



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

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

NOMBRES Y APELLIDOS DEL LÍDER O REPRESENTANTE DE LA INICIATIVA	TIPO DE DOCUMENTO	NÚMERO
JOSÉ OLMEDO PESCA SANDOVAL	CC	79.690.158
NOMBRE DE LA INICIATIVA	DEPARTAMENTO	MUNICIPIO
Reservorios y tanques rurales en geomembrana	Boyacá	Sogamoso

Si elige la categoría **CAMPESINOS** desplegará **únicamente los sectores** y las actividades permitidas para la Economía Campesina de acuerdo a lo 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 autoconocimiento o caracterización del representante o grupo asociativo y de la focalización que disponga la Convocatoria a la que desee postularse, **en sus términos de referencia en la sección 2.4.**

CATEGORÍA DEL SECTOR ECONÓMICO DE LA INICIATIVA	SECTOR	ACTIVIDAD ECONÓMICA
TODOS_LOS_SECTORES	AGRICULTURA_GANADERIA_CAZA_SILVICULTURA_Y_PESCA	0240 Servicios de apoyo a la silvicultura

¿Es un proyecto asociativo?	NO	¿Cuántas personas hacen parte del grupo asociativo?	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 suscripción del contrato de cooperación empresarial, se debe evidenciar la gestión del sitio de operaciones; para este caso, se solicita que, se presente uso de suelos donde se tiene planeado realizar la actividad económica y el certificado de tradición donde se demuestre la sana posesión del inmueble o certificación de la sana posesión (Alcaldía). Si el predio está en sucesión se recomienda haber iniciado el proceso o iniciarlo y que se cuente con la autorización de todos los involucrados.

El plazo máximo será no mayor a un mes de la suscripción del acta de inicio del contrato de cooperación empresarial para estos documentos. En caso de superar este plazo, el contrato de cooperación empresarial se terminará unilateralmente, por lo que es fundamental prever el lugar de operaciones de su iniciativa productiva, unidad productiva, unidad económica, modelo o plan de negocio desde este momento, la formulación.

Al tomar la decisión de desarrollar una iniciativa productiva, unidad productiva, unidad económica, modelo o plan de negocio es importante tener clara la información de ¿Qué queremos hacer? ¿Cómo lo vamos a hacer? ¿Que vamos a vender? ¿Quien nos va a comprar? entre otros. Con el acompañamiento del SENA, vamos a orientarlo para que construya su iniciativa productiva.

Atención a esta información



Usted podrá exponer acá su proyecto, iniciativa productiva, unidad productiva, unidad económica, modelo o plan de negocio. Siga **únicamente las indicaciones** en cada elemento. **DILIGENCIA** solo se considerará la información que se pueda visualizar en cada celda, **SE CONCRETOS CON LA INFORMACIÓN.**

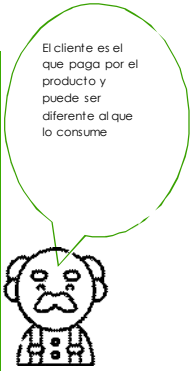
INSTRUCCIONES GENERALES:

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

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

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

CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE O CONSUMIDOR	CUALIDADES DEL CLIENTE O CONSUMIDOR
En este espacio describa las características del cliente o consumidor que comprará su producto o servicio. Indique dónde vive (vereda, municipio o ciudad), su estrato, edad y género. Explique su capacidad de compra, es decir, si tiene los ingresos suficientes y la frecuencia para poder pagar por el producto o servicio. Señale si trabaja y en qué, si tiene hijos y si vive en casa propia o en arriendo. También describa sus hábitos de consumo, como cada cuánto compra, qué cantidad consume y qué prefiere al momento de elegir. Incluya cifras o estadísticas que ayuden a mostrar mejor este perfil.	En este espacio debe describir con detalle cómo es su cliente en cuanto a gustos y preferencias. Mencione qué cosas le gustan, qué le da miedo, qué lo hace feliz y cuáles son sus valores. También puede contar qué le gusta comer, si disfruta viajar u otras actividades que hagan parte de su vida. La idea es conocer al cliente como a un familiar cercano, entendiendo sus costumbres, motivaciones y forma de vivir, para saber mejor cómo ofrecerle el producto o servicio.
CLIENTE	
Los clientes de las iniciativas son productores agropecuarios dedicados a actividades agrícolas, pecuarias y piscícolas, ubicados principalmente en los municipios de las provincias de Sugamuxi y Tundama, en el departamento de Boyacá. Entre ellos se encuentran cultivadores de tubérculos, frutas y hortalizas, ganaderos de carne y leche, piscicultores y demás productores rurales que requieren soluciones para el almacenamiento y aprovechamiento eficiente del recurso hídrico.	Los clientes buscan soluciones duraderas y eficientes que les permitan almacenar agua durante épocas de escasez, mejorar la productividad de sus cultivos y actividades pecuarias, y reducir los riesgos asociados a la variabilidad climática. Son personas trabajadoras, comprometidas con el desarrollo de sus actividades productivas y con una fuerte vocación por el trabajo rural. Valoran la calidad, la durabilidad y la garantía de los productos y servicios que adquieren, así como el cumplimiento de los tiempos de entrega y de los compromisos establecidos.
Corresponden a pequeños, medianos y grandes productores rurales, pertenecientes a estratos socioeconómicos entre 2 y 6, hombres y mujeres con edades comprendidas entre los 18 y 80 años. La mayoría cuenta con vivienda propia y núcleos familiares conformados por dos a cuatro hijos.	Prefieren proveedores que les brinden confianza, asesoría técnica y acompañamiento durante la ejecución de los proyectos. Les interesa realizar inversiones que generen beneficios a largo plazo para sus unidades productivas y sus familias.
CONSUMIDOR	
Su capacidad de compra proviene de los ingresos generados por la comercialización de productos agrícolas, leche, ganado, peces y otros bienes agropecuarios. Adicionalmente, algunos acceden a líneas de financiación y créditos para el sector rural, como los ofrecidos por FINAGRO y entidades financieras. La adquisición de reservorios y tanques en geomembrana se realiza de manera ocasional, generalmente cuando requieren mejorar la disponibilidad de agua para sus actividades productivas y de consumo doméstico.	Son personas respetuosas, responsables y participativas en actividades comunitarias, asociaciones de productores y eventos locales. Valoran la integración familiar y comunitaria, disfrutan de actividades recreativas y de esparcimiento, y buscan mejorar continuamente sus condiciones de vida y la sostenibilidad de sus explotaciones agropecuarias.



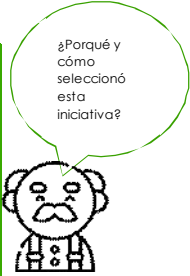
de agua para riego, consumo animal o procesos productivos.

2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA O NECESIDAD QUE SE PRETENDE SOLUCIONAR

En este espacio se responde a la pregunta ¿Cuál es el problema o necesidad que se pretende solucionar? ¿Cómo le estoy ayudando al cliente? Ojo! No es su problema personal o del grupo asociativo, sino el problema o necesidad del posible cliente del punto anterior.

Los productores agropecuarios presentan dificultades para almacenar y conservar el agua de manera eficiente debido a las pérdidas ocasionadas por filtraciones, deterioro y baja capacidad de retención de los pozos y tanques tradicionales. Esta situación genera desperdicio del recurso hídrico, incrementa los costos de producción y afecta la productividad y rentabilidad de las actividades agrícolas, pecuarias y piscícolas.

Adicionalmente, la variabilidad climática y los períodos de escasez de agua limitan la disponibilidad del recurso para riego, consumo animal y otros procesos productivos, poniendo en riesgo la continuidad y sostenibilidad de las unidades agropecuarias. Por ello, los productores requieren soluciones de almacenamiento de agua seguras, duraderas y eficientes que les permitan optimizar el uso del recurso hídrico y fortalecer el desarrollo de sus actividades productivas.



