ANEXO 1. FICHA TÉCNICA (DEFINITIVA)

"CONVENIO DE ASOCIACIÓN PARA APOYAR LA CREACION DE UNIDADES PRODUCTIVAS COMERCIALIZADORAS DE PRODUCTOS CÁRNICOS Y HUEVOS EN EL DISTRITO DE BARRANCABERMEJA"

ITEM	DETALLE	UNIDAD	TIEMPO	CANT.
1.1	**MANO DE OBRA CALIFICADA**			
1.1.1	Profesional en áreas administrativas y/o sociales con estudios de posgrados en gerencia de proyectos o afines, para la coordinación, seguimiento y cumplimiento de las actividades de capacitación y en general, todas las actividades propias de la ejecución del proyecto. Encargado de liderar, ejecutar y hacer cumplir el cronograma y todas las actividades. Deberá realizar informes al supervisor del convenio. Coordinar con el supervisor del convenio las entregas de materiales, herramienta e insumos a los beneficiarios.	Mes/ persona	2	1
1.1.2	Profesionales de apoyo: Profesional en el área de las ciencias administrativas, económicas o afines, que realice apoyo técnico y financiero para el fomento empresarial, mediante visitas a los beneficiarios, para el levantamiento de la ficha técnica del emprendimiento, conocer sus necesidades reales de fortalecimiento y brindar apoyo para la elaboración del plan de inversión de cada beneficiario.	Mes/ persona	2	2
1.2	**MANO DE OBRA NO CALIFICADA**			
1.2.1	Apoyo logístico: Personal bachiller, para la realización del proceso de la entrega de los insumos en especie, digitalización, socialización, apoyo en la logística de las capacitaciones o talleres y apoyo a las visitas de campo a los beneficiarios del proyecto. Realización de llamadas para convocatoria a capacitaciones o reuniones que se programen con los beneficiarios durante la ejecución del proyecto.	Mes/ persona	2	3
1.3	**CAPACITACIONES**			
1.3.1	TALLER para impartir capacitaciones en emprendimiento empresarial, con temas relacionados con planes de negocios, trabajo organizacional y familiar, impartido por un Profesional en administración de empresas o profesional en mercadeo y publicidad o profesionales en áreas administrativas, económicas o afines. Especialista en áreas administrativas o proyectos. A todo costo (todo lo necesario para la ejecución de la capacitación, lugar, materiales, ayudas audiovisuales, servicios públicos, tallerista, café). Duración 6 horas. Dirigido a 30 beneficiarios.	Hora/	6	1
	Temática: Conceptos de emprendimiento y emprendimiento empresarial. trabajo organizacional y familiar. El modelo CANVAS para presentar planes de empresa. Cómo presentar un Plan de Empresa o Plan de Negocio.	Taller		
	Duración de la capacitación: 6 horas.			
1.3.2	TALLER en marketing Digital y comercio electrónico, en temas de introducción al marketing digital, conceptos básicos del marketing, y ejercicios prácticos de creación de páginas empresariales en internet y en redes sociales, impartido por un Profesional con Estudios en Áreas Administrativas o afines; Con posgrado en marketing digital. A todo costo (todo lo necesario para la ejecución de la capacitación, lugar, materiales, ayudas audiovisuales, servicios públicos, tallerista, café). Duración 6 horas. Dirigido a 30 beneficiarios.	Hora/	6	1

