



Fecha de diligenciamiento

miércoles, 10 de junio 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

Rubiela Castellanos Hernández

TIPO DE DOCUMENTO

CC

NÚMERO

65.713.649

NOMBRE DE LA INICIATIVA

Fundación Novapax Service

DEPARTAMENTO

Tolima

MUNICIPIO

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

TODOS_LOS_SECTORES

SECTOR (Previamente seleccione la categoría)

OTRAS_ACTIVIDADES_DE_SERVICIOS

ACTIVIDAD ECONÓMICA (Previamente seleccione el sector)

9499 Actividades de otras asociaciones n.c.p.

Tipo de proyecto

Asociativo

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

10

¿Cuenta con un lugar de operaciones?

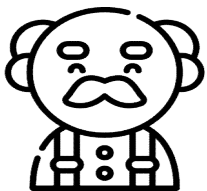
SI

Atención a esta información



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.

que lo comprará. La idea es que lo describa como si estuviera hablando de un hijo o de un familiar muy cercano, conociendo sus costumbres, lo que le gusta y lo que necesita.

CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE O CONSUMIDOR	CUALIDADES DEL CLIENTE O CONSUMIDOR
En este espacio describa las características del cliente o consumidor que comprará su producto o servicio. Indique dónde vive (región, sector [sector urbano, rural], vereda, municipio o ciudad), su estrato socioeconómico, rango de edad y género. Explique su capacidad de compra o nivel de ingresos, es decir, si tiene los ingresos suficientes y la frecuencia para poder pagar por el producto o servicio. Señale si trabaja y en qué, su estado civil, la estructura familiar, si tiene hijos y si vive en casa propia o en arriendo. También describa sus hábitos de consumo, como cada cuánto compra, qué cantidad consume y qué prefiere al momento de elegir. Incluya cifras o estadísticas que ayuden a mostrar mejor este perfil. Indique el tamaño del mercado desde lo general a lo particular con los criterios que se consideraron para su determinación.	En este espacio debe describir con detalle cómo es su cliente en cuanto a gustos y preferencias. Mencione qué cosas le gustan, qué le da miedo, qué lo hace feliz y cuáles es su estilo de vida, actividades que realiza, intereses, opiniones, personalidad, ventajas deseadas del producto, usos que da al producto, ocasiones en que lo compra, frecuencia de compra, cantidad de compra, medios de pago (efectivo, transferencia, crédito), valores y creencias. También puede contar qué le gusta comer, si disfruta viajar u otras actividades que hagan parte de su vida. La idea es conocer al cliente como a un familiar cercano, entendiendo sus costumbres, motivaciones y forma de vivir, para saber mejor cómo ofrecerle el producto o servicio.
CLIENTE	
Los clientes de la Fundación Novapax Service son entidades públicas, empresas privadas, organizaciones sociales, conjuntos residenciales, instituciones educativas, organizaciones comunitarias y propietarios de inmuebles que requieren servicios de construcción, adecuación, mantenimiento locativo, mejoramiento de infraestructura y servicios generales.	Los clientes buscan proveedores confiables, responsables y con capacidad de cumplimiento. Valoran la calidad de los materiales, la puntualidad en la entrega de los trabajos, la transparencia en los costos y el cumplimiento de las normas de seguridad.
Se encuentran principalmente en Ibagué y municipios del Tolima, aunque la fundación puede operar en cualquier parte del territorio nacional. Son organizaciones con capacidad de contratación formal, presupuestos definidos y necesidad permanente de conservar, adecuar o mejorar sus instalaciones físicas.	Prefieren contratar organizaciones que ofrezcan soluciones integrales, acompañamiento técnico y personal capacitado. Buscan optimizar recursos, prolongar la vida útil de sus instalaciones y mejorar las condiciones de infraestructura para usuarios, trabajadores y comunidades.
El mercado objetivo está conformado por alcaldías, gobernaciones, instituciones educativas, juntas de acción comunal, empresas constructoras, conjuntos residenciales, centros comerciales, establecimientos comerciales y propietarios de vivienda que demandan soluciones de mantenimiento preventivo y correctivo.	
CONSUMIDOR	
Los consumidores finales son las personas que utilizan directamente los espacios intervenidos: estudiantes, docentes, familias, funcionarios públicos, trabajadores, habitantes de barrios y comunidades beneficiarias de proyectos de construcción, adecuación y mantenimiento.	Los usuarios finales buscan espacios seguros, cómodos, funcionales y adecuados para el desarrollo de sus actividades diarias. Valoran ambientes limpios, infraestructura en buen estado y soluciones que mejoren su calidad de vida y bienestar.



