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

ID del proyecto	118654
Convocatoria a la que postula la iniciativa	156 - 1C / Economía Popular
Fecha de diligenciamiento	miércoles, 25 de marzo 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	TIPO DE DOCUMENTO	NÚMERO
Karolly Devia Luna	CC	65.631.185

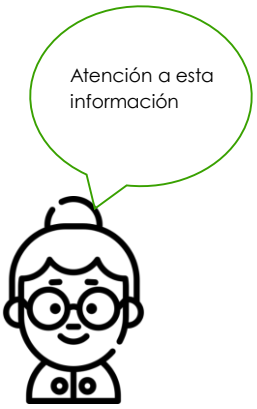
NOMBRE DE LA INICIATIVA	DEPARTAMENTO	MUNICIPIO
Kroly Store	Tolima	Ibagué

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.

CATEGORÍA DEL SECTOR ECONÓMICO DE LA INICIATIVA	SECTOR (Previamente seleccione la categoría)	ACTIVIDAD ECONÓMICA (Previamente seleccione el sector)
TODOS_LOS_SECTORES	INDUSTRIAS_MANUFACTURERAS	3290 Otras industrias manufactureras n.c.p.

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**

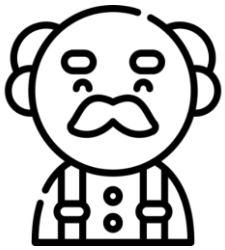
¿Cuenta con un lugar de operaciones?	NO



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.

Usted(es) podrán exponer acá su proyecto, iniciativa



productiva, unidad productiva, unidad económica, modelo o plan de negocio. Siga atentamente las indicaciones en cada elemento. **DILIGENCIE ÚNICAMENTE LAS CELDAS SOMBREADAS EN GRIS.**

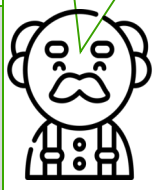
INSTRUCCIONES GENERALES:

Para el diligenciamiento de esta herramienta, se debe tener el acompañamiento del Centro de Desarrollo Empresarial del SENA más cercano, donde el equipo de profesionales organizarán su participación en una serie de talleres que les guiarán en la construcción del proyecto y el diligenciamiento de esta herramienta. **Diligenciar solamente las celdas sombreadas en gris. Se solicita mantener la estructura original de la herramienta, sin realizar cambios en las columnas, pestañas, fórmulas, formatos de celdas o cualquier otro elemento que afecte su integridad.**

1.¿QUIEN ES EL CLIENTE DE SU INICIATIVA? (Quien compra mis productos o servicios)

En este espacio debe identificar claramente a su cliente, es decir, la persona o grupo que le va a comprar los productos o servicios. Escríbalo con el mayor detalle posible: quién es, cómo vive, qué edad tiene, qué gustos o necesidades tiene y por qué le compraría. La idea es que lo describa como si estuviera hablando de un hijo o de un familiar muy cercano, conociendo sus costumbres, lo que le gusta y lo que necesita.

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



CARACTERÍSTICAS 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 socieconómico, 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 familar, 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.	**CUALIDADES DEL CLIENTE O CONSUMIDOR** En este espacio debe describir con detalle cómo es su cliente en cuanto a gustos y preferencias. Mencione qué cosas le gustan, qué le da miedo, qué lo hace feliz y cuáles es su estilo de vida, actividades que realiza, intereses, opiniones, personalidad, ventajas deseadas del producto, usos que da al producto, ocasiones en que lo compra, frecuencia de compra, cantidad de compra, medios de pago (efectivo, transferencia, crédito), valores y creencias. También puede contar qué le gusta comer, si disfruta viajar u otras actividades que hagan parte de su vida. La idea es conocer al cliente como a un familiar cercano, entendiendo sus costumbres, motivaciones y forma de vivir, para saber mejor cómo ofrecerle el producto o servicio.
CLIENTE	
El cliente objetivo corresponde exclusivamente a personas naturales, mayores de edad, entre los 18 y 45 años, residentes principalmente en la ciudad de Ibagué, con posibilidad de atención a clientes en otras ciudades del país mediante envíos a través de empresas transportadoras. Pertenece a estratos socioeconómicos desde el nivel 2 en adelante y cuenta con solvencia económica para adquirir productos de valor agregado. Se caracteriza por buscar productos originales y personalizados, con un alto componente emocional, orientados principalmente a la entrega de regalos especiales y recuerdos significativos para su pareja, hijos, familiares o personas con quienes	El cliente se caracteriza por ser una persona que valora la originalidad y la personalización, y que busca productos que reflejen su identidad, sus gustos, su fanatismo por determinados temas, así como su afectividad hacia las personas que lo rodean. Es un cliente con una alta carga emocional en su decisión de compra, ya que desea ser recordado de manera positiva y significativa por su entorno, y manifiesta el interés de dejar huella en la vida de las personas a quienes entrega un obsequio o recuerdo especial. Presenta una sensibilidad particular frente a los detalles, al significado de los objetos y a la historia que estos representan.