	Temática: Conceptos del marketing digital. El nuevo enfoque del marketing: del producto al consumidor. La influencia de Internet en el marketing. Posicionamiento de marca. Estrategias de mercadeo digital para incrementar ventas. Importancia de la imagen corporativa. Ejercicios de uso de medios tecnológicos (celulares) en el Marketing Digital.	Taller		
	Duración de la capacitación: 6 horas			
1.3.3	TALLER en finanzas, con temas de manejo de libros contables (libro fiscal), asientos contables, preparación de estados financieros, impartido por un Profesional con estudios en Áreas Contables; Con posgrado en Áreas de finanzas, costos, Tributario, y/o revisoría fiscal. A todo costo (todo lo necesario para la ejecución de la capacitación, lugar, materiales, ayudas audiovisuales, servicios públicos, tallerista, café). Duración 6 horas. Dirigido a 30 beneficiarios.	Hora/	6	1
	Temática: teoría del sistema contable en Colombia. Costos para MIPYMES. Taller práctico. Indicadores financieros para MIPYMES. temas de manejo de libros contables (libro fiscal), asientos contables. Preparación de estados financieros.	Taller		
	Duración de la capacitación: 6 horas			
1.3.4	TALLER en mercadeo y ventas, con temas relacionados a las cuatro P del mercado (producto, precio, promoción y plaza) impartido Profesional con estudios en administración de empresas o afines. A todo costo (todo lo necesario para la ejecución de la capacitación, lugar, materiales, ayudas audiovisuales, servicios públicos, tallerista, café). Duración 6 horas. Dirigido a 30 beneficiarios.	Hora/	6	1
	Temática: con temas relacionados a las cuatro P del mercado (producto, precio, promoción y plaza). Las competencias que la empresa requiere mejorar. Técnicas de prospección y negociación	Taller		
	Duración de la capacitación: 6 horas.			
	Incluye ayudas didácticas. .			
1.4	**MATERIALES**			
1.4.1	Aporte para el fomento de treinta (30) iniciativas productivas, mediante la entrega de un estímulo económico en especie como capital semilla (recursos de capitalización en materiales, maquinaria e insumos). El monto del recurso y las compras se definen a partir del plan de inversión, los cuales se asignan de acuerdo a las necesidades identificadas en cada una de las iniciativas de negocio viabilizadas por los profesionales de apoyo. Las entregas deberán constar en actas firmadas por el beneficiario y el representante legal, con el visto bueno del supervisor del convenio, soportadas con la fotocopia de la cédula del beneficiario, evidenciadas con los registros fotográficos donde conste la entrega, y fundamentadas con el detalle y precio de cada incentivo recibido por el beneficiario. La suma del total de los incentivos entregados, deberá ser igual a CIENTO CINCUENTA MILLONES DE PESOS MCTE (150.000.000).	Bolsa		1
1.4.2	Refrigerios compuestos por un sólido de carne o pollo de mínimo 200gr y un líquido mínimo de 200 ml en caja Tetrapak. empaque individual, Entregar un (1) refrigerio por cada taller de dos (2) horas a cada beneficiario.			360

1.3	**CAPACITACIONES**	
1.3.1	EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL	CONTENIDO

	Temática: Conceptos de emprendimiento y emprendimiento empresarial. trabajo organizacional y familiar. El modelo CANVAS para presentar planes de empresa. Cómo presentar un Plan de Empresa o Plan de Negocio.	1. Desarrollo de clase magistral y participativa del concepto de emprendimiento, teniendo en cuenta la normatividad vigente; se presentarán los principales actores o aliados en Colombia para solicitar apoyo a emprendimientos. 2. El trabajo organizacional y trabajo familiar, consecuencias de no diferenciarlo y aplicarlo como emprendedores o empresarios. 3. Presentación y explicación del modelo CANVAS para la presentación de planes de negocio, su estructura y ejercicio práctico en grupos de tres o cuatro integrantes. 4. Ejercicio práctico para la elaboración de un plan de negocios o plan de empresa.
1.3.2	MARKETING DIGITAL	CONTENIDO
	Temática: Conceptos del marketing digital. El nuevo enfoque del marketing: del producto al consumidor. La influencia de Internet en el marketing. Posicionamiento de marca. Estrategias de mercadeo digital para incrementar ventas. Importancia de la imagen corporativa. Ejercicios de uso de medios tecnológicos (celulares) en el Marketing Digital.	1. Manejo de plataformas virtuales. Redes sociales (Facebook, Instagram, twitter, whatsapp). Por medio de estas plataformas, se facilitará el acceso no solo al conocimiento, sino también a la formación, al emprendimiento e ideas de negocio. Comprender el mundo digital, es lograr entender la información que se encuentra online. Genera 2. Posicionamiento de marca. Estrategias de mercadeo digital para incrementar ventas. Lo ideal que sea una marca que perdure en el tiempo y le permita a este grupo de pequeños empresarios del sector nocturno tener rentabilidad en sus pequeños negocios, mostrando su identidad de forma más agradable a la comunicación visual. 3. Importancia de la imagen corporativa – color, tamaño, ergonomía. Potencializar la imagen corporativa en cada una de los negocios de los pequeños empresarios participantes. Analizar la imagen actual, mejorarla y renovarla.
1.3.3	FINANZAS	CONTENIDO
	Temática: teoría del sistema contable en Colombia. Costos para MIPYMES. Taller práctico. Indicadores financieros para MIPYMES. temas de manejo de libros contables (libro fiscal), asientos contables. Preparación de estados financieros.	1. Introducción a la contabilidad de costos de Micro, pequeñas y Medianas empresas MIPYMES empresas. Aplicación de reglas de tres. Reconocimiento de materia prima o mercancías. Ejercicios prácticos. Elaboración de estados financieros 2. Gastos de producción utilizados en las Micro, pequeñas y Medianas empresas MIPYMES. Ejercicios prácticos 3. Manejo del Libro Fiscal, en las secciones de ingresos, costos y gastos. Ejercicios prácticos. 4. Principales indicadores de liquidez, indicadores de endeudamiento e indicadores de rentabilidad. Ejercicios prácticos.
1.3.4	MERCADEO Y VENTAS	CONTENIDO
	Temática: con temas relacionados a las cuatro P del mercado (producto, precio, promoción y plaza). Las competencias que la empresa requiere mejorar. Técnicas de prospección y negociación	1. Las cuatro "P" producto, precio, promoción y plaza, las variables más importantes y valiosas para el éxito en el mercado. 2. Que son los Gaps y sus competencias para incrementar las ventas. 3. Conocimiento del producto y de la empresa. 4. Cómo desarrollar habilidades para ofrecer su propuesta de valor. 5 Ejercicio práctico con la participación activa en la aplicación de los conceptos aprendidos.