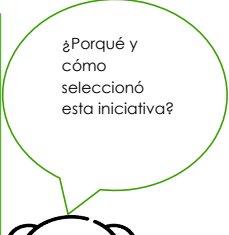
2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA O NECESIDAD QUE SE PRETENDE SOLUCIONAR

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 Ibagué y diferentes municipios del Tolima existe una necesidad creciente de mantenimiento, adecuación y mejoramiento de infraestructura comunitaria, institucional, residencial y comercial. Muchas edificaciones presentan deterioro físico, deficiencias locativas, problemas de mantenimiento preventivo y correctivo, así como limitaciones para acceder a servicios técnicos confiables y oportunos.

La Fundación Novapax Service surge como una alternativa para atender estas necesidades mediante la prestación de servicios de construcción, adecuación, remodelación y mantenimiento, contribuyendo al mejoramiento de los espacios físicos utilizados por comunidades, instituciones y organizaciones.

La iniciativa fue seleccionada debido a la experiencia y conocimiento de sus integrantes en actividades sociales, comunitarias y de infraestructura, identificando una oportunidad para generar impacto social y desarrollo económico mediante la prestación de servicios especializados de calidad.





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
Consorcio Infraestructura Tolima S.A.S.	Tolima, Ibagué	Construcción y adecuación de infraestructura	\$ 50.000.000	Mayor trayectoria y capacidad financiera para ejecutar proyectos de gran escala.	Menor enfoque social y comunitario; costos más elevados para pequeños proyectos.
Mantenimientos Integrales del Tolima S.A.S.	Tolima, Ibagué	Mantenimiento preventivo y correctivo de edificaciones	\$ 8.000.000	Personal especializado y equipos propios para mantenimiento técnico.	Menor flexibilidad en proyectos comunitarios y menor participación social.
Servicios Generales y Logística Integral S.A.S.	Tolima, Ibagué	Servicios generales, aseo, jardinería y apoyo operativo	\$ 4.500.000	Amplia cobertura de servicios operativos y administrativos.	No integra construcción, adecuación y mejoramiento de infraestructura en una sola oferta.

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

La Fundación Novapax Service se diferencia de sus competidores porque combina la prestación de servicios de construcción, adecuación, mantenimiento y servicios generales con un enfoque social orientado al bienestar comunitario. Además, puede desarrollar proyectos de infraestructura social, mejoramiento de vivienda, mantenimiento de espacios comunitarios y generación de oportunidades para poblaciones vulnerables, ofreciendo soluciones integrales, flexibles y con impacto social positivo

4. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO (Qué es lo que voy a ofrecer?)

Aquí debe explicar en qué consiste su iniciativa y qué la hace diferente de las demás. Señale cuál es la ventaja que tiene frente a otros productos o servicios que ya existen en el mercado. Describa ese detalle especial, único o distinto que le agrega a su producto o servicio y que hace que el cliente lo prefiera, ya sea por su calidad, el precio justo, la forma en que se produce, el cuidado con que se entrega o cualquier otro aspecto que lo haga sobresalir, mejor que la competencia.

El proyecto consiste en:

La Fundación Novapax Service presta servicios de construcción, adecuación, remodelación, mantenimiento preventivo y correctivo de infraestructura física, mejoramiento de vivienda, servicios generales y apoyo operativo para entidades públicas, privadas y comunidades.

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.

Su propósito es contribuir al bienestar social mediante la ejecución de proyectos que mejoren las condiciones físicas de espacios comunitarios, institucionales, residenciales y comerciales, generando al mismo tiempo oportunidades de empleo y desarrollo local.

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

Nuestro:

Ayuda:

Que:

Mediante:

Servicio integral de construcción, adecuación y mantenimiento.

A entidades, empresas y comunidades que requieren mejorar y conservar sus espacios físicos.

Obtengan soluciones técnicas confiables, oportunas y con impacto social.

Personal capacitado, acompañamiento técnico, cumplimiento de estándares de calidad y una gestión eficiente de los recursos.



