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

ID Proyecto	107995
Convocatoria a la que postula la iniciativa	153 - 1C / Multisectorial
Fecha de diligenciamiento	sábado, 4 de abril de 2026

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

NOMBRES Y APELLIDOS DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA INICIATIVA FORMALMENTE REGISTRADA	TIPO DE DOCUMENTO	NÚMERO
YIMY ALEXANDER ROJAS RODRIGUEZ	CC	93.412.114

NOMBRE DE LA INICIATIVA FORMALMENTE REGISTRADA	DEPARTAMENTO	MUNICIPIO
INNOVA ESTAMPADOS SAS	Tolima	Ibagué

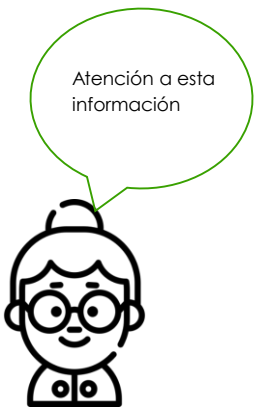
INDIQUE EL TIPO DE REGISTRO FORMAL DE LA INICIATIVA	En caso de haber seleccionado Otra en el elemento anterior indique Cual	NÚMERO DE IDENTIFICACIÓN TRIBUTARIA (NIT) con dígito de verificación
SAS		901096322-7

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 legal y el grupo asociativo (en caso que aplique) 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	1811 Actividades de impresión

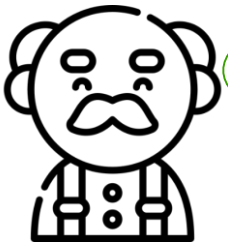
Tipo de Iniciativa	Individual	Registrar en la hoja "Integrantes iniciativa" el total de integrantes, los cuales se verán reflejados acá una vez se hayan diligenciado	1

¿Cuenta con un lugar de operaciones? SI



Para desarrollar su iniciativa productiva, unidad productiva, unidad económica, modelo o plan de negocio debe contar con un lugar de operaciones. **Si llega a ser beneficiario de los recursos del Fondo Emprender, en el momento de la firma del Acta de inicio, se debe evidenciar la gestión del sitio de operaciones;** para este caso, se solicita que, se presente uso de suelos donde se va a 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 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 del plan de inversión.

Al tomar la decisión de **fortalecer** 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? ¿Cuál será el impacto? ¿Cómo vamos a crecer? entre otros. Con el acompañamiento del SENA, vamos a orientarlo para que describa los elementos a fortalecer en su iniciativa productiva



Usted(es) podrán exponer acá su iniciativa productiva, unidad productiva, unidad económica, modelo o plan de negocio para FORTALECER. Siga atentamente las indicaciones en cada elemento.
DILIGENCIE UNICAMENTE 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 un profesional le guiarán en la construcción del plan de inversión 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. RESUMEN EJECUTIVO (Nuestra iniciativa en resumen)

Presente de forma breve la iniciativa que se quiere fortalecer, cuente una breve historia, mencionando cómo y cuándo nació la iniciativa y los logros más importantes en su camino. Señale la ubicación, explicando dónde funciona y qué ventajas tiene, como cercanía a clientes o proveedores. Luego describa la actividad principal, los productos o servicios que produce o presta actualmente, qué los hace diferentes y por qué los clientes los eligen.
Explique el propósito de la inversión a solicitarse, porque se toma esta decisión y que beneficios traería en términos de mercado, recurso humano, proceso técnico, impacto en la comunidad.

Innova Estampados S.A.S. inició su trayectoria en el año 2017 en Ibagué, Tolima, bajo la visión de transformar la serigrafía artesanal en un proceso de manufactura técnica de alta precisión. A lo largo de estos años, hemos consolidado hitos fundamentales, como la estandarización de procesos para marcas líderes del sector textil regional (Root & Co, Trend Moda y Gustavo Jaramillo), logrando una capacidad operativa de 90,000 unidades anuales y el reconocimiento por la fidelidad de color en diseños complejos. Actualmente, operamos en una zona estratégica sobre la Avenida Ferrocarril, ubicación que nos otorga una ventaja competitiva inmejorable: cercanía inmediata al clúster de confección del Tolima y a los principales depósitos de textiles, lo que reduce costos logísticos y tiempos de respuesta en la cadena de suministro "Just in Time". Nuestra actividad principal es la Estampación Textil de Alta Gama, prestando servicios de Full Screen y técnicas especiales (Foil, Puff, Reflectivos). Lo que nos hace radicalmente diferentes es nuestro compromiso con la Industria Limpia: somos de las pocas empresas en la región que operan exclusivamente con tintas ecológicas base agua (Tacto Cero), libres de PVC y ftalatos. Los clientes nos eligen porque garantizamos una prenda con mayor transpirabilidad, suavidad al contacto con la piel y una solidez al lavado superior al plastisol convencional. Esta reputación técnica es el activo que hoy nos permite dar el paso hacia la creación de una marca propia con identidad sostenible.

Se solicita al Fondo Emprender una capitalización de $73.537.536, destinados principalmente a maquinaria y capital de trabajo. El modelo financiero demuestra una alta solidez con:

TIR (Tasa Interna de Retorno): 27%

VPN (Valor Presente Neto): $45.362.472

Utilidad Neta (Año 1): $7.458.508 (con escalabilidad a $75.965.067 en el Año 5).
La inversión permite la transición de un modelo de "solo servicios" (B2B) a uno de "marca propia" (B2C), capturando un margen de utilidad superior del 58% al 70% por prenda
Con el lanzamiento de la línea "Oversize", Innova se posiciona en el segmento de Moda Urbana Sostenible, un mercado creciente que la competencia informal de Ibagué no puede atender por falta de certificaciones y técnicas ecológicas.
Se garantiza la creación de un nuevo puesto de trabajo directo (Cortador) y el sostenimiento de una nómina técnica con una inversión anual de $171.131.492, cumpliendo con todas las prestaciones de ley.
Al ser un taller tecnificado, Innova se convierte en un aliado estratégico para diseñadores emergentes del Tolima, impulsando la competitividad regional.

Frente al representante legal 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?

El representante legal es Yimy Alexander Rojas lider y propietario de la empresa Innova estampados SAS, emprendimiento que inicio en el año 2017 como una opción para crear empresa y autoemplearse. El emprendedor y lider del proyecto tiene amplio conocimiento en la industria textil, capacidades y habilidades adquiridas en estos años de actividad económica. Es un empresario reconocido en el sector, responsable, dedicado y que prioriza la generación de empleos. Se destaca por ser un gran empleador, oportuno con los pagos. El emprendedor asume el rol de gerente, encargado de las relaciones comerciales, la supervisión del equipo de trabajo, verifica la calidad del trabajo realizado por los empleados. Bajo la dirección de Yimy Rojas (más de 16 años de experiencia en el sector), contamos con un equipo técnico de 6 colaboradores (Diseño, Corte, Estampación y Calidad). Nuestra estructura organizacional garantiza que cada proceso, desde el revelado de marcos hasta el control de calidad final, esté estandarizado para manejar altos volúmenes de producción sin sacrificar el detalle artesanal de las técnicas especiales.