1.1. MANO DE OBRA CALIFICADA

1.1.1. Coordinador del proyecto:
Profesión: Profesional en áreas administrativas y/o sociales con posgrado en Gerencia de proyectos o afines
Experiencia: Ocho (08) años de experiencia profesional general, contado a partir de la fecha de expedición de la tarjeta o matricula profesional si aplica.

Cuatro (04) años o más de haberse graduado de posgrado.

Haber participado como coordinador en tres (03) proyectos de emprendimiento cuya sumatoria sea igual o superior al 100% del presupuesto

Funciones a desempeñar: La coordinación, seguimiento y cumplimiento de las actividades de capacitación y en general, todas las actividades propias de la ejecución del proyecto. Encargado de liderar, ejecutar y hacer cumplir el cronograma y todas las actividades. Deberá realizar informes al supervisor del convenio. Coordinar con el supervisor del convenio las entregas de materiales, herramienta e insumos a los beneficiarios.

1.1.2. Profesional de Apoyo:
Profesión: Profesional en el área de las ciencias administrativas, económicas o afines.
Funciones a desempeñar: apoyo técnico y financiero para el fomento empresarial, mediante visitas a los beneficiarios, para el levantamiento de la ficha técnica del emprendimiento, conocer sus necesidades reales de fortalecimiento y brindar apoyo para la elaboración del plan de inversión de cada beneficiario.

1.2. MANO DE OBRA NO CALIFICADA

1.1.3. Apoyo logístico:
Estudios: Personal bachiller
Funciones a desempeñar: Apoyar la realización del proceso de la entrega de los insumos en especie, digitalización, socialización, apoyo en la logística de las capacitaciones o talleres y apoyo a las visitas de campo a los beneficiarios del proyecto. Realización de llamadas para convocatoria a capacitaciones o reuniones que se programen con los beneficiarios durante la ejecución del proyecto.

1.3. CAPACITACIONES

1.3.1. TALLER EN EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL.

Temas del taller:
- Conceptos de emprendimiento y emprendimiento empresarial.
- Trabajo organizacional y familiar.
- El modelo CANVAS para presentar planes de empresa.
- Cómo presentar un Plan de Empresa o Plan de Negocio.

Descripción: Capacitaciones en emprendimiento empresaria, con temas relacionados con planes de negocios, trabajo organizacional y familiar; impartido por un administrador de empresas o afines.

Dirigido a: Treinta (30) beneficiarios, pertenecientes a población afrodescendiente quienes en su mayoría son mujeres cabeza de hogar.

Competencias adquiridas: El beneficiario asimila el concepto de emprendimiento, teniendo en cuenta la normatividad vigente, los principales actores o aliados en Colombia para solicitar apoyo a emprendimientos.
Asimismo, adquirirá conocimiento sobre el trabajo organizacional y trabajo familiar, consecuencias de no diferenciarlo y aplicarlo como emprendedores o empresarios.
Construcción y aplicación sobre el modelo CANVAS para la presentación de planes de negocio o proyectos de inversión**.**

Duración del taller: Un (1) taller con una jornada de seis (6) horas.

Profesional Tallerista: Profesional en administración de empresas o profesional en mercadeo y publicidad o profesionales en áreas administrativas, económicas o afines. Especialista en áreas administrativas o proyectos

Experiencia: Diez (10) años de experiencia profesional general, contado a partir de la fecha de expedición de la tarjeta o matricula profesional si aplica.

Más de Cuatro (04) años de haberse graduado de la especialización.

