PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Quibdó. Marzo 2020.

Señor (a)
MARIA ANGELICA VEGA MARCELIN
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. **1327619**
COORDINADORA FORMACION PROFESIONAL GRA.02
SENA
QUIBDO- CHOCO

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual Mes marzo de 2020.

Referencia: No **1327619** del año (2020)

YINA DIELA CUESTA CHAVERRA, identificado con la cédula de ciudadanía No. 54.258.174 de Quibdó, en mi calidad de Contratista del SENA, en Centro de Desarrollo Empresarial, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de Pago: el valor total del presente contrato asciende a la suma de $ 45.760.000 COP incluido IVA (de conformidad con el régimen tributario al que pertenezca el contratista) Esta suma será pagada por el SENA a los contratistas de la siguiente manera: a)
Un primer pago correspondiente al mes de febrero de 2020 por valor $ 3.466.675) diez pagos iguales por los meses de Marzo a diciembre de 2020 por el valor de $ 4.160.000. Cada uno (sin incluir el 4*1000).los honorarios serán pagados por el SENA al contratista de acuerdo al cronograma definido por la dirección administrativa y financiera de la dirección general, en la cuenta de ahorros n°. **536-500457-90** del **Bancolombia**, cuyo titular es el (la) contratista; PARAGRAFO PRIMERO: el valor del contrato incluye todos los gastos, costos, derechos, impuestos, tasas, contribuciones y demás emolumentos relacionados con el cumplimiento del objeto contractual. PARAGRAFO SEGUNDO: el cambio de cuenta por parte del contratista deberá ser informado al supervisor del contrato con el fin de surtir los trámites pertinentes. PARAGRAFO TERCERO: para que el SENA pueda adelantar los trámites administrativos para el pago, el (la) contratista debe presentar certificación expedida por el supervisor del contrato de cumplimiento y la certificación de pago de aportes al sistema de general de salud, pensión y riesgos laborales, así como el informe de ejecución, la planilla de pago y los demás documentos necesarios para el pago

Plazo: Hasta el 30 de diciembre de 2020 sin exceder la presente vigencia presupuestal y empezara a contarse a partir del cumplimiento de los requisitos de perfeccionamiento y ejecución indicados en este contrato

OBJETO:

Escaneado con CamScanner

Prestar servicios profesionales de apoyo a los usuarios de los Centros de Desarrollo empresarial, de acuerdo los lineamientos de la Coordinación Nacional de Emprendimiento y a lo determinado por el Líder Regional de Red SENA - SBDC, así como en el cumplimiento de las metas e indicadores asignados.

CLÁUSULA (No. de cláusula donde se encuentren las obligaciones del contratista)

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Gestionar las acciones requeridas para el cumplimiento de los Lineamientos Estratégicos, objetivos y metas establecidos por la Coordinación Nacional de Emprendimiento, según la planeación regional y del Centro de Desarrollo Empresarial, para los programas de Emprendimiento	Se realizó reunión con el líder de la unidad , el Director del Sena Regional y los coordinadores, con el objetivo de socializar lineamientos.	Se anexa relación de asistencia.evidencia # 1
2	Diseñar, gestionar y hacer seguimiento al plan de Acción individual formulado con base en los Lineamientos establecidos por la Coordinación Nacional de Emprendimiento, según la planeación regional y del Centro de Desarrollo Empresarial, para los programas de Emprendimiento.	Se están desarrollando las actividas relacionadas con las metas plasmadas en el plan de acción.	Se está dando cumplimiento a esta actividad con el desarrollo de las obligaciones.
3	Cumplir las metas asignadas estableciendo las acciones requeridas para lograr su cumplimiento.	Se está dando cumplimientos a las metas asiganadas, con la formulación de 6 planes de negocios OFF Y 3 planes de empresas..	Se anexan actas evidencias.#2
4	Registrar de manera confiable, oportuna y con calidad la información referente al desarrollo de sus servicios en las plataformas tecnológicas de la Entidad, de manera coherente con las evidencias de prestación del servicio.	Se está a la espera que se habilite la plataforma Neoserra para realizar los registros respectivos.	Pendiente por habilitar plataforma para demostrar evidencias.
5	Participar en eventos de divulgación y sensibilización para el fomento de la cultura del emprendimiento atendiendo los lineamientos establecidos.	Se realizó un evento de sensibilización al emprendimiento con aprendices Sena de I curso de Modistería	Se anexan relación de asistencias.evidencia # 3 (actas formulación planes de negocios OFF)
6	Asesorar a los emprendedores en las diferentes etapas establecidas para la creación de empresas tales como ideación y validación temprana, pitch y formulación de	Se asesoron aprendices en las diferentes áreas o etapas establecidas por el centro SBDC, estos aprendices fuerondel curso	Esta evidencia se apoya en la de la obligación

Escaneado con CamScanner

	planes de negocio, con recursos del Fondo Emprender y/o otras fuentes de financiación.	de modistería.se realizó seguimiento y formulación de plan de negocio con recursos del fondo emprender con el nombre de piscícola Hurquín.	#5 evidencia # 3 copia de actas formulación plan de negocio.y proyecto formulado.
7	Realizar acompañamiento y seguimiento, en la puesta en marcha de las empresas creadas con recursos del Fondo Emprender u otras fuentes de financiación, realizando visitas programadas a las instalaciones de las empresas y asesorías en los Centros de Desarrollo Empresarial SENA.	Se está realizando acompañamiento a las empresas aprobadas por el Fondo emprender , estas corresponden a los nombres de Panadería y Repostería Medina¨s y JCR Motos, Centro integral de servicios.	Se anexan actas del seguimientos (solicitud de prorrogas) evidencia # 4
8	Asesorar a los Clientes del Centro de Desarrollo Empresarial SENA que lo requieran en sus procesos de Fortalecimiento Empresarial de acuerdo a los lineamientos fijados por la entidad	En el transcurso del mes se realizará el seguimiento a la EMPRESA otras fuentes de financiación con el nobre de LEXOR	Esta asesoría esta prevista para el dia 20 de Marzo.
9	Cumplir con las actividades planificadas con los emprendedores y/o empresarios en los tiempos y condiciones estipuladas	Se está dando cumplimiento a las actividades planificadas ya que se está pendiente para el dia 20 de marzo asesoría para fortalecimiento de empresas OFF..	Pendiente actividad para el dia 20 de marzo
10	Diagnosticar las necesidades de formación de los emprendedores y/o empresarios y realizar sesiones de entrenamiento para fortalecer sus competencias	Se está pendiente por realizar actividades de entrenamientos con emprenndedores y empresarios para fortalecer sus competencias.	Se tiene programdo realizar un entrenamiento para el dia 18 de marzo de 2020
11	Colaborar en el desarrollo de competencias de emprendimiento dentro de los procesos formativos de la Entidad en asocio con la dirección de formación profesional en cada regional y centros de formación.	Se está dando cumpliento con esta actividad ya que se realizó una charlas de sensibilización al emprendimiento con aprendices de modistería.	Se apoya en la evidencia # 3 de la obligación # 5
12	Asistir y participar en los foros, seminarios, capacitaciones, cursos virtuales, comités de trabajo, reuniones y cualquier otro tipo de evento al que sea convocado por el Líder regional de Red.	Se asió a reunión con el líder del centro SBDC, donde se tocaron lineamientos y planeación de actividades.	Se apoya en la evidencia # 1 de la obligación # 1
13	Participar eventos de divulgación y ruedas de negocio del centro o la regional	Se está pendiente que la regional programe rueda de negocio.	Se está pendiente que la regional programe esta actividad.