Diligenciar únicamente para postulaciones de grupos asociativos registrados formalmente

En caso de ser una postulación de un grupo asociativo registrado formalmente,¿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)

Describa la trayectoria (si la hay) como grupo asociativo dando respuesta principalmente a estos interrogantes:
¿Qué actividad productiva vienen realizando juntos? ¿Hace cuánto?
¿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 tiene el grupo asociativo

2. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO (Quiénes somos y qué hacemos)

Presente la iniciativa que van a fortalecer, indicando el tipo de iniciativa que es, en que consiste y cuál es su actividad principal. También se explica la misión (el propósito o razón de ser de la organización) y la visión (el sueño o meta a futuro), comentar acerca de la experiencia y aspectos que se quieran resaltar de la iniciativa

Innova Estampados SAS es una empresa ubicada en Ibagué, especializada en la prestación de servicios de estampación textil (Serigrafía, Vinilo y Transfer DTS) bajo estándares de alta calidad y sostenibilidad. Nuestra iniciativa se clasifica como un proyecto de fortalecimiento industrial orientado a la modernización de procesos para el sector sistema moda. Actividad Principal: C1811 (Actividades de impresión). Actividad Secundaria: M7410 (Actividades especializadas de diseño).
Propósito: Transformar la industria del estampado en el Tolima mediante la integración de tintas ecológicas (base agua) y técnicas especiales (Foil, Flock, Puff, High Density) que permiten a las marcas locales (como Root & Co y Praxedys) competir en mercados internacionales con normativas ambientales exigentes.
Misión: Generamos valor agregado excepcional a las prendas de vestir mediante procesos de estampación de alta tecnología, replicables y de alto volumen, convirtiendo las ideas de nuestros clientes en realidades tangibles y sostenibles.
Visión: Para el año 2031, Innova Estampados SAS consolidará su unidad de marca propia, diversificando su capacidad instalada para asegurar rentabilidad constante y estabilidad laboral, posicionándose como el referente técnico de estampación ecológica en el centro del país.
Propuesta de Valor Diferencial
Nuestra ventaja competitiva se basa en tres pilares que nos separan de la informalidad local:
Sostenibilidad Real: Uso exclusivo de tintas base acuosa, libres de PVC y ftalatos. Esto garantiza prendas frescas (transpirables), tacto cero y cumplimiento de estándares de exportación.
Infraestructura de Precisión: Operamos con pulpos de mesas de vidrio (evita deformaciones térmicas) y termofijadoras neumáticas de doble bandeja que reducen los tiempos de entrega en un 50%.
Especialización Técnica: Dominio de técnicas mixtas y full screen (impresión total de prenda) utilizando acetatos de alta definición, superando la calidad del pergamino convencional usado por la competencia.

¿Qué avances se han realizado hasta el momento con la iniciativa?

Indique el tiempo de antigüedad de la iniciativa	La empresa esta constituida desde el 20 de junio de 2017 como persona juridica SAS. Cuenta con Rut como empresa. Cuenta con punto de fabrica en la AVENIDA FERROCARRIL 23-80 PISO 2 BARRIO SAN PEDRO ALEJANDRINO. Su predio cuenta con uso de suelo favorable para la actividad economica
Legal	La empresa esta constituida desde el 20 de junio de 2017 como persona juridica SAS. Cuenta con Rut como empresa. Cuenta con punto de fabrica en la AVENIDA FERROCARRIL 23-80 PISO 2 BARRIO SAN PEDRO ALEJANDRINO. Su predio cuenta con uso de suelo favorable para la actividad económica y certificado de tradición y liberta. La empresa ha transitado de ser una idea a una estructura corporativa formal y funcional: Constitución y Formalización: Empresa legalmente constituida desde 2017 bajo la figura de S.A.S., con cumplimiento de obligaciones tributarias (IVA del 19%) y registro ante Cámara de Comercio en actividades especializadas (CIIU C1811 y M7410). La empresa fue Beneficiaria de Fondo Emprender en 2017 proyecto que fue condonado alcanzando indicadores con exitoso y continuando en operación y crecimiento progresivo lo que demuestra disciplina administrativa y cumplimiento de indicadores. Cuenta con un organigrama definido de 6 colaboradores con funciones técnicas y administrativas claras, incluyendo un Gerente con 16 años de experiencia, operarios especializados y contabilidad externa para transparencia financiera.
Comercial	Actualmente la venta se realiza de manera directa con los clientes fijos que se tienen desde el inicio de la empresa (4 clientes: ROOT&CO, TREND MODA SAS, GERMAN LAISECA, G&G TEX SAS), ellos representan el 90% de la capacidad instalada de la empresa. Perfil del consumidor El perfil del consumidor corresponde a Empresas pequeñas y medianas de confección en Ibagué y el Tolima. Emprendedores del sector moda que requieren servicios de estampación innovadora. Marcas locales que buscan personalización y productos sostenibles. Innova ha logrado romper la "fragilidad" del sector en Ibagué (donde el 90% son unidades de supervivencia) posicionándose en el segmento de valor. Identificación de un mercado objetivo de 133 empresas de confección en Ibagué que requieren estampado, con un nicho de 82 empresas (63% de insatisfacción con la competencia) interesadas en el servicio de Innova. Reconocida como proveedor de confianza para marcas líderes como ROOT & CO, TREND MODA SAS, GERMAN LAISECA y G&G TEX SAS, quienes ocupan el 90% de la capacidad actual.
Técnico	[illegible] integrando diseño, fabricación, tintas ecológicas, cumplimiento e innovación, dirigida empresas de confección y manufactura que utilizan los servicios de estampación de la ciudad de Ibagué. Ofreciendo estampados diseños de calidad, estampados con tintas de bajo impacto ambiental ecológicas, estampados con técnicas especiales e innovando con la estampación en vinilo textil y técnicas especiales, ofreciendo a clientes variedad y diferentes servicios La empresa presenta una ventaja tecnológica superior al promedio local: Operación con pulpos de mesas de vidrio (superior a la madera convencional), termofijadoras neumáticas de doble bandeja y plotter de corte, lo que garantiza mayor precisión y reducción de tiempos de entrega al 50%. Dominio comprobado en serigrafía full screen, vinilo textil y acabados especiales de alto valor (Flock, Foil, Mirella, Puff) que pocos talleres en la región manejan con calidad.
Ambiental	[illegible] misma, planteando lo siguiente: REUTILIZACION DE LOS INSUMOS SOBRANTES (TINMTAS TEXTILES, DISOLVENTES). Para disminuir el impacto ambiental, INNOVA ESTAMPADOS utilizará hasta la útima gota de tinta textil, los sobrantes en cada proceso de producción serán guardados en el almacén de inventarios y utilizados para hacer muestras de diseños a los clientes MANEJO DE RESIDUOS PELIGROSOS. Como INNOVA ESTAMPADOS utiliza el retail de sus clientes para proceso de limpieza del taller en solventes y tintas, estas telas se manejaran como residuos peligrosos y se contratará a una empresa para el manejo de estos. Uso de una cabina de recuperado de marcos: esta máquina permite recuperar lso marcos y ahorrar agua en el proceso, también posee un filtrador que le ayudará a cumplir con las regulaciones en materia de evacuación de contaminantes por el alcantarillado Manejo de una política de mitigación del impacto ambiental del uso de tintas: manejo de residuos peligrosos con la empresa PROYECTOS AMBIENTALES
Ventas	Las Ventas mensuales actuales son de $60.400.000 COP que corresponden a los (servicios de estampación) realizados para las empresas que actualmente contratan la maquila con innova estampados SAS. Modelo de ventas directas consolidado con pagos semanales y quincenales, asegurando flujo de caja constante. Avance en el diseño de una marca propia de ropa casual (Oversize) para capturar el margen de comercialización, que es el más rentable de la cadena en el Tolima según el estudio de mercado.

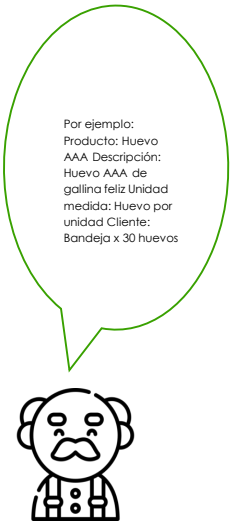


En este espacio puede colocar enlaces de redes sociales, páginas web, información de clientes o demás que considere que evidencien el avance de la iniciativa propuesta

A la fecha, Innova Estampados SAS ha centrado su estrategia de crecimiento en la consolidación de un modelo B2B (Business to Business) de alta fidelidad, basando su éxito en relaciones comerciales sólidas y directas con actores clave del sector textil como ROOT & CO, TREND MODA SAS, GERMAN LAISECA y G&G TEX SAS. Estos aliados estratégicos representan actualmente el 90% de nuestra capacidad instalada, validando nuestra calidad técnica y cumplimiento operativo sin haber requerido, hasta el momento, de presencia en canales digitales. No obstante, el presente proyecto de fortalecimiento marca el hito de transformación hacia un modelo de omnicanalidad y diversificación. Con la ejecución de este plan, proyectamos el lanzamiento oficial de nuestra infraestructura digital (Sitio Web E-commerce y perfiles profesionales en redes sociales), herramientas que nos permitirán escalar la marca, capturar el 63% de la demanda insatisfecha identificada en el estudio de mercado local y posicionar nuestra nueva línea de ropa casual bajo un esquema de venta directa al consumidor final (B2C), apalancándonos en la reputación técnica que ya ostentamos en el mercado físico.