Experiencia relacionada de siete (7) años o más como capacitador y/o docente de áreas administrativas o económicas, y haber participado en dos (02) proyectos de emprendimiento empresarial cuya sumatoria sea igual o superior al 100% del presupuesto oficial expresado en
SMMLV.

El taller a todo costo incluye: Todo lo necesario para la ejecución de la capacitación:
-Lugar
- materiales
- Ayudas audiovisuales
- servicios públicos,
- Tallerista,
- Café

Producto Entregable: Documento Técnico que contiene la presentación power point de la temática del taller, planillas de asistencia firmadas, registro fotográfico.

1.3.2. TALLER EN MARKETING DIGITAL Y COMERCIO ELECTRÓNICO

Temas del taller:
- Conceptos del marketing digital.
- El nuevo enfoque del marketing del producto al consumidor.
- La influencia de Internet en el marketing.
- Posicionamiento de marca.
- Estrategias de mercadeo digital para incrementar ventas.
- Importancia de la imagen corporativa.
- Ejercicios de uso de medios tecnológicos (celulares) en el Marketing Digital.

Descripción: Taller en marketing Digital y comercio electrónico, en temas de introducción al marketing digital, conceptos básicos del marketing, y ejercicios prácticos de creación de páginas empresariales en internet y en redes sociales, impartido por un ingeniero de sistemas o afines.

Dirigido a: Treinta (30) beneficiarios, pertenecientes a población afrodescendiente quienes en su mayoría son mujeres cabeza de hogar.

Competencias adquiridas: Manejo de plataformas virtuales. Redes sociales (Facebook, Instagram, twitter, whatsapp). Por medio de estas plataformas, se facilitará el acceso no solo al conocimiento, sino también a la formación, al emprendimiento e ideas de negocio. Comprender el mundo digital, es lograr entender la información que se encuentra online.
Aprende a posicionar la marca de su negocio. adquiere conocimientos sobre estrategias de mercadeo digital para incrementar ventas.
Manejo de la imagen corporativa – color, tamaño, ergonomía.
Potencializar la imagen corporativa en cada una de los negocios de los pequeños empresarios participantes. Analizar la imagen actual, mejorarla y renovarla.

Duración del taller: Un (1) taller con una jornada de seis (6) horas.

Profesional Tallerista Profesional con Estudios en Áreas Administrativas o afines; Con posgrado en marketing digital.

Experiencia: Tres (03) años de experiencia profesional general, contado a partir de la fecha de expedición de la tarjeta o matricula profesional si aplica.

Haber participado como capacitador y/o formador mínimo en un (01) proyecto de fortalecimiento empresarial en el Área de Marketing Digital o en su defecto como Docente en el Área de Marketing Digital en un término mínimo de seis (06) meses.

El taller a todo costo incluye: Todo lo necesario para la ejecución de la capacitación:

- Lugar
- Materiales
- Ayudas audiovisuales
- Servicios públicos
- Tallerista
- Café

Producto Entregable: Documento Técnico que contiene la presentación power point de la temática del taller, planillas de asistencia firmadas, registro fotográfico.

1.3.3 TALLER EN FINANZAS.

Temas del taller:

- Teoría del sistema contable en Colombia.
- Costos para MIPYMES.
- Taller práctico.
- Indicadores financieros para MIPYMES.
- Temas de manejo de libros contables (libro fiscal), asientos contables.
- Preparación de estados financieros.

Descripción Taller en finanzas, con temas de manejo de libros contables (libro fiscal), asientos contables, preparación de estados financieros, impartido por un contador público.

Dirigido A: Treinta (30) beneficiarios, pertenecientes a población afrodescendiente quienes en su mayoría son mujeres cabeza de hogar.

Competencias adquiridas: Introducción a la contabilidad de costos de Micro, pequeñas y Medianas empresas MIPYMES empresas. Aplicación de reglas de tres. Reconocimiento de materia prima o mercancías, elaboración de estados financieros, gastos de producción utilizados en las Micro, pequeñas y Medianas empresas MIPYMES, manejo del Libro Fiscal, en las secciones de ingresos, costos y gastos, principales indicadores de liquidez, indicadores de endeudamiento e indicadores de rentabilidad.

Duración del taller: Un (1) taller con una jornada de seis (6) horas.

Profesional Tallerista: Profesional con estudios en Áreas Contables. Con posgrado en Áreas de finanzas, costos, Tributario, y/o revisoría fiscal.