mantiene un vínculo afectivo cercano. Este cliente valora especialmente la personalización, la exclusividad del diseño, la calidad de los acabados y la durabilidad de los materiales, prefiriendo productos que representen una experiencia emocional y un recuerdo perdurable frente a artículos producidos en serie. La frecuencia estimada de compra es de aproximadamente una vez cada dos meses, motivada principalmente por fechas especiales como cumpleaños, aniversarios, celebraciones familiares, nacimientos y eventos conmemorativos.	Le gusta divertirse, disfrutar de las pequeñas experiencias cotidianas y convertir su entorno en un espacio agradable e inolvidable, por lo que se siente atraído por productos creativos, decorativos y personalizados que aporten valor emocional. Cuenta con un empleo u ocupación que le permite destinar parte de sus ingresos a gustos personales o pequeños lujos, especialmente cuando se trata de regalos, recuerdos o artículos con alto valor simbólico y diferenciador frente a productos convencionales.
CONSUMIDOR	
El consumidor de los productos es una persona entre los 8 y los 75 años de edad, ubicada en cualquier región de Colombia, con interés por artículos personalizados, creativos y de carácter único. Se caracteriza por disfrutar de las colecciones, los objetos con valor estético y emocional, y los productos que no se encuentran fácilmente en el mercado tradicional. Valora especialmente la exclusividad, el diseño y la posibilidad de adaptar cada producto a sus gustos, intereses o recuerdos personales. Es un consumidor que busca crear y mantener un entorno agradable, armónico y significativo, en el que se sienta cómodo e identificado, por lo que incorpora productos decorativos y personalizados en su espacio personal o familiar. De contar con una oferta constante de nuevos diseños y opciones de personalización, presenta una alta probabilidad de recompra y de comportamiento como consumidor recurrente, motivado por la novedad, la posibilidad de ampliar sus colecciones y la conexión emocional con los productos adquiridos.	El consumidor de los productos se caracteriza por ser una persona que disfruta de las colecciones y de los artículos personalizados, y que valora especialmente los objetos que le permiten inmortalizar recuerdos, experiencias y momentos importantes de su vida. Es un consumidor que aprecia los viajes, las vivencias significativas y la posibilidad de conservar en su hogar espacios destinados a recordatorios, objetos conmemorativos y colecciones personales, los cuales representan su historia, su identidad y sus intereses. Busca productos que expresen su originalidad, su fanatismo por determinados temas y su afectividad hacia personas, lugares o experiencias relevantes. Tiene una fuerte conexión emocional con los objetos que adquiere, especialmente cuando estos reflejan vínculos, logros o momentos especiales. Le gusta divertirse, disfrutar de las pequeñas cosas de la vida y crear ambientes agradables y memorables en su entorno, por lo que se siente atraído por productos creativos, decorativos y únicos que transformen su espacio en un lugar personal e inolvidable.

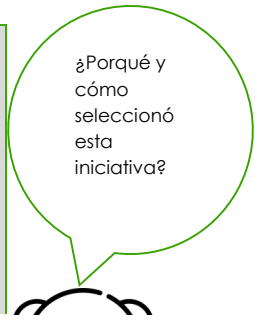
2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA O NECESIDAD QUE SE PRETENDE SOLUCIONAR

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

En el mercado local y nacional existe una necesidad insatisfecha de productos de colección y artículos personalizados con alto valor emocional, debido a que los clientes no encuentran proveedores que realicen una personalización real y, además, perciben deficiencias en la calidad de los acabados y materiales de los productos ofrecidos actualmente.

Las personas que desean adquirir piezas de colección, figuras personalizadas y recordatorios que representen su historia, sus gustos, su fanatismo o sus vínculos afectivos, se ven obligadas a elegir entre opciones estandarizadas, con escasa posibilidad de adaptar diseños, temáticas, colores, textos o elementos simbólicos a sus preferencias. Esto genera frustración, baja satisfacción y una pérdida del valor emocional que buscan al adquirir este tipo de productos.

Adicionalmente, quienes desean conservar recuerdos importantes —como aniversarios, nacimientos, viajes o momentos especiales— no cuentan con una oferta confiable que les permita transformar estas experiencias en objetos tangibles, duraderos y estéticamente atractivos. En menor medida, también se presenta una oferta limitada de productos decorativos personalizados y de piezas de mayor formato en resina epóxica, como mesas de centro y comedores realmente únicos.



de piezas de mayor formato en resina epóxica, como mesas de centro y comedores realmente únicos.

La iniciativa Kroly Store busca solucionar esta necesidad mediante la fabricación de productos bajo encargo, utilizando impresión 3D en tecnología FDM y en resina, así como la elaboración de productos en resina epóxica, garantizando una personalización auténtica, acompañamiento en el diseño y altos estándares de calidad en materiales y acabados. De esta forma, se ofrece al cliente una solución real para obtener piezas exclusivas, de colección y con alto valor emocional.



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
Ocobo 3D	Ibagué Tolima	Impresión 3D	$ 120.000	Trayectoria	Solo enfoque en impresión
Arrow 3D	Bogotá, Medellin y Cali	Impresión 3D y maquinaria e insumos	$ 200.000	Trayectoria	Solo enfoque en impresión
Resinarte Col	Ibagué Tolima	Llaveros y recirdatorios en resina epoxica	$ 20.000	Trayectoria	falta ofrecer mas productos en resina Epoxy

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

El emprendimiento tiene como principal ventaja el ofrecer un producto diferenciador con clientes cada vez más exigentes y demandantes de experiencias nuevas que generen emociones. Nuestra capacidad de hibridar componentes de precisión impresos en 3D con elementos robustos de mobiliario en madera y resina epóxica nos permite capturar nichos de mercado desatendidos por la industria masiva, ofreciendo productos de alta calidad, bajo pedido y con un impacto ambiental reducido gracias a la optimización de desperdicios en el proceso aditivo. A diferencia de las tiendas de regalos o muebles tradicionales que venden productos en serie, la ventaja de la impresión 3D es la capacidad de producir piezas únicas sin elevar los costos de fabricación (no requiere moldes). Valor para el cliente: La posibilidad de materializar historias personales, figuras de colección con rasgos específicos o mobiliario que se ajusta a medidas exactas de espacios difíciles.

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 competenci

El proyecto consiste en:

El proyecto Kroly Store ofrece el diseño y fabricación de productos personalizados, originales y de alta calidad mediante impresión 3D en tecnología FDM y en resina, así como la elaboración de productos en resina epóxica. Su oferta se enfoca principalmente en piezas de colección, figuras personalizadas, artículos decorativos y productos funcionales desarrollados bajo pedido, a partir de los gustos, historias y necesidades de cada cliente. De manera complementaria, se elaboran accesorios como aretes, collares y pulseras, recordatorios personalizados, cuadros y piezas decorativas, además de mobiliario como mesas de centro y comedores con bases en madera o metal.

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.

Kroly Store se diferencia por ofrecer una personalización real y un proceso participativo, en el cual el cliente aprueba previamente el diseño 3D antes de la impresión y, para los productos en resina epóxica, valida y ajusta propuestas visuales basadas en su idea antes de la fabricación. La propuesta de valor está enfocada principalmente en la calidad y la personalización, garantizando altos estándares en materiales y acabados, así como una atención detallada en cada proyecto. El modelo de operación se basa principalmente en productos bajo encargo y, de forma complementaria, en un inventario limitado para venta inmediata.