Relacione y describa los productos o servicios de la iniciativa. 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
Servicio Integral de Estampación Textil de Alta Gama (Serigrafía y Full Screen)	Servicio especializado de impresión textil en técnica de serigrafía de 1 a 6 colores y técnicas Full Screen (cobertura total de prenda). Utiliza tintas ecológicas de base acuosa (libres de PVC) y acetatos de alta definición. Incluye asesoría técnica en diseño y separación de color para asegurar la fidelidad del arte sobre el tejido	Servicio (Unidad estampada)	Lote de piezas estampadas según orden de producción (Maquila B2B).
Estampación de Especialidad y Efectos Premium (Técnicas Especiales y Vinilo)	Solución avanzada para marcas de lujo y moda urbana que incluye técnicas de alto valor agregado como: Foil (brillo), Flock (terciopelo), Puff (alto relieve), Escarchado y Vinilo Textil de Corte. Ideal para personalización de bajo volumen o detalles decorativos complejos que requieren termo-fijado neumático de precisión.	Servicio (Unidad estampada)	Pieza única o lote personalizado con acabados de textura y relieve.
Camisetas Premium "Innova" (Línea Propia Oversize)	Camisetas de diseño exclusivo fabricadas en algodón de alto gramaje, con corte Oversize y diseño ergonómico. El producto integra toda la capacidad técnica de la empresa: confección local, tintas ecológicas y una combinación de técnicas especiales (Puff y Full Screen). Orientada al segmento de moda urbana sostenible.	Unidad (Prenda terminada)	Prenda individual con etiqueta de marca, empaque biodegradable y manual de cuidado.



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 sus producto o servicios y que hace que el cliente lo prefiera, ya sea por su calidad, el precio justo, la forma en que se produce, el cuidado con que se entrega o cualquier otro aspecto que lo haga sobresalir, mejor que la competencia.

Ventaja Competitiva y Factor Diferenciador
La ventaja competitiva de Innova Estampados SAS se fundamenta en la convergencia entre sostenibilidad ambiental, especialización técnica y cumplimiento industrial, logrando un estándar que la competencia informal en Ibagué no puede replicar. Nuestro "detalle especial" se desglosa en los siguientes ejes de valor:
Sostenibilidad como Estándar de Exportación: A diferencia de los talleres tradicionales que utilizan tintas plastisoles (con PVC y ftalatos), nosotros operamos exclusivamente con tintas ecológicas de base acuosa. Esto no solo garantiza un "tacto cero" y mayor transpirabilidad en la prenda, sino que permite a nuestros clientes (marcas como Root & Co) cumplir con normativas ambientales internacionales, facilitando su expansión a mercados extranjeros.
Precisión Tecnológica en el Acabado: Contamos con infraestructura de vanguardia, como pulpos con mesas de vidrio y termofijadoras neumáticas de doble bandeja. Mientras la competencia utiliza mesas de madera que se deforman con el calor afectando el registro del diseño, nuestra tecnología asegura una repetitividad perfecta en producciones de alto volumen, reduciendo los tiempos de entrega en un 50%.
Portafolio de Técnicas de Lujo: Dominamos acabados que requieren alta experticia técnica como el Flock (textura aterciopelada), Foil (brillo metalizado), Puff (alto relieve) y Serigrafía Full Screen. Esta capacidad de combinar efectos táctiles y visuales en una sola pieza nos posiciona como un laboratorio de diseño y no solo como un taller de maquila.
Garantía de Calidad y Asesoría Técnica: Nuestro diferencial radica en el acompañamiento. No nos limitamos a estampar; realizamos una asesoría en separación de color y selección de técnica según la composición de la tela del cliente. Esto, sumado a una política de postventa que garantiza la reposición ante cualquier fallo de adherencia, genera una relación de confianza que ha blindado nuestra permanencia con grandes cuentas del sector.

Si la actividad lo exige ¿Cuáles son las normas, permisos, registros, licencias, notificaciones, requeridos para funcionar, con las que ya cuenta y las que requiere? **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 de la actividad productiva de su iniciativa.

Norma, Permiso, Licencia, Registro a cumplir	Descripción detallada del trámite	Costo ($)	Tiempo requerido (Días)	Estado

Constitución Legal	Renovación del Registro Mercantil (Cámara de Comercio de Ibagué) S.A.S. constituida desde 2017, renovada anualmente. Incluye códigos CIIU C1811 y M7410.	$ 680.000	1	Ya se cuenta con el trámite
Tributario	RUT (DIAN)Régimen simple de tributación, responsable de IVA (19%) e ICA en el municipio de Ibagué.	$ 0	0	Ya se cuenta con el trámite
Uso de Suelo	Concepto de Uso de Suelo: certificado emitido por Planeación Municipal que autoriza la actividad industrial/comercial en la ubicación actual.	$ 0	1	Ya se cuenta con el trámite
Sanidad y Seguridad	Concepto Sanitario y Bomberos: Cumplimiento de la Ley 1801 de 2016. Inspección técnica de seguridad, extintores y condiciones locativas higiénicas.	$ 0	0	Ya se cuenta con el trámite
Registro de Marca (SIC)	Se cuenta con registro de marca a nombre de Innovca Estampados SAS	$ 0	0	Ya se cuenta con el trámite
Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST)	Se cuenta con el manual SG-SST según la Resolución 0312 de 2019, asegurando la protección del equipo humano frente a riesgos químicos y ergonómicos. Actualizado para este año	$ 0	0	Ya se cuenta con el trámite
TOTAL		$ 680.000		

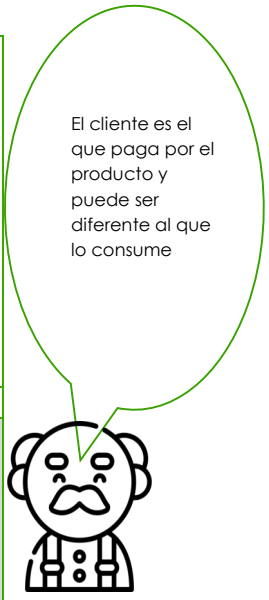
Finalmente, señale las principales ventajas y desventajas de la iniciativa, y si se quiere, se puede describir como un análisis DOFA para identificar las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas, destacando especialmente las oportunidades que pueden aprovecharse para crecer.

DOFA
Fortalezas
Empresa formalmente constituida desde 2017 con un historial de cumplimiento en proyectos de Fondo Emprender.
Alianzas con Grandes Marcas: Proveedor estratégico de empresas líderes en el sector como ROOT & CO y TREND MODA SAS.
Diferenciación Técnica y Ambiental: Uso de tintas ecológicas base agua y dominio de técnicas especiales (Foil, Flock, Puff) que superan el estándar de la competencia local.
infraestructura Avanzada: Equipamiento con pulpos de mesas de vidrio y termofijadoras neumáticas que garantizan precisión y reducen tiempos de entrega
Debilidades
Actualmente, 4 clientes fijos representan el 90% de la capacidad instalada.
Ausencia de Canales Digitales: Falta de presencia en redes sociales y página web para la captación de nuevos segmentos.
Limitación en Portafolio Propio: El modelo actual es mayoritariamente de servicios (maquila), limitando el margen de comercialización de producto terminado
Oportunidades
Demanda de Sostenibilidad: El crecimiento interés del mercado por procesos limpios y productos libres de PVC

3. ANÁLISIS DE MERCADO Y COMPETENCIA (A quién vendemos y quién más ofrece lo mismo o parecido)

En este punto contamos cómo es el mercado donde vendemos: cuánta gente puede comprar, qué grupos son los principales clientes y qué cambios o tendencias vemos en la zona. Además, describimos quién es nuestro cliente: su edad, dónde vive, cómo compra, qué necesita y qué busca cuando nos compra.

