



**PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO
FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL**

San Juan de Pasto, 31 de Julio de 2025

Señor (a)

DIANA CRISTINA FUERTES TORRES

SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR.7281543 de 2025

Enlace Regional de Emprendimiento – Profesional G04

Centro de Desarrollo Empresarial Regional Nariño

Ciudad

Asunto: Informe mensual de ejecución
contractual mes de julio del año 2025.

Referencia: CO1.PCCNTR.7281543 de 2025

Oscar Díaz Acosta, identificado con la cédula de ciudadanía No. 97.473.105 de Sibundoy Putumayo, en mi calidad de Contratista del SENA, en el Programa de Víctimas del Conflicto Armado, 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 contrato se establece en TREINTA Y OCHO MILLONES CIENTO SESENTA MIL PESOS M/CTE (\$38.160.000), suma que será cancelada por el SENA al contratista en pagos mensuales de CUATRO MILLONES DOSCIENTOS CUARENTA MIL PESOS M/CTE (\$4.240.000) durante los meses de abril hasta diciembre.

Plazo: Hasta el 31 de diciembre de 2025

OBJETO: Prestar servicios profesionales de carácter temporal para contribuir con la implementación del servicio de emprendimiento con enfoque diferencial a población víctima de la violencia, a través de la asesoría en la formulación de planes de negocio y fortalecimiento de unidades productivas, promoviendo la innovación, escalabilidad y la sostenibilidad de los emprendimientos en coherencia con las políticas públicas de la ley de víctimas y desarrollo social del SENA



Obligaciones Específicas:

No	Obligación	Acciones realizadas	Evidencias
1	Acatar la Constitución Política, la Ley, los principios de la contratación estatal y las demás normas concordantes y complementarias.	Se realizaron todas las actividades durante el mes de julio 2025 acatando la Constitución, la ley y los principios de la contratación estatal.	Informes de ejecución, actas de reuniones, documentos de entrega, comunicaciones oficiales.
2	Responder por el adecuado y oportuno cumplimiento de las obligaciones contraídas del contrato.	Se cumplió con todas las actividades estipuladas dentro del contrato en los tiempos y condiciones acordadas.	Informes de ejecución, actas de reuniones, documentos de entrega, comunicaciones oficiales.
3	Participar en las reuniones que para la ejecución del contrato sean convocadas.	Se asistió y participó activamente en todas las reuniones convocadas para la correcta ejecución del contrato.	Informes de ejecución, actas de reuniones, documentos de entrega, comunicaciones oficiales.
4	Entregar periódicamente y al finalizar el contrato o cuando el supervisor lo solicite, todos los documentos y archivos (físicos y electrónicos) a su cargo y que se produzcan en ejecución de sus obligaciones, debidamente inventariados conforme a las normas y procedimientos que establezca el Archivo General de la Nación y de acuerdo con el formato GD-F-004 Formato Único de Inventario Documental.	No aplica: Finaliza contrato el 31/12/2025	No aplica
5	Entregar a la finalización del plazo de ejecución o del vínculo contractual o cuando el supervisor del contrato lo solicite, los bienes devolutivos que le hayan sido asignados para el cumplimiento del objeto del contrato.	No aplica: Finaliza contrato el 31/12/2025	No aplica
6	Utilizar en debida forma las claves asignadas para el ingreso a los sistemas de información y gestión del SENA requeridos para la ejecución del contrato y al finalizar el mismo, informar para su desactivación, garantizando la seguridad y reserva de la información conocida por estos u otros medios durante la ejecución.	Se utilizaron de forma adecuada las claves de acceso a los sistemas del SENA, garantizando la confidencialidad de la información.	Informes de ejecución, actas de reuniones, documentos de entrega, comunicaciones oficiales.



No	Obligación	Acciones realizadas	Evidencias
7	Colaborar en la elaboración de respuesta y suministro de información requerida por las autoridades y organismos de control del Estado Colombiano, en relación con la ejecución del contrato y de los asuntos relacionados con el mismo.	Se colaboró con la entrega de información solicitada por entes de control relacionados con la ejecución contractual.	Informes de ejecución, actas de reuniones, documentos de entrega, comunicaciones oficiales.
8	Solicitar autorización escrita del SENA para utilizar el nombre, emblema o sello oficial con fines publicitarios o ajenos a los establecidos en los lineamientos de la Entidad.	No se hizo uso del nombre, emblema o sello del SENA con fines publicitarios sin autorización previa.	Informes de ejecución, actas de reuniones, documentos de entrega, comunicaciones oficiales.
9	Cumplir con las normas de bioseguridad y reglamentos e instrucciones del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo del SENA, según la normatividad vigente.	Se cumplieron todas las normas de bioseguridad durante la ejecución de actividades presenciales.	Informes de ejecución, actas de reuniones.
10	Una vez perfeccionado el contrato, entregar el examen médico preocupacional al Grupo de Seguridad y Salud en el Trabajo de la Dirección General y/o sus homólogos en los Centros de Formación y Direcciones Regionales de acuerdo con el profesiograma, el objeto a desarrollar y dentro de los plazos establecidos legalmente. (Decreto 723 de 2013 art. 18).	Se presentó el examen médico preocupacional dentro de los tiempos establecidos según el profesiograma del contrato. Se envió la documentación correspondiente en el informe del mes de abril	Se envió en la cuenta de cobro
11	Adjuntar el certificado de aprobación de los conocimientos básicos del Subsistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo, para el primer pago de los honorarios.	Se adjuntó el certificado de conocimientos básicos del SG-SST con la primera cuenta de cobro.	Se envió en la cuenta de cobro
12	Presentar ante el supervisor del contrato anexo a la segunda cuenta de cobro en el archivo de gestión contractual - GC, el certificado de aprobación de los conocimientos básicos del curso "Integridad, transparencia y lucha contra la corrupción" de conformidad con lo establecido en la Ley 2016 de 2020 Art 1° parágrafo 1°, bajo los lineamientos, herramientas tecnológicas y protocolos	Se presentó el certificado del curso de integridad y lucha contra la corrupción con la segunda cuenta de cobro.	Se envió en la cuenta de cobro mes de abril 2025