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
Julio Perez	Boyacá - Sogamoso	Impermeabilización de pozos e instalación de tanques en geomembrana	18.000/M2	* Buen conocimiento de la parte técnica y del negocio * Cumplimiento en las entregas * Calidad en el servicio	* Poca expansión del negocio a nivel regional o nacional *Limitada disponibilidad de tiempo y capacidad instalada para atender a clientes nuevos
Seinco Plast	Bogotá D.C.	Fabricación de geomembranas Impermeabilización de pozos e instalación de tanques en geomembrana	20.000/M3	* Empresa consolidada en el negocio, fabricante de geomembranas * Cobertura a nivel nacional	* Mínimo cubrimiento en la zona de Boyacá *Poca cobertura de servicios de mantenimiento y posventa en Boyacá
Prolimplast & GM	Bogotá D.C.	Importación, suministro e instalación de geomembranas para pozos y tanques	22.000/M2	* Empresa grande con economías de escala significativas en sus procesos y productos *Por ser importador el material principal (geomembrana) tiene un precio muy competitivo	* Poca cobertura en el Departamento de Boyacá *Poca cobertura y disponibilidad de servicios posventa en Boyacá

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

*Alta disponibilidad y oportunidad para prestar servicios posventa de las geomembranas instaladas y tanques respect o de cumplimiento de garantías, mantenimientos y requerimientos de los clientes en la zona de Boyacá. *Acompañamiento y asesoría a los clientes para definir las soluciones más idóneas a sus necesidades en cuanto a impermeabilización de pozos e instalación de tanques en geomembrana.

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

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

El proyecto consiste en:	Fortalecer la capacidad de almacenamiento y conservación del recurso hídrico en el sector agropecuario.
Mediante la implementación de sistemas de impermeabilización y tanques en geomembrana, contribuyendo a la eficiencia hídrica, mejorar la rentabilidad y sostenibilidad productiva	

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

Nuestro:	proyecto: reservorios y de tanques en geomembrana
Ayuda:	a los productores agropecuarios a almacenar y conservar el agua de manera eficiente
Que:	comprende el suministro, instalación y mantenimiento
Mediante:	un servicio a precio justo, de alta calidad atendiendo oportunamente y en su domicilio las necesidades del cliente

Ejemplo: **Nuestro local ayuda** a los usuarios a crear una experiencia en torno al consumo de café, e integrado 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.



5. PRODUCTOS O SERVICIOS

Relacione 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
Reservorios de agua rurales en geomembrana	Impermeabilización de reservorios con geomembranas HDPE, termofusionadas de alta durabilidad y resistencia química y mecánica	M2	M2
Tanques en geomembrana	Fabricación de tanques en geomembrana termofusionada, con estructura en malla electrosoldada	M3	M3

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



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

Reservorios de agua rurales en geomembrana			
Actividad a realizar (No solo coloque la actividad, describala)	Tiempo para realizarla (Días, horas, minutos)	Equipo o Maquinaria requerida	Quién realiza la actividad (Ej: Administrador, operario, veterinario, agrónomo)
Visita al cliente: determinar sus necesidades concretas, tomar medidas en campo, fotografías del reservorio a impermeabilizar	0,5 días	Medio de transporte, decametro, metro, GPS, celular, libreta de apuntes, esfero	Administrador
Elaboración de cálculos, planos, cantidades de obra, presupuesto y cotización	0,5 días	Computador, impresora, escritorio, papelería	Administrador
Adquisición y transporte de materiales: compra de materiales y transporte hasta el lugar de la obra	1 día	Transporte de carga, geomembrana HDPE calibre 30-50	Transportador
Ejecución de la obra: impermeabilización de reservorio con geomembrana	1 - 5 días	Maquina soldadora de cuña caliente para geomembrana, maquina extrusora para	Operario
Control de calidad de la obra: pruebas de hermeticidad, verificación de pegues	0,5 días	Maquina soldadora de cuña caliente para geomembrana, maquina extrusora para	Operario
Entrega de la obra al cliente	2 horas	Medio de transporte	Administrador