Escaneado con CamScanner

14	Cumplir con lo establecido en los procesos y procedimientos del Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol (SIGA),	Se cumple con los establecido en los procesos y procedimientos del SIGA.	Se evidencia en los formatos soportados en la nomina.
15	Identificar y promover el uso de las diferentes fuentes de financiación para la creación de empresas	Se está promoviendo el uso de las diferentes fuentes de financiación ya que se crearon 6 empresas OFF y se formularon 6 planes de negocios para las mismas.	Se anexa evidencias de la creación de las empresas.evidencia # 5
16	Apoyar los procesos administrativos del centro y la regional relacionados con las evidencias de sus servicios prestados, inherentes a las actividades de su perfil.	En la nomina se soporta con los listados de asistencias y registros fotográficos	Se anexan evidencias del informe.(empresas creadas, listas de asistencia y actas de asesorías)
17	Entregar oportunamente los informes mensuales y cada vez que sean requeridos.	Se da cumplimiento a la entrega mensual de los informes	Evidencia informe entregado a tiempo.
18	Respetar los parámetros de Habeas Data determinado para cada uno de los programas del Centro de Desarrollo Empresarial - SENA.	Se respetan los parámetros de habeas data determinado para cada uno de los programas del centro.	Se respetan los parámetros de habeas data.
19	El contratista se compromete bajo sus propios medios a cumplir para la vigencia 2020, o en el tiempo del contrato, con las metas asignadas y lineamientos establecidos por la Coordinación Nacional de Emprendimiento, en cumplimiento de los objetivos y líneas misionales del programa. Estas metas serán distribuidas por el gestor líder de centro y/o líder de Red, así mismo será verificada su ejecución mensual por parte del supervisor del contrato	Es un compromiso ya adquirido , ya que se está dando cumplimiento a las metas asignadas.	Se está dando cumplimiento a las metas asignadas , ver soportes de la nomina.
20	En general, desarrollar todas aquellas actividades inherentes al contrato y necesarias para la correcta ejecución del objeto mismo.	Se está dando cumplimiento a todas las actividades inherentes al contrato	Se evidencia en los soportes de la nomina

A continuación relaciono los desplazamientos que realicé previo a la presentación de este informe. Una vez finalizado cada desplazamiento presenté al ordenador del gasto el informe en el Formato Informe Legalización Desplazamiento

Escaneado con CamScanner

Contratista GTH-F-087, en el que se describieron las actividades desarrolladas y los resultados de cada desplazamiento. Cada informe cuenta con el visto bueno del Supervisor.
Se lista a continuación el soporte de la legalización de los desplazamientos realizados, los cuales forman parte integral del presente informe de ejecución contractual.

ITEM	No DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHAS DE DESPLAZAMIENTOS	
			INICIO	FINALIZACIÓN
1.				
2.				

Nota 1: *Por cada desplazamiento que haya realizado el contratista, adjuntará el respectivo informe que la soporte. En caso de haber realizado el desplazamiento en fecha posterior a la presentación del informe de ejecución contractual, deberá reportarlo en el siguiente informe de ejecución contractual.*

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: documentos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados, fotocopia de la planilla- recibo de pago de aportes a salud, pensiones y ARL **4328723873,** expedido por el operador NUEVO SOI correspondiente al mes de Febrero del año 2020. Según decreto (Decreto Ley 2106 de 2019 – *" Decreto Ley Antitrámites"*)

Evidencias en ( ) folios

Nota: las acciones realizadas para el pago de este mes corresponden, a las actividades realizadas desde el 18 de Febrero hasta el 18 de Marzo, así mismo las acciones y evidencias del 19 AL 30 de Marzo, serán aportadas en el mes de Abril, por ocasión del corte en la entrega de planilla según circular 27-2-2020-000517 de febrero 12 del 2019.

Cordialmente,

Firma
Nombres y apellidos
Contratista
C.C. No. 51.258174

Recibí a satisfacción:

Firma
Nombres y Apellidos
Supervisor(a) Contrato 1327619 de 2020
Cargo: coordinadora de formación profesional G.02

Escaneado con CamScanner

SENA siga

Evidencia #1

REGISTRO DE ASISTENCIA DEL ACTA No- DEL DÍA 25 DEL MES DE Febrero DEL AÑO 20 20

OBJETIVO (S): Inducción Lineamientos Centro SBDC 2020 - Director - Supervisores - Coordinadores - Equipo SBDC

No.	NOMBRES Y APELLIDOS	CÉDULA	TIPO DE VINCULACIÓN PLANTA	TIPO DE VINCULACIÓN CONTRATISTA	EMPRESA/DEPENDENCIA	CORREO ELECTRÓNICO	CELULAR/EXT. SENA	FIRMA
1	Heidy Mejía Rosero	35 899 021		X	SER	heidymej1826@gmail.	3108262644	
2	Jesús E. Trejo Mora	32293424		X	SENA/SER	[illegible]	320 6987	
3	A. Stella Arboleda Y.	35-898-873	X		SENA/SBDC	[illegible]	3117899770	
4	JESUS FERNAN MOSQUERA	19408428		X	SENA/SBDC	Jmosquera@sena	3128992659	
5	ENRIQUE ORTIZ Rodriguez	11805190		X	Sena/Servicio	emortiz@sena.edu.co	44438	
6	Yilse A. Ruiz C	35603325	X		Sena Reg. Choco	Yonis2@sena.edu.co	3206322549	
7	Magnolia Mosquera	57222671	X		Sena/IBAE	mmosquera@sena	3137960257	
8	Carmen Yaneth Caicedo	35.891.821		X	SENA/SBDC	[illegible]	3146752173	
9	Estefany Daza S.	1001969865		X	SENA/SBDC	edaza@sena.edu.co	44518	
10	Yina Viela cuesta ch	50'258174		X	SENA/SBDC	yicuesta@sena.edu	44418	
11	Yaneth Angelica Vega	52253405	X		Sena/FPI	anvega@sena.edu.	44403	
12	Kelly Yaneth Caicedo	1.026.270.178		X	SENA/SBDC	Kellyc@sena.edu.co	44515	
13	Juan Carlos Blanco	80761124	X		SENA/Choco	jblancoc@sena.edu.co	44400	
14	ERIKA AGUILAR MALLADO	1077493694		X	SENA/Direccion	eaguilarm@sena.edu.co	44625	
15	Jimmy O. Doque Castañeda	11814184		X	SENA/Victimas	jdoque@sena.edu.co	3117624064	
16	HARBY E MARTINEZ	11812575	X		SENA/coord	[illegible]	312	
17	Hector Giovanny L.	11814128		X	SENA/SBDC	hgledezma@sena.edu.co	3117074211	

GD-F-007 V.02

Escaneado con CamScanner

SENA | siga

Evidencia #2

ACTA No. 003		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: _LA EMPRESA Y LITERATURA DEL PLAN DE NEGOCIO		
CIUDAD Y FECHA: Quibdó, 14 de Febrero de 2020	**HORA INICIO:** 08: 00 A.m.	**HORA FIN:** 10: .00 A.m.
LUGAR: Centro de Desarrollo Empresarial SBDC SENA	**DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO** Centro de Recursos Naturales Industria y Biodiversidad – Regional Chocó	
TEMA (S): La empresa y literatura del plan de negocio.		
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Que el emprendedor describa la empresa, objetivos del mismo perfil emprendedor descripción de los productos y generalidades del negocio.		
DESARROLLO DE LA REUNIÓN		
Dando continuidad a proceso de asesoría, el emprendedor describe su empresa o su idea de negocio el cual como primera medida la quiere llamar DISTRIBUCIÓN EL GRAN MAJIN, el cual consistirá en el comercio al por menor de artículos de ferreterías, pinturas y productos de vidrios, el cual constara de unos operarios para el cargue y descargue de los artículos, esta tendrá su centro de operación en el Municipio de Rio sucio, en el Barrio el centro.		
COMPROMISOS		
ACTIVIDAD	**RESPONSABLE**	**FECHA**
Desarrollo del concepto de Empresa y Literatura del Plan de negocio.	MOSQUERA MARTINEZ YASMIRLEN	**14/02/2020**

Escaneado con CamScanner

ACTA No. 002		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: _VALIDACIÓN (LEAN CANVAS)		
CIUDAD Y FECHA: Quibdó, 10 de Febrero de 2020	**HORA INICIO:** 0400 P.M	**HORA FIN:** 06.00 P.M
LUGAR: Centro de Desarrollo Empresarial SBDC SENA	**DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO** Centro de Recursos Naturales Industria y Biodiversidad – Regional Chocó	
TEMA (S): Desarrollar la herramienta canvas, los temas son: segmento del mercado, ventajas injustas, canales de distribución, propuesta única de valor, solución, metas, problema, estructura de costos y flujo de ingresos.		
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Que el emprendedor a través del proceso de validación, aprenda a identificar bien su idea de negocio y las potencialidades del mismo.		

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

Dando continuidad con el proceso de asesoría, se desarrollan los temas anteriores con la emprendedora, estos fueron:

Segmento del mercado, se le explica a la emprendedora como va a clasificar a sus clientes de acuerdo a su actividad económica

Ventajas: se le enseña a la emprendedora a reconocer sus ventajas frente a los otros negocios.