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	
Perfil del Cliente (Canal B2B - Servicios de Estampación). Características del Cliente. Ubicación: Principalmente el sector urbano de Ibagué y municipios del Tolima. Tamaño del Mercado: El mercado potencial es de 2,867 empresas de la cadena textil en Ibagué. Nos enfocamos en el Eslabón 4 (Confección), que cuenta con 458 empresas, de las cuales el 96% son microempresas. Capacidad de Compra: Empresas con activos superiores a 10 millones de pesos (unas 284 empresas en la ciudad). Su frecuencia de compra es semanal o quincenal, según sus órdenes de producción. Nivel de Ingresos: Micro y pequeñas empresas que generan ventas para cubrir servicios de maquila de aproximadamente $2.500 por prenda estampada.	Intereses y Preferencias: Buscan aliados estratégicos que les brinden asesoría técnica en diseño y no solo un servicio operativo. Valoran la rapidez (entrega en menos de 5 días) y la cercanía local para reducir costos logísticos. Miedos: El incumplimiento en fechas de entrega (que retrasa sus ventas) y la mala calidad del estampado que dañe sus prendas (pérdida de materia prima). Estilo de Vida y Valores: Empresarios resilientes, con un estilo de vida enfocado en la productividad. Valoran la honestidad y la trazabilidad en caso de reclamos por calidad. Medios de Pago: Prefieren efectivo o transferencias bancarias debido a la dinámica del flujo de caja semanal del sector confección
CONSUMIDOR	
Perfil del Consumidor Canal B2C: Aquí el cliente es la persona natural que compra la línea "Innova" Ubicación: Residentes de zonas urbanas de Ibagué y principales ciudades de Colombia a través del E-commerce Rango de Edad y Género: Hombres y mujeres (Unisex/Oversize) entre los 18 y 35 años (Generación Z y Millennials). Estrato Socioeconómico: Estratos 3, 4 y 5, con ingresos superiores a 1.5 SMMLV que les permiten adquirir prendas de valor agregado. Capacidad de Compra: Disposición a pagar $60.000 por una prenda de alta calidad y diseño exclusivo. Su frecuencia de compra es estacional o por lanzamientos de colección (mensual/bimestral).	Intereses: Moda urbana, tendencias de diseño "Oversize", eventos culturales y sostenibilidad ambiental. Qué lo hace feliz: Sentirse único y diferenciado. Le gusta el "sentido de pertenencia" a marcas locales que cuidan el medio ambiente (uso de tintas ecológicas). Hábitos de Consumo: Usuario intensivo de redes sociales (Instagram, TikTok) donde busca inspiración de "outfits". Compra principalmente de noche o fines de semana vía web. Ventajas Deseadas: Durabilidad del estampado (que no se cuartee), suavidad de la tela (algodón de alto gramaje) y diseños que comuniquen su personalidad.



	Valores y Creencias: Prefiere el consumo consciente; evita el "fast fashion" y apoya la industria nacional que garantice empleo digno y procesos limpios.

Identifique tres (3) competidores, que pueden ser personas, organizaciones o asociaciones que venden lo mismo o algo parecido, y explicamos qué hacen y cómo trabajan. También decimos cómo se ubica nuestra organización o asociación frente a ellos y qué nos hace diferentes, como la calidad, el precio justo, lo natural o lo artesanal de los productos.

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
TECHNICOLOR SAS	Ibagué Tolima	Estampación	$ 2.500	Poseen entre 1 y 2 pulpos manuales de estampación • Manejan variedad de técnicas • Imprimen avisos publicitarios • Son exclusivos de algunas marcas de la ciudad de Ibagué	• Tienen un alto nivel de incumplimiento • No poseen pulpos automáticos • No poseen políticas ambientales de mitigación al medio ambiente
TOLI SCREEN	Ibagué Tolima	Estampación	$ 2.600	Trayectoria en la ciudad Contratos con empresas publicas y privadas Manejo de redes sociales	Incumple la parte de seguridad industrial y salud en el trabajo • No poseen políticas ambientales de mitigación al medio ambiente • Utilizan plastisol que es mas económico pero más notorio al tacto que trabajar con bases
PEQUEÑOS TALLERES DE SERIGRAFIA INFORMALES	Ibagué Tolima	Estampación	$ 2.400	•Manejan precios bajos en el mercado	•El volumen de producción es muy bajo •Están dirigidos a pequeñas empresas familiares de confección que venden prendas de vestir a muy bajo precio •No poseen políticas

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

La principal ventaja competitiva de INNOVA ESTAMPADOS SAS radica en la especialización de sus procesos mediante el uso de tintas de bajo impacto ambiental, libres de ftalatos, metales restringidos y PVC. A diferencia de la competencia tradicional que utiliza plastisoles contaminantes e inflamables, nuestra técnica de base acuosa (extender) permite lograr colores más intensos, un tacto extra suave y una alta transpirabilidad en las prendas, cumpliendo con las normativas ecológicas internacionales para mercados de exportación.
Este diferencial tecnológico se potencia con cinco pilares de gestión superior:
Dominio Multitécnico: Capacidad de aplicar técnicas especiales en diversos formatos (pulpo automático, manual o serigrafía rotativa) generando un alto valor agregado.
Talento Humano de Élite: Liderazgo gerencial con más de 8 años de experiencia bajo el marco de la Ley de Emprendimiento.
Control de Calidad Riguroso: Implementación de fichas de auditoría propias que exceden los estándares del cliente para garantizar solidez y acabado.
Asesoría de Exclusividad: Contacto directo para recomendar la química exacta según el tipo de tela, asegurando la propiedad intelectual de cada diseño.
Política de Mitigación Ambiental: Gestión integral de residuos peligrosos con PROYECTOS AMBIENTALES SAS, sistemas de filtrado de agua, ahorro energético y una administración de 'cero papel', consolidando a la empresa como un referente de industria limpia en la región.

4. PLAN DE MARKETING Y VENTAS (Cómo vendemos y damos a conocer nuestros productos)

¿De que forma los clientes saben de sus productos o servicios? Indique los canales para comunicar su producto a la comunidad. Aquí describan como venden sus productos: Ejemplo: puede ser en la finca, en la plaza, en ferias o por pedidos con clientes conocidos. Para darse a conocer se usa el voz a voz, carteles, WhatsApp o participan en eventos de la comunidad. A veces hacen promociones, dan a probar degustaciones, hacen descuentos o regalan algo pequeño para motivar la compra. Entregan directo en la finca, en el mercado o con alguien de la iniciativa que reparte. Los pagos los recibimos en efectivo, por transferencia, con Nequi o Daviplata; en algunos casos damos crédito o fiamos, pero siempre con acuerdos claros para que la iniciativa controle los cobros.



Estrategia de Comercialización y Ventas: De la Maquila Industrial al Retail con Marca Propia
1. Canales de Comunicación y Difusión
Actualmente, nuestro principal canal es el "Voz a Voz" corporativo y las relaciones públicas directas con los tomadores de decisión de grandes marcas como ROOT&CO, TREND MODA SAS, GERMAN LAISECA y G&G TEX SAS. No hemos requerido publicidad masiva debido a que estos clientes absorben el 90% de nuestra capacidad. Sin embargo, para la nueva línea de ropa "Oversize", activaremos:

Marketing de Contenidos (Instagram, TikTok, Facebook): Gestión mediante agencia especializada para mostrar el valor agregado de nuestras tintas ecológicas y procesos de "Cero Desperdicio".
WhatsApp Business: Para atención personalizada, envío de catálogos de técnicas y seguimiento de postventa.
Showroom Experiencial: Ubicado estratégicamente en nuestra sede de Ibagué (Av. Ferrocarril), donde diseñadores y compradores podrán validar la calidad, el tacto y la solidez de los estampados en vivo.
2. Canales de Venta
B2B (Venta Directa Industrial): Atención personalizada a través de visitas técnicas y demostraciones de muestras físicas en las plantas de los confeccionistas.