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

Tanques en geomembrana			
Actividad a realizar (No solo coloque la actividad, describala)	Tiempo para realizarla (Días, horas, minutos)	Equipo o Maquinaria requerida	Quién realiza la actividad (Ej: Administrador, operario, veterinario, agrónomo)
Visita al cliente: determinar sus necesidades concretas, tomar medidas en campo, fotografías, verificar caudales, capacidades et c., de los tanques	0,5 días	Medio de transporte, decametro, metro, celular, libreta de apuntes, esfero	Administrador
Elaboración de cálculos, planos, cantidades de obra, presupuesto y cotización	0,5 días	Computador, impresora, escritorio, papelería, libreta de apuntes, esfero	Administrador
Adquisición y transporte de materiales: compra de materiales y transporte hasta el lugar de la obra	1 día	Transporte de carga, geomembrana HDPE calibre 30-50, malla electrosoldada de 8,5 mm	Transportador
Fabricación del tanque en geomembrana con refuerzo en varilla o malla electrosoldada	3 días	Maquina soldadora de cuña caliente para geomembrana, maquina extrusora para	Operario
Control de calidad del tanque: pruebas de hermeticidad, verificación de pegues, verificación de soldadura eléctrica	0,5 días	Maquina soldadora de cuña caliente para geomembrana, espuma elastomérica, maquina	Operario

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

0			
Actividad a realizar (No solo coloque la actividad, descríbalala)	Tiempo para realizarla (Días, horas, minutos)	Equipo o Maquinaria requerida	Quién realiza la actividad (Ej: Administrador, operario, veterinario, agrónomo)

7. TRÁMITES LEGALES (PERMISOS Y LICENCIAS)

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

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

¿Cuál?



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

Norma, Permiso, Licencia, Registro a cumplir	Descripción del trámite a realizar	Costo (\$)	Tiempo requerido (Días)
Constitución Legal (Para Línea CREAR)			
Permisos ambientales (cuando aplique)	En proyectos que involucren captación, almacenamiento o manejo de recursos hídricos sujetos a regulación, se gestionarán los permisos o autorizaciones requeridas ante la autoridad ambiental competente.	Según trámite requerido	15
Cumplimiento de normas de seguridad y salud en el trabajo	Implementación de los requisitos mínimos del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST), de acuerdo con el tamaño de la unidad productiva.	Variable	30
Cumplimiento de normas técnicas de instalación	Aplicación de buenas prácticas y especificaciones técnicas para la instalación de geomembranas y estructuras de almacenamiento de agua, garantizando calidad y seguridad en los proyectos ejecutados.	Incluido en la operación	1
TOTAL		\$ 0	

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

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

Estrategia de comunicación Indique la acción a realizar (Ejemplo: Página Web, Tarjetas, Pendones, entre otros)	Cuánto vale para el primer año
Meta Bussines Suite de Facebook Ads	\$ 0
Tarjetas publicitarias	\$ 0
TOTAL	\$ 0

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

Estrategia de promoción	Marque X	Describa la actividad a realizar	Cuánto vale para el primer año (Valor en \$)
Entrega puerta a puerta			
Muestra del producto			
Otra	X	Participación en ferias y/o ruedas de negocio relacionadas con el sector	\$ 0
Ninguna			
Total			\$ 0

Canales de distribución	Marque X	Describa la actividad a realizar	Cuánto vale para el primer año (Valor en \$)
Punto de venta	X	Venta directa del productor al cliente final sin punto físico de venta. Venta personal, a través de teléfono, redes sociales e internet.	\$ 0
A domicilio			
Con distribuidores			
Otro	X	Venta directa del productor al cliente final a través de un comisionista	\$ 0
Total			\$ 0

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

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

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
Reservorios de agua rurales en geomembrana	\$ 20,000	\$ 21,000	\$ 22,050	\$ 23,153	\$ 24,310
Tanques en geomembrana	\$ 220,000	\$ 231,000	\$ 242,550	\$ 254,678	\$ 267,411
0		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0

Indique las unidades (Cantidades) que tiene planeado vender mes a mes y para los próximos 5 años (Casillas sombreadas en gris)

PRODUCTO 1		Reservorios de agua rurales en geomembrana								
	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos
Mes 1	250	\$ 5,000,000	250	\$ 5,250,000	250	\$ 5,512,500	250	\$ 5,788,125	250	\$ 6,077,531
Mes 2	600	\$ 12,000,000	600	\$ 12,600,000	600	\$ 13,230,000	600	\$ 13,891,500	600	\$ 14,586,075
Mes 3	100	\$ 2,000,000	100	\$ 2,100,000	100	\$ 2,205,000	100	\$ 2,315,250	100	\$ 2,431,013
Mes 4	100	\$ 2,000,000	100	\$ 2,100,000	100	\$ 2,205,000	100	\$ 2,315,250	100	\$ 2,431,013