Canales de Distribución: se le enseña a la emprendedora a reconocer sus canales de distribución si son directos o indirectos o por medio de intermediación.

Propuesta única de valor: se le enseña a la emprendedora a identificar su propuesta de valor o el componente diferenciador que tiene su negocio en comparación con los demás.

Solución: se le pide a la emprendedora a describir las alternativas de solución de sus productos y si efectivamente estos van a satisfacer las necesidades de los posibles clientes.

Metas: se le pide a la emprendedora que identifique las metas propuestas a mediano, corto y largo plazo.

Problema: la emprendedora identificó los problemas de la zona y a raíz de ello fue que se organizó para el montaje del negocio.

Estructura de costos: se identificó los costos que la emprendedora incurriría para el desarrollo de la idea de negocio.

Flujo de ingresos: Atreves de que mecanismo ella va a obtener los ingresos para la puesta en marcha de su negocio. El cual manifestó que los obtendría por la venta o comercialización de sus productos.

Una vez realizado el formato de ideación, se da por terminada la sección.

COMPROMISOS

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA

Escaneado con CamScanner

Desarrollo del proceso de validación o (lean canvas).	MORALES AGUDELO MARIA ASSENED	**10/02/2020**
ASISTENTES: (Incorporar registro de asistencia)		

Escaneado con CamScanner

ACTA No. 007		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: _PLAN DE INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN		
CIUDAD Y FECHA: Quibdó, 12 de Febrero de 2020	**HORA INICIO:** 08 : 00 A.m.	**HORA FIN:** 10: .00 A.m.
LUGAR: Centro de Desarrollo Empresarial SBDC SENA	**DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO** Centro de Recursos Naturales Industria y Biodiversidad – Regional Chocó	
TEMA (S): PLAN DE INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN		
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Que la emprendedora conozca y sepa cómo se realiza un plan de inversión y financiación para el primer año de operación de la empresa.		
DESARROLLO DE LA REUNIÓN		
Dando continuidad a proceso de asesoría, la emprendedora se le da explicación de cómo se realiza un plan de inversión y financiación, que se debe hacer para realizar una inversión y obtener una financiación tales como: materiales y equipos, muebles y enseres, equipo de cómputo, adecuaciones del local, así mismo como debe realizar una financiación ante una entidad crediticia.		

COMPROMISOS		
ACTIVIDAD	**RESPONSABLE**	**FECHA**
PLAN DE INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN.	MARTINEZ HERRERA BRENDA	12/02/2020
ASISTENTES: (Incorporar registro de asistencia)		

Escaneado con CamScanner

ACTA No. 005		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: _PRESUPUESTO DE VENTA AÑO 1		
CIUDAD Y FECHA: Quibdó, 07 de Febrero de 2020	**HORA INICIO:** 8: 00 A.m.	**HORA FIN:** 10 : .00A.m.
LUGAR: Centro de Desarrollo Empresarial SBDC SENA	**DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO** Centro de Recursos Naturales Industria y Biodiversidad – Regional Chocó	
TEMA (S): PRESUPUESTO DE COMPRA AÑO 1		
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Que la emprendedora conozca y sepa cómo se realiza un presupuesto de compras para el primer año de operación de la empresa.		
DESARROLLO DE LA REUNIÓN		
Dando continuidad a proceso de asesoría, la emprendedora realiza los requerimientos de materia prima y material presupuesto de ventas en la empresa, con la realización del presupuesto de ventas permite determinar cuánto dinero y cuantos productos se necesitan para alcanzar los objetivos deseados., cuanto ingreso va a recaudar por este concepto. Y es así como se trabajó con el emprendedor para que tuviera bases para la creación de la empresa.		
COMPROMISOS		
ACTIVIDAD	**RESPONSABLE**	**FECHA**
PRESUPUESTO DE COMPRA AÑO 1	DURANGO MORENO LINA MARIA	**07/02/2020**
ASISTENTES: (Incorporar registro de asistencia)		

Escaneado con CamScanner

ACTA No. 001		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: IDEACIÓN (APLICAR FORMATOS) **REUNION EQUIPO CENTRO SBDC SENA**		
CIUDAD Y FECHA: Quibdó, 05 de Febrero de 2020	**HORA INICIO:** 10.00am	**HORA FIN:** 12.00 am
LUGAR: Centro de Desarrollo Empresarial SBDC SENA	**DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO** Centro de Recursos Naturales Industria y Biodiversidad – Regional Chocó	
TEMA (S): Que la emprendedora a través del proceso de ideación, aprenda a identificar bien su idea de negocio y las potencialidades del mismo.		
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Diligenciar los formatos establecidos en el SBDC, para el registro de la idea de negocio y aplicación del mismo.		
DESARROLLO DE LA REUNIÓN		
Se realizó reunión con la emprendedora, el cual expuso su intención de realizar un emprendimiento, para generar recursos para él y su familia, además de lo anterior generar empleos dignos, apuntándole a la ley de primer empleo, ya esta tiene nombre del negocio al cual aspira establecer, se le explica a el emprendedor los formatos a realizar y se llenan los mismos para tener registros de la asesoría aplicada.		
COMPROMISOS		
ACTIVIDAD	**RESPONSABLE**	**FECHA**
Asesoría al emprendedor en el concepto de ideación.	GUERRERO PEREZ CELENIA JHOANA	**05/02/2020**

GD-F-007 V.02

Escaneado con CamScanner

ACTA No._09		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: _LEGALIZACIÓN DE LA EMPRESA		
CIUDAD Y FECHA: Quibdó, 10 de Febrero de 2020	**HORA INICIO:** 8 : 00 A.m.	**HORA FIN:** 10 : .00 A.m.
LUGAR: Cámara de Comercio del Chocó.	**DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO** Centro de Recursos Naturales Industria y Biodiversidad – Regional Chocó	
TEMA (S): Constitución y legalización de la empresa.		
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: **Realizar a acompañamiento al emprendedor para la formalizar la empresa off.**		
DESARROLLO DE LA REUNIÓN		
Dando continuidad a proceso de asesoría, se realiza acompañamiento a el emprendedor para realizar diligencia de constitución de la empresa ante la cámara de comercio como persona natural, donde se formaliza con el nombre de DISTRIBUCIÓN EL GRAN MAJIN., ubicado en la ciudad de Rio Sucio-Chocó, teniendo como actividad económica, el comercio al por menor de artículos de ferretería, pinturas y productos de vidrio en establecimiento.		
COMPROMISOS		
ACTIVIDAD	**RESPONSABLE**	**FECHA**
Constitución y legalización de la empresa.	PERTUZ DIAZ ADALBERTO	**10/02/2020**

Escaneado con CamScanner

Evidencia #3

siga

LISTA DE ASISTENCIA

CIUDAD Y FECHA: Quibdó Marzo 05 / 2020

OBJETIVO/TEMA: Charla de Sensibilización al emprendimiento

No	NOMBRE	CÉDULA	CARGO	EMPRESA/DEPENDENCIA	CORREO ELECTRONICO	TELEFONO/IP	FIRMA
1	James A Rendón Lozano	1118120827	Aprendiz		Rendonlozano@hotmail.com	3103176532	
2	Ruth Mosquera	29233314	Aprendiz		— o —	3126163188	
3	Yelinson Cordoba	1077744039	Aprendiz	Sena	Ycordoba90@misena	3225898	
4	Kelly Yineth Ramirez	1077471956	Aprendiz	Sena	Magda2077@hotmail	3217431287	
5	[illegible]	[illegible]	// //	// //	[illegible]	[illegible]	
6	Jubiel Lezcano G	1001846079	// //	// ///	Jubcuesta@	3114350995	
7	Bairo Francisco Diaz G	1077493124	Aprendiz	Sena	Gramboa0123@Hotmail.com	3235248781	
8	Andrea Jaramillo	1033657787	Aprendiz	Sena	Jhalanquibdo@gmail	3138353951	
9	Yurley Martinez M	1077465512	Aprendiz	Sena	Martinez M. Yurley@Gmail	3137628	
10	DIVER RENTERIA	1077463786	//	//	DIVERR27@GMAIL.COM	3137530	
11	J. ANDREA PALOMEQUE P.	1023950401	//	//	LEJOHANAMAE@GMAIL.COM	3136998640	
12	YURLEY ALEJANDRA PALACIOS	1000903495	//	//	ALEJANDRAPALACIOS@HOTMAIL	3186805838	
13	MARCELA VALOYES CALCEDO	1077458925	//	//	LUPITAFLOW@HOTMAIL.COM	3146572	
14	DILENITH QUEJADA PINO	1077473745	//	//	DILYARELI@HOTMAIL.COM	3103897970	
15	HAIDYTH CONTRERAS PINO	35.897855	//	//	HAIDRI_06@HOTMAIL.COM	3207825513	
16							
17							
18							
19							
20							

GIL-F-014 V02

Escaneado con CamScanner

69456 - PISCÍCOLA HURQUIN

PROYECTO

Nombre : PISCÍCOLA HURQUIN
Institucion : Centro de Recursos Naturales, Industria y Biodiversidad (SENA - Choco)
Subsector : Pesca Y Cultivo De Peces En Criaderos Y Granjas Piscícolas
Ciudad : Istmina(Chocó)
Recursos solicitados al fondo (SMLV): 152
Fecha de Creación : 14/11/2018 9:22:20 a. m.
Sumario : PISCICOLA HURQUIN, se dedicará a la cría y comercialización de tilapia roja en el Municipio de Istmina Chocó.