No	Obligación	Acciones realizadas	Evidencias
	dispuestos por el Departamento Administrativo de la Función Pública.		
13	Mantener actualizados los sistemas de información sobre los cuales se le haya asignado usuario y contraseña durante la ejecución del contrato y entregar al supervisor las evidencias del estado en que se encuentre, en los informes de ejecución contractual parcial o final.	Se mantuvieron actualizados los sistemas asignados y se reportó su estado en los informes parciales y final.	Informes de ejecución, actas de reuniones, documentos de entrega, comunicaciones oficiales.
14	Realizar los pagos al SGSSS (salud, pensión y riesgos laborales) de acuerdo con la normatividad vigente, aportando los soportes de pago los cuales deben ser validados para constatar que en efecto el pago de la planilla haya sido recibido por la entidad correspondiente y en caso de incumplimiento total o parcial, responder por las consecuencias y sanciones que disponga la ley.	Se realizaron los pagos al sistema de seguridad social en salud, pensión y riesgos laborales mes a mes, y se anexaron los soportes.	Planilla de pago seguridad social junio 2025 – Número de planilla: 87927327
15	No subcontratar las actividades propias del objeto contractual, salvo que dentro del desarrollo de la propuesta se haya previsto disponer de recurso humano, para lo cual deberá tener en cuenta que no podrá vincular menores de edad, dando aplicación a la Resolución No. 1677 de 2008 del Ministerio de Protección Social y los Pactos, Convenios y Convenciones Internacionales ratificados por Colombia, sobre los derechos de los niños.	No se subcontrataron las actividades del contrato y se garantizó que no hubiera vinculación de menores de edad.	No aplica.
16	En caso de que proceda el registro y asignación de una firma digital, usarla dentro de los límites impuestos por el objeto y las obligaciones del contrato y en todo caso con la debida autorización de quien corresponda.	Se utilizó la firma digital solo en los términos permitidos por el objeto contractual y con la debida autorización.	Informes de ejecución, actas de reuniones, documentos de entrega, comunicaciones oficiales.
17	Desplazarse dentro y fuera del territorio nacional cuando sea requerido para el cumplimiento de las obligaciones contractuales y legalizar las órdenes de viaje de acuerdo con los términos y lineamientos del SENA una vez culminado el desplazamiento.	No aplica: Hasta la fecha del contrato no se ha reportado desplazamientos que implique legalizar ordenes de viajes	No aplica



No	Obligación	Acciones realizadas	Evidencias
18	Guardar reserva de la información asociada al objeto contractual que repose en bases de datos, sistemas de gestión, aplicativos, archivos magnéticos, respecto de los cuales se le haya concedido acceso mediante códigos, claves o contraseñas, respondiendo penal, civil y administrativamente por su adulteración, pérdida, consulta, uso o acceso no autorizado o fraudulento, durante el plazo de ejecución del contrato y tres (3) años más, conforme a las disposiciones contenidas en la Ley 1266 de 2008, la Ley 1581 de 2012, la Ley 1273 de 2009 y las demás que las complementen, sustituyan o modifiquen.	Se mantuvo la confidencialidad de la información del SENA durante y después del contrato, cumpliendo con la normativa legal.	Informes de ejecución, actas de reuniones, documentos de entrega, comunicaciones oficiales.
19	En cumplimiento de lo dispuesto en el párrafo 1° del artículo 23 de la Ley 1150 de 2007, del artículo 6 de la Ley 1562 de 2012 y del Decreto 1273 de 2018 el contratista deberá acreditar que se encuentra al día en el pago mensual de los aportes del Sistema de Seguridad Social Integral, estos pagos podrán acreditarse mes vencido y únicamente por el sistema pila o de planilla asistida o el que determine el Ministerio del Trabajo, con excepción de la última cuenta que se presente con ocasión de la ejecución del contrato.	Se acreditó mensualmente el pago de la seguridad social conforme a los lineamientos vigentes del Ministerio del Trabajo.	Planilla de pago mes de junio 2025 con número 87927327 , fecha de pago: 03/07/2025
20	El contratista deberá cumplir con los protocolos de bioseguridad de acuerdo con los lineamientos y medidas tomadas por el Gobierno Nacional, por las autoridades departamentales, municipales, distritales e institucionales que se encuentren vigentes.	Se cumplieron todos los protocolos de bioseguridad emitidos por las autoridades competentes.	Informes de ejecución, actas de reuniones, documentos de entrega, comunicaciones oficiales.
21	El contratista deberá ejecutar su contrato conforme al Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol – SIGA del SENA, el cual se encuentra documentado en la plataforma CompromISO.	Se ejecutó el contrato conforme al Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol – SIGA del SENA.	Informes de ejecución, actas de reuniones, documentos de entrega, comunicaciones oficiales.