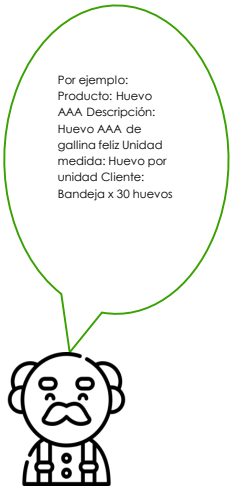
Ahora, de acuerdo con la sesión de entrenamiento, describa la propuesta de valor:

Nuestro:	emprendimiento de productos elaborados mediante impresión 3D y resina epóxica,
Ayuda:	a los clientes a obtener objetos personalizados para la decoración de su hogar u oficina, de acuerdo con sus gustos, necesidades e ideas, y a contar con productos originales y exclusivos
Que:	cumplen con estándares de calidad, precio y satisfacción, permitiéndoles participar activamente en el diseño para que el resultado final supere sus expectativas
Mediante:	un proceso de trabajo realizado con dedicación, insumos de alta calidad y fabricación 100% personalizada que garantiza la durabilidad y el excelente acabado de cada producto.



5. PRODUCTOS O SERVICIOS

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



Nombre del producto o servicio	Descripción	Unidad de medida	Unidad de presentación al cliente
Personalizados	Está conformada por artículos elaborados bajo pedido, cuyas características representan la identidad, gustos y experiencias del cliente. Incluye productos decorativos y funcionales personalizados, como dioramas en impresión 3D, cuadros en resina epóxica con fotografías encapsuladas y objetos de valor sentimental (recordatorios de bebés, mechón del primer corte, etc.), llaveros, accesorios y piezas para el hogar u oficina.	cm	Unidad
Coleccionables	Está conformada por figuras de colección elaboradas mediante impresión 3D, desarrolladas bajo pedido según los gustos del cliente y basadas en personajes inspirados en franquicias de series, películas, animación, anime, cómics y videojuegos. Estas piezas se diseñan o modifican de forma personalizada, respetando las preferencias estéticas del cliente. Cada figura cuenta con aprobación previa del diseño y acabados pintados	cm	Unidad
Mobiiario	Está conformada por elementos decorativos y funcionales para interiores, cuya superficie principal se elabora en resina epóxica, con encapsulados de madera u otros elementos definidos según los gustos del cliente, y con estructuras base en madera o metal (para el caso de las mesas y mesitas de centro). Incluye productos como mesas de centro, cuadros decorativos, floreros y joyeros, desarrollados bajo pedido. La personalización abarca	cm	Unidad

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

Personalizados			
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)
Recordatorio nacimiento bebé: El proceso inicia con la definición de la idea junto al cliente, combinando su propuesta con alternativas de diseño sugeridas para concretar el concepto final del recordatorio. Posteriormente, se seleccionan y preparan los elementos a encapsular, como fotografías, huellas, mechón de cabello u otros objetos de valor sentimental.	6 días	Balanza digital, Mezclador de resina, Maquina de vacio para burbujas, Moldes de silicona, Pistola de calor, Taladro de mano, Lampara UV, Computador, Cortadora de	Emprendedor y operario. El emprendedor será un empleo a generar con los recursos FE, el operario será contratado ocasionalmente según sea el flujo de trabajo y se pagará por obra y/o

Pisapapeles: Se realiza mediante la aplicación de entre tres (3) y cuatro (4) capas de resina epóxica, en moldes de diferentes tamaños y formas. En la primera capa se genera la base del producto. Posteriormente, se organizan los elementos a encapsular o se aplican tintes y pigmentos para crear efectos visuales. En las siguientes capas se realiza el encapsulado y la conformación	6 días	Balanza digital, Mezclador de resina, Maquina de vacio para burbujas, Moldes de silicona, Pistola de calor, Taladro de mano, Lampara UV, Computador, Cortadora de	Emprendedor y operario. El emprendedor será un empleo a generar con los recursos FE, el operario será contratado ocasionalmente según sea el flujo de trabajo y se pagará por obra y/o
Llaveros y accesorios: se eligen los pigmentos, tintes y elementos a encapsular, de acuerdo con el diseño solicitado por el cliente. Posteriormente, se prepara la resina epóxica y se vierte en los moldes de silicona para conformar la primera capa. Una vez la primera capa ha curado, y tras un tiempo aproximado de 24 horas, se procede a aplicar la siguiente capa de resina, incorporando los encapsulados o efectos definidos en el diseño.	3 días	Balanza digital, Mezclador de resina, Maquina de vacio para burbujas, Moldes de silicona, Pistola de calor, Taladro de mano, Lampara UV, Computador, Cortadora de	Emprendedor y operario. El emprendedor será un empleo a generar con los recursos FE, el operario será contratado ocasionalmente según sea el flujo de trabajo y se pagará por obra y/o
Dioramas: inicia con la recepción de un plano o una fotografía del espacio de referencia, junto con medidas base suministradas por el cliente. A partir de esta información se realiza el diseño 3D del diorama a escala, incorporando los elementos característicos del entorno (mobiliario, estructuras, objetos y distribución del espacio). Adicionalmente, se desarrollan dioramas personalizados por	10-15 días	Computador para modelado, Impresora 3D FDM o Impresora de Resina y Maquina de lavado y secado, Mototool, pinzas o alicates de corte, Compresor y aérografos, pinceles de detalle,	Emprendedor y operario. El emprendedor será un empleo a generar con los recursos FE, el operario será contratado ocasionalmente según sea el flujo de trabajo y se pagará por obra y/o
Figuras de mascotas: inicia con la recepción de una o varias fotografías de la mascota, a partir de las cuales se realiza la generación del modelo 3D personalizado, respetando las proporciones, rasgos faciales y características principales. Una vez aprobado el modelo digital, se procede a la impresión en impresora 3D FDM y/o en resina, de acuerdo con el nivel de detalle, tamaño y tipo de figura solicitada.	6 - 8 días	Computador para modelado, Impresora 3D FDM o Impresora de Resina y Maquina de lavado y secado, Mototool, pinzas o alicates de corte, Compresor y aérografos, pinceles de detalle,	Emprendedor y operario. El emprendedor será un empleo a generar con los recursos FE, el operario será contratado ocasionalmente según sea el flujo de trabajo y se pagará por obra y/o