5. PRODUCTOS O SERVICIOS

Relacione y describa los productos o servicios a ofrecer al cliente. Describalos, 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
Construcción y adecuación de infraestructura	Obras civiles menores, remodelaciones y adecuaciones localivas	Metro cuadrado (m²)	Proyecto ejecutado

Por ejemplo: Producto: Huevo AAA
Descripción: Huevo AAA de gallina feiz
Unidad medida: Huevo por unidad
Cliente: Bandeja x 30 huevos

Mantenimiento preventivo y correctivo	Conservación y reparación de bienes muebles e inmuebles	Servicio	Orden de servicio
Servicios generales y apoyo operativo	Aseo, jardinería, logística y mantenimiento integral	Servicio mensual	Contrato de prestación de servicios



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

Construcción y adecuación de infraestructura			
Actividad a realizar (No solo coloque la actividad, descríbala)	Tiempo para realizarla (Días, horas, minutos)	Equipo o Maquinaria requerida	Quién realiza la actividad (Ej: Administrador, operario, veterinario, agrónomo)
Recepción de la solicitud del cliente y programación de visita técnica para identificar necesidades y alcance del proyecto.	4	Computador, teléfono móvil, formatos de inspección	Administrador
Inspección del sitio, toma de medidas y levantamiento de información técnica.	1 día	Cinta métrica, nivel, cámara fotográfica	Coordinador de obra
Elaboración de presupuesto, cronograma y propuesta técnica.	1 día	Computador e impresora	Administrador
Compra y transporte de materiales e insumos requeridos para la ejecución.	2 días	Vehículo de transporte, herramientas de carga	Coordinador de obra
Preparación del área de trabajo y señalización de seguridad.	4 horas	Elementos de señalización y EPP	Operario
Ejecución de actividades de construcción, adecuación o remodelación.	5 a 15 días	Taladro, pulidora, mezcladora, herramientas manuales	Maestro de obra
Supervisión permanente de calidad y cumplimiento del cronograma.	Durante la obra	Formatos de control y seguimiento	Coordinador de obra
Limpieza final del área intervenida.	4 horas	Elementos de aseo	Operario
Entrega de obra y acta de recibo a satisfacción.	2 horas	Formatos de entrega	Administrador
CAPACIDAD INSTALADA PRODUCTO O SERVICIO 1: Es el cálculo de la cantidad máxima que se puede producir o atender del producto o servicio 1 , con lo que tiene disponible, teniendo en cuenta sus herramientas, el tiempo de trabajo y el apoyo de las personas que participan en la actividad. No se calcula por persona, sino por todo lo que el negocio puede producir o atender en conjunto .			
Producción o servicios por hora (Número)	Horas de trabajo día	Días de trabajo en el mes	Total unidades al mes
1	8	8	64

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

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

Recepción de solicitud y registro del servicio requerido.	1 hora	Computador y teléfono	Administrador
Diagnóstico técnico de las instalaciones o equipos a intervenir.	4 horas	Herramientas de inspección	Técnico de mantenimiento
Elaboración del plan de trabajo y programación.	2 horas	Computador	Coordinador
Adquisición de materiales y repuestos.	1 día	Vehículo y herramientas de carga	Coordinador
Ejecución del mantenimiento preventivo o correctivo.	1 a 3 días	Taladro, pulidora, herramientas manuales	Operario técnico
Verificación del funcionamiento y control de calidad.	2 hora	Instrumentos de medición	Supervisor
Limpieza del área intervenida.	1 hora	Implementos de aseo	Operario
Entrega del servicio y cierre de orden de trabajo.	1 hora	Formatos de entrega	Administrador

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
1	8	2	16

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

Servicios generales y apoyo operativo			
Actividad a realizar (No solo coloque la actividad, descríbala)	Tiempo para realizarla (Días, horas, minutos)	Equipo o Maquinaria requerida	Quién realiza la actividad (Ej: Administrador, operario, veterinario, agrónomo)
Recepción de requerimiento del cliente y definición de actividades.	2 Horas	Computador y teléfono	Administrador
Planeación y asignación del personal operativo.	2 Horas	Computador y teléfono	Coordinador
Suministro de materiales e insumos de trabajo.	4 Horas	Vehículo de transporte	Coordinador
Ejecución de actividades de aseo, jardinería y apoyo operativo.	8 Horaws	Guadaña, podadora, implementos de aseo	Operario
Supervisión del cumplimiento de actividades.	2 Horas	Formatos de control	Supervisor
Verificación de satisfacción del cliente.	1 hora	Encuesta de satisfacción	Administrador
Elaboración de informe y cierre del servicio.	1 hora	Computador	Administrador

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
1	8	2	16

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	X
Asociación Campesina	
Cooperativa	
Sociedad de Acciones Simplificada S.A.S (solo 1 socio)	
Otro	

¿Cuál?