No	Obligación	Acciones realizadas	Evidencias
22	En cumplimiento con lo establecido en el Sistema Integrado de Gestión y Autocontrol – SIGA, el contratista debe contribuir a la eficacia del SIGA, el cumplimiento de las políticas, los objetivos y requisitos de este y los aspectos e impactos ambientales que generan sus actividades contractuales; así mismo debe participar en actividades de implementación y fomento de un servicio de calidad y de buenas prácticas ambientales y de eficiencia energética.	Se participó en actividades del SIGA, promoviendo buenas prácticas ambientales y eficiencia energética.	Informes de ejecución, actas de reuniones, documentos de entrega, comunicaciones oficiales.
23	El contratista no ejercerá ninguna forma de violencia contra las mujeres y basada en género, actos de racismo o discriminación, lo cual incluye el cabal cumplimiento sobre el Protocolo para la prevención, atención y medidas de protección de todas las formas de violencia contra las mujeres y basadas en género y/o discriminación por razón de raza, etnia, religión, nacionalidad, ideología política o filosófica, sexo u orientación sexual o discapacidad y demás razones de discriminación en el ámbito del sector público.	Se garantizó un ambiente de trabajo libre de violencia, discriminación y racismo, conforme al protocolo del SENA.	Informes de ejecución, actas de reuniones, documentos de entrega, comunicaciones oficiales.
24	Ingresar información veraz, oportuna y confiable en los aplicativos o sistemas de información de la entidad.	Se registró información veraz y actualizada en los aplicativos institucionales del SENA.	Informes de ejecución, actas de reuniones, documentos de entrega, comunicaciones oficiales.
25	Actuar con lealtad y buena fe en el desarrollo del contrato, evitando dilaciones y rechazando peticiones o amenazas de quienes actúen fuera de la ley, e informando inmediatamente al supervisor del contrato y al SENA sobre cualquier intento de coacción.	Se actuó con lealtad, transparencia y buena fe, reportando cualquier irregularidad al supervisor del contrato.	Informes de ejecución, actas de reuniones, documentos de entrega, comunicaciones oficiales.
26	Mantener informada al SENA sobre cualquier modificación en la dirección de domicilio físico y electrónico para comunicación y notificaciones.	Se mantuvo actualizado el domicilio físico y electrónico para fines de comunicación y notificaciones.	Informes de ejecución, actas de reuniones, documentos de entrega, comunicaciones oficiales.
27	Informar de manera inmediata al supervisor del contrato sobre cualquier inhabilidad, incompatibilidad o conflicto	No se ha presentado inhabilidad, incompatibilidad o conflicto de	No aplica



No	Obligación	Acciones realizadas	Evidencias
	de interés que se presente durante la ejecución del contrato.	interés durante la ejecución del contrato.	
28	Apoyar la preparación de respuestas a los derechos de petición relacionados con el objeto y las actividades del contrato, asegurando que se tramiten dentro de los términos establecidos por la ley.	Se brindó apoyo técnico en la respuesta a derechos de petición relacionados con el objeto contractual.	Informes de ejecución, actas de reuniones, documentos de entrega, comunicaciones oficiales.
29	Informar al área Financiera del SENA sobre cualquier cambio en el régimen tributario, conforme a lo establecido en el Estatuto Tributario Nacional y la normativa vigente.	Se notificaron los cambios en el régimen tributario a la unidad financiera del SENA.	Informes de ejecución, actas de reuniones, documentos de entrega, comunicaciones oficiales.
30	Asumir directamente los nuevos tributos que se pudieran presentar, en los casos que aplique.	No aplica No se han presentado durante la ejecución del contrato	No aplica
31	Cumplir con lo establecido en el Código de Integridad del SENA.	Se respetó y aplicó el Código de Integridad del SENA en todas las actuaciones contractuales.	Informes de ejecución, actas de reuniones, documentos de entrega, comunicaciones oficiales.
32	Las demás que sean necesarias para el cabal cumplimiento del objeto contractual.	Se atendieron todas las actividades necesarias para el cumplimiento integral del objeto contractual.	Informes de ejecución, actas de reuniones, documentos de entrega, comunicaciones oficiales.

Durante las actividades desarrolladas no se efectuaron desplazamientos fuera del municipio; en consecuencia, no se presenta al ordenador del gasto el formato "Informe de Legalización de Desplazamiento del Contratista GTH-F-087", el cual contempla la descripción de las actividades realizadas y los resultados obtenidos en cada desplazamiento.

A continuación, se incluye el soporte correspondiente a la legalización de los desplazamientos:

ITEM	No DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHA DE DESPLAZAMIENTO INICIAL	FECHA DE DESPLAZAMIENTO FINAL
1.	19425	Corregimiento Santa Bárbara	19/05/2025	19/05/2025
2.	20125	Municipio de Ipiales	21/05/2025	21/05/2025
3.	31325	Municipio de Buesaco	19/06/2025	19/06/2025
4.	35725	Municipio de Ipiales	27/06/2025	27/06/2025
5.	35725	Municipio de Chachagüí	28/06/2025	28/06/2025



Para el trámite de la cuenta, me permito adjuntar las evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales. En cuanto a los desplazamientos realizados, se indica se adjunta los informes correspondientes

Asimismo, se adjunta la planilla de pago correspondiente al mes de abril, en cumplimiento de lo dispuesto en el Decreto Ley 2106 de 2019 ("Decreto Antitrámites").