Ahora regístre las acciones puntuales en estos espacios costeando su valor para el Año 1 de ejecución de los recursos

Estrategia de comunicación Indique la acción (Ejemplo: Página Web, Tarjetas, Pendones, entre otros)	Cuánto vale para el primer año (Si diligenció alguna acción a realizar, debe asignarle valor aquí)
Desarrollo de E-commerce y Marketing Digital: Creación de un sitio web transaccional para la marca propia y ejecución de campañas pagas en Instagram y TikTok ads para captación de clientes a nivel nacional	$ 4.000.000
Material de Merchandising y Catálogo Técnico: Diseño e impresión de catálogos físicos con muestras reales de texturas (Foil, Flock, Puff) y empaques premium para el lanzamiento de la línea de camisetas "Oversize"	$ 1.000.000
TOTAL	**$ 5.000.000**

Marque con X únicamente las actividades que realizará en su organización

Estrategia de promoción	Marque X	Describa la actividad a realizar	Cuánto vale para el primer año (Valor en $) (Si diligenció alguna actividad a realizar, debe asignarle valor aquí)
Entrega puerta a puerta			
Muestra del producto			
Otra	X	exclusivos y empaques ecológicos) a creadores de contenido del sector moda y estilo de vida en Ibagué y Tolima.	$ 700.000
Ninguna			
Total			**$ 700.000**

Canales de distribución	Marque X	Describa la actividad a realizar	Cuánto vale para el primer año (Valor en $) (Si diligenció alguna actividad a realizar, debe asignarle valor aquí)
Punto de venta	X	donde el consumidor final o compradores mayoristas pueden adquirir el producto terminado directamente, eliminando costos de envío y	$ 0
A domicilio			
Con distribuidores			
Otro			
Total			**$ 0**

5. FLUJO DE PRODUCCIÓN Y REQUISITOS DE PERSONAL (Cómo hacemos el producto o servicio y con qué personas)

FLUJO DE PRODUCCIÓN

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

Servicio Integral de Estampación Textil de Alta Gama (Serigrafía y Full Screen)			
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)
1. Alistamiento y Diseño Separación de color, creación de artes y preparación de marcos con emulsión fotopolímera.	1,5 horas	PC (Software Diseño), Unidad de Luz/Revelado.	Diseñador
2. Preparación de Tintas Mezcla de pigmentos en bases acuosas (libres de PVC) para lograr el pantone exacto y tacto cero.	1 hora	Balanza de precisión y mezclador manual.	Operario
3. Registro y Montaje Instalación de marcos en el pulpo y calibración de micropunto para asegurar el registro perfecto	1 hora	Pulpo Automático / Manual con mesas de vidrio	Operario
4. Estampación (Producción) Aplicación de tinta mediante raseros. Aplicación de técnicas (Foil, Puff, etc.) según diseño	3,5 horas	Pulpo de estampación	Operario + auxiliar
5. Pre-secado y Curado Secado intermedio entre colores y termofijado final para asegurar la solidez al lavado.	2 horas	Flash de pre-secado y Termofijadora Neumática.	Operario
6. Control de Calidad y Empaque Auditoría visual de cada prenda, limpieza de hilos y empaque en bolsa protectora.	1 hora	Mesa de revisión y estación de empaque.	Gerente y operario

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

24	8	26	4.992

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

Estampación de Especialidad y Efectos Premium (Técnicas Especiales y Vinilo)			
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)
1. Alistamiento y Diseño Separación de color, creación de artes y preparación de marcos con emulsión fotopolímera.	1,5 horas	PC (Software Diseño), Unidad de Luz/Revelado.	Diseñador
2. Preparación de Tintas Mezcla de pigmentos en bases acuosas (libres de PVC) para lograr el pantone exacto y tacto cero.	1 hora	Balanza de precisión y mezclador manual.	Operario
3. Registro y Montaje Instalación de marcos en el pulpo y calibración de micropunto para asegurar el registro perfecto	1 hora	Pulpo Automático / Manual con mesas de vidrio	Operario
4. Estampación (Producción) Aplicación de tinta mediante raseros. Aplicación de técnicas (Foil, Puff, etc.) según diseño	3,5 horas	Pulpo de estampación	Operario + auxiliar
5. Pre-secado y Curado Secado intermedio entre colores y termofijado final para asegurar la solidez al lavado.	2 horas	Flash de pre-secado y Termofijadora Neumática.	Operario
6. Control de Calidad y Empaque Auditoría visual de cada prenda, limpieza de hilos y empaque en bolsa protectora.	1 hora	Mesa de revisión y estación de empaque.	Gerente y operario
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
24	8	26	4.992

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

Camisetas Premium "Innova" (Línea Propia Oversize)

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)
Trazo y Corte de Tela	3 horas	Mesa de corte / Cortadora vertical	Cortador
Estampado de Piezas (Innova)	3,5 horas	Pulpo Automático	Operario + auxiliar
Confección Maquila	8 horas	Servicio de maquila que se contratara	Maquila
Acabado y Vaporizado	2 horas	Plancha industrial / Vaporizador	operario
Etiquetado y Packaging	1 hora	Etiquetadora manual	operario

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
10	8	20	1.600

EQUIPO DE TRABAJO

Diligencie cada uno de los cargos (autoempleo, puesto de trabajo, empleo directo) que harán parte del equipo de trabajo en la ejecución de la iniciativa, sea cuidadosa(o) con el diligenciamiento dado que así deberá ejecutarse en la implementación del proyecto.
Describa detalladamente las principales funciones o actividades a realizar.
El diligenciamiento exclusivo de este elemento se verá reflejado en el indicador de Empleos a crear con los que se compromete el emprendedor o grupo asociativo.



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

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

Rol o cargo	Tipo de vinculación	Principales Funciones o Actividades a realizar	Asignación Mensual ($)	Factor prestacional	Total Asignación Mensual	Meses requeridos en Año 1	Tipo de emple
Gerente	Contrato Laboral a término indefinido	El nivel directivo de la empresa INNOVA ESTAMPADOS, es asumido por el empresario YIMY ROJAS, debido a su experiencia y trayectoria es quien maneja la empresa y coordina, dirige y aplica su alto conocimiento en el proceso de estampación.	$ 1.750.905	si	$ 2.692.192	12	A retener
Diseñador	Contrato Laboral a término indefinido	FUNCIONES: -Dirigir las áreas funcionales de administración, producción y encargado de los diseños que se pasan a impresión. Descomponer una imagen en los diferentes marcos (bastidores) que se necesitan. Debe decidir qué color va primero para evitar que las tintas base agua se ensucien. Configurar los puntos de impresión para lograr degradados o efectos fotográficos, asegurando que la emulsión en el marco capture cada detalle. Ajustar el diseño según la talla	$ 1.750.905	si	$ 2.692.192	12	A retener
Cortador	Contrato Laboral a término indefinido	Realiza el extendido de las capas de tela (el colchón) de manera uniforme, evitando tensiones que puedan encoger la prenda después del corte. Utiliza la cortadora vertical o de disco para seguir fielmente los patrones. En la línea "Oversize", la precisión es vital para que la caída de la prenda (hombros caídos y silueta amplia) sea la correcta y no se tuerza. Una vez cortadas las piezas	$ 1.750.905	si	$ 2.692.192	12	A crear
Operario de estampado	Contrato Laboral a término indefinido	Realiza prueba de montaje de registro y colores para la aprobación de acuerdo a las especificaciones dadas por el coordinador de producción. Realiza el proceso de estampado de prendas o piezas de acuerdo a las especificaciones técnicas y a la orden de producción, considerando las normas de seguridad y salud en el trabajo.	$ 1.750.905	si	$ 2.692.192	12	A retener
Operario de terminados	Contrato Laboral a término indefinido	Asegurar que los productos o servicios cumplan con los requisitos mínimos de calidad. Detectar la presencia de errores en el proceso de estampación. Termo fijar las prendas o piezas de acuerdo a las especificaciones técnicas y a la orden de producción. Revisar que los estampados estén de acuerdo a las	$ 1.750.905	si	$ 2.692.192	12	A retener
Contador	Prestación de servicios	la empresa contrata por prestación de servicios la contadora que se encarga de Procesar, codificar y contabilizar los diferentes comprobantes por concepto de activos, pasivos, ingresos y egresos, mediante el registro numérico de la contabilización de cada una de las operaciones, así como la actualización de los soportes adecuados para cada caso, a fin de llevar el control sobre	$ 800.000	no	$ 800.000	12	A retener
					$ 0		
					$ 0		
					$ 0		
					$ 0		
TOTAL					**$ 14.260.958**		

Indique el número de empleos indirectos que se impactan con la implementación de su iniciativa	10

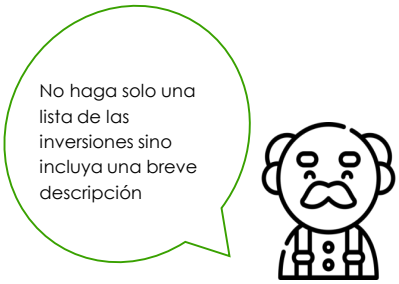
6. NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS (Qué pedimos para fortalecer la iniciativa)

Defina cuanto es el valor del plan de inversión, indicando las actividades que serán solicitadas para financiar con el Recurso de Fondo Emprender.