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
2	8	26	416

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

Coleccionables			
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)
Figuras de series o películas: inicia con la verificación y/o ajuste del modelo 3D para asegurar su correcta impresión y nivel de detalle. Posteriormente, se realiza la impresión de la figura en tecnología FDM o en resina, según el tamaño, complejidad y nivel de acabado requerido. Una vez impresa, la pieza pasa por un proceso de limpieza, corrección de imperfecciones e imprimación, y se procede a la	5 - 10 días	Balanza digital, Mezclador de resina, Maquina de vacio para burbujas, Moldes de silicona, Pistola de calor, Taladro de mano, Lampara UV, Computador, Cortadora de	Emprendedor y operario. El emprendedor será un empleo a generar con los recursos FE, el operario será contratado ocasionalmente según sea el flujo de trabajo y se pagará por obra y/o

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
0,08	8	26	17

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

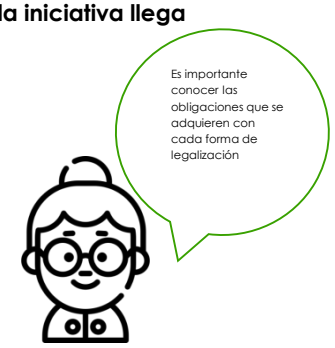
Mobiiario			
Actividad a realizar (No solo coloque la actividad, descríbala)	Tiempo para realizarla (Días, horas, minutos)	Equipo o Maquinaria requerida	Quién realiza la actividad (Ej: Administrador, operario, veterinario, agrónomo)
Comedor: inicia con la definición de medidas y diseño, acordados entre la idea del cliente y las propuestas presentadas. Posteriormente, se prepara la madera a encapsular y se gestiona la fabricación de la base en madera o metal, según el diseño. Se prepara el marco y el molde, se ubica y fija la madera conforme al diseño y se aplica la primera capa de resina epóxica con pigmentos, que define la tonalidad base.	20- 30 días	Mesa de trabajo nivelada. Balanza digital de precisión. Sierra, lijadora orbital, Soplete, Mototool, Taladro inalámbrico, Mezclador de resina, Pistola de calor, Pulidora. Moldes de	Emprendedor y operario. El emprendedor será un empleo a generar con los recursos FE, el operario será contratado ocasionalmente según sea el flujo de trabajo y se pagará por obra y/o
Mesa de centro: inica con la definición de medidas y diseño, acordados entre la idea del cliente y las propuestas presentadas. Posteriormente, se prepara la madera a encapsular y se gestiona la fabricación de la base en madera o metal, según el diseño. Se prepara el marco y el molde, se ubica y fija la madera conforme al diseño y se aplica la primera capa de resina epóxica con pigmentos, que define la tonalidad base.	10- 15 días	Mesa de trabajo nivelada. Balanza digital de precisión. Sierra, lijadora orbital, Soplete, Mototool, Taladro inalámbrico, Mezclador de resina, Pistola de calor, Pulidora. Moldes de	Emprendedor y operario. El emprendedor será un empleo a generar con los recursos FE, el operario será contratado ocasionalmente según sea el flujo de trabajo y se pagará por obra y/o
Reloj de pared: inicia con la definición del diseño y las medidas, acordadas entre la idea del cliente y las propuestas presentadas para su desarrollo. Posteriormente, se seleccionan los pigmentos y/o los elementos a encapsular según el concepto aprobado. Se realiza la primera capa de resina epóxica que sirve como base. Una vez estabilizada, se organizan los elementos a encapsular y se	6 días	Mesa de trabajo nivelada. Balanza digital de precisión. Sierra, lijadora orbital, Soplete, Mototool, Taladro inalámbrico, Mezclador de resina, Pistola de calor, Pulidora. Moldes de	Emprendedor y operario. El emprendedor será un empleo a generar con los recursos FE, el operario será contratado ocasionalmente según sea el flujo de trabajo y se pagará por obra y/o

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
0,06	8	26	12

7. TRÁMITES LEGALES (PERMISOS Y LICENCIAS)

¿Cuál es el tipo de registro formal que tendrá la iniciativa? **Es importante analizar de acuerdo con la actividad económica a realizar y lo planteado en la iniciativa, cuál es la mejor forma de registro formal si la iniciativa llega a ser beneficiaria de los recursos del Fondo Emprender**



Solo debe marcar una opción	Marque con X
Persona Natural	
Persona Natural con Establecimiento de Comercio	
Asociación	
Asociación Campesina	
Cooperativa	
Sociedad de Acciones Simplificada S.A.S (solo 1 socio)	X
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 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.**	cambiar camara y comercio de persona natural con establecimiento de comercio a S,A.S	$ 500.000	15

Bomberos	Solicitar certificado de seguridad locativa y de prevención contra incendios	$ 0	30
RUT	Registro ante la Dian para obtener el nit de actividad económica	$ 0	10
Uso de suelos	Certificación de uso, conforme ante la secretaría de planeación municipal de Ibagué	$ 0	60
Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo SG-SST	Obligatorio para toda empr4esa con personal contratsdo. Puede ser tercerizado	$ 1.000.000	30
Policia	Informar sobre la apertura del establecimiento en la zona	$ 0	1
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) **(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, **colocar $0**
Tarjetas de presentación, pendón y aviso publicitario	$ 800.000
Pagina web corporativa y catálogo digital	$ 2.000.000

Marketing digital: Creacion de campañas publicitarios y estrategias de marketing administracipon de redes sociales(Facebook, Instagram, TikTok, WhatsApp Business)	$ 4.000.000
TOTAL	**$ 6.800.000**

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

Estrategia de promoción	Marque X	Describa la actividad a realizar **(Para que la acción quede contabilizada en el indicador Eventos de mercadeo debe diligenciar la actividad a realizar)**	**Cuánto vale para el primer año (Valor en $)** (Si diligenció alguna acción a realizar, debe asignarle valor aquí, si el costo de la acción es $0, **colocar $0**
Entrega puerta a puerta			
Muestra del producto			
Otra	x	coloca en cero ya que Fondo Emprender no da recursos para participación de ferias y eventos y el formato automaticamente lo calcula	$ 0
Ninguna			
Total			**$ 0**