Es importante conocer las obligaciones que se adquieren con cada forma de legalización

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

Norma, Permiso, Licencia, Registro a cumplir	Descripción detallada del trámite a realizar	Costo (\$)	Tiempo requerido (Días)
Constitución Legal (Para Línea CREAR) RECUERDE QUE ESTE VALOR ES UN RUBRO NO FINANCIABLE Y DEBE SER ASUMIDO POR EL EMPRENDEDOR O GRUPO ASOCIATIVO.	Registro y formalización de la entidad ante Cámara de Comercio.	\$ 200.000	10
Registro Único Tributario (RUT)	Inscripción y actualización ante la DIAN para el desarrollo de actividades económicas	\$ 0	10
Certificado de Existencia y Representación Legal	Documento que acredita la existencia jurídica de la fundación para contratar con entidades públicas y privadas.	\$ 15.000	1
Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST)	Implementación de las políticas, procedimientos y documentos exigidos por la normatividad laboral vigente.	\$ 1.000.000	15
Afiliación a Seguridad Social Integral	Registro de trabajadores en EPS, AFP, ARL y Caja de Compensación.	\$ 0	1
Registro como proveedor en plataformas de contratación SECOP II	Inscripción en SECOP II y demás plataformas para contratación pública.	\$ 0	2
Licencias o permisos de obra (cuando aplique)	Trámites requeridos para la ejecución de proyectos específicos de construcción o adecuación.	\$ 500.000	30

TOTAL		\$ 1.715.000	

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

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

Estrategia de comunicación Indique la acción a realizar (Ejemplo: Página Web, Tarjetas, Pendones, entre otros) (Para que la acción quede contabilizada en el indicador Eventos de mercadeo debe diligenciar la actividad a realizar)	Cuánto vale para el primer año (Valor en \$) (Si diligenció alguna acción a realizar, debe asignarle valor aquí, si el costo de la acción es \$0, <u>colocar \$0</u>)
Redes sociales (Facebook e Instagram) Publicación de servicios y proyectos ejecutados.	\$ 0
Página web institucional. Información corporativa y portafolio de servicios.	\$ 100.000
Material publicitario. Volantes, tarjetas y piezas promocionales. Participación en eventos y ferias Promoción y relacionamiento comercial.	\$ 200.000
TOTAL	\$ 300.000

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

		Describa la actividad a realizar (Para que la acción quede contabilizada en el indicador Eventos de mercadeo debe diligenciar la actividad a realizar)	Cuánto vale para el primer año (Valor en \$) (Si diligenció alguna acción a realizar, debe asignarle valor aquí, si el costo de la acción es \$0, <u>colocar \$0</u>)
Estrategia de promoción	Marque X		
Entrega puerta a puerta			
Muestra del producto			
Otra	X	Material publicitario. Volantes, tarjetas y piezas promocionales. Participación en eventos y ferias Promoción y relacionamiento comercial.	\$ 200.000
Ninguna			
Total			\$ 200.000

		Describa la actividad a realizar (Para que la acción quede contabilizada en el indicador Eventos de mercadeo debe diligenciar la actividad a realizar)	Cuánto vale para el primer año (Valor en \$) (Si diligenció alguna acción a realizar, debe asignarle valor aquí, si el costo de la acción es \$0, <u>colocar \$0</u>)
Canales de distribución	Marque X		
Punto de venta			
A domicilio			
Con distribuidores			
Otro	X	Convenios institucionales. Licitaciones y procesos públicos. Referidos y recomendaciones. Contratación directa	\$ 200.000
Total			\$ 200.000

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

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

Justificación de la proyección de ventas	<p>La Fundación Novapax Service proyecta la venta de sus servicios con base en la creciente demanda de actividades de construcción, adecuación, mantenimiento de infraestructura y servicios generales en el municipio de Ibagué y el departamento del Tolima. La fundación cuenta con un portafolio dirigido a entidades públicas, empresas privadas, conjuntos residenciales, organizaciones comunitarias e instituciones educativas, segmentos que requieren permanentemente este tipo de servicios.</p> <p>Las proyecciones se sustentan en la capacidad operativa instalada, la experiencia de los integrantes de la organización, las oportunidades de contratación mediante convenios y procesos públicos, así como en la estrategia comercial basada en redes sociales, alianzas institucionales, referidos y visitas comerciales. Se espera un crecimiento gradual durante los primeros años de operación debido al posicionamiento de la marca y al aumento de la base de</p>
--	---