I. ¿Quién es el Protagonista?

1. Describa el perfil de su cliente, junto a su localización. Justifique las razones de su elección:

Cliente	Perfil	Localización	Justificación
COMERCIO LA LLANERITA	Comercializador de productos agropecuarios incluyendo diferentes tipos de pescado. Se caracteriza por comprar al por mayor, cuenta con la infraestructura necesaria para el transporte, almacenamiento y comercialización del producto, además tiene como preferencia de compra tilapia fresca, eviscerada, buena apariencia y con un peso promedio entre 450 y 500 gramos.	Está localizada en el Barrio El Comercio – Istmina - Chocó	Este cliente se escoge debido a que son sitios de compra preferidos por los consumidores finales de carne de pescado, además tienen la necesidad de abastecer de pescado cultivado en la región, debido a que el producto es escaso en la zona y deben traerlos de otras regiones generándoles altos costos de transporte y baja calidad del mismo, de igual forma cuentan con buena infraestructura de almacenamiento en frío que les permite la buena conservación de los productos y realizan la compra de los productos de estricto contado y a buen precio.
EL TREBOL	Comercializador de productos cárnicos incluyendo diferentes tipos de pescado, con empresa establecida en la ciudad de Istmina, además tiene como preferencia de compra tilapia fresca, eviscerada, buena apariencia y con un peso promedio entre 450 y 500 gramos.	Está localizada en el Barrio El Camellón – Istmina - Chocó	Este cliente se escoge debido a que son sitios de compra preferidos por los consumidores finales de carne de pescado, además tienen la necesidad de abastecer de pescado cultivado en la región, debido a que el producto es escaso en la zona y deben traerlos de otras regiones generándoles altos costos de transporte y baja calidad del mismo, de igual forma cuentan con buena infraestructura de almacenamiento en frio que les permite la buena conservación de los productos y realizan la compra de los productos de estricto contado y a buen precio.
LA ECONOMIA	Empresa distribuidora de productos cárnicos incluyendo pescado con experiencia superior a 10 años en el sector, con cadena de frío, su nicho de mercado se ubica en el municipio de Istmina y plazas grandes de mercado como Tadó, Condoto y Novita. Es un cliente riguroso en la calidad del producto que comercializa, exigiendo cualidades como la frescura, homogeneidad y trazabilidad, además tiene como preferencia de compra tilapia fresca, eviscerada, buena apariencia y con un peso promedio entre 450 y 500 gramos	Está localizada en el Barrio El Comercio – Istmina - Chocó	La cultura y la dinámica comercial tradicional hace que éste cliente sea relevante para Granja Piscícola La Esperanza dado que su participación en el mercado mueve cantidades importantes de carne de pescado diariamente. Nuestra frecuencia de producción les resulta determinante como garantía de su ejercicio.
LAURELES LA 15	Comercializador de productos cárnicos incluyendo diferentes tipos de pescado. Se caracteriza por comprar al por mayor, cuenta con la infraestructura necesaria para el transporte, almacenamiento y comercialización del producto, además tiene como preferencia de compra tilapia fresca, eviscerada, buena apariencia y con un peso promedio entre 450 y 500 gramos.	Está localizada en el Barrio El Camellón – Istmina - Chocó	Está localizada en el Barrio El Camellón – Istmina - Chocó
SAN JUAN TRES ESQUINAS	Comercializador de productos cárnicos incluyendo diferentes tipos de pescado, con empresa establecida en la ciudad de Istmina, además tiene como preferencia de compra tilapia fresca, eviscerada, buena apariencia y con un peso promedio entre 450 y 500 gramos.	Está localizada en el Barrio Offel – Istmina - Chocó	Este cliente se escoge debido a que son sitios de compra preferidos por los consumidores finales de carne de pescado, además tienen la necesidad de abastecer de pescado cultivado en la región, debido a que el producto es escaso en la zona y deben traerlos de otras regiones generándoles altos costos de transporte y baja calidad del mismo, de igual forma cuentan con buena infraestructura de almacenamiento en frio que les permite la buena conservación de los productos y realizan la compra de los productos de estricto contado y a buen precio.
SUPER OFERTAS SAN JUAN	Comercializador de productos cárnicos incluyendo diferentes tipos de pescado. Se caracteriza por comprar al por mayor, cuenta con la infraestructura necesaria para el transporte, almacenamiento y comercialización del producto, además tiene como preferencia de compra tilapia fresca, eviscerada, buena apariencia y con un peso promedio entre 450 y 500 gramos	Está localizada en el Barrio Offel – Istmina - Chocó	Este cliente se escoge debido a que son sitios de compra preferidos por los consumidores finales de carne de pescado, además tienen la necesidad de abastecer de pescado cultivado en la región, debido a que el producto es escaso en la zona y deben traerlos de otras regiones generándoles altos costos de transporte y baja calidad del mismo, de igual forma cuentan con buena infraestructura de almacenamiento en frio que les permite la buena conservación de los productos y realizan la compra de los productos de estricto contado y a buen precio.

¿Su proyecto tiene perfiles diferentes de clientes y consumidores? **NO**

Escaneado con CamScanner

2. ¿Cuáles son las necesidades que usted espera satisfacer de sus potenciales clientes / consumidores?

Cliente:

Considerando el consumo per cápita de carne de pescado en Colombia, reportado por la FAO, de 6,7 kg por año y tomando como referencia la población de los cuatro municipios de la zona centro y sur del departamento del Choco (Istmina, Quibdó, Tadó y Condoto), definida en 148.845 habitantes, la demanda potencial de pescado asciende a las 125 toneladas mensuales para la región, de las cuales, solamente, para el municipio de Istmina se requieren 97 toneladas mensuales. Cabe anotar que esta cifra puede ser mayor dadas las condiciones de ubicación ribereña y cultura de consumo de pescado arraigados en la zona.

Partiendo de ésta premisa, la necesidad de contribuir con estrategias que aporten a la satisfacción de la demanda se hace urgente, y ésta urgencia promueve el desarrollo de sistemas productivos que en este momento cuentan con un potencial de mercado amplio.

Los clientes potenciales de mi empresa PISCÍCOLA HURQUIN. Serán distribuidores y comercializadores de productos cárnicos especialmente la carne de pescado (Tilapia Roja)como son: COMERCIO LA LLANERITA, SAN JUAN TRES ESQUINAS, LA ECONOMIA, EL TREBOL, LAURELES LA 15 y SUPER OFERTAS SAN JUAN en quienes se busca satisfacer las siguientes necesidades, según los ejercicios de validación realizados: (Anexo Cartas de intención de compra)

Los clientes de la Piscicola Hurquin, buscan satisfacer las siguientes necesidades:

Falta de continuidad en la producción de Tilapia Roja: Los clientes manifiesta no contar con la oferta en cantidad y frecuencia de Tilapia Roja por parte de los productores piscicolas de la región, por lo cual debe abastecerse de éste producto de productores distantes geográficamente de éstos municipios.

Deficiencia en la calidad del producto: Al comprar el producto en otras regiones (Valle, Antioquia y Huila), no hay garantías en, cuanto a cualidades importantes como frescura, homogeneidad y apariencia, al no conocer la trazabilidad del producto y las horas de transporte en algunos casos. Los productores de la región en su gran mayoria desconocen las Buenas prácticas de producción acuícola (BPPA). No se cuenta con registro en las entidades oficiales como la AUNAP, ICA y CODECHOCO, de un inventario de productores acuícolas y registros de implementación de las BPPA.