Evidencias en (1) folios

Cordialmente,

Firma

OSCAR DÍAZ ACOSTA

Contratista

C.C. No. 97.473.015

Recibí a satisfacción:

Firma

DIANA CRISTINA FUERTES TORRES

SUPERVISOR(A) CONTRATO No. CO1.PCCNTR.7281543 de 2025

Enlace Regional de Emprendimiento – Profesional G04 Centro de Desarrollo Empresarial Regional Nariño

EVIDENCIAS FOTOGRÁFICAS



Foto 1: Unidad Productiva: VM Store, venta de ropa (Municipio de Policarpa)



Foto 2: Unidad Productiva: Ahumados Chiteños Mariela, Producción y venta de productos carnicos(Municipio de Policarpa)



Foto 3: Unidad Productiva: Ingrith Muñoz, venta de ropa (Municipio de Policarpa)



Foto 4: Unidad Productiva: Asociación de mujeres víctimas del conflicto armado (Corregimiento Jamondino, Pasto)



Foto 5: Unidad Productiva: Empanaditas Jenny, producción y ventas de alimentos (Municipio de Policarpa)



Foto 6: Unidad Productiva: Confecciones Marcela, producción y ventas de lencería para el hogar (Municipio de Pasto)



FOTOS 1, 2, 3, 4, 5 y 6: Visita técnica a unidades productivas conformadas por población víctima del conflicto armado, en la cual se evalúan las condiciones de funcionamiento, la capacidad instalada y los requerimientos para su fortalecimiento. Durante la jornada se realiza un diagnóstico participativo que permite identificar fortalezas y necesidades, además de desarrollar actividades de sensibilización y orientación sobre el acceso a la oferta institucional disponible para esta población.



Foto 7: Socialización F.E



Foto 8: Socialización Fondo Emprender



Foto 9: Socialización Fondo Emprender

FOTO 7, 8 Y 9: Jornadas de socialización dirigidas a las unidades productivas, enfocadas en el fortalecimiento de capacidades emprendedoras y la divulgación de las oportunidades ofrecidas por el Fondo Emprender. Estas actividades buscan motivar a los emprendedores a formalizar sus ideas de negocio y acceder a recursos de financiación para su sostenibilidad y crecimiento.



Foto 10: Socialización oferta institucional



Foto 11: Socialización oferta institucional

FOTO 10 y 11: Acción de gestión orientada a establecer alianzas con asociaciones y líderes, con el propósito de facilitar el acceso de la población víctima del conflicto a programas de formación, apoyo técnico y fortalecimiento empresarial. Esta articulación promueve el desarrollo sostenible de las unidades productivas y la apropiación de la oferta institucional del SENA en los territorios.



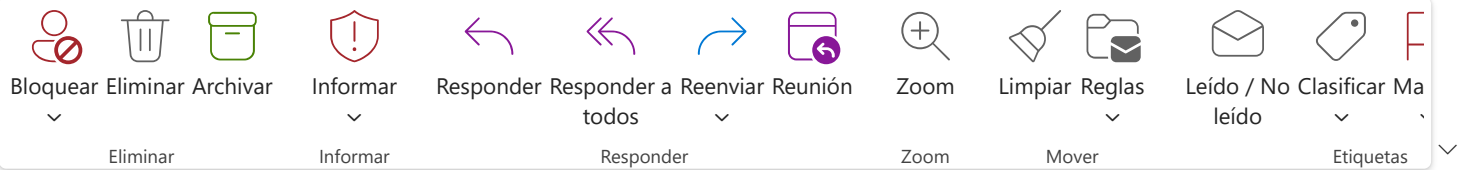
CUADRO 1: Planes de negocios reportados en el mes de junio:

N°	Nombre Del Centro De Formación	Nombres Y Apellidos Completos Del Emprendedor	Tipo De Documento Del Emprendedor	Número De Identificación	Teléfono Del Emprendedor	Nombre Del Plan De Negocios Del Emprendedor	Municipio	Nombres Y Apellidos Del Dinamizador Que Asesoró La Formulación Del Plan De Negocios
1	Centro Internacional De Producción Limpia - Lope	Lida Magali Troya Botina	Cédula De Ciudadanía	59836499	3178889696	Magga Peluquería Unisex	Pasto	Oscar Díaz Acosta
2	Centro Internacional De Producción Limpia - Lope	Doris Alicia Solarte Chavez	Cédula De Ciudadanía	29900349	3168908170	Muebles Y Muebles San Sebastián	Pasto	Oscar Díaz Acosta
3	Centro Internacional De Producción Limpia - Lope	Ana Cristina Bacca Garzon	Cédula De Ciudadanía	59821253	3116316676	Alma De Luz	Pasto	Oscar Díaz Acosta
4	Centro Internacional De Producción Limpia - Lope	Danny Alexander Rodriguez Hernandez	Cédula De Ciudadanía	1085273131	3137845724	Canavid	Pasto	Oscar Díaz Acosta
5	Centro Internacional De Producción Limpia - Lope	Maria Beatriz Cisneros Gomez	Cédula De Ciudadanía	1081053166	3186610501	El y Ellas	Pasto	Oscar Díaz Acosta
6	Centro Internacional De Producción Limpia - Lope	Maria Gorety Gomez Estrella	Cédula De Ciudadanía	27103230	3117711234	Confecciones María Gorety Gómez Estrella	Pasto	Oscar Díaz Acosta
7	Centro Internacional De Producción Limpia - Lope	Nilvia Patricia Pismag Perez	Cédula De Ciudadanía	1004131391	3216538183	Antojitos Dary	Pasto	Oscar Díaz Acosta
8	Centro Internacional De Producción Limpia - Lope	Flor Edy Maldonado Rincón	Cédula De Ciudadanía	46364927	3137258168	Arte Y Confección Flor	Pasto	Oscar Díaz Acosta
9	Centro Internacional De Producción Limpia - Lope	Adriana Del Rosario Perez	Cédula De Ciudadanía	59818695	3233925050	Rinconcito Del Postre	Pasto	Oscar Díaz Acosta
10	Centro Internacional De Producción Limpia - Lope	Tatiana Sofía Montilla Muñoz	Tarjeta De Identidad	1080050008	3165747691	Bella Nails	Pasto	Oscar Díaz Acosta
11	Centro Internacional De Producción Limpia - Lope	Ana Marcela Rosero Chicaiza	Cédula De Ciudadanía	1130654315	3152646913	Marcela Confecciones	Pasto	Oscar Díaz Acosta
12	Centro Internacional De Producción Limpia - Lope	Omaida Victoria Herrera Ortega	Cédula De Ciudadanía	30736508	3118562504	Hostal Villa Victoria	Buesaco	Oscar Díaz Acosta
13	Centro Internacional De Producción Limpia - Lope	Nery Elizabeth Muñoz Cabrera	Cédula De Ciudadanía	27091868	3114084805	El Sabor De Campo Villamoren	Buesaco	Oscar Díaz Acosta
14	Centro Internacional De Producción Limpia - Lope	Claudia Andrea Palacios Nazate	Cédula De Ciudadanía	1107083995	3104057559	Estetica Palacios	Pasto	Oscar Díaz Acosta
15	Centro Internacional De Producción Limpia - Lope	María Del Carmen Coral	Cédula De Ciudadanía	27167382	3164905339	Marcando tu moda con estilo	Pasto	Oscar Díaz Acosta
16	Centro Agroindustrial Y Pesquero De La Costa Pacífica	Luis Guillermo Cubillo Estupiñan	Cédula De Ciudadanía	12917142	3181823592	Cultivo y comercializacion de cacao	Tumaco	Luis Fernando Ortiz
17	Centro Agroindustrial Y Pesquero De La Costa Pacífica	Jhon Jonier Cortes	Cédula De Ciudadanía	98428248	3183105325	Cultivo y comercializadora de platano jhon	Tumaco	Luis Fernando Ortiz
18	Centro Agroindustrial Y Pesquero De La Costa Pacífica	Erica Danyeli Sambony Carrera	Cédula De Ciudadanía	1085281501	3137796296	Ceramica sofi	Tumaco	Luis Fernando Ortiz
19	Centro Sur Colombiano De Logística Internacional	Emir Daniel Urbano	Cédula De Ciudadanía	87066671	3178663028	La delicia de mora andina	Contadero	Oscar Díaz Acosta
20	Centro Sur Colombiano De Logística Internacional	Amparo Del Carmen Cuasanchir Figueroa	Cédula De Ciudadanía	37009602	3167069043	Redención morasia	Contadero	Oscar Díaz Acosta
21	Centro Sur Colombiano De Logística Internacional	Daniel Fernando Cajamarca Cabrera	Cédula De Ciudadanía	1085902628	3137516744	Raices artesanales	Puerres	Oscar Díaz Acosta
22	Centro Sur Colombiano De Logística Internacional	Marlon Stiven Coral Zambrano	Cédula De Ciudadanía	1004673417	3163343188	Tecnosoporte Ipiales	Ipiales	Oscar Díaz Acosta