Incremento			
Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
10,0%	15,0%	20,0%	25,0%

Indique el precio del producto o servicio para el primer año (Casillas sombreadas en gris)



Explicar brevemente por qué cree que podrá vender esas cantidades

Producto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Construcción y adecuación de infraestructura	\$ 1.000.000	\$ 1.100.000	\$ 1.265.000	\$ 1.518.000	\$ 1.897.500
Mantenimiento preventivo y correctivo	\$ 1.000.000	\$ 1.100.000	\$ 1.265.000	\$ 1.518.000	\$ 1.897.500
Servicios generales y apoyo operativo	\$ 500.000	\$ 550.000	\$ 632.500	\$ 759.000	\$ 948.750

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	Construcción y adecuación de infraestructura
-----------------------	--

	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingr
Mes 1	10	\$ 10.000.000	12	\$ 13.200.000	14	\$ 17.710.000	15	\$ 22.7
Mes 2		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$
Mes 3		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$
Mes 4		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$
Mes 5		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$
Mes 6		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$
Mes 7		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$
Mes 8		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$
Mes 9		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$
Mes 10		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$
Mes 11		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$
Mes 12		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$
TOTAL	10	\$ 10.000.000	12	\$ 13.200.000	14	\$ 17.710.000	15	\$ 22.7

PRODUCTO O SERVICIO 2	Mantenimiento preventivo y correctivo
-----------------------	---------------------------------------

	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingr
Mes 1	10	\$ 10.000.000	12	\$ 13.200.000	15	\$ 18.975.000	18	\$ 27.3
Mes 2		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$
Mes 3		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$
Mes 4		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$
Mes 5		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$
Mes 6		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$
Mes 7		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$
Mes 8		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$
Mes 9		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$
Mes 10		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$
Mes 11		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$
Mes 12		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$
TOTAL	10	\$ 10.000.000	12	\$ 13.200.000	15	\$ 18.975.000	18	\$ 27.3

PRODUCTO O SERVICIO 3	Servicios generales y apoyo operativo
-----------------------	---------------------------------------

	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingr
Mes 1	10	\$ 5.000.000	13	\$ 7.150.000	15	\$ 9.487.500	18	\$ 13.6
Mes 2		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$
Mes 3		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$
Mes 4		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$
Mes 5		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$
Mes 6		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$

Mes 7		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$
Mes 8		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$
Mes 9		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$
Mes 10		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$
Mes 11		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$
Mes 12		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$
TOTAL	10	\$ 5.000.000	13	\$ 7.150.000	15	\$ 9.487.500	18	\$ 13.6

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 de oficina	\$ 800.000	12	\$ 9.600.000
Servicios públicos (agua, energía, internet, telefonía)	\$ 300.000	12	\$ 3.600.000
Publicidad y promoción	\$ 300.000	1	\$ 300.000
Herramientas menores y mantenimiento de equipos	\$ 400.000	1	\$ 400.000
Seguridad y salud en el trabajo (SG-SST)	\$ 200.000	1	\$ 200.000
Honorarios administrativos y contables	\$ 1.800.000	1	\$ 1.800.000
			\$ 0
			\$ 0
TOTAL	\$ 3.800.000		\$ 15.900.000

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			Construcción y adecuación de infraestructura	
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario (\$)	Cantidad por unidad de producto	Valor Total (\$)
Herramientas básicas para mantenimiento y c	1	\$ 1.000.000	1	\$ 1.000.000
Elementos de protección personal (EPP)	1	\$ 200.000	1	\$ 200.000
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
TOTAL				\$ 1.200.000

COSTOS VARIABLES PRODUCTO 2			Mantenimiento preventivo y correctivo	
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario (\$)	Cantidad por unidad de producto	Valor Total (\$)
Kit de herramientas manuales	1	\$ 600.000	1	\$ 600.000
Elementos de protección personal (EPP)	1	\$ 200.000	1	\$ 200.000
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
TOTAL				\$ 800.000