PISCÍCOLA HURQUIN es un centro de producción y comercialización de Tilapia Roja (Oreocromis sp.) bajo un modelo de suplementación alimenticia con especies vegetales de la región que promueva el desarrollo productivo y competitivo del sistema, a partir del incremento de las ganancias de peso, en el municipio de Istmina; y que permita desarrollar una contribución significativa a la satisfacción de la demanda de pescado de buena calidad, en la región.

Piscicola HURQUIN, suministrará carne de pescado de la especie tilapia roja de máximo tres días de cosechados, entregados en la finca de producción en condiciones adecuadas de frío, con frecuencia de oferta mensual.

II. ¿Existe Oportunidad en el Mercado?

3. Describa la tendencia de crecimiento del mercado en el que se encuentra su negocio

De acuerdo a estudios realizados por la FAO, La pesca y la acuicultura siguen siendo importantes fuentes de alimentos, nutrición, ingresos y medios de vida para cientos de millones de personas en todo el mundo. La oferta mundial per- cápita de pescado alcanzó un nuevo máximo histórico de 20 kg en 2014, gracias a un intenso crecimiento de la acuicultura, que en la actualidad proporciona la mitad de todo el pescado destinado al consumo humano, y a una ligera mejora de la situación de determinadas poblaciones de peces como consecuencia de una mejor ordenación pesquera. Además, el pescado sigue siendo uno de los productos alimenticios más comercializados del mundo y más de la mitad del valor de las exportaciones pesqueras procede de países en desarrollo. Los últimos informes elaborados por expertos de alto nivel, organizaciones internacionales, la industria y representantes de la sociedad civil coinciden en destacar el enorme potencial que tienen los océanos y las aguas continentales en la actualidad, que será incluso mayor en el futuro, de contribuir de forma destacada a la seguridad alimentaria y la nutrición adecuada de una población mundial que se prevé alcance los 9.700 millones de habitantes en 2050.

La producción de alimentos acuáticos ha dejado de basarse principalmente en la captura de peces salvajes para comprender la cría de un número creciente de especies cultivadas. En 2014 se alcanzó un hito cuando la contribución del sector acuícola al suministro de pescado para consumo humano superó por primera vez la del pescado capturado en el medio natural.

La acuicultura ha sido la desencadenante del impresionante crecimiento del suministro de pescado para el consumo humano. Si bien la acuicultura proporcionó solo el 7% del pescado para consumo humano en 1974, este porcentaje aumentó al 26% en 1994 y al 39% en 2004. La producción de animales acuáticos en 2014, procedentes de la acuicultura ascendió a 73,8 millones de toneladas, con un valor de primera venta estimado de 160.200 millones de USD. (El estado mundial de la pesca y la acuicultura)

En América del Sur la tendencia es un poco diferente, mientras la producción crece a una tasa anual del 11.49% el comercio internacional crece sólo al 6.84%. Esta situación puede explicarse por la tendencia de Brasil, mayor productor piscícola de la región, que al privilegiar el consumo interno incide directamente en la comercialización a nivel internacional.

Por otro lado el sector de la tilapia en América Latina continúa aumentando su competitividad, principalmente en el sector de productos frescos e inocuos orientados hacia los grandes mercados de EUA y la Unión Europea. También continúa incrementándose la demanda por tilapia en los mercados internos de Brasil, México y Colombia principalmente, de igual forma el número de consumidores de tilapia en sus diferentes presentaciones en otros países productores y exportadores también va en aumento (Castillo-Campo, 2009, tomado de Tilapia 2020…). No es una noticia nueva para el sector productivo latinoamericano la introducción de tilapia congelada procedente de China normalmente triangulada a través de EUA, amparada en muchos casos para evitar el pago de aranceles, producto que presenta calidad muy variable, en algunos casos no apta para consumo humano debido a la presencia de antibióticos de uso prohibido en la acuicultura, contaminación bacterial, en especial coliformes, que los grandes mayoristas compran a las empresas chinas relativamente" a bajos precios pero bajo condiciones comerciales que muy pocos de estos compradores mayoristas les aceptarían a los productores de tilapia Latinoamericanas, este producto a su vez es vendido al consumidor final a precios casi equivalente al que tienen que vender los productos nacionales.

Sin embargo, en los últimos años, se presenta un cambio enorme en las grandes empresas de supermercados que ahora sí están mirando hacia la producción nacional para surtir sus cadenas de supermercados y tiendas, con la finalidad de poder garantizar a los consumidores finales la "Inocuidad Alimentaria del Producto que ofrecen" (Castillo-Campo, 2009, tomado de Tilapia 2020…).

Escaneado con CamScanner

Mercado nacional

Para Colombia la situación es también diferente. Aunque la producción muestra un crecimiento muy parecido al del conjunto de Sur América con una tasa media anual de 10.81%, las exportaciones registran un crecimiento muy superior, con una tasa anual del 24.46%, lo que se explica por la relativamente reciente entrada al mercado internacional de la tilapia colombiana en filetes frescos. Pero, las importaciones también han crecido más rápidamente, con una tasa del 14.5% anual, que aunque menor que la de las exportaciones, supera a la de la producción y compite con ella en el abastecimiento del mercado interno colombiano, especialmente con la entrada de tilapia china y el pangasius de Vietnam. (https://www.ptp.com.co/documentos/Plan%20de%20Negocio%20Piscicola%20Final%202015.pdf)

El mercado de los productos de la acuicultura en el país es muy variado y se realiza de acuerdo al tamaño de las producciones y la cercanía a las grandes ciudades. En el caso de los pequeños productores éstos venden su producción a buen precio en el poblado más cercano o directamente en su finca o granja a los vecinos de la región. En el caso de producciones más grandes, el producto es transportado a las ciudades pequeñas más cercanas o a los grandes centros urbanos como Bogotá, Medellín, Cali, Barranquilla, Bucaramanga, entre otros y el precio comercializado es menor dado los grandes volúmenes que se manejan. En esas ciudades se comercializan todas las especies provenientes de la acuicultura.

Colombia presenta 4 ciudades principales (Bogotá, Medellín, Cali y Barranquilla) que se identifican como mercados nacionales y donde se concentra el 28 por ciento de la población colombiana como centros de urbanismo y polos de desarrollo. Se les identifica como focos de consumo de productos de la pesca y la acuicultura, además de los procesados o enlatados (INPA - ICA, 1999). Según el estudio citado, en general el 91% de los hogares y el 90 por ciento de las personas que conforman los hogares investigados consumen productos pesqueros. (Visión general del sector acuícola).

Campañas de aumento de consumo

Se ha reconocido en el país la necesidad de aumentar el consumo de productos provenientes de la piscicultura, claro ejemplo de lo anterior son los programas que desarrollara el gobierno con el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural en alianza con FAO llamado "coma sano coma pescado, la mejor opción para la familia". El programa es una estrategia motivacional que apunta a aumentar el consumo de pescado dentro de las familias colombianas (FEDEACUA, 2014, comunicación personal). Otra estrategia que está usando el gobierno, es establecer dentro de las guías alimentarias del ICBF el consumo de pescado.

Contexto Departamental

Teniendo el departamento del Chocó cuerpos de agua óptimos para la cría de tilapia roja, cachama y bocachico, un clima apropiado para la explotación de estas variedades de pescados, los pocos conocimientos técnicos y la mala planificación en la explotación, han hecho que esta actividad se haga de manera artesanal, quedando en la mayoría de los casos como una actividad de pan coger, siendo de más prioridad la agricultura y la minería, razón por la cual existe poca oferta de estos pescados en el Departamento, ya que se trae la tilapia roja y la cachama desde el interior del país (Huila, Antioquia, Valle) y del exterior (Ecuador).