Recursos Financiables para FORTALECER
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 del proyecto y la iniciativa empresarial.
5. Las adecuaciones o remodelaciones estructurales y locativas del inmueble donde se desarrollará el proyecto y 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 del proyecto o la iniciativa empresarial, rubro que en ningún caso podrá ser utilizado con fines de vivienda del beneficiario.
7. Expansión mediante el modelo de franquicias, de acuerdo con los lineamientos que para el efecto emita el SENA, siempre y cuando, además de los criterios señalados en el presente acuerdo, este modelo de negocio genere valor agregado sustentado.
8. Pago de derechos referentes a la propiedad intelectual (marcas y patentes) relacionados con el proyecto o la iniciativa empresarial.

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



Rubro Financiable (Seleccione de la lista desplegable)	Descripción	Valor Unitario	Cantidad	Valor Total
Adquisición de maquinaria, equipos y software	Mesón de corte de 5 metros: es una superficie grande y rectangular utilizada para cortar materiales como tela, cuero o plástico. La altura de la mesa generalmente varía entre 80 y 90 centímetros	$ 4.500.000	1	$ 4.500.000
Adquisición de maquinaria, equipos y software	cortadora vertical, cortadora de extremos y guante de seguridad para corte : Las cortadoras verticales son ideales para cortar múltiples capas de tela de manera rápida y precisa, mientras que las cortadoras de extremos	$ 3.600.000	1	$ 3.600.000
Insumos para el ciclo productivo	Materias primas telas para aproximadamente 2000 prendas	$ 20.000.000	1	$ 20.000.000
Insumos para el ciclo productivo	Pago de maquila confección de prendas	$ 8.000.000	1	$ 8.000.000
Adecuaciones o remodelaciones estructurales	Adecuar show room y la parte bodega y comercialización de los productos: Pintura y decoración moderna con colores neutros que resalten las prendas (blanco, gris claro, beige). Espejos de cuerpo entero, idealmente con luz LED	$ 7.000.000	1	$ 7.000.000
				$ 0
				$ 0
				$ 0

				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
TOTAL INVERSIONES FIJAS				**$ 43.100.000**

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		$ 5.700.000	1	$ 5.700.000
Pago de salarios u honorarios	Pago salario gerente	$ 2.692.192	4	$ 10.768.768
Pago de salarios u honorarios	Pago salario empleo a crear cortador	$ 2.692.192	4	$ 10.768.768
Pago de salarios u honorarios	Pago de contador	$ 800.000	4	$ 3.200.000
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0

TOTAL GASTOS PREOPERATIVOS	**$ 30.437.536**

7. PROPÓSITO DE LA INVERSIÓN (Para qué pedimos los recursos)

En este apartado se cuentan los resultados que se esperan con los recursos. Por ejemplo, la inversión permitirá mejorar la producción para tener más capacidad o hacerla de manera más eficiente, aumentar las ventas llegando a más clientes y en más lugares, y generar nuevos empleos que apoyen el trabajo de la organización o asociación. También ayudará a abrir mercados en otras veredas, municipios o ferias, a trabajar de forma más sostenible cuidando el medio ambiente y aprovechando mejor los recursos, y a asegurar que la iniciativa pueda mantenerse en el tiempo con mayor solidez

El propósito fundamental del plan de inversión es crear y posicionar una nueva línea de ropa casual para hombre bajo marca propia, fortaleciendo así el modelo de negocio de INNOVA ESTAMPADOS S.A.S. y diversificando su portafolio de productos. Para ello, se solicitará al Fondo Emprender la adquisición de maquinaria como un mesón de corte industrial, cortadoras especializadas, insumos y materias primas para la elaboración de aproximadamente 2.000 prendas. Así mismo, se contempla la adecuación de un showroom con enfoque comercial. También se incluirá el pago de maquila y cuatro meses de salario gerente, operario cortador y contador. Esta inversión permitirá incrementar la capacidad de producción, enfocada en el diseño y corte de prendas, y consolidar un canal de venta directa a través del showroom, lo cual contribuirá al crecimiento sostenible, al fortalecimiento de la marca, y a la generación y retención de empleo formal en la región, proyectando a la empresa como un referente en innovación, sostenibilidad y diseño en el sector textil del Tolima.
Para la nueva línea de producción INNOVA ESTAMPADOS SAS propone la creación de una marca propia diseñada para hombre, en la primera fase se inicia la venta de camisetas para hombre tipo overside. La confección de la prenda se realizará por maquila con la empresas SB Confecciones SAS, ellos realizan el proceso de costuras, nosotros estampamos las telas y las comercializamos. El costo de producir una camiseta es de $25,000 y se vende a $60.000, con un margen de utilidad del 70%. Los costos asociados a la fabricación de la tela es el siguiente: tela $15,000, corte $500, estampado $4000, confección $5000, costos fijos $500.
Con esta nueva línea se creará 1 empelo nuevo:1 cortador.

8. RESULTADOS ESPERADOS DE LA INVERSIÓN (Resultados que traerán los recursos)

Se debe contar de manera clara y amplia los resultados que se quieren lograr con los recursos solicitados. Por ejemplo: aumento en los ingresos mensuales o el volumen de ventas, tener mejores ganancias (variación en el margen de utilidad), gastar menos al producir (reducción de costos unitarios), número de nuevos puntos de venta o clientes, y cantidad de puestos de trabajo, autoempleo o empleos creados directa o indirectamente.
También se puede evidenciar que se busca mejorar la satisfacción de los clientes mediante encuestas o el número de reclamos, fortalecer el reconocimiento en la comunidad (presencia en eventos, menciones en medios o redes), y lograr la sostenibilidad del negocio (TIR (Tasa Interna de Retorno), flujo de caja positivo, capital de trabajo suficiente, continuidad operativa tras seis o doce meses). Para actividad que mencione presente de una forma medible su cambio o crecimiento.

La inyección de capital por $73.537.536 solicitada al Fondo Emprender permitirá a INNOVA ESTAMPADOS S.A.S. ejecutar una transformación estratégica hacia la producción integral de moda sostenible, proyectando ventas de $735.000.000 producto del servicio de estampación que es el que genera el 80% de los ingresos de la empresa y los ingresos proyectado de la línea de ropa masculina marca propia. Este fortalecimiento garantiza una operación financieramente robusta con una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 27% y un Valor Presente Neto (VPN) de $45.362.472, indicadores que confirman la viabilidad y rentabilidad del modelo de negocio a largo plazo. Al optimizar la estructura de costos (con una utilidad bruta proyectada de $211.550.000), la inversión no solo asegura la sostenibilidad y continuidad operativa con flujos de caja positivos desde el primer semestre, sino que también respalda un impacto social directo mediante la formalización de una nómina técnica de $171.131.492, consolidando a la empresa como un referente de innovación, empleo legal y responsabilidad ambiental en la región del Tolima

9. ESTRATEGIA DE LA INVERSIÓN (De qué manera se hará la inversión)

Se debe contar de manera clara y amplia los resultados que se quieren lograr con los recursos solicitados. Por ejemplo: aumento en los ingresos mensuales o el volumen de ventas, tener mejores ganancias (variación en el margen de utilidad), gastar menos al producir (reducción de costos unitarios), número de nuevos puntos de venta o clientes, y cantidad de puestos de trabajo, autoempleo o empleos creados directa o indirectamente.
También se puede evidenciar que se busca mejorar la satisfacción de los clientes mediante encuestas o el número de reclamos, fortalecer el reconocimiento en la comunidad (presencia en eventos, menciones en medios o redes), y lograr la sostenibilidad del negocio (TIR (Tasa Interna de Retorno), flujo de caja positivo, capital de trabajo suficiente, continuidad operativa tras seis o doce meses). Para actividad que mencione presente de una forma medible su cambio o crecimiento.

Con la inversión se busca tener un crecimiento en ventas y captación de nuevos clientes
Se busca un aumento del 25% en ingresos mensuales Proyectando alcanzar ventas anuales de $725.000.000, sustentado en la diversificación hacia la línea de ropa propia (B2C) y la consolidación de clientes corporativos (B2B).
Con la nueva línea de ropa marca propia pretendemos capturar un promeido de 82 nuevos clientes por medio de estrategias de marketing. Estas estrategias tienen una inversión baja con recursos Fondo Emprender, pero será fortalecida con recursos propios, dado que se entiende la importancia de la omnicanalidad para posicionar la nueva línea de ropa. Tenemos la meta de lograr un alcance de 10.000 seguidores potenciales y conversión directa a través del nuevo E-commerce y las estrategias de marketing digital. Con el proyecto se generara un nuevo cargo para apoyar la línea de corte de las prendas marca propia. El proceso de estampado se realizara en el taller con el personal que ya esta contratado y se generara un empleo indirecto importante y es la maquila de las camisetas.