COSTOS VARIABLES PRODUCTO 3			Servicios generales y apoyo operativo	
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario	Cantidad por unidad de producto	Valor Total
Kit de herramientas manuales	1	\$ 600.000	1	\$ 600.000

Elementos de protección personal (EPP)	1	\$ 200.000	1	\$ 200.000
			1	\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
TOTAL				\$ 800.000

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

PRODUCTOS O SERVICIOS	Instrucción y adecuación de infraestructura	Mantenimiento preventivo y correctivo	Servicios generales y apoyo operativo
Precio de Venta	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 500.000
Costo Variable	\$ 1.200.000	\$ 800.000	\$ 800.000
Margen de contribución	-\$ 200.000	\$ 200.000	-\$ 300.000
% Participación	30%	35%	35%
Margen de contribución ponderado	-\$ 60.000	\$ 70.000	-\$ 105.000
PUNTO DE EQUILIBRIO (Unidades totales)	-40		
PUNTO DE EQUILIBRIO (Unidades por producto o servicio)	-12	-14	-14

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	\$ 700.000	\$ 770.000	\$ 885.500	\$ 1.062.600	\$
Servicio de internet y telefonía	\$ 60.000	12	\$ 720.000	\$ 792.000	\$ 910.800	\$ 1.092.960	\$
Papelería y útiles de oficina	\$ 50.000	2	\$ 100.000	\$ 110.000	\$ 126.500	\$ 151.800	\$
Participación en ferias y eventos empresariales	\$ 100.000	2	\$ 200.000	\$ 220.000	\$ 253.000	\$ 303.600	\$
Honorarios contables y administrativos	\$ 1.800.000	12	\$ 21.600.000	\$ 23.760.000	\$ 27.324.000	\$ 32.788.800	\$
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	
TOTAL			\$ 23.320.000	\$ 25.652.000	\$ 29.499.800	\$ 35.399.760	\$ 4

11. EQUIPO DE TRABAJO

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

Dependiendo el tipo de vinculación 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
Director(a) General / Representante Legal	Contrato Laboral a término fijo	Dirigir la fundación, gestionar convenios, coordinar proyectos y representar legalmente la organización.	\$ 2.000.000	SI	\$ 3.075.200	12
Coordinador(a) Administrativo	Prestación de servicios	Empleo directo. Apoyar la gestión administrativa, documental, contratación y seguimiento de proyectos.	\$ 2.000.000	NO	\$ 2.000.000	6

Auxiliar Administrativo	Prestación de servicios	Empleo directo. Apoyar archivo, atención al usuario, informes y manejo documental.	\$ 1.800.000	NO	\$ 1.800.000	12
Contador(a)	Prestación de servicios	Elaborar estados financieros, declaraciones e informes contables.	\$ 1.200.000	NO	\$ 1.200.000	12
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
TOTAL					\$ 8.075.200	

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

10

12. NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS

Defina cuanto es el valor del proyecto, indicando que actividades las componen y su valor

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



Elemento	Descripción	Valor Unitario	Cantidad	Valor Total
Equipo de oficina	Computador, impresora, celular, sillas , escritorios,Software administrativo y contable	\$ 10.400.000	1	\$ 10.400.000
Equipo de herramienta menor	Kit de herramientas de construcción	\$ 10.500.000	1	\$ 10.500.000
EPP	Elementos de protección personal	\$ 3.500.000	1	\$ 3.500.000
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0

				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
TOTAL INVERSIONES FIJAS				\$ 24.400.000

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)				
Actividad	Descripción	Valor Unitario	Cantidad	Valor
Estrategia de comunicación		\$ 700.000	1	\$ 700.000
Equipos de oficina	Computadores portátiles, impresora multifuncional, escritorios, sillas ergonómicas, teléfonos corporativos y software administrativo.	\$ 10.400.000		\$ 0
Equipos para mantenimiento y servicios generales	Hidrolavadora, guadañadora y equipos complementarios para mantenimiento de infraestructura y zonas verdes.	\$ 2.300.000		\$ 0
Herramientas menores	Kit de herramientas de construcción, taladros industriales, escaleras multipropósito, carretillas y herramientas manuales para mantenimiento y adecuación.	\$ 10.500.000		\$ 0

Elementos de protección personal	Cascos, guantes, gafas de seguridad, botas de seguridad, protectores auditivos, chalecos reflectivos y demás elementos requeridos para la ejecución segura de las actividades.	\$ 3.500.000		\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
				\$ 0
TOTAL GASTOS PREOPERATIVOS				\$ 700.000

