación. Nota: Se reducen los meses por que sepagan algunos con recursos de FE.	\$ 1.423.500	SI	\$ 2.188.774	8
Contador	Prestación de servicios	Llevar la contabilidad de la empresa y garantizar el cumplimiento de obligaciones fiscales y tributarias, elaborar estados financieros, reportes contables, facturación, nómina y flujo de caja, asesorar en decisiones financieras estratégicas. Nota: Los meses definidos son menor a 12 debido a que el resto se pagan con recursos de FE.	\$ 750.000	NO	\$ 750.000	6

					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
TOTAL					\$ 5.127.547	

Indique el número de empleos indirectos que se impactan con la implementación de su iniciativa	12
--	----

12. NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS

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

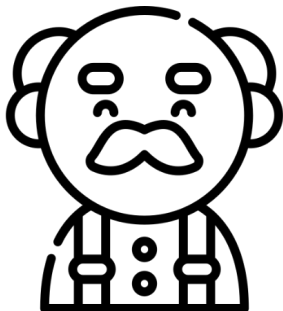
Rubros Financiables por el Fondo Emprender CREAM

1. Pago de salarios u honorarios.
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. Financiar 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



Descripción	Valor Unitario	Cantidad	Valor Total
Estación de trabajo Fija (Work Station)	\$ 9.000.000	2	\$ 18.000.000
Tablet Digitalizadora	\$ 5.000.000	1	\$ 5.000.000
Monitor Auxiliar 4K	\$ 2.000.000	2	\$ 4.000.000
Televisor para proyección	\$ 3.100.000	1	\$ 3.100.000
Distanciometro / Medidor Laser	\$ 700.000	1	\$ 700.000
Cámaras de Videopara seguridad en obras , en sitio	\$ 600.000	1	\$ 600.000
Escritorio	\$ 850.000	2	\$ 1.700.000
Silla Ergonomica	\$ 1.200.000	2	\$ 2.400.000
Sillas Interlocutoras	\$ 500.000	2	\$ 1.000.000
Equipo para grabación de Podcast	\$ 900.000	1	\$ 900.000
Adecuaciones locativas	\$ 9.540.000	1	\$ 9.540.000
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
TOTAL INVERSIONES FIJAS			\$ 46.940.000

En este punto puede describir

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

[illegible]

			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
TOTAL GASTOS PREOPERATIVOS			\$ 32.698.962

13. VALOR DE LA INICIATIVA

TOTAL INICIATIVA - VALOR SOLICITADO AL FONDO EMPRENDER	\$ 79.638.962	55,95	SMMMLV
NÚMERO DE SOCIOS O ASOCIADOS	1		

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 SMMMLV	Autoempleo, puesto de trabajo, empleo directo	Hasta SMMMLV	Número de socios o asociados	Autoempleo, puesto de trabajo, empleo directo	Hasta SMMMLV	Número de socios o asociados	Autoempleo, puesto de trabajo, empleo directo
42	1	299	5-9.	7	600	20	7
56	3	399	10-14.	8	900	21-26.	8
70	5	500	15 en adelante	10	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 encuentra con Rut como persona natural con la actividad principal Actividades de Arquitectura e ingeniera desde el año 2013 se inscribio el RUT y se tiene que desde el 04 de marzo desde el 2013 se ejerce la actividad economica 7410 Actividades especializadas de diseño: y desde el 07 de abril de 2015 se ejerce la actividad económica 7111 Actividades de arquitectura e ingeniería y otras actividades conexas de consultoría técnica (Arquitectura)
Comercial	Se han establecido relaciones con constructoras locales y empresas tales como CONSTRUCTORA URBANA, KRETOS, propietarios de bienes inmuebles, se cuenta con portafolio de servicios en diseño, construcción y BIM, ha sido efectivo el voz a voz , Posicionamiento en Google y referidos y hemos ejecutado y trabajado para empresas como D1 / H .Federico Lleras
Técnico	Disponemos de 2 computadores que soportan programas de diseño para Metoologia BIM actualmente tenemos una mesa de trabajo 4 sillas 1, escritorio, 1 Impresora. 2 computadores para admon, mobiliario para almacenaje de archivo y planos,disponemos de 1 Iphone 13 promax para videos, tenemos herramienta menor y equipo básico para la construcción.
Ambiental	En el área de diseño la entrega de productos , planos y documentos se entrega digital en archivos compatibles con los progamas y pdf , no entregamos planos físicos a excepción de los que exige la curaduría por normativa nacional. Los avances de obra se revisan digitalmente utilizando herramientas tecnologicos disminuyendo el impacto por impresiones.
Ventas	Se han concretado servicios con clientes locales en diseño y construcción, y se está ampliando la oferta hacia la Coordinación BIM como servicio diferenciado para constructoras, generando ingresos de aproximadamente por 60.000.000 trabajanco conclientes tales como Cosorcio Mantenimiento , Civilnet Ingenieria S.A.S y personas naturales,



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.