Canales de distribución	Marque X	Describa la actividad a realizar **(Para que la acción quede contabilizada en el indicador Eventos de mercadeo debe diligenciar la actividad a realizar)**	**Cuánto vale para el primer año (Valor en $)** (Si diligenció alguna acción a realizar, debe asignarle valor aquí, si el costo de la acción es $0, **colocar $0**
Punto de venta			
A domicilio	X	Se envia con domiciliario dentro de la ciudad el costo lo cubre el cliente	$ 0
Con distribuidores	X	Se envia con la transportadora de eleccion del ciente en contra entrega. El costo lo asume el cliente.	$ 0
Otro			
Total			**$ 0**

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

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

Justificación de la proyección de ventas	La proyección de ventas del proyecto Kroly Store se sustenta técnicamente en la validación de mercado previa, respaldada por una trayectoria operativa que alcanzó ventas aproximadas de 10 millones de pesos en el último año y la existencia de una base consolidada de clientes fijos y potenciales. Esta estimación integra una capacidad instalada optimizada mediante la adquisición de nueva tecnología de impresión 3D (tecnologías FDM y resina) y equipos de post-procesado financiados por el Fondo Emprender, lo que garantiza el cumplimiento de los ciclos de producción y entrega bajo un flujo de trabajo normalizado. Desde la perspectiva económica, el modelo aplica un incremento que supera la proyección del IPC del 5% anual del Banco de la República, asegurando la sostenibilidad financiera frente a variables macroeconómicas. Finalmente, la justificación se apoya en una ventaja competitiva de diversificación productiva (accesorios, coleccionables y mobiliario) y una estrategia de comercialización omnicanal que incluye marketing digital y presencia en ferias, orientada a un nicho de mercado con solvencia económica y una alta sensibilidad



Explicar brevemente por qué cree que podrá vender esas cantidades

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

Personalizados	$ 70.000	$ 73.500	$ 77.175	$ 81.034	$ 85.085
Coleccionables	$ 110.000	$ 115.500	$ 121.275	$ 127.339	$ 133.706
Mobiiario	$ 3.000.000	$ 3.150.000	$ 3.307.500	$ 3.472.875	$ 3.646.519

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	Personalizados

	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		A
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades
Mes 1		$ 0	11	$ 808.500	14	$ 1.080.450	18
Mes 2		$ 0	12	$ 882.000	14	$ 1.080.450	20
Mes 3	4	$ 280.000	12	$ 882.000	15	$ 1.157.625	21
Mes 4	4	$ 280.000	13	$ 955.500	15	$ 1.157.625	22
Mes 5	4	$ 280.000	13	$ 955.500	15	$ 1.157.625	22
Mes 6	6	$ 420.000	12	$ 882.000	16	$ 1.234.800	24
Mes 7	6	$ 420.000	13	$ 955.500	16	$ 1.234.800	24
Mes 8	6	$ 420.000	13	$ 955.500	16	$ 1.234.800	24
Mes 9	8	$ 560.000	12	$ 882.000	16	$ 1.234.800	26
Mes 10	8	$ 560.000	13	$ 955.500	16	$ 1.234.800	28
Mes 11	10	$ 700.000	12	$ 882.000	16	$ 1.234.800	28
Mes 12	10	$ 700.000	14	$ 1.029.000	16	$ 1.234.800	28
TOTAL	**66**	**$ 4.620.000**	**150**	**$ 11.025.000**	**185**	**$ 14.277.375**	**285**

PRODUCTO O SERVICIO 2	Coleccionables

	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		A
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades
Mes 1		$ 0	7	$ 808.500	12	$ 1.455.300	14
Mes 2		$ 0	7	$ 808.500	11	$ 1.334.025	14
Mes 3	3	$ 330.000	8	$ 924.000	12	$ 1.455.300	15
Mes 4	4	$ 440.000	8	$ 924.000	12	$ 1.455.300	16
Mes 5	5	$ 550.000	8	$ 924.000	14	$ 1.697.850	17
Mes 6	5	$ 550.000	9	$ 1.039.500	14	$ 1.697.850	17
Mes 7	6	$ 660.000	9	$ 1.039.500	14	$ 1.697.850	14
Mes 8	5	$ 550.000	10	$ 1.155.000	14	$ 1.697.850	14
Mes 9	7	$ 770.000	10	$ 1.155.000	15	$ 1.819.125	15
Mes 10	7	$ 770.000	10	$ 1.155.000	16	$ 1.940.400	16

Mes 11	8	$ 880.000	10	$ 1.155.000	17	$ 2.061.675	17	
Mes 12	8	$ 880.000	10	$ 1.155.000	17	$ 2.061.675	17	
TOTAL	**58**	**$ 6.380.000**	**106**	**$ 12.243.000**	**168**	**$ 20.374.200**	**186**	

PRODUCTO O SERVICIO 3	Mobiiario

	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		A
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades
Mes 1		$ 0	4	$ 12.600.000	4	$ 13.230.000	3
Mes 2		$ 0	3	$ 9.450.000	4	$ 13.230.000	5
Mes 3		$ 0	3	$ 9.450.000	3	$ 9.922.500	3
Mes 4	1	$ 3.000.000	3	$ 9.450.000	4	$ 13.230.000	4
Mes 5	2	$ 6.000.000	4	$ 12.600.000	4	$ 13.230.000	5
Mes 6	2	$ 6.000.000	4	$ 12.600.000	5	$ 16.537.500	5
Mes 7	2	$ 6.000.000	3	$ 9.450.000	4	$ 13.230.000	4
Mes 8	2	$ 6.000.000	3	$ 9.450.000	4	$ 13.230.000	4
Mes 9	1	$ 3.000.000	2	$ 6.300.000	5	$ 16.537.500	5
Mes 10	2	$ 6.000.000	3	$ 9.450.000	5	$ 16.537.500	5
Mes 11	2	$ 6.000.000	2	$ 6.300.000	4	$ 13.230.000	4
Mes 12	2	$ 6.000.000	4	$ 12.600.000	5	$ 16.537.500	2
TOTAL	**16**	**$ 48.000.000**	**38**	**$ 119.700.000**	**51**	**$ 168.682.500**	**49**