13. VALOR DE LA INICIATIVA

CANTIDAD DE ASOCIADOS O INTEGRANTES	10
VALOR DEL PROYECTO	\$ 25.100.000
EMPLEOS A GENERAR	4

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	Se realizó la constitución de la Fundación Novapax Service mediante acta de constitución, definiendo su objeto social, órganos de administración, asociados fundadores y estructura organizacional.
Comercial	La organización cuenta con registro ante la Cámara de Comercio y Registro Único Tributario (RUT), lo que le permite desarrollar actividades económicas y participar en procesos de contratación pública y privada.
Técnico	Se identificaron y estructuraron los servicios de construcción, adecuación, mantenimiento de infraestructura, servicios generales y apoyo operativo, determinando su alcance y mercado objetivo.



Ambiental	Se adelantó el diagnóstico empresarial, análisis de mercado, definición de estrategias comerciales, proyección financiera y estructuración del equipo de trabajo requerido para la ejecución del proyecto.
Ventas	Se determinaron los equipos, herramientas, elementos de protección personal, recursos tecnológicos y requerimientos administrativos necesarios para el inicio de las operaciones y la prestación eficiente de los servicios.

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

Actualmente la Fundación Novapax Service se encuentra en etapa de fortalecimiento y preparación para el inicio de operaciones. La organización cuenta con su constitución legal, documentación de formalización, definición de su portafolio de servicios y estructuración del modelo de negocio. Adicionalmente, se han identificado las necesidades de inversión, el equipo de trabajo requerido y las estrategias de comercialización que permitirán posicionar la fundación en el mercado de servicios de construcción, adecuación, mantenimiento y apoyo operativo, proyectando su participación en procesos de contratación con entidades públicas y privadas.

15. PLAN OPERATIVO

Por favor diligenciar el monto en pesos (\$) en el mes en el que se ejecutarán **los recursos** de acuerdo con las actividades planteadas previamente en el punto 12. Necesidades y Requerimientos. .

Rubro Financiable	Mes 1 (\$)	Mes 2 (\$)	Mes 3 (\$)	Mes 4 (\$)	Mes 5 (\$)	Mes 6 (\$)	Mes 7 (\$)	Mes 8 (\$)	Mes 9 (\$)
Formalización y fortalecimiento administrativo	\$ 200.000								
Equipos de oficina	\$ 4.600.000								
Herramientas y equipos operativos	\$ 5.000.000								
Estrategia de comunicación	\$ 900.000								
Capacitación del personal									
SG-SST	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000
Capital de trabajo	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000
TOTAL	\$ 12.300.000	\$ 1.600.000	\$ 1.600.000	\$ 1.600.000	\$ 1.600.000	\$ 1.600.000	\$ 1.600.000	\$ 1.600.000	\$ 1.600.000

TOTAL PLAN OPERATIVO	\$ 25.100.000	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 Fundación Novapax Service contribuirá al crecimiento económico del municipio de Ibagué mediante la prestación de servicios de construcción, adecuación, mantenimiento de infraestructura y servicios generales. La iniciativa promoverá la generación de empleo directo e indirecto, fortalecerá la economía local mediante la contratación de proveedores de la región y facilitará la participación en procesos de contratación pública y privada, generando ingresos sostenibles para la organización y sus asociados.
Ambiental	La fundación promoverá la implementación de buenas prácticas ambientales en la ejecución de sus actividades, fomentando el uso eficiente de los recursos, la adecuada gestión y disposición de residuos de construcción y mantenimiento, el aprovechamiento responsable de materiales y la conservación de espacios comunitarios. Asimismo, incorporará criterios de sostenibilidad y protección ambiental en cada uno de los proyectos desarrollados.
Social	La iniciativa generará impacto social positivo mediante la creación de oportunidades de empleo, el mejoramiento de espacios comunitarios y el fortalecimiento de la calidad de vida de la población beneficiaria. Además, contribuirá al desarrollo de proyectos que favorezcan a comunidades vulnerables, organizaciones sociales e instituciones que requieran servicios de adecuación, mantenimiento y mejoramiento de infraestructura.
Tecnológico	La Fundación Novapax Service incorporará herramientas tecnológicas para la gestión administrativa, financiera y operativa de sus actividades. El uso de software especializado, plataformas digitales, medios de comunicación virtual y herramientas tecnológicas para la planificación y seguimiento de proyectos permitirá mejorar la eficiencia de los procesos, optimizar la atención a los clientes y fortalecer la competitividad de la organización en el mercado.