Mes 5	100	\$ 2,000,000	100	\$ 2,100,000	100	\$ 2,205,000	100	\$ 2,315,250	100	\$ 2,431,013
Mes 6	100	\$ 2,000,000	100	\$ 2,100,000	100	\$ 2,205,000	100	\$ 2,315,250	100	\$ 2,431,013
Mes 7	400	\$ 8,000,000	400	\$ 8,400,000	400	\$ 8,820,000	400	\$ 9,261,000	400	\$ 9,724,050
Mes 8	600	\$ 12,000,000	600	\$ 12,600,000	600	\$ 13,230,000	600	\$ 13,891,500	600	\$ 14,586,075
Mes 9	50	\$ 1,000,000	50	\$ 1,050,000	50	\$ 1,102,500	50	\$ 1,157,625	50	\$ 1,215,506
Mes 10	50	\$ 1,000,000	50	\$ 1,050,000	50	\$ 1,102,500	50	\$ 1,157,625	50	\$ 1,215,506
Mes 11	50	\$ 1,000,000	50	\$ 1,050,000	50	\$ 1,102,500	50	\$ 1,157,625	50	\$ 1,215,506
Mes 12	500	\$ 10,000,000	500	\$ 10,500,000	500	\$ 11,025,000	500	\$ 11,576,250	500	\$ 12,155,063
TOTAL	2900	\$ 58,000,000	2900	\$ 60,900,000	2900	\$ 63,945,000	2900	\$ 67,142,250	2900	\$ 70,499,363

PRODUCTO 2	Tanques en geomembrana
------------	------------------------

	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos
Mes 1	15	\$ 3,300,000	15	\$ 3,465,000	15	\$ 3,638,250	15	\$ 3,820,163	15	\$ 4,011,171
Mes 2	15	\$ 3,300,000	15	\$ 3,465,000	15	\$ 3,638,250	15	\$ 3,820,163	15	\$ 4,011,171
Mes 3	15	\$ 3,300,000	15	\$ 3,465,000	15	\$ 3,638,250	15	\$ 3,820,163	15	\$ 4,011,171
Mes 4	15	\$ 3,300,000	15	\$ 3,465,000	15	\$ 3,638,250	15	\$ 3,820,163	15	\$ 4,011,171
Mes 5	15	\$ 3,300,000	15	\$ 3,465,000	15	\$ 3,638,250	15	\$ 3,820,163	15	\$ 4,011,171
Mes 6	15	\$ 3,300,000	15	\$ 3,465,000	15	\$ 3,638,250	15	\$ 3,820,163	15	\$ 4,011,171
Mes 7	15	\$ 3,300,000	15	\$ 3,465,000	15	\$ 3,638,250	15	\$ 3,820,163	15	\$ 4,011,171
Mes 8	15	\$ 3,300,000	15	\$ 3,465,000	15	\$ 3,638,250	15	\$ 3,820,163	15	\$ 4,011,171
Mes 9	15	\$ 3,300,000	15	\$ 3,465,000	15	\$ 3,638,250	15	\$ 3,820,163	15	\$ 4,011,171
Mes 10	15	\$ 3,300,000	15	\$ 3,465,000	15	\$ 3,638,250	15	\$ 3,820,163	15	\$ 4,011,171
Mes 11	15	\$ 3,300,000	15	\$ 3,465,000	15	\$ 3,638,250	15	\$ 3,820,163	15	\$ 4,011,171
Mes 12	15	\$ 3,300,000	15	\$ 3,465,000	15	\$ 3,638,250	15	\$ 3,820,163	15	\$ 4,011,171
TOTAL	180	\$ 39,600,000	180	\$ 41,580,000	180	\$ 43,659,000	180	\$ 45,841,950	180	\$ 48,134,048

PRODUCTO 3	0
------------	---

	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos	Unidades	Ingresos
Mes 1		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0
Mes 2		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0
Mes 3		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0
Mes 4		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0
Mes 5		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0