De igual forma que a nivel Departamental se ha incrementado el cultivo de peces en estanques de sólo Tilapia y Cachama en un 15% principalmente en los municipios de Istmina, Andagoya y Tadó, igualmente, según información recopilada y analizada por los mismos en el Instituto Colombiano de Desarrollo Rural - INCODER, seccional Chocó (Extinto) y en la Secretaria Departamental de Agricultura y Medio Ambiente – SAMA, la producción de peces generada por la piscicultura ha venido creciendo en un 10 %, en especies como la Tilapia Roja y la Cachama y a su vez la producción pesquera ha decrecido en especies nativas de los principales ríos del Departamento, como el Bocachico, Bagre, Doncella, Dentón, Sábalo, entre otros, debido al uso extractivo del recurso, a la sedimentación de Ciénagas y Ríos y a la contaminación de los centros urbanos. Es de aclarar que este crecimiento que ha presentado el cultivo de peces en estanques en varios municipios del Departamento, se da primero que todo por pequeños productores con infraestructura de uno o dos estanques que no superan los cien metros cuadrados en los cuales cultivan especies como la tilapia o la cachama para el auto consumo y los excedentes los venden en los mercados locales y en segundo lugar por el establecimiento de empresas como Piscícola Multi-peces, Paraíso piscícola y Granja Piscícola El Tobogán, financiadas con recursos del fondo emprender, las cuales no logran satisfacer la demanda existente. Ante esta situación se propone que el mercado potencial para este plan de negocios son las empresas que compran y comercializan pescado a nivel local y regional.

Mercado Local.

Por otro lado la oferta de productos pesqueros tanto en el municipio de Istmina, como en los municipios circunvecinos, se realiza de forma insipiente a través de comercializadoras mayoristas y minorista ubicadas principalmente en el municipio de Quibdó, quienes se abastecen de piscicultores ubicados en los Departamentos de Antioquia, Huila, Cali y Risaralda, debido a la falta de empresas o piscicultores en la zona que les ofrezcan de manera permanente y en cantidades suficientes que permita satisfacer la demanda creciente por estos productos en la gran mayoría de los Municipios del departamento del Chocó. Cabe destacar que estas comercializadoras son las encargadas de distribuir estos productos en los principales municipios del departamento, a pequeños comerciantes incluidos restaurantes especializados, los cuales lo comercializan a los consumidores finales a precios que van desde los seis a nueve mil pesos la libra.

Mercado Objetivo

Los clientes objetivos de mi empresa, son distribuidoras y comercializadoras clasificadas como micros y pequeñas empresas, ubicadas en los municipio de Istmina. Los clientes objetivos se estiman de acuerdo a la capacidad de producción, las proyecciones de crecimiento esperadas, análisis financiero y segmento de mercado identificado.

Piscícola Hurquin escogió éste mercado objetivo, debido a que son sitios de compra preferidos por los consumidores finales de carne de pescado, además tienen la necesidad de abastecer de pescado cultivado en la región, debido a que el producto es escaso en la zona y deben traerlos de otras regiones generándoles altos costos de transporte y baja calidad del mismo.

Consumo Aparente

Está definido por la suma algebraica de la producción local de peces de agua dulce y los enviados desde esta ciudad a otras del país, el cual según estadísticas de la Autoridad Nacional de Acuicultura y Pesca AUNAP, equivale a 1.140 toneladas de consumo de carne de pescado al año.

Consumo Perca pita

Según las estadísticas de consumo de pescado en Colombia, recién revisadas por la Dirección Técnico Administración y Fomento - AUNAP, el consumo per cápita es de no más de 6,7 Kg. de pescado en todas sus variedades, presentaciones y origen. Las cifras de consumo de pescado de cultivo, están cerca de 1 Kg. per cápita, dado que se consume más pollo y carne de res que pescado; lo que es realmente insignificante para un país donde el agua, los ríos y mares son su riqueza más grande, que conlleva a que culturalmente sus habitantes estén relacionado con el agua y sus peces.

Productos sustitutos

Los productos sustitutos que se encuentran en el mercado, teniendo en cuenta el objetivo de la empresa los constituyen peces que se conservan en sal, que afectan la salud y que solo abundan en determinadas épocas del año, peces que son traídos desde otras regiones del país, los cuales presentan precios muy elevados y sus

Escaneado con CamScanner

características físicas y químicas no permiten el rendimiento que proporcionan los que cultivará la empresa, igualmente la carne de cerdo carne vacuna y la carne de pollo, el queso, el pescado de mar y los productos embutidos, entre otras.

Productos complementarios

Son productos complementarios de la carne de pescado producida por la empresa: Las diferentes especies de plátano y banano, la yuca, el envuelto de maíz, la arepa, el arroz, el pan, el achín, el ñame y la papa, entre otros.

Emprendimiento local

El emprendimiento local se ha venido enfocando en el desarrollo de las apuestas productivas del Departamento, promovido por los gobiernos locales, regional y las instituciones como, la Universidad del Chocó, la cámara de comercio y principalmente el Sena el cual ha desarrollado un papel importante en este aspecto, brindando formación, asesoría y acompañamiento, para el fomento de una cultura de emprendimiento en todo el Departamento del Chocó, que estimule la creación de empresas, a través del Fondo Emprender u otras fuentes de financiación, que generen un desarrollo económico y de esta manera se incremente el índice de empleabilidad en la región.

Mi empresa, ha tenido como estrategia de vinculación a este, el desarrollo y fomento de una cultura de emprendimiento en el municipio de Istmina, a través de la actividad de cultivo y venta de Tilapia, la cual permitirá vincular tanto mano de obra como otros propietarios de fincas en la promoción y desarrollo del sector piscícola local y regional igualmente, el proyecto soluciona la necesidad de disponer de alternativas económicas a las personas que se vincularan al proyecto tanto como colaboradores como proveedores de materia prima e insumos.

4. Realice un análisis de la competencia, alrededor de los criterios* más relevantes para su negocio:

Nombre	Localización	Productos y Servicios (Atributos)	Precios	Logistica de Distribución	Otro, ¿Cuál?
CULTIVADORA DE PECES MULTIPECES	Municipio de Quibdó, Barrio Obapo, vía a el corregimiento de Pacurita	Tilapia roja, Cachama Blanca, Cachama negra y Bocachico, productos frescos eviscerados y empacados en bandeja de icopor.	Tilapia $ 8.500 Kilo, Cachamas $ 6.500 Kilo Bocachico $ 9.000 Kil	Compra directa en la Granja de producción	Capacidad de producción: 1.455 kilos de pescados mensuales. Ventajas: variedad de cultivos, reconocimiento en el mercado, cuentan con los permisos de siembra, concesión de aguas y permisos ICA. Desventajas: ubicación de la granja
GRANJA PISCICOLA EL TOBOGÁN	Municipio de Bagadó	Tilapia roja, Cachama Blanca, Cachama negra y Bocachico, productos frescos eviscerados y empacados en bolsas plásticas	Tilapia $ 8.500 Kilo, Cachamas $ 6.500 Kilo Bocachico $ 9.000 Kilo	Compra directa en la Granja	Ventajas: variedad de cultivos, buena infraestructura en el mercado, conocimiento técnico de la actividad, Cuentan con los permisos de siembra, concesión de aguas. No se ha gestionado permisos ICA Desventajas: Ubicación de la granja
PARAISO PISCICOLA S.A.S	Municipio del Carmen de Atrato, Vereda el Quince sobre la Vía que conduce al Municipio de Quibdó	Tilapia roja, producto frescos eviscerados y congelados	Tilapia $ 8.000 Kilo	Venta directa a consumidores a través de un local comercial	Capacidad de producción: 1.500 kilos de pescados mensuales. Ventajas: Reconocimiento en el mercado, cuentan con los permisos de siembra, concesión de

Escaneado con CamScanner

Evidencia # 4

Quibdó, 13 de febrero de 2020

DIRIGIDO A:
DRA: ADRIANA ESTUPIÑAN JARAMILLO
GERENTE DE CONVENIO FONDO EMPRENDER 218002 - ENTERRITORIO
DIRECCIÓN: Bogotá, Calle 26 No. 13-19
TELÉFONO: 5940407

ASUNTO: Solicitud de prórroga Contrato de Cooperación No. **2190792**

NOMBRE DEL PLAN DE NEGOCIOS	**JCR MOTOS CENTRO INTEGRAL DE SERVICIOS S.A.S**
NOMBRE DE LA EMPRESA	**JCR MOTOS**
NOMBRE DE EMPRENDEDOR (ES)	**JHOHAN CAICEDO RIVAS**
UNIDAD DE EMPRENDIMIENTO	**CENTRO DE RECURSOS NATURALES, INDUSTRIA Y BIODIVERSIDAD (SENA - CHOCO)**
ID O NUMERO DE PLAN DE NEGOCIO	**67932**
NO. DE CONTRATO DE COOPERACIÓN	**2190792**
FECHA DE INICIO	**08/04/2019**
TIEMPO DE PRORROGA SOLICITADO	**6 MESES**
CORREO ELECTRONICO ACTUALIZADO DONDE SE RECIBIRÁ LA MINUTA	**Jmateo323@hotmail.com**

ANTECEDENTES DE LA SOLICITUD:

se establece solicitar prorroga por diferentes situaciones que me han impedido continuar con el debido proceso de puesta en marcha tales como: retraso al conseguir el local para el funcionamiento de la empresa, demoras en conseguir proveedor para maquinarias ya que en la ciudad de Quibdó no existe proveedor mayorista para el suministro de la maquinaria, demoras en la aprobación de recursos para pago de proveedores, dificultad para conseguir personal idóneo para el desarrollo de las tareas, lo cual no permite el normal ofrecimiento de los servicios plasmados en el proyecto.