17. INDICADORES

En este punto quedan descritos los indicadores de acuerdo con la información previamente diligenciada

INDICADOR	Número o Valor	Descripción del indicador
Empleos a crear	4	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	5	Este indicador está descrito en el punto 8. Canales frente a los eventos a realizarse para visibilizar el proyecto.
Presupuesto	\$ 25.100.000	Cumplimiento a la ejecución de los recursos del proyecto
Producción a generar Año 1	30	Unidades a producir o servicios a prestar en el Año 1
Ventas a generar Año 1	\$ 25.000.000	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?
Alcaldía Municipal de Ibagué	Entidad pública	Ibagué	Posible aliado estratégico y contratante de servicios de construcción, adecuación y mantenimiento.
Empresas privadas	Privado	Ibagué	Generan oportunidades de negocio e ingresos para la sostenibilidad de la fundación.
Proveedores de materiales y herramientas	Proveedores		Comercialización de insumos y equipos

19. ASOCIATIVIDAD

Diligenciar este elemento 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?

La creación de la Fundación Novapax Service como grupo asociativo responde a la necesidad de unir conocimientos, capacidades, experiencia y recursos de sus integrantes para desarrollar actividades de construcción, adecuación, mantenimiento de infraestructura y servicios generales con mayor alcance y sostenibilidad. El objetivo común del grupo es generar oportunidades de empleo, mejorar las condiciones económicas de los asociados y contribuir al desarrollo social de la comunidad mediante la prestación de servicios de calidad. Trabajar de manera asociativa permite distribuir responsabilidades, fortalecer la capacidad operativa de la organización, acceder a oportunidades de contratación que individualmente serían más difíciles de alcanzar y promover la participación activa de todos los miembros en el crecimiento de la fundación.

¿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)

La iniciativa tendrá un impacto positivo en la comunidad del municipio de Ibagué y su área de influencia mediante la generación de empleo directo e indirecto, el fortalecimiento de la economía local y la mejora de espacios e infraestructuras comunitarias. Se espera beneficiar a las familias de los asociados mediante la generación de ingresos sostenibles y promover oportunidades laborales para personas de la región. Adicionalmente, la fundación contribuirá al fortalecimiento de la cooperación comunitaria, la participación ciudadana y el desarrollo de proyectos que mejoren la calidad de vida de la población, generando bienestar social y fortaleciendo el tejido comunitario.

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?

El representante legal de la Fundación Novapax Service es la persona encargada de liderar la gestión administrativa, financiera y operativa de la organización. Se caracteriza por su compromiso, responsabilidad, liderazgo, capacidad de gestión y orientación al trabajo en equipo. Cuenta con experiencia en procesos organizacionales y coordinación de actividades relacionadas con los servicios que ofrece la fundación. Entre sus principales funciones se encuentran representar legalmente a la organización, gestionar alianzas estratégicas, coordinar la ejecución de proyectos, realizar seguimiento al cumplimiento de los objetivos institucionales y velar por el adecuado manejo de los recursos. Fue elegido por los asociados debido a su capacidad de liderazgo, experiencia y compromiso con el desarrollo y fortalecimiento de la organización.

¿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?

Las decisiones de la Fundación Novapax Service serán tomadas de manera participativa a través de reuniones de los asociados y de los órganos de dirección establecidos en sus estatutos. Las decisiones estratégicas, administrativas y financieras serán evaluadas y aprobadas de acuerdo con los procedimientos internos de la organización. La gestión de los recursos se realizará bajo principios de transparencia, responsabilidad y eficiencia, garantizando la adecuada planeación, ejecución, control y seguimiento de los recursos económicos, materiales y humanos destinados al cumplimiento de los objetivos institucionales.

Las principales responsabilidades de la Fundación Novapax Service serán planificar, coordinar y ejecutar proyectos de construcción, adecuación, mantenimiento y servicios generales; gestionar recursos y alianzas estratégicas; promover la generación de empleo y oportunidades para los asociados; garantizar el cumplimiento de los requisitos legales y administrativos; velar por la calidad de los servicios prestados; fortalecer el desarrollo social de las comunidades beneficiarias y asegurar la sostenibilidad económica e institucional de la organización.