10. PRESUPUESTO Y USO DE FONDOS (Cómo se van a usar los recursos)

CANTIDAD DE ASOCIADOS O INTEGRANTES	**1**	**Cumple integrantes permitid**
VALOR SOLICITADO AL FONDO EMPRENDER	**$ 73.537.536**	**Cumple recursos para el número de integrantes registrados**
EMPLEOS A GENERAR	**6**	**Cumple empleos a genera**
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	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

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 6. Necesidades y Requerimientos. Los recursos deberán ser ejecutados máximo hasta el Mes 6 de ejecución del proyecto.

Rubro Financiable	Mes 1 ($)	Mes 2 ($)	Mes 3 ($)	Mes 4 ($)	Mes 5 ($)	Mes 6 ($)
Compra de maquinaria y equipo	$ 8.100.000					
Compra de materia prima	$ 10.000.000	$ 10.000.000				
Pago de maquila			$ 8.000.000			
Pago salario gerente		$ 2.692.192	$ 2.692.192	$ 2.692.192	$ 2.692.192	
Adecuaciones showroom	$ 7.000.000					
Paga salario opeario cortador		$ 2.692.192	$ 2.692.192	$ 2.692.192	$ 2.692.192	
Pago honorarios contador		$ 800.000	$ 800.000	$ 800.000	$ 800.000	
Estrategia de marketing		$ 5.700.000				

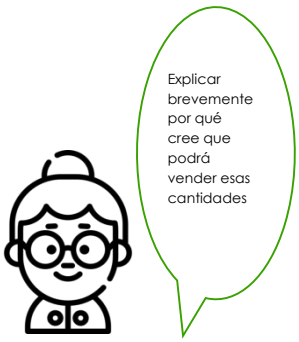
TOTAL	$ 25.100.000	$ 21.884.384	$ 14.184.384	$ 6.184.384	$ 6.184.384	$ 0

TOTAL PLAN OPERATIVO	**$ 73.537.536**	**CORRESPONDE A VALOR SOLICITADO AL FONDO**

11. COMPONENTE FINANCIERO (Resumen financiero)

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 precios de INNOVA ESTAMPADOS S.A.S. contempla un incremento anual constante del 5,0% para el periodo de los años 2 al 5. Esta tasa de ajuste se ha determinado bajo un criterio de prudencia financiera y equilibrio competitivo, tomando como referencia el comportamiento histórico del IPC (Índice de Precios al Consumidor) y el IPP (Índice de Precios al Productor) en Colombia. El incremento del 5,0% permite compensar la inflación proyectada en los costos de insumos químicos (tintas y emulsiones) y materias primas textiles, asegurando que el margen de contribución de la línea de camisetas premium y los servicios de estampación técnica se mantengan estables. Asimismo, este ajuste garantiza la sostenibilidad del flujo de caja frente al aumento anual del SMMLV, permitiendo cubrir la nómina operativa y los gastos administrativos sin sacrificar la competitividad en el mercado regional. Al mantener este incremento moderado, la empresa asegura una TIR del 27% y un VPN de $45.362.472, demostrando una solvencia capaz de absorber fluctuaciones macroeconómicas mientras se consolida el posicionamiento de la marca



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
Servicio Integral de Estampación Textil de Alta Gama (Serigrafía y Full Screen)	$ 2.500	$ 2.625	$ 2.756	$ 2.894	$ 3.039
Estampación de Especialidad y Efectos Premium (Técnicas Especiales y Vinilo)	$ 2.500	$ 2.625	$ 2.756	$ 2.894	$ 3.039
Camisetas Premium "Innova" (Línea Propia Oversize)	$ 50.000	$ 52.500	$ 55.125	$ 57.881	$ 60.775

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	Servicio Integral de Estampación Textil de Alta Gama (Serigrafía

	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑ
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades
Mes 1	13000	$ 32.500.000	13300	$ 34.912.500	13500	$ 37.209.375	14100
Mes 2	13000	$ 32.500.000	13300	$ 34.912.500	13500	$ 37.209.375	14100
Mes 3	13000	$ 32.500.000	13300	$ 34.912.500	13500	$ 37.209.375	14100
Mes 4	13000	$ 32.500.000	13300	$ 34.912.500	13500	$ 37.209.375	14100
Mes 5	13000	$ 32.500.000	13300	$ 34.912.500	13500	$ 37.209.375	14100
Mes 6	13000	$ 32.500.000	13300	$ 34.912.500	13500	$ 37.209.375	14100
Mes 7	13000	$ 32.500.000	13300	$ 34.912.500	13500	$ 37.209.375	14100

Mes 8	13000	$ 32.500.000	13300	$ 34.912.500	13500	$ 37.209.375	14100	
Mes 9	13000	$ 32.500.000	13300	$ 34.912.500	13500	$ 37.209.375	14100	
Mes 10	13000	$ 32.500.000	13300	$ 34.912.500	13500	$ 37.209.375	14100	
Mes 11	13000	$ 32.500.000	13300	$ 34.912.500	13500	$ 37.209.375	14100	
Mes 12	13000	$ 32.500.000	13300	$ 34.912.500	13500	$ 37.209.375	14100	
TOTAL	**156000**	**$ 390.000.000**	**159600**	**$ 418.950.000**	**162000**	**$ 446.512.500**	**169200**	**$**

PRODUCTO O SERVICIO 2	Estampación de Especialidad y Efectos Premium (Técnicas Espec

	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑ	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	
Mes 1	10600	$ 26.500.000	11000	$ 28.875.000	11800	$ 32.523.750	12000	
Mes 2	10600	$ 26.500.000	11000	$ 28.875.000	11800	$ 32.523.750	12000	
Mes 3	10600	$ 26.500.000	11000	$ 28.875.000	11800	$ 32.523.750	12000	
Mes 4	10600	$ 26.500.000	11000	$ 28.875.000	11800	$ 32.523.750	12000	
Mes 5	10600	$ 26.500.000	11000	$ 28.875.000	11800	$ 32.523.750	12000	
Mes 6	10600	$ 26.500.000	11000	$ 28.875.000	11800	$ 32.523.750	12000	
Mes 7	10600	$ 26.500.000	11000	$ 28.875.000	11800	$ 32.523.750	12000	
Mes 8	10600	$ 26.500.000	11000	$ 28.875.000	11800	$ 32.523.750	12000	
Mes 9	10600	$ 26.500.000	11000	$ 28.875.000	11800	$ 32.523.750	12000	
Mes 10	10600	$ 26.500.000	11000	$ 28.875.000	11800	$ 32.523.750	12000	
Mes 11	10600	$ 26.500.000	11000	$ 28.875.000	11800	$ 32.523.750	12000	
Mes 12	10600	$ 26.500.000	11000	$ 28.875.000	11800	$ 32.523.750	12000	
TOTAL	**127200**	**$ 318.000.000**	**132000**	**$ 346.500.000**	**141600**	**$ 390.285.000**	**144000**	**$**

PRODUCTO O SERVICIO 3	Camisetas Premium "Innova" (Línea Propia Oversize)

	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑ	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	
Mes 1	45	$ 2.250.000	50	$ 2.625.000	60	$ 3.307.500	70	
Mes 2	45	$ 2.250.000	50	$ 2.625.000	60	$ 3.307.500	70	
Mes 3	45	$ 2.250.000	50	$ 2.625.000	60	$ 3.307.500	70	
Mes 4	45	$ 2.250.000	50	$ 2.625.000	60	$ 3.307.500	70	
Mes 5	45	$ 2.250.000	50	$ 2.625.000	60	$ 3.307.500	70	
Mes 6	45	$ 2.250.000	50	$ 2.625.000	60	$ 3.307.500	70	
Mes 7	45	$ 2.250.000	50	$ 2.625.000	60	$ 3.307.500	70	
Mes 8	45	$ 2.250.000	50	$ 2.625.000	60	$ 3.307.500	70	
Mes 9	45	$ 2.250.000	50	$ 2.625.000	60	$ 3.307.500	70	

Mes 10	45	$ 2.250.000	50	$ 2.625.000	60	$ 3.307.500	70	
Mes 11	45	$ 2.250.000	50	$ 2.625.000	60	$ 3.307.500	70	
Mes 12	45	$ 2.250.000	50	$ 2.625.000	60	$ 3.307.500	70	
TOTAL	**540**	**$ 27.000.000**	**600**	**$ 31.500.000**	**720**	**$ 39.690.000**	**840**	