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 ($)	Cantidad requerida en el año 1	Valor Total Año 1 ($)
Arriendo	$ 1.000.000	10	$ 10.000.000
Internet	$ 80.000	10	$ 800.000
Recibo de energia electrica	$ 150.000	10	$ 1.500.000
mantenimiento periodico de maquinaria	$ 100.000	4	$ 400.000
			$ 0
			$ 0
			$ 0
			$ 0
TOTAL	$ 1.330.000		**$ 12.700.000**



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				**Personalizados**
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario ($)	Cantidad por unidad de producto	Valor Total ($)
Resina	cm3	$ 52	425	$ 22.100
Encapsulado	unidad	$ 10	5	$ 50
Pigmento	Gramo	$ 500	0,1	$ 50
Resina UV	Gramo	$ 100	25	$ 2.500
				$ 0
TOTAL				$ 24.700

COSTOS VARIABLES PRODUCTO 2				**Coleccionables**
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario ($)	Cantidad por unidad de producto	Valor Total ($)
Filamento	Gramo	$ 65	150	$ 9.750
Pintura	Gramo	$ 116	10	$ 1.160
Laca	Ml	$ 30	2	$ 60
Resina UV	Gramo	$ 100	60	$ 6.000
Masilla	Gramo	$ 50	10	$ 500
TOTAL				$ 17.470

COSTOS VARIABLES PRODUCTO 3				**Mobiiario**
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario	Cantidad por unidad de producto	Valor Total
Resina	Galón	$ 200.000	5	$ 1.000.000
Madera	Lámina	$ 150.000	1	$ 150.000
Pigmento	Gramo	$ 500	30	$ 15.000
Estructura	Unidad	$ 350.000	1	$ 350.000
Encapsulado	Gramo	$ 500	100	$ 50.000
TOTAL				$ 1.565.000

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

PRODUCTOS O SERVICIOS	Personalizados	Coleccionables	Mobiiario
Precio de Venta	$ 70.000	$ 110.000	$ 3.000.000

Costo Variable	$ 24.700	$ 17.470	$ 1.565.000
Margen de contribución	$ 45.300	$ 92.530	$ 1.435.000
% Participación	40%	30%	30%
Margen de contribución ponderado	$ 18.120	$ 27.759	$ 430.500
PUNTO DE EQUILIBRIO (Unidades totales)	2,791894689		
PUNTO DE EQUILIBRIO (Unidades por producto o servicio)	**1**	**1**	**1**

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS

Los gastos de administración y ventas son aquellos costos que no hacen parte directa de la producción, pero que son necesarios para que la organización o asociación pueda funcionar y vender.
Por ejemplo están los gastos de oficina, papelería, servicios de teléfono o internet, gastos para dar a conocer y ofrecer el producto o servicio, como publicidad, participación en ferias, afiches, volantes, mensajes por redes sociales, transporte para llevar el producto al cliente o comisiones por ventas.
En resumen: son los gastos para manejar bien la organización y para lograr que el producto o servicio llegue al cliente

Descripción	Valor mensual ($)	Cantidad o Meses requeridos en el Año 1	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
Publicidad	Anual	Anual	$ 6.800.000	$ 7.140.000	$ 7.497.000	$ 7.871.850
Empaques	$ 480.000	1	$ 480.000	$ 504.000	$ 529.200	$ 555.660
Software contable	$ 800.000	1	$ 800.000	$ 840.000	$ 882.000	$ 926.100
Sistema de Gestión de Seguridad y S	$ 1.000.000	1	$ 1.000.000	$ 1.050.000	$ 1.102.500	$ 1.157.625
			$ 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			**$ 9.080.000**	**$ 9.534.000**	**$ 10.010.700**	**$ 10.511.235**

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 t
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

Emprendedor	Contrato Laboral a término indefinido	La emprendedora es la encargada de realizar labores de gestión y administración de su empresa. Realiza el proceso de Publicidad y marketing por redes sociales y offline, se encarga de ventas y realiza trabajo operativo. Nota: En este item se contempla los meses que se pagaran con recursos de las ventas de la empresa, los demás meses se solicitaran a fondo emprender en gastos preoperativos	$ 1.750.905	SI	$ 2.692.192	2
Contador	Prestación de servicios	Contabilidad de la Empresa	$ 700.000	NO	$ 700.000	2
					$ 0	
					$ 0	
					$ 0	
					$ 0	
					$ 0	
					$ 0	
					$ 0	
					$ 0	
TOTAL					**$ 3.392.192**	

Indique el número de empleos indirectos que se impactan con la implementación de su iniciativa	3

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	Impresora 3D multicolor Anycubic S1 Combo	$ 2.850.000	2	$ 5.700.000
Adquisición de maquinaria, equipos y software	Impresora 3D resina Anycubic Photon Mono M7 Max	$ 3.950.000	1	$ 3.950.000
Adquisición de maquinaria, equipos y software	Maquina de lavado y secado Anycubic Wash and Cure 3 Plus Station	$ 900.000	1	$ 900.000
Adquisición de maquinaria, equipos y software	Maquina de crear filamento con material PET	$ 850.000	1	$ 850.000
Adquisición de maquinaria, equipos y software	Moldes de silicona para resina	$ 200.000	2	$ 400.000
Adquisición de maquinaria, equipos y software	Mezclador de resina	$ 200.000	1	$ 200.000
Adquisición o arriendo de bienes muebles y vehículos automotores	Mesa de trabajo con nivelación de 150 cm x 200 cm	$ 800.000	1	$ 800.000
Adquisición o arriendo de bienes muebles y vehículos automotores	Estante para articulos terminados	$ 400.000	1	$ 400.000

Adquisición o arriendo de bienes muebles y vehículos automotores	Escritorio para las impresoras y maquina de lavado	$ 750.000	1	$ 750.000
Insumos para el ciclo productivo	Resina epóxica, Pigmentos, Resina UV, Embalaje, filamento de PLA	$ 6.500.000	1	$ 6.500.000
Insumos para el ciclo productivo	Protección industrial: careta, guantes, tapabocas, delantal	$ 540.000	1	$ 540.000
Insumos para el ciclo productivo	Madera	$ 1.000.000	1	$ 1.000.000
Adquisición de maquinaria, equipos y software	Computador usado para diseño	$ 4.000.000	1	$ 4.000.000
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
TOTAL INVERSIONES FIJAS				**$ 25.990.000**