CUADRO 2: Unidades productivas reportadas en mes de junio 2025

N°	Nombre Del Centro De Formación	Nombres Y Apellidos Emprendedor	Número De Identificación	Número De Identificación	Teléfono Del Emprendedor	Nombre De La Unidad Productiva	Municipio	Nombres Y Apellidos Del Dinamizador Que Asesoró En La Creación De La Unidad Productiva
1	Centro Internacional De Producción Limpia - Lope	Lida Magali Troya Botina	Cédula De Ciudadanía	59836499	3178889696	Magga Peluquería Unisex	Pasto	Oscar Díaz Acosta
2	Centro Internacional De Producción Limpia - Lope	Doris Alicia Solarte Chavez	Cédula De Ciudadanía	29900349	3168908170	Muebles Y Muebles San Sebastián	Pasto	Oscar Díaz Acosta
3	Centro Internacional De Producción Limpia - Lope	Ana Cristina Bacca Garzon	Cédula De Ciudadanía	59821253	3116316676	Alma De Luz	Pasto	Oscar Díaz Acosta
4	Centro Internacional De Producción Limpia - Lope	Danny Alexander Rodriguez Hernandez	Cédula De Ciudadanía	1085273131	3137845724	Canavid	Pasto	Oscar Díaz Acosta
5	Centro Internacional De Producción Limpia - Lope	Maria Beatriz Cisneros Gomez	Cédula De Ciudadanía	1081053166	3186610501	El Y Ellas	Pasto	Oscar Díaz Acosta
6	Centro Internacional De Producción Limpia - Lope	Maria Gorety Gomez Estrella	Cédula De Ciudadanía	27103230	3117711234	Confecciones María Gorety Gómez Estrella	Pasto	Oscar Díaz Acosta
7	Centro Internacional De Producción Limpia - Lope	Nilvia Patricia Pismag Perez	Cédula De Ciudadanía	1004131391	3216538183	Antojitos Dary	Pasto	Oscar Díaz Acosta
8	Centro Internacional De Producción Limpia - Lope	Flor Edy Maldonado Rincón	Cédula De Ciudadanía	46364927	3137258168	Arte Y Confección Flor	Pasto	Oscar Díaz Acosta
9	Centro Internacional De Producción Limpia - Lope	Adriana Del Rosario Perez	Cédula De Ciudadanía	59818695	3233925050	Rinconcito Del Postre	Pasto	Oscar Díaz Acosta
10	Centro Internacional De Producción Limpia - Lope	Tatiana Sofia Montilla Muñoz	Tarjeta De Identidad	1080050008	3165747691	Bella Nails	Pasto	Oscar Díaz Acosta
11	Centro Internacional De Producción Limpia - Lope	Ana Marcela Rosero Chicaiza	Cédula De Ciudadanía	1130654315	3152646913	Marcela Confecciones	Pasto	Oscar Díaz Acosta
12	Centro Internacional De Producción Limpia - Lope	Omaida Victoria Herrera Ortega	Cédula De Ciudadanía	30736508	3118562504	Hostal Villa Victoria	Buesaco	Oscar Díaz Acosta
13	Centro Internacional De Producción Limpia - Lope	Nery Elizabeth Muñoz Cabrera	Cédula De Ciudadanía	27091868	3114084805	El Sabor De Campo Villamoren	Buesaco	Oscar Díaz Acosta
14	Centro Internacional De Producción Limpia - Lope	Claudia Andrea Palacios Nazate	Cédula De Ciudadanía	1107083995	3104057559	Estetica Palacios	Pasto	Oscar Díaz Acosta
15	Centro Internacional De Producción Limpia - Lope	María Del Carmen Coral	Cédula De Ciudadanía	27167382	3164905339	Marcando Tu Moda Con Estilo	Pasto	Oscar Díaz Acosta
16	Centro Agroindustrial Y Pesquero De La Costa Pacífica	Luis Guillermo Cubillo Estupiñan	Cédula De Ciudadanía	12917142	3181823592	Cultivo Y Comercializacion De Cacao	Tumaco	Luis Fernando Ortíz
17	Centro Agroindustrial Y Pesquero De La Costa Pacífica	Jhon Jonier Cortes	Cédula De Ciudadanía	98428248	3183105325	Cultivo Y Comercializadora De Platano Jhon	Tumaco	Luis Fernando Ortíz
18	Centro Agroindustrial Y Pesquero De La Costa Pacífica	Erica Danyeli Sambony Carrera	Cédula De Ciudadanía	1085281501	3137796296	Ceramica Sofi	Tumaco	Luis Fernando Ortíz
19	Centro Sur Colombiano De Logística Internacional	Emir Daniel Urbano	Cédula De Ciudadanía	87066671	3178663028	La Delicia De Mora Andina	Contadero	Oscar Díaz Acosta
20	Centro Sur Colombiano De Logística Internacional	Amparo Del Carmen Cuasanchir Figueroa	Cédula De Ciudadanía	37009602	3167069043	Redencion Morasia	Contadero	Oscar Díaz Acosta
21	Centro Sur Colombiano De Logística Internacional	Daniel Fernando Cajamarca Cabrera	Cédula De Ciudadanía	1085902628	3137516744	Raices Artesanales	Puerres	Oscar Díaz Acosta
22	Centro Sur Colombiano De Logística Internacional	Marlon Stiven Coral Zambrano	Cédula De Ciudadanía	1004673417	31633434188	Tecnosoporte Ipiales	Ipiales	Oscar Díaz Acosta



SENA: Oficina Virtual de Radicación

A

Aplicacion Oficina Virtual de Radicación Sena <oficina.virtual@sena.edu.co>

Para: Diana Cristina Fuertes Torres

Mié 21/05/2025 4:22 PM

Retención: Exchange Online (10 años) Expira: Sáb 19/05/2035 4:22 PM

IMPORTANTE- Por favor lea el siguiente correo electrónico.

Apreciado(a) Usuario(a)

Hemos recibido a través de nuestra **Oficina Virtual de Radicación** su comunicación, y se le ha asignado el número 72025198104, fecha y hora 21/05/25 16:22.

Para consultar la información con la cual fue generada su radicación de [click aquí](#)

Tenga en cuenta que nuestro horario de atención es de lunes a viernes de 8:00 a.m. a 5:30 p.m., por lo tanto, si su solicitud está fuera de este horario se empezará a procesar a partir del día hábil siguiente.

Por favor, NO RESPONDA este correo electrónico.

Le agradecemos por hacer uso de la **Oficina Virtual de Radicación SENA**.