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	$ 3.600.000	1	$ 3.600.000
Monitoreo alarma	$ 2.200.000	1	$ 2.200.000
seguro todo riesgo	$ 3.800.000	1	$ 3.800.000
Servicios publicos	$ 2.600.000	1	$ 2.600.000
			$ 0
			$ 0
			$ 0
			$ 0
TOTAL	$ 12.200.000		**$ 12.200.000**



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			**Servicio Integral de Estampación Textil de Alta Gama (Serigrafía y Full Screen)**	
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario ($)	Cantidad por unidad de producto	Valor Total ($)
Tintas y bases	ml	$ 800	1	$ 800
Emulsión y quimicos	ml	$ 300	1	$ 300
Papel film	unidad	$ 300	1	$ 300
limpieza y otros	global	$ 400	1	$ 400
				$ 0
TOTAL				$ 1.800

COSTOS VARIABLES PRODUCTO 2	**Estampación de Especialidad y Efectos Premium (Técnicas Especiales y Vinilo)**

Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario ($)	Cantidad por unidad de producto	Valor Total ($)
Tintas y bases	ml	$ 800	1	$ 800
Emulsión y quimicos	ml	$ 300	1	$ 300
Papel film	unidad	$ 300	1	$ 300
limpieza y otros	global	$ 400	1	$ 400
				$ 0
TOTAL				$ 1.800

COSTOS VARIABLES PRODUCTO 3			**Camisetas Premium "Innova" (Línea Propia Oversize)**	
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario	Cantidad por unidad de producto	Valor Total
Tela	metros	$ 14.000	1	$ 14.000
Corte	metros	$ 500	1	$ 500
estampado	metros	$ 4.000	1	$ 4.000
Maquila	unidad	$ 5.000	1	$ 5.000
				$ 0
TOTAL				$ 23.500

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

PRODUCTOS O SERVICIOS	ampación Textil de Alta Gama	alidad y Efectos Premium (Técn	Premium "Innova" (Línea Propia
Precio de Venta	$ 2.500	$ 2.500	$ 50.000
Costo Variable	$ 1.800	$ 1.800	$ 23.500
Margen de contribución	$ 700	$ 700	$ 26.500
% Participación	40%	40%	20%
Margen de contribución ponderado	$ 280	$ 280	$ 5.300
PUNTO DE EQUILIBRIO (Unidades totales)	2081,91		
PUNTO DE EQUILIBRIO (Unidades por producto o servicio)	**833**	**833**	**416**

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	$ 5.700.000	$ 5.985.000	$ 6.284.250	$ 6.598.463

Internet	$ 140.000	12	$ 1.680.000	$ 1.764.000	$ 1.852.200	$ 1.944.810
Publicidad y marketing adicional al i	$ 1.000.000	12	$ 12.000.000	$ 12.600.000	$ 13.230.000	$ 13.891.500
Empaques	$ 100.000	12	$ 1.200.000	$ 1.260.000	$ 1.323.000	$ 1.389.150
Actualización de SG SST	$ 500.000	1	$ 500.000	$ 525.000	$ 551.250	$ 578.813
			$ 0	$ 0	$ 0	$ 0
			$ 0	$ 0	$ 0	$ 0
			$ 0	$ 0	$ 0	$ 0
			$ 0	$ 0	$ 0	$ 0
			$ 0	$ 0	$ 0	$ 0
TOTAL			**$ 21.080.000**	**$ 22.134.000**	**$ 23.240.700**	**$ 24.402.735**

12. IMPACTOS (Beneficios de la inversión)

Describa cómo la iniciativa Económica, ayudará a... en lo Económico: generar más ingresos, producir más o crear empleos, Ambiental: qué acciones realizará para cuidar la naturaleza, el agua, la tierra y evitar desperdicios, Social: cómo beneficiará a la comunidad, mejorará la calidad de vida o fortalecerá el trabajo en grupo, Tecnológico: qué herramientas, equipos o procesos nuevos usará para trabajar más fácil y con mejores resultados. SE DEBE DESCRIBIR PARA CADA ELEMENTO: ECONÓMICO, AMBIENTAL, SOCIAL, TECNOLÓGICO.

Económico	El proyecto impulsa el crecimiento económico mediante la creación de una nueva línea de ropa casual para hombre bajo marca propia, lo que permitirá diversificar la oferta de la empresa y aumentar sus ingresos. Se generará empleo formal, se fortalecerá el encadenamiento con maquiladores, proveedores y talleres aliados, y se dinamizará el sector confección en el Tolima. Con ello, se aporta al desarrollo del clúster moda-confección regional, incrementando la competitividad y la proyección comercial de la empresa en mercados locales y nacionales.
Ambiental	El proyecto incorpora prácticas sostenibles en su proceso productivo, como el uso de tintas ecológicas base agua, reducción en el consumo de insumos contaminantes y disposición adecuada de residuos de estampación. Así mismo, promueve la moda responsable y consciente, ofreciendo productos que no solo cumplen criterios de calidad y diseño, sino que también reducen el impacto ambiental, alineándose con las tendencias de sostenibilidad que demanda el mercado actual.
Social	El proyecto incorpora prácticas sostenibles en su proceso productivo, como el uso de tintas ecológicas base agua, reducción en el consumo de insumos contaminantes y disposición adecuada de residuos de estampación. Así mismo, promueve la moda responsable y consciente, ofreciendo productos que no solo cumplen criterios de calidad y diseño, sino que también reducen el impacto ambiental, alineándose con las tendencias de sostenibilidad que demanda el mercado actual.
Tecnológico	I proyecto fomenta la innovación tecnológica mediante la adquisición de maquinaria moderna, como el mini láser de corte, que optimiza los procesos de producción, mejora la precisión y aumenta la capacidad instalada. También se implementan técnicas avanzadas de estampación y herramientas digitales para la gestión comercial, como catálogos en línea, redes sociales y WhatsApp Business, lo que facilita la transformación digital y fortalece la competitividad de la empresa en un mercado cada vez más exigente.

13. INDICADORES DE CUMPLIMIENTO

En este punto quedan descritos los indicadores de acuerdo con la información previamente diligenciada y con los que **se compromete la iniciativa registrada formalmente**, si llega a ser beneficiario de los recursos del Fondo Emprender

INDICADOR	Número o Valor	Descripción del indicador
Empleos a crear	1	El valor de este indicador se define de acuerdo con la información descrita en el punto 5. Flujo de producción y equipo de Trabajo donde se registran los cargos, actividades a realizar y tipo de contratación.
Empleos a retener	5	
Contrapartidas	5	Debe darse cumplimiento a la realización de eventos de transferencia de conocimiento los cuales se programarán de manera concertada con el SENA

Sostenibilidad Empresarial	0,29	La empresa debe ser sostenible demostrando que sus ventas son superiores a sus costos. (Para ser sostenible el valor debe ser mayor a 0)

14. MAPA DE ACTORES

Indique actores de otras instituciones diferentes al SENA que puedan ayudar al desarrollo de su iniciativa (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?
Gobernación del Tolima	Secretaria de desarrollo economico	Ibagué Tolima	Participación en la feria anual Ibagué negocios y moda
Alcaldia de Ibagué	Secretaria de desarrollo economico	Ibagué Tolima	Participación en ferias, convocatorias de impulso al empresario
Cámara de Comercio	Gremio empresarial	Ibagué Tolima	Apoyo en capacitaciones, contactos empresariales y ferias comerciales.

O3

os

r

y Full
C 4
Ingr
$ 40.8
$ 40.8
$ 40.8
$ 40.8
$ 40.8
$ 40.8
$ 40.8

$ 40.8	
$ 40.8	
$ 40.8	
$ 40.8	
$ 40.8	
$ 489.6	
ciales	
C 4	
Ingr	
$ 34.7	
$ 34.7	
$ 34.7	
$ 34.7	
$ 34.7	
$ 34.7	
$ 34.7	
$ 34.7	
$ 34.7	
$ 34.7	
$ 34.7	
$ 34.7	
$ 416.7	
C 4	
Ingr	
$ 4.05	
$ 4.05	
$ 4.05	
$ 4.05	
$ 4.05	
$ 4.05	
$ 4.05	
$ 4.05	
$ 4.05	

$ 4.05
$ 4.05
$ 4.05
$ 48.6



$ 2
$ 1
$
$
$ 2