En este punto puede describir
Adecuaciones
Permisos y Licencias
Materia prima
Mano de obra
Otros Costos (Ej: Transporte, Empaques, Etiquetas…)
Gastos de administración y ventas (Arriendo, Publicidad, Recurso humano administrativo), entre otros

GASTOS ANTES DE INICIAR (PREOPERATIVOS)

Rubro Financiable (Seleccione de la lista desplegable)	Descripción	Valor Unitario	Cantidad	Valor
Estrategia de comunicación		$ 6.800.000	1	$ 6.800.000
Pago de salarios u honorarios	Honorarios Contador	$ 700.000	9	$ 6.300.000
Pago de salarios u honorarios	Nómina Emprendedor	$ 2.692.192	9	$ 24.229.728
Insumos para el ciclo productivo	Arriendo	$ 1.000.000	9	$ 9.000.000
Permisos, licencias y registros	Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo SG-SST	$ 1.000.000	1	$ 1.000.000
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0

TOTAL GASTOS PREOPERATIVOS	**$ 47.329.728**

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 perm**
VALOR SOLICITADO AL FONDO EMPRENDER	**$ 73.319.728**	**Cumple recursos para número de integrante registrados**
EMPLEOS A GENERAR	**2**	**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	
Hasta SMMLV	Autoempleo, puesto de trabajo, empleo directo
42	1
56	3
70	5

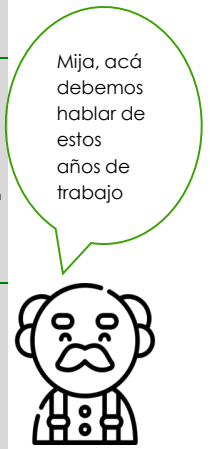
Asociaciones de aprendices y/o egresados del SENA, iniciativas asociativas, cooperativas de las personas de la economía popular y demás formas asociativas de campesinos			
Desde SMMLV	Hasta SMMLV	Número de socios o asociados	Autoempleo, puesto de trabajo, empleo directo
200	299	5-9.	7
300	399	10-14.	8
400	500	15 en adelante	10

Asociaciones Campesinas / Cooperativas campesinas y otras formas asociativas campesinas y cooperativas de la población de la economía popular			
Desde SMMLV	Hasta SMMLV	Número de socios o asociados	Autoempleo, puesto de trabajo, empleo directo
400	600	20	7
600	900	21-26.	8
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	Registro en camara y comercio como persona natural con establecimiento de comercio. Esto implica que en caso de ser aprobado el proyecto deberá pasar a ser persona juridica, para ello se establece el costo asociado a esta figura juridica y se contempla la contratación del contador. Por otro lado, en cuanto a la legalización del predio se han adelantado busquedas recientes de un posible local cerca de donde resido actualmente, encontrando valores promedio entre $700.000 y $1.000.000, se tiene claridad que para poder legalizar un predio para operación con Fondo emprender, este debe contar con uso de suelo favorable para la actividad económica y con certificado de tradición y libertad libre de embargo, sucesión o hipoteca.
Comercial	Este proyecto empezó a inicios del 2024 como Kroly Resin, solo accesorios en resina epoxica. Asistí a dos ferias de emprendimiento. Un año despues se inició con productos en impresión 3D FDM y a finales 2025 se empezó con impresión 3D en resina. Desde el inicio hasta la actualidad se ha diversificado en los productos que se ofrecen lo que nos hizo cambiar a Kroly Store por la variedad de productos que se ofrecen. Actualmente se cuenta con 10 clientes fijos que durante el año generan recompra, clientes potenciales que se han interesado por Whatsapp gracias a las pautas pagas que se han realizado. En este momento tengo una papeleria en mi vivienda donde tengo una vitrina con los articulos coleccionables y personalizados que elaboro. La idea con Fondo Emprender, es tener un taller aparte que permita tener un flujo de proceso organizado.
Técnico	Para ofrecer la variedad de articulos que ahora se manejan hemos adquirido en el transcurso del tiempo algunas maquinarias para poder entregar productos de grancalidad. Impresora 3D FDM Anycubic Kobra 2, imrpesora 3D de resina Anycubic Photon Mono 4, maquina de secado y lavado de resina Anycubic Wash & Cure 3, lijadora orbital, sierra, taladro inalámbrico, lampara uv, computador, cortadora Cricut Joy Xtra, compresor y aerógrafo, maquina de vacio de burbujas.



Ambiental	Se hace buena dispocisión de los residuos generados reutilizando empaques y desperdicios de la producción para nuevos proyectos (encapsulados). La integración de la máquina de filamento PET en el proceso de Kroly Store es un pilar fundamental de su estrategia de economía circular e impacto ambiental. El proceso comienza con el reciclaje de botellas plásticas, las cuales son recolectadas para ser transformadas en insumos utilizables. La "Máquina de crear filamento con material PET", solicitada como parte de la inversión en maquinaria y equipo al Fondo Emprender, procesa este plástico reciclado para convertirlo en filamento apto para impresión 3D. Este filamento reciclado se integra directamente en la fabricación de las líneas de Personalizados y Coleccionables que utilizan la tecnología de impresión 3D FDM. específicamente, se usa en la creación de figuras, dioramas y otros artículos decorativos que el cliente solicita bajo pedido
Ventas	En el ultimo año se ha vendido un aproxiamado de 10 millones de pesos entre productos de resina e impresión 3D

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

El emprendimiento tiene creadas las siguientes redes sociales, las cuales han permitido generar ventas por canal digital. El proceso de posicionamiento de las redes se ha realizado empiricamente y se planea contratar personal capacitado para mejorar el contenido y publicaciones en las mismas. Así mismo, se cree que este tipo de productos tiene su mayor acogida en el ambito digital.
http://facebook.com/KrolyResin https://www.facebook.com/TridiCapa/ https://www.instagram.com/kroly_resin
https://www.instagram.com/tridicapa/