Experiencia: Ocho (8) años de experiencia profesional general, contado a partir de la fecha de expedición de la tarjeta o matricula profesional si aplica. Cuatro (04) años o más de haberse graduado de posgrado.

Experiencia relacionada de mínimo de dos (2) años como capacitador y/o docente y demostrar experiencia profesional en operaciones contables y/o emprendimiento.

El taller a todo costo incluye: todo lo necesario para la ejecución de la capacitación:

- lugar
- materiales
- ayudas audiovisuales
- servicios públicos
- tallerista
- café

Producto Entregable: Documento Técnico que contiene la presentación power point de la temática del taller, planillas de asistencia firmadas, registro fotográfico.

1.3.4 TALLER EN MERCADEO Y VENTAS

Temas del taller: Con temas relacionados a las cuatro P del mercado

- Producto
- Precio
- Promoción
- Plaza.

Las competencias que la empresa requiere mejorar. Técnicas de prospección y negociación

Descripción: Taller en mercadeo y ventas, con temas relacionados a las cuatro P del mercado (producto, precio, promoción y plaza) impartido por un administrador de empresas o afines.

Dirigido a: Treinta (30) beneficiarios, pertenecientes a población afrodescendiente quienes en su mayoría son mujeres cabeza de hogar.

Duración del taller: Un (1) taller con una jornada de seis (6) horas.

Competencias adquiridas: Conocimiento de Las cuatro "P" producto, precio, promoción y plaza, las variables más importantes y valiosas para el éxito en el mercado. Identificar qué son los Gaps y sus competencias para incrementar las ventas. Conocimiento del producto y de la empresa. Cómo desarrollar habilidades para ofrecer su propuesta de valor.

Profesional Tallerista: Profesional con estudios en administración de empresas o afines. **Experiencia:** Cinco (05) años o más de experiencia profesional, contados a partir de la fecha de expedición de la tarjeta o matricula profesional si aplica. Haber participado mínimo en dos (02) proyectos de fortalecimiento y/o emprendimientos. Como experto en el área de mercadeo y publicidad.

El taller a todo costo incluye: Todo lo necesario para la ejecución de la capacitación:

- Lugar
- Materiales
- Ayudas audiovisuales,
- Servicios públicos
- Tallerista
- Café

Producto Entregable: Documento Técnico que contiene la presentación power point de la temática del taller, planillas de asistencia firmadas, registro fotográfico.

1.4. MATERIALES:

1.4.1 CAPITAL DE TRABAJO O CAPITAL SEMILLA EN ESPECIE PARA APOYAR LOS NEGOCIOS E INICIATIVAS PRODUCTIVAS BENEFICIADAS CON LA ENTREGA DE INCENTIVOS, SEGÚN PLAN DE INVERSIÓN

Descripción: Aporte para el fomento de treinta (30) iniciativas productivas, mediante la entrega de un estímulo económico en especie como capital semilla (recursos de capitalización en materiales, maquinaria e insumos).

El monto del recurso y las compras se definen a partir del plan de inversión, los cuales se asignan de acuerdo a las necesidades identificadas en cada una de las iniciativas de negocio viabilizadas por los profesionales de apoyo. Las entregas deberán constar en actas firmadas por el beneficiario y el representante legal, con el visto bueno del supervisor del convenio, soportadas con la fotocopia de la cédula del beneficiario, evidenciadas con los registros fotográficos donde conste la entrega, y fundamentadas con el detalle y precio de cada incentivo recibido por el beneficiario. La suma del total

de los incentivos entregados, deberá ser igual a CIENTO CINCUENTA MILLONES DE PESOS MCTE (150.000.000).

1.4.2 REFRIGERIOS:

- **Refrigerios:** compuestos por un sólido de carne o pollo de mínimo 200gr y un líquido mínimo de 200 ml en caja Tetrapak. empaque individual, Entregar un (1) refrigerio por cada taller de dos (2) horas a cada beneficiario.

- **Cantidad:** trescientos sesenta (360) refrigerios.

- **Distribución de refrigerios:** trescientos sesenta (360) refrigerios para las jornadas de capacitación en los talleres relacionados en el item 1.4.2 capacitaciones.

ORIGINAL FIRMADO
PRISCILA PARAMO GONZALEZ
Secretaria de Empleo Empresa y Emprendimiento
Alcaldía Distrital de Barrancabermeja

ORIGINAL FIRMADO
Vo Bueno LUZ DARIS OSPINA VIVAS
Profesional Universitario Grado I Cod 219

ORIGINAL FIRMADO
Proyectó: Aspectos Técnicos Raúl Rueda
Profesional externo Secretaría EEE-FORCAP