Mes 6		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0
Mes 7		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0
Mes 8		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0
Mes 9		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0
Mes 10		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0
Mes 11		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0
Mes 12		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0		\$ 0
TOTAL	0	\$ 0	0	\$ 0	0	\$ 0	0	\$ 0	0	\$ 0

10. COSTOS Y GASTOS

Primero, debe definir los costos fijos asociados a su proyecto. Es decir, aquellas actividades que se relacionan directamente o siempre están presentes para poder producir o prestar el servicio.(Diligenciar solamente las celdas en gris)

Nota: En los Costos Fijos **NO CONSIDERAR LA MANO DE OBRA**, dado que se contabiliza en el elemento EQUIPO DE TRABAJO

COSTOS FIJOS			
Descripción	Valor mensual (\$)	Cantidad requerida en el año 1	Valor Total Año 1 (\$)
Servicios públicos e internet	\$ 350,000	12	\$ 4,200,000
Ariendo de local de trabajo	\$ 1,000,000	12	\$ 12,000,000
Transporte entrega del producto	\$ 500,000	12	\$ 6,000,000
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
TOTAL	\$ 1,850,000		\$ 22,200,000

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			Reservorios de agua rurales en geomembrana	
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario (\$)	Cantidad requerida por unidad de producto	Valor Total (\$)
Geomembrana HPDE calibre 30	M 2	\$ 11,150	1	\$ 11,150
Gasolina	Galón	\$ 16,000	0.008	\$ 128
				\$ 0

				\$ 0
				\$ 0
TOTAL				\$ 11,278

COSTOS VARIABLES PRODUCTO 2				Tanques en geomembrana
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario (\$)	Cantidad por unidad de producto	Valor Total (\$)
Geomembrana HPDE calibre 30	M 2	\$ 11,150	1	\$ 11,150
Malla electrosoldada de 8,5 mm (15X15)	M 2	\$ 35,500	0,77	\$ 27,335
Accesorios y válvulas PVC de 2"	Unidad	\$ 75,000	0,03	\$ 2,250
Tornillería	Unidad	\$ 2,000	0,41	\$ 820
Yumbalon termico de 15 mm	M 2	\$ 15,200	0,77	\$ 11,704
TOTAL				\$ 53,259

COSTOS VARIABLES PRODUCTO 3				0
Materia Prima	Unidad de medida	Valor unitario	Cantidad por unidad de producto	Valor Total
1				\$ 0
2				\$ 0
3				\$ 0
4				\$ 0
5				\$ 0
TOTAL				\$ 0

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

PRODUCTOS O SERVICIOS	orios de agua rurales en geomembrana	Tanques en geomembrana	0
Precio de Venta	\$ 20,000	\$ 220,000	\$ 0
Costo Variable	\$ 11,278	\$ 53,259	\$ 0
Margen de contribución	\$ 8,722	\$ 166,741	\$ 0
% Participación	70%	30%	
Margen de contribución ponderado	\$ 6,105	\$ 50,022	\$ 0
PUNTO DE EQUILIBRIO (Unidades totales)	32.96055245		
PUNTO DE EQUILIBRIO (Unidades)	23	10	0

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS

Los gastos de administración y ventas son aquellos costos que no hacen parte directa de la producción, pero que son necesarios para que la organización o asociación pueda funcionar y vender.

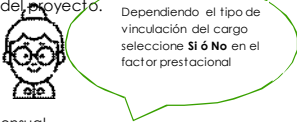
Por ejemplo están los gastos de oficina, papelería, servicios de teléfono o internet, gastos para dar a conocer y ofrecer el producto o servicio, como publicidad, participación en ferias, afiches, volantes, mensajes por redes sociales, transporte para llevar al producto al cliente o comisiones por ventas.

En resumen: son los gastos para manejar bien la organización y para lograr que el producto o servicio llegue al cliente

Descripción	Valor mensual (\$)	Meses requeridos en el Año 1	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Publicidad	Anual	Anual	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
TOTAL			\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0

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.