Escaneado con CamScanner

CRONOGRAMA DE CUMPLIMIENTO

ACTIVIDAD	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO
GESTIÓN DE PRODUCCIÓN				
GESTIÓN DE VENTAS				
GESTION EN MERCADEO				
GESTIÓN EN EMPLEO				

PROYECCION DE CUMPLIMIENTO DE LOS INDICADORES

GESTION EN LA GENERACIÓN DE EMPLEO				
EMPLEOS GENERADOS				
CARGO	CANTIDAD	ESTADO ACTUAL noviembre 13	FECHA DE INICIO	REALIZAR CONTRATACION
GERENTE	1	CONTRATADO	18/07/2019	
CONTADOR	1	CONTRATADO	05/07/2019	

CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN PRESUPUESTAL

Nombre Pago	valor inicial	Ejecutado	Por ejecutar
Mes 1 - Arrendamiento	$ 13.200.000,00	13.200.000,00	0
Mes 1 - EQUIPO DE COMPUTO	$ 4.016.000,00	$ 4.016.000,00	0
Mes 2 - ADECUACIONES LOCATIVAS	13.000.000,00	19.554.120,00	0
Mes 2 - MAQUINARIA Y EQUIPOS	36.029.000,00	27.021.750,00	9.007.250,00
Mes 1 - DOTACIONES	$ 1.102.000,00	$ 1.102.000,00	0
Mes 1 - SG-SST	$ 1.000.000,00	$ 1.000.000,00	0
Mes 1 - MATERIA PRIMA	$ 837.690,00	$ 837.690,00	0
Mes 2 - NOMINA TOTAL	$ 5.320.163,00	$ 5.320.163,00	0
Mes 3 - CONTADOR	$ 2.000.000,00	$ 2.000.000,00	0

Escaneado con CamScanner

DIAGNOSTICO O ESTADO ACTUAL DE LOS INDICADORES DE GESTIÓN DE LA EMPRESA JCR MOTOS CENTRO INTEGRAL DE SERVICIOS S.A.S CON CORTE A LA TERCERA VISITA

VISITA	EMPLEO*	EJECUCION PRESUPUESTAL	MERCADEO	IDH	CONTRAPARTIDAS	PRODUCCIÓN	VENTA
META	6	$ 99.217.734	8	36,5	8	1.664 servicios	$97.011.200
1	0	$0	0	-	0	0 servicios	$0
2	0	$0	0	36,5	1	0 servicios	$0
3	0	$43.002.540	0	36,5	1	0 servicios	$0
% EJECUCION	0%	43,34%	0	1	12,5%	0%	0

CRONOGRAMA DE CUMPLIMIENTO DE EJECUCION PRESUPUESTAL

Indicador	Meta	Estado actual de Cumplimiento
Gestión en la Generación de Empleo	6	A la fecha se cuenta con el empleo del contador y el gerente, queda pendiente los empleos de 3 operarios y la asistente administrativa, proyectando el ingreso de estos para el mes de marzo del presente año.
Gestión en la Ejecución Presupuestal	$99.217.734	A la fecha 14/02/2020, se tiene una ejecución aprobada por interventoría de $71.482.333, representado en: adecuaciones, honorarios contables, mantenimiento y equipos, muebles y enseres, equipos de cómputos, internet prima, SSGT, nómina del gerente emprendedor, arrendamiento y dotaciones de los operarios, quedando un saldo pendiente de $.27.735.401.
Gestión en Mercadeo	8	No se ha realizado ningún evento de mercadeo, se espera tener listo para el mes de abril la ejecución total de la gestión.
Gestión en Ventas	$110.240.000	Hasta la fecha, la empresa está en etapa preparativa el cual no se ha podido obtener ningún ingreso por venta de servicios.se espera dar inicio para el mes de marzo del presente año.
Gestión de Producción	1.664	Hasta la fecha, la empresa está en etapa preparativa el cual no se ha podido obtener ningún ingreso por venta de servicios. Se espera empezar en el mes de marzo obteniendo un 100% de cumplimiento entre los meses de marzo abril y mayo del presente año.
Contrapartidas	8	La interventoría aprobó 1 contrapartidas que se han reportado, quedan faltando 7, las cuales se esperan realizar en el mes de marzo el 2020.

Escaneado con CamScanner

GESTION DE LA EJECUCIÓN PRESUPUESTAL

ACTIVIDAD	jul-19	ago-19	sep-19	oct-19	nov-19	dic-19	ene-20	feb-20
Mes 1 - Arrendamiento		13200000						
Mes 1 - EQUIPO DE COMPUTO				4016000	0			
Mes 2 - ADECUACIONES LOCATIVAS					7.775.040,00	3.583.950,00		4.128.740,00
Mes 2 - MAQUINARIA Y EQUIPOS				275.000	4.500,00			9.007.250,00
Mes 1 - DOTACIONES			0	0	0	1.102.000,00		
Mes 2 - NOMINA TOTAL								5.320.163,00
Mes 1 - SG-SST						1.000.000,00		
Mes 3 - CONTADOR								2.000.000,00

Cordial mente,

FIRMA DEL EMPRENDEDOR

NOMBRE DEL EMPRENDEDOR: JOHAN CAICEDO RIVAS

C.C.: **94.455.975** de Cali

NO. DE CONTRATO: **2190792**

Escaneado con CamScanner

Evidencia #5

COMERCIO DEL CHOCÓ
...ado generado a través de taquillas
...y fecha: Quibdó, 12/02/2020 Hora: 16:26
...ero de radicado: 0000819834 - RMT-DMM Página: 1

Código de verificación: khslhYkeNGmnAblj Copia: 1 de 1

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a www.certificadoscamara.com y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario, contados a partir de la fecha de su expedición.

CERTIFICADO DE REGISTRO MERCANTIL

El SECRETARIO DE LA CAMARA DE COMERCIO DEL CHOCÓ, con fundamento en las matriculas de Registro Mercantil,

CERTIFICA

NOMBRE	DURANGO MORENO LINA MARIA
IDENTIFICACION	C 43104890
NIT	N 43104890-2
MATRICULA NUMERO	29-058519-01 de Febrero 10 de 2020
ACTIVOS	$2,000,000

CERTIFICA

DIRECCIÓN DEL DOMICILIO PRINCIPAL: VEREDA LA PUNTA RIOSUCIO, CHOCO, COLOMBIA

CERTIFICA

DIRECCIÓN(ES) PARA NOTIFICACIÓN JUDICIAL

VEREDA LA PUNTA RIOSUCIO, CHOCO, COLOMBIA

CERTIFICA

DIRECCIÓN(ES) ELECTRONICA PARA NOTIFICACIÓN JUDICIAL

cabraleo@hotmail.com

CERTIFICA

ESTABLECIMIENTO(S) DE COMERCIO

NOMBRE	TIENDA ANALEDAN Establecimiento-Principal
DIRECCIÓN	VEREDA LA PUNTA
CIUDAD	RIOSUCIO
MATRICULA NUMERO	29-058267-02 de Febrero 10 de 2020
CORREO ELECTRONICO	cabraleo@hotmail.com

ACTIVIDAD ECONÓMICA CÓDIGO CIIU VERSIÓN 4.0 A.C.

Escaneado con CamScanner

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a www.certificadoscamara.com y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario, contados a partir de la fecha de su expedición.