Cordialmente,



Grupo administración de documentos

SENA Dirección General

Dirección General - Calle 57 No. 8 - 69 Bogotá,
D.C.

 www.sena.edu.co

@SENAcomunica



Documento de Autorización, Reconocimiento y Ordenación de Pago Comisión al Interior del País

Usuario que Genera Reporte:MHbchamorrBERNARDO ARTURO CHAMORRO GUEVARA

Unidad ó Subunidad que Genera Reporte:36-02-00-052-000000SENA REGIONAL NARIÑO-DIRECCION REGIONAL

Fecha y Hora Generación Reporte:martes, 13 de mayo de 2025

Comisión Servicio al Interior del País - Tramite - Inicial

Solicitud de Comisión No.	19425	Fecha Solicitud	2025-05-12	Estado de la Comisión	Autorizada	Unidad Ejecutora o Subunidad - 36-02-00-052-000000 SENA REGIONAL NARIÑO-DIRECCION REGIONAL			
Tipo de Comisión	Servicio	Fecha Aut./ Rech.	2025-05-13	Genera Viáticos	SI	Genera gastos de viaje	No	Requiere Pasajes Aéreos	NO
Transporte por Vía	Terrestre	Área u Oficina	DINAMIZADOR- VICTIMAS			Tipo de trámite	Inicial	Comisión Inicial	

CDP de viáticos

Consecutivo CDP	425	Dependencia Solicitante	101000 DESPACHO DIRECCION						
Rubro Presupuestal de Viaticos	C-3602-1300-11-20305C-3602013-02 - ADQUIS. DE BYS - SERVICIO DE GESTIÓN PARA EL EMPRENDIMIENTO - MEJORAMIENTO DE LAS COMPETENCIAS PARA LA EMPLEABILIDAD DE LA POBLACIÓN VÍCTIMA DEL DESPLAZAMIENTO FORZADO POR EL CONFLICTO ARMADO A NIVEL NACIONAL				Rubro Presupuestal de Gastos de Viaje	-			

Nombre	Tipo y Número de Documento	Cargo	Estado	Fecha Inicial Comisión	Fecha final Comisión	Dpto. / Municipio Origen	Dpto. / Municipio Destino	N°. Dias	Pernocta Último día Comisión	Porcentaje Pernocta	Total dias	Base de Liquidación	Valor Viático Diario	Valor Total Viáticos	Valor Gastos de Viaje	Valor total a pagar	Objeto de la Comisión por Tercero
OSCAR DIAZ ACOSTA	CC: 97473015	CONTRATISTA	Autorizada	2025-05-19	2025-05-19	NARIÑO / PASTO	NARIÑO / SANTA BARBARA	0,5	No	50	0,5	4.240.000,00	219.792,00	109.896,00	0,00	109.896,00	Visita de diagnóstico, verificación de las Unidades Productivas del sector
Totales Solicitud de Comisión														109.896,00	0,00	109.896,00	

OBJETO DE LA COMISIÓN

Visita de diagnóstico, verificación de las Unidades Productivas del sector

ORDENADOR DEL GASTO

Identificacion:	79420602	Nombre:	Bernardo Arturo Chamorro Guevara	Cargo:	DIRECTOR REGIONAL NARIÑO
-----------------	----------	---------	----------------------------------	--------	--------------------------

VISTO BUENO JEFE INMEDIATO

Nombre:	""	Cargo:	""
---------	----	--------	----

MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO

Firmado digitalmente por: MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO
Serial del certificado: 5540827336374662968
Entidad: Persona Juridica
Unidad Organizacional: SUBDIRECCION DE OPERACIONES
Hora de firma: 2025/05/13 09:00:58 -05:00



Documento de Autorización, Reconocimiento y Ordenación de Pago Comisión al Interior del País

Usuario que Genera Reporte:MHbchamorrBERNARDO ARTURO CHAMORRO GUEVARA

Unidad ó Subunidad que Genera Reporte:36-02-00-052-000000SENA REGIONAL NARIÑO-DIRECCION REGIONAL

Fecha y Hora Generación Reporte:martes, 13 de mayo de 2025

Firma Responsable			
Verificado Por:	SILVIO JAVIER IBARRA IZQUIERDO	Fecha Verificación:	13/05/2025 8:54:10

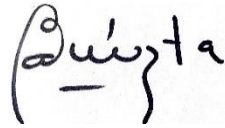


Firmado digitalmente por:
Nombre: BERNARDO ARTURO CHAMORRO GUEVARA
Cédula de ciudadanía: 79420602
Usuario SIIF: MHbchamorr
13/05/2025 9:01:08 a. m.



FORMATO INFORME LEGALIZACION DESPLAZAMIENTO - CONTRATISTA		
CIUDAD Y FECHA San Juan de Pasto, 19 de mayo de 2025		
PRESENTADO A: Bernardo Arturo Chamorro Guevara Cargo: Director Regional Nariño		
ORDEN DE VIAJE No: 19425	FECHA DE INICIO: 19/05/2025	FECHA DE FINALIZACION: 19/05/2025
LUGAR A DONDE REALIZÓ EL DESPLAZAMIENTO	REGIONAL / CENTRO DE FORMACION	OTRA: (ciudad)
	Regional Nariño	Municipio de Pasto (Vereda Los Ángeles – Corregimiento Santa Bárbara)
OBJETIVO DEL DESPLAZAMIENTO: Visita de diagnóstico, verificación de las Unidades Productivas del sector		
ACTIVIDADES DESARROLLADAS: • Visita de acompañamiento realizada por el equipo del Programa de Atención a Víctimas, conformado por la orientadora María Constanza y el dinamizador Oscar Díaz Acosta. • Diagnóstico general de unidades productivas comunitarias y familiares en la vereda Los Ángeles del corregimiento Santa Bárbara. • Identificación de cuatro asociaciones lideradas por mujeres: Mujeres Emprendedoras de Paz, Ángeles del Futuro, Mujeres Unidas en la Chagra – Sembradoras de Paz, y Asociación Agropecuaria CampoVerde. • Orientación en rutas de formación a través del SENA en habilidades blandas, formulación de proyectos y gastronomía con enfoque agroturístico. • Diagnóstico, creación de dos unidades productivas y formulación de planes de negocio: 1. Unidad productiva de cuyes y cerdos de la señora Mercedes Delgado. 2. Unidad productiva de conejos y ganado de leche de la señora Cielo Aydee Tulcán. • Promoción de procesos asociativos y fortalecimiento del liderazgo femenino en el territorio.		
RESULTADOS: 1. Diagnóstico y orientación a cuatro asociaciones comunitarias integradas por población víctima del conflicto armado. 2. Socialización de posibles cursos en el territorio: habilidades blandas, formulación de proyectos y gastronomía con enfoque rural. 3. Identificación de oportunidades de fortalecimiento individual y colectivo. 4. Diagnóstico, formalización y formulación de dos planes de negocio para unidades productivas familiares. 5. Reafirmación del compromiso comunitario con el desarrollo rural en procesos liderados por mujeres.		
EVIDENCIAS O SOPORTES: Enuncie los archivos que soportan estos resultados y anexe lo correspondiente en este Informe		
1. Registro fotográfico de la visita.		