Categoría	Mes 1 (\$)	Mes 2 (\$)	Mes 3 (\$)	Mes 4 (\$)	Mes 5 (\$)	Mes 6 (\$)	Mes 7 (\$)	Mes 8 (\$)	Mes 9 (\$)
de trabajo Fija (Work	\$ 12.600.000	\$ 5.400.000							
Tablet Digitalizadora	\$ 5.000.000								
a proyección y Monit	\$ 3.100.000	\$ 4.000.000							
decuaciones locativa	\$ 9.540.000								
ras de Videoegurida	\$ 2.200.000								
Publicidad					\$ 8.500.000				
i Ergonomica y Sillas	\$ 5.100.000								
Nomina Gerente	\$ 2.188.774	\$ 2.188.774	\$ 2.188.774	\$ 2.188.774	\$ 2.188.774				

ina auxiliar administr	\$ 2.188.774	\$ 2.188.774	\$ 2.188.774	\$ 2.188.774					
Honorarios Contador	\$ 750.000	\$ 750.000	\$ 750.000	\$ 750.000	\$ 750.000	\$ 750.000			
TOTAL	\$ 42.667.547	\$ 14.527.547	\$ 5.127.547	\$ 5.127.547	\$ 11.438.774	\$ 750.000	\$ 0	\$ 0	\$ 0

TOTAL PLAN OPERATIVO	\$ 79.638.962	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	Nuestro proyecto impulsa la economía local debido a la generación de empleo en diseño, construcción y servicios especializados, además de apoyar a las constructoras regionales con procesos más eficientes que reducen costos de obra y aumentan la competitividad del sector en la región. Desarrollando proeyctos con mejores estándares de calidad valorizando los proyectos de cualquier sector, abriendo oportunidades a explotar nuevas economías como lo hacen otras ciudades a través del diseño.
Ambiental	Al implementar metodología BIM, evitamos reprocesos, optimizamos el uso de materiales y reducimos desperdicios en obra que generen menos residuos contaminantes contribuyendo a una construcción más sostenible y con menor huella ambiental. Se reduce el uso de papel contaminando en menor medida el medio ambiente.
Social	Promovemos proyectos mejor diseñados, seguros, accesibles y confortables que mejoran la experiencia diaria de quienes los habitan o trabajan allí. espacios pensados para personas con movilidad reducida o necesidades especiales desde el diseño , Al incorporar áreas comunes, zonas verdes o espacios de encuentro, se fomenta la convivencia y el sentido de comunidad desde el alcance que tengas los proyectos, además que una construcción de calidad fortalece la imagen de la ciudad y aporta valor al entorno donde se ubica.
Tecnológico	Introducimos el uso de tecnologías BIM en la región, digitalizando la gestión de proyectos y promoviendo la innovación en el sector construcción con modelos inteligentes, coordinados y colaborativos que elevan el estándar local. Al aplicar BIM, métodos constructivos innovadores, se convierte en un referente que impulsa a otras empresas locales a modernizarse. Esto eleva el nivel de competitividad del sector, fomenta la transferencia de conocimiento y abre nuevas oportunidades de empleo calificado en áreas tecnológicas. En otras palabras, la región avanza hacia una construcción más sostenible, digital y moderna gracias a este tipo de proyectos.

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	3	Debe darse cumplimiento al indicador descrito en el punto 11. Equipo de Trabajo frente a los cargos, actividades a realizar y tipo de contratación.
Eventos de mercadeo	5	Debe darse cumplimiento al indicador descrito en el punto 8. Canales frente a los eventos a realizarse para visibilizar el proyecto.
Contrapartidas	3	Debe darse cumplimiento a la realización de eventos de transferencia de conocimiento los cuales se programarán de manera concertada con el SENA
Presupuesto	\$ 79.638.962	Debe darse cumplimiento a la ejecución de los recursos solicitados al Fondo Emprender
Producción a generar Año 1	21	Unidades a producir o servicios a prestar en el Año 1
Ventas a generar Año 1	\$ 100.500.000	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?
Bancolombia / Davivienda (Banca Pyme)	Nacional - Privado	Ibagué Tolima	Líneas de crédito para inversión, leasing de equipos y apoyo financiero.
Cámara de Comercio de Ibagué	Local / - Público	Ibagué Tolima	Asesoría , capacitaciones empresariales,acceso a programas.
Bancoldex	Nacional - Público	Nacional	Acceso a créditos blandos para capital de trabajo y modernización
Nombre	Actor (Internacional, Nacional, Público, Privado)	Localización Geográfica	¿Qué necesita o requiere del actor clave?
Camacol	Nacional - Local / Público	Ibagué Tolima	Acceso a estadísticas del sector, networking y oportunidades de contratación en proyectos locales.

Universidad del Tolima - Universidad de Ibagué	Local / - Público - Privado	Ibagué Tolima	Vinculación de practicantes acceso a programas de innovación y emprendimiento.
--	-----------------------------	---------------	--

19. ASOCIATIVIDAD

Diligenciar este elemento y la Hoja Grupo Asociativo.

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?

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

Indicar las principales responsabilidades que tendrá la asociación

1.

2.

3.

4.

5.

6.

7.

8.

9.

10.