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 ($)
Maquinaria y equipo		$ 6.000.000	$ 6.000.000						
Muebles y enseres		$ 1.950.000							
Insumos		$ 8.040.000							
Arriendo	$ 1.000.000	$ 1.000.000	$ 1.000.000	$ 1.000.000	$ 1.000.000	$ 1.000.000	$ 1.000.000	$ 1.000.000	$ 1.000.000
Estrategia de comunicación		$ 3.400.000	$ 3.400.000						
Honorarios contador	$ 700.000	$ 700.000	$ 700.000	$ 700.000	$ 700.000	$ 700.000	$ 700.000	$ 700.000	$ 700.000
Nomina gerente	$ 2.692.192	$ 2.692.192	$ 2.692.192	$ 2.692.192	$ 2.692.192	$ 2.692.192	$ 2.692.192	$ 2.692.192	$ 2.692.192
Equipo de computo		$ 4.000.000							
Sistema de gestión, seguridad y salud en el trabajo				$ 1.000.000					
TOTAL	**$ 4.392.192**	**$ 27.782.192**	**$ 13.792.192**	**$ 5.392.192**	**$ 4.392.192**	**$ 4.392.192**	**$ 4.392.192**	**$ 4.392.192**	**$ 4.392.192**

TOTAL PLAN OPERATIVO	**$ 73.319.728**	**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	La operación activará una red de proveedores locales (carpinteros, ornamentadores y distribuidores de químicos) y servicios de logística, impactando positivamente en la economía de la región mediante la generación de 3 empleos indirectos adicionales a los puestos de trabajo directos creados
Ambiental	Modelo de Economía Circular. La iniciativa integra la sostenibilidad como un activo estratégico, minimizando la huella ecológica del sector manufacturero decorativo. Transformación de Residuos: Mediante la adquisición de una máquina para crear filamento PET, el proyecto recolectará y transformará botellas plásticas desechadas en insumos para impresión 3D, reduciendo la contaminación por plásticos de un solo uso en la ciudad. Producción Limpia: Se implementará un protocolo de "Cero Desperdicio", donde los excedentes de resina y empaques son reutilizados para nuevos proyectos (encapsulados), cumpliendo con buenas prácticas de manejo de residuos sólidos .
Social	Kroly Store se establece como un agente de cambio social a través de la transferencia de conocimiento y el fortalecimiento de vínculos emocionales. Inclusión Sociolaboral: Se realizarán dos capacitaciones anuales gratuitas dirigidas a madres cabeza de familia y personas con discapacidad en Ibagué, brindándoles herramientas técnicas en el manejo de resina para fomentar su autonomía económica y posibles emprendimientos derivados
Tecnológico	Kroly Store se posiciona a la vanguardia tecnológica mediante la convergencia de técnicas artesanales y fabricación digital avanzada. Hibridación Tecnológica: El proyecto destaca por la capacidad de integrar componentes de precisión impresos en 3D (tecnologías FDM y resina UV) con elementos robustos de mobiliario, permitiendo una personalización real que la industria masiva no puede ofrecer. Autosuficiencia en Insumos: La innovación radica en la autoproducción de materia prima a partir de material reciclado, optimizando costos y demostrando la viabilidad de las tecnologías aditivas en modelos de negocio sostenibles

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	2	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	6	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	$ 73.319.728	Debe darse cumplimiento a la ejecución de los recursos solicitados al Fondo Emprender
Producción a generar Año 1	140	Unidades a producir o servicios a prestar en el Año 1
Ventas a generar Año 1	$ 59.000.000	Ventas a generar en el Año 1

18. MAPA DE ACTORES

Indique actores de otras instituciones diferentes al SENA que puedan ayudar al desarrollo de su iniciativa empresarial (Pueden ser del sector público, del sector privado, y demás que considere)

Nombre	Actor (Internacional, Nacional, Público, Privado)	Localización Geográfica	¿Qué necesita o requiere del actor clave?
Cámara de Comercio de Ibagué	Privado	Ibagué	Formalización de empresa con la actividad correspondiente. Pasar de persona natural con establecimiento a S.A.S.
DIAN	Privado	Nacional	RUT
Alcaldía de Ibagué	Público	Ibagué	Participación en programas de emprendimiento
Gobernación del Tolima	Público	Tolima	Participación en programas de emprendimiento

19. ASOCIATIVIDAD

Diligenciar este elemento y la Hoja Grupo Asociativo para los proyectos que se presentan de manera asociativa

Justificación: Explique las razones por las que se hace necesario crear un grupo asociativo en vez de hacerlo individual ¿Cuál es ese objetivo común del grupo asociativo? ¿por qué es importante trabajar en conjunto para lograr ese objetivo común?

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

Frente al líder o representante de la iniciativa: Describan quien es, sus cualidades, cuál es su experiencia, qué tareas tendrá a cargo y ¿por qué lo eligieron para esta responsabilidad?

Describa la trayectoria (si la hay) como grupo asociativo dando respuesta principalmente a estos interrogantes:
¿Qué actividad productiva vienen realizando juntos?
¿Tienen un espacio físico compartido para trabajar (predio, local, taller, galpón, parcela)? ¿Cómo se coordinan para producir o prestar el servicio día a día? ¿Alguna institución pública o privada del municipio los conoce y puede referenciarlos?

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

Indicar las principales responsabilidades que tendrá la asociación

AÑO 4

Ingr

$ 1.45

$ 1.62

$ 1.70

$ 1.78

$ 1.78

$ 1.94

$ 1.94

$ 1.94

$ 2.10

$ 2.26

$ 2.26

$ 2.26

$ 23.0

AÑO 4

Ingr

$ 1.78

$ 1.78

$ 1.91

$ 2.03

$ 2.16

$ 2.16

$ 1.78

$ 1.78

$ 1.91

$ 2.03

	$ 2.16
	$ 2.16
	$ 23.6
AÑO 4	
Ingr	
	$ 10.4
	$ 17.3
	$ 10.4
	$ 13.8
	$ 17.3
	$ 17.3
	$ 13.8
	$ 13.8
	$ 17.3
	$ 17.3
	$ 13.8
	$ 6.94
	$ 170.1

	$ 8
	$
	$
	$ 1
;	**$ 1**

tipo
el
Si ó

Límites r
financia

dquisición c
e bienes m
hículos aut

Adecuaci
remodela
estructu

ecuacione

as para el r
echos de p
telectual o

nitidos
a el es
nerar