CERTIFICADO DE REGISTRO MERCANTIL

El SECRETARIO DE LA CAMARA DE COMERCIO DEL CHOCÓ, con fundamento en las matriculas de Registro Mercantil,

CERTIFICA

NOMBRE	MORALES AGUDELO MARIA ASSENED
IDENTIFICACION	C 43475155
NIT	N 43475155-8
MATRICULA NUMERO	29-058547-01 de Febrero 13 de 2020
ACTIVOS	$2,000,000

CERTIFICA

DIRECCIÓN DEL DOMICILIO PRINCIPAL: VEREDA LA PUNTA RIOSUCIO, CHOCO, COLOMBIA

CERTIFICA

DIRECCIÓN(ES) PARA NOTIFICACIÓN JUDICIAL

VEREDA LA PUNTA RIOSUCIO, CHOCO, COLOMBIA

CERTIFICA

DIRECCIÓN(ES) ELECTRONICA PARA NOTIFICACIÓN JUDICIAL

morales59@gmail.com

CERTIFICA

ESTABLECIMIENTO(S) DE COMERCIO

NOMBRE	RESTAURANTE EL BUEN GUSTO LA LARGA Establecimiento-Principal
DIRECCIÓN	VEREDA LA PUNTA
CIUDAD	RIOSUCIO
MATRICULA NUMERO	29-058291-02 de Febrero 13 de 2020
CORREO ELECTRONICO	morales59@gmail.com

ACTIVIDAD ECONÓMICA CÓDIGO CIIU VERSIÓN 4.0 A.C.

Escaneado con CamScanner

ARA DE COMERCIO DEL CHOCÓ
rtificado generado a través de taquillas
ugar y fecha: Quibdó, 12/02/2020 Hora: 16:38
Número de radicado: 0000819839 - RMT-DMM Página: 1

Código de verificación: KXMAohcaFUjdosld Copia: 1 de 1

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a www.certificadoscamara.com y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario, contados a partir de la fecha de su expedición.

CERTIFICADO DE REGISTRO MERCANTIL

El SECRETARIO DE LA CAMARA DE COMERCIO DEL CHOCÓ, con fundamento en las matriculas de Registro Mercantil,

CERTIFICA

NOMBRE	GUERRERO PEREZ CELENIA JOHANA
IDENTIFICACION	C 1062607046
NIT	N 1062607046-1
MATRICULA NUMERO	29-058520-01 de Febrero 10 de 2020
ACTIVOS	$5,000,000

CERTIFICA

DIRECCIÓN DEL DOMICILIO PRINCIPAL: BARRIO EL CENTRO, CALLE 2 RIOSUCIO, CHOCO, COLOMBIA

CERTIFICA

ESTE COMERCIANTE CUMPLE CON LA CONDICIÓN DE PEQUEÑA EMPRESA JOVEN DE ACUERDO CON LO ESTABLECIDO EN LA LEY 1780 DE 2016 Y EL DECRETO 639 DE 2017.

CERTIFICA

DIRECCIÓN(ES) PARA NOTIFICACIÓN JUDICIAL

BARRIO EL CENTRO, CALLE 2 RIOSUCIO, CHOCO, COLOMBIA

CERTIFICA

DIRECCIÓN(ES) ELECTRONICA PARA NOTIFICACIÓN JUDICIAL

celenaguerrero13@gmail.com

CERTIFICA

ESTABLECIMIENTO(S) DE COMERCIO

NOMBRE	GRAN EXITAZO DE RIOSUCIO
	Establecimiento-Principal

Escaneado con CamScanner

DE COMERCIO DEL CHOCÓ

Certificado generado a través de taquillas
Lugar y fecha: Quibdó, 06/03/2020 Hora: 14:42
Número de radicado: 0000825774 - ATP-VAV Página: 1

Código de verificación: akcbiOilCciVjich Copia: 1 de 1

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a www.certificadoscamara.com y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario, contados a partir de la fecha de su expedición.

CERTIFICADO DE REGISTRO MERCANTIL

El SECRETARIO DE LA CAMARA DE COMERCIO DEL CHOCÓ, con fundamento en las matriculas de Registro Mercantil,

CERTIFICA

NOMBRE	MOSQUERA MARTINEZ YASMIRLEN
IDENTIFICACION	C 52865910
NIT	N 52865910-9
MATRICULA NUMERO	29-058585-01 de Febrero 19 de 2020
ACTIVOS	$2,000,000

CERTIFICA

DIRECCIÓN DEL DOMICILIO PRINCIPAL: BARRIO ESCOLAR RIOSUCIO, CHOCO, COLOMBIA

CERTIFICA

DIRECCIÓN(ES) PARA NOTIFICACIÓN JUDICIAL

BARRIO ESCOLAR RIOSUCIO, CHOCO, COLOMBIA

CERTIFICA

DIRECCIÓN(ES) ELECTRONICA PARA NOTIFICACIÓN JUDICIAL

martinez26018@hotmail.com

CERTIFICA

ESTABLECIMIENTO(S) DE COMERCIO

NOMBRE	ABARROTE DON NIKO
DIRECCIÓN	Establecimiento-Principal
CIUDAD	BARRIO ESCOLAR
MATRICULA NUMERO	RIOSUCIO
CORREO ELECTRONICO	29-058325-02 de Febrero 19 de 2020
	martinez26018@hotmail.com

ACTIVIDAD ECONÓMICA CÓDIGO CIIU VERSIÓN 4.0 A.C.

Escaneado con CamScanner

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a www.certificadoscamara.com y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario, contados a partir de la fecha de su expedición.

CERTIFICADO DE REGISTRO MERCANTIL

El SECRETARIO DE LA CAMARA DE COMERCIO DEL CHOCÓ, con fundamento en las matriculas de Registro Mercantil,

CERTIFICA

NOMBRE	PERTUZ DIAZ ADALBERTO
IDENTIFICACION	C 70522922
NIT	N 70522922-0
MATRICULA NUMERO	29-058504-01 de Febrero 07 de 2020
ACTIVOS	$2,000,000

CERTIFICA

DIRECCIÓN DEL DOMICILIO PRINCIPAL: BARRIO EL CENTRO RIOSUCIO, CHOCO, COLOMBIA

CERTIFICA

DIRECCIÓN(ES) PARA NOTIFICACIÓN JUDICIAL

BARRIO EL CENTRO RIOSUCIO, CHOCO, COLOMBIA

CERTIFICA

DIRECCIÓN(ES) ELECTRONICA PARA NOTIFICACIÓN JUDICIAL

yenisberrio-72@hotmail.com

CERTIFICA

ESTABLECIMIENTO(S) DE COMERCIO

NOMBRE	DISTRIBUCION EL GRAN MAJIN
	Establecimiento-Principal
DIRECCIÓN	BARRIO EL CENTRO
CIUDAD	RIOSUCIO
MATRICULA NUMERO	29-058255-02 de Febrero 07 de 2020
CORREO ELECTRONICO	yenisberrio-72@hotmail.com

ACTIVIDAD ECONÓMICA CÓDIGO CIIU VERSIÓN 4.0 A.C.

Escaneado con CamScanner

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a www.certificadoscamara.com y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario, contados a partir de la fecha de su expedición.

CERTIFICADO DE REGISTRO MERCANTIL

El SECRETARIO DE LA CAMARA DE COMERCIO DEL CHOCÓ, con fundamento en las matriculas de Registro Mercantil,

CERTIFICA

NOMBRE	MARTINEZ HERRERA BRENDA
IDENTIFICACION	C 1040798632
NIT	N 1040798632-6
MATRICULA NUMERO	29-058546-01 de Febrero 13 de 2020
ACTIVOS	$2,000,000

CERTIFICA

DIRECCIÓN DEL DOMICILIO PRINCIPAL: CORREGIMIENTO DE SANTA MARIA RIOSUCIO, CHOCO, COLOMBIA

CERTIFICA

ESTE COMERCIANTE CUMPLE CON LA CONDICIÓN DE PEQUEÑA EMPRESA JOVEN DE ACUERDO CON LO ESTABLECIDO EN LA LEY 1780 DE 2016 Y EL DECRETO 639 DE 2017.

CERTIFICA

DIRECCIÓN(ES) PARA NOTIFICACIÓN JUDICIAL

CORREGIMIENTO DE SANTA MARIA RIOSUCIO, CHOCO, COLOMBIA

CERTIFICA

DIRECCIÓN(ES) ELECTRONICA PARA NOTIFICACIÓN JUDICIAL

celenaguerrero13@gmail.com

CERTIFICA

ESTABLECIMIENTO(S) DE COMERCIO

NOMBRE	COMPRAMAX STA MARIA DE RIOSUCIO Establecimiento-Principal

Escaneado con CamScanner