*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
Operario Instalador de geomembranas	Contrato Laboral a término fijo	además de realizar las labores de compra de materia prima y venta de productos debe realizar 1. Medidas y corte de geomembranas 2. termofusión de geomembranas 3. Corte de malla electrosoldada 4. Instalación de válvulas accesorios para tanques 5. Reparación de geomembranas	\$ 1,850,000	NO	\$ 1,850,000	12
Auxiliar	Jornal	Apoyar en la parte operativa	\$ 800,000	NO	\$ 800,000	12
					\$ 0	

					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
					\$ 0	
TOTAL					\$ 2,650,000	

12. NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS

Rubros Financiados por el Fondo Emprender CREA

1. Pago de salarios u honorarios.
2. Insumos para el ciclo productivo (materia prima y bienes en proceso) que contribuyan de manera directa o que forman parte del proceso de producción.
3. Adquisición de maquinaria, equipos y software.
4. Costos que se generen por permisos, licencias y registros, requeridos por la ley para el normal funcionamiento de la iniciativa empresarial.
5. Las adecuaciones o remodelaciones estructurales y locativas del inmueble donde se desarrollará la iniciativa empresarial.
6. Financiar las adecuaciones técnicas necesarias para el proceso productivo o montaje industrial. Para estos fines se entiende por adecuación técnica toda obra civil que sea indispensable para el desarrollo de la actividad y ejecución de la iniciativa empresarial, rubro que en ningún caso podrá ser utilizado con fines de vivienda del beneficiario.
7. Adquisición de franquicias, siempre y cuando, además de los criterios señalados en el presente Acuerdo, este modelo de negocio genere valor agregado sustentado.

1. INVERSIONES FIJAS

No haga solo una lista de las inversiones sino incluya una breve descripción

[illegible]

			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
TOTAL INVERSIONES FIJAS			\$ 5,000,000

En este punto puede describir

Adecuaciones

Permisos y Licencias

Materia prima

Mano de obra

Otros Costos (Ej: Transporte, Empaques, Etiquetas...)

GASTOS ANTES DE INICIAR (PREOPERATIVOS)			
Descripción	Valor Unitario	Cantidad	Valor
Estrategia de Comunicación	\$ 0	1	\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
			\$ 0
TOTAL GASTOS PREOPERATIVOS			\$ 0

13. VALOR DE LA INICIATIVA

TOTAL INICIATIVA - VALOR SOLICITADO AL FONDO EMPRENDER	\$ 5,000,000	3.51	SMMLV
NÚMERO DE SOCIOS O ASOCIADOS	1		


Individual		Asociaciones de aprendices y/o egresados del SENA, iniciativas asociativas, cooperativas de las personas de la economía popular y demás formas asociativas de campesinos			Asociaciones Campesinas / Cooperativas campesinas y otras formas asociativas campesinas y cooperativas de la población de la economía popular		
Hasta SMMLV	Autoempleo, puesto de trabajo, empleo directo	Hasta SMMLV	Número de socios o asociados	Autoempleo, puesto de trabajo, empleo directo	Hasta SMMLV	Número de socios o asociados	Autoempleo, puesto de trabajo, empleo directo
42	1	299	5-9.	7	600	20	7
56	3	399	10-14.	8	900	21-26.	8
70	5	500	15 en adelante	10	1100	27 en adelante	10

14. ¿QUÉ AVANCES DEL PROYECTO SE TIENEN A ESTE MOMENTO?

¿Qué avances se han realizado hasta el momento con la iniciativa y qué recursos están disponibles?

Legal	Se cuenta con RUT de persona natural en actividades relacionadas con el emprendimiento
Comercial	Cuento con experiencia en ventas directas de sistemas de riego y reservorios en geomembrana a clientes para productores agropecuarios de municipios de la provincia de Sugamuxi. He promocionado mis productos en redes sociales como Facebook. 20 años de experiencia profesional vendiendo sistemas de riego por cuenta propia.

Mija, acá debemos hablar de estos años de trabajo

Técnico	Ingeniero Agrónomo, Especialista en Ingeniería Ambiental con experiencia de 20 años en diseño, suministro, instalación, construcción y mantenimiento de sistemas de riego dentro de los cuales se incluyen: reservorios impermeabilizados con geomembrana y tanques en geomembrana.	
Ambiental	Aun cuando no aplican permisos ambientales para este tipo de emprendimiento. Tengo experiencia en redacción de estudios y trámites ante la autoridad ambiental para la obtención de permisos ambientales que pueden aplicarse a la gestión del recurso hídrico que se relacionan como es el caso de: concesiones de agua.	
Ventas	Ventas comprobadas y sustentadas por un periodo de 20 años en sistemas de riego para el sector agropecuario.	

15. PLAN OPERATIVO

Por favor diligenciar el monto en pesos (\$) en el mes en el que se ejecutarán los recursos solicitados al Fondo Emprender de acuerdo con las actividades planteadas previamente en el punto 12. Necesidades y Requerimientos. Los recursos deberán ser ejecutados máximo hasta el Mes 9 de ejecución del proyecto.

Categoría	Mes 1 (\$)	Mes 2 (\$)	Mes 3 (\$)	Mes 4 (\$)	Mes 5 (\$)	Mes 6 (\$)	Mes 7 (\$)	Mes 8 (\$)	Mes 9 (\$)
Inversion	\$ 5,000,000								
TOTAL	\$ 5,000,000	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0

TOTAL PLAN OPERATIVO	\$ 5,000,000	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	Contribuir al crecimiento económico regional mediante la generación de empleos directos e indirectos en actividades de instalación, mantenimiento y comercialización de sistemas de almacenamiento hídrico para el sector agropecuario. Asimismo, permitirá fortalecer la productividad de pequeños y medianos productores rurales al mejorar la disponibilidad de agua para sus explotaciones, bajando costos e incrementando rentabilidad.
Ambiental	En el componente ambiental, el proyecto promoverá el uso eficiente y sostenible del recurso hídrico, disminuyendo pérdidas por infiltración, optimizando el almacenamiento de agua lluvia y contribuyendo a la adaptación frente al cambio climático.
Social	El emprendimiento favorecerá el fortalecimiento de capacidades técnicas locales y facilitará el acceso de productores rurales a soluciones tecnológicas para manejo y conservación del agua, impactando positivamente la seguridad hídrica, la seguridad alimentaria y la sostenibilidad de las explotaciones agropecuarias.
Tecnológico	El proyecto incorpora sistemas modernos de impermeabilización de reservorios y construcción de tanques de almacenamiento, mediante geomembranas geosintéticas HDPE, equipos de termofusión especializada y soluciones técnicas de almacenamiento hídrico de alta durabilidad, a menor costo, mejorando la eficiencia operativa y la calidad de la infraestructura rural de abastecimiento de agua para uso agropecuario.

17. INDICADORES

En este punto quedan descritos los indicadores de acuerdo con la información previamente diligenciada y con los que **se compromete el postulante o grupo de asociados, en la ejecución de su iniciativa** si llega(n) a ser beneficiario(s) de los recursos del Fondo Emprender

INDICADOR	Número o Valor	Descripción del indicador
Empleos a crear	2	Debe darse cumplimiento al indicador descrito en el punto 11. Equipo de Trabajo frente a los cargos, actividades a realizar y tipo de contratación.
Eventos de mercadeo	0	Debe darse cumplimiento al indicador descrito en el punto 8. Canales frente a los eventos a realizarse para visibilizar el proyecto.
Contrapartidas	0	Debe darse cumplimiento a la realización de eventos de transferencia de conocimiento los cuales se programarán de manera concertada con el SENA
Presupuesto	\$ 5,000,000	Debe darse cumplimiento a la ejecución de los recursos solicitados al Fondo Emprender
Producción a generar Año 1	3080	Unidades a producir o servicios a prestar en el Año 1
Ventas a generar Año 1	\$ 97,600,000	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?
Secretaría de Agricultura de Boyacá	Público Departamental	Boyacá	Articulación institucional, difusión de los serv
Alcaldes Municipales (Provincia de Sugamuxi y Tundama)	Público Municipal	Boyacá	Divulgación de la oferta de servicios, apoy
Nombre	Actor (Internacional, Nacional, Público, Privado)	Localización Geográfica	¿Qué necesita o requiere del actor clave?
Asociaciones de Productores Agropecuarios	Privado / Organización Social	Provincias de Sugamuxi y	Acceso a clientes potenciales, alianzas con