2. Listado de participantes. 3. Planes de negocio formulados.		
COMPROMISOS		
ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA
1. Presentar informe de comisión de viaje Corregimiento Santa Bárbara	Oscar Díaz Acosta	19/05/2025
CONCLUSIONES: 2. La visita permitió identificar un escenario fértil para el desarrollo de procesos formativos, organizativos y productivos liderados por mujeres. 3. Se fortalece la articulación entre las asociaciones comunitarias y la oferta institucional del SENA. 4. Las unidades productivas familiares evaluadas presentan viabilidad y disposición para procesos de acompañamiento técnico y empresarial. 5. Existe alta motivación de la comunidad y se evidencia un modelo de liderazgo solidario, inclusivo y transformador.		
DATOS DEL CONTRATISTA		
NOMBRE Y APELLIDO		FIRMA
Oscar Díaz Acosta		
VISTO BUENO SUPERVISOR		
CARGO DEL SUPERVISOR	NOMBRE Y APELLIDO SUPERVISOR	FIRMA
Enlace Regional de Emprendimiento Profesional G04	Diana Cristina Fuertes Torres	 Firmado digitalmente por Diana Cristina Fuertes Torres Fecha: 2025.05.21 10:32:21 -05'00'

Anexos:

1. Registro fotográfico de la visita.



Foto 1: Reunión con asociaciones comunitarias en la vereda Los Ángeles – Diagnóstico y orientación SENA, 19 de mayo de 2025



Foto 2: Diagnóstico y visita a las unidades productivas



Foto 3: Unidad productiva familiar de la señora Mercedes Delgado, dedicada a la crianza de cuyes, identificada durante la visita de diagnóstico realizada por el SENA y el Programa de Atención a Víctimas.



Foto 4: Sesión de orientación impartida por el equipo del SENA a las asociaciones comunitarias de la vereda Los Ángeles, Corregimiento Santa Bárbara, enfocada en formación en habilidades blandas, formulación de proyectos y gastronomía.



Foto 5: Registro de cultivo comunitario de plantas aromáticas (orégano, manzanilla, tomillo, etc) en la vereda Los Ángeles, como parte del fortalecimiento productivo con enfoque en agroturismo y gastronomía saludable.



Foto 6: Registro fotográfico de unidad productiva dedicada al cultivo de fresa, ubicada en la vereda Los Ángeles, como parte del diagnóstico realizado en el marco del acompañamiento a asociaciones comunitarias.



REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 19 DEL MES DE Mayo DEL AÑO 2025										
OBJETIVO(S) Concertación de procesos formativos y acompañamiento a unidades productivas con Población víctima de la Vereda Los Angeles corregimiento Sta. Barbara.										
No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
	Monica Rojas	36755777						3183121147		Monica Rojas
	Monica Rojas	54816747						3187228590		Monica Rojas
	Onaida Castiblanco	59837088						318793726		
	Marleni Botina	30729961				mujeres Unidas en Kichayo		3163353683		Marleni Botina
	Veronica Cepud	36755401				mujeres unidas en la chagio				Veronica Cepud
	Esca Diaz Acosta	97473015		X		SENA	odiazac@sena.edu.co	3166355904		Esca Diaz Acosta
	María Yepa	59818901		X		SENA Víctimas	myepa@sena.edu.co	3164968419		María Yepa

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.

GOR-F-085 V02



REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 19 DEL MES DE Mayo DEL AÑO 2023

OBJETIVO(S) Concertación de procesos formativos y acompañamiento a Unidades productivas con Población víctima de la Vereda Los Angeles, corregimiento Itá, Barba										
No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
	Leidy Narvaez	1.085.256.188				Mujeres Emprendedoras de Pa.	leidy.narvaez.29@gmail.com	3117676451		LEIDY NARVAEZ
	Ormaiza Torres	59.872.0087				Mujeres Emprendedoras de Pa.		3113864336		Ormaiza Torres
	Rosalba Cuacalá	27.174.833				Asociación Angeles Futuro		3136145314		Rosalba Cuacalá
	MARILHA MENEZES	36.950.275				Angeles del Futuro				MARILHA MENEZES
	ROSA ZOILA TUICAN	1085376184				Comunidad de Mujeres	rosa.zoila.tuican@gmail.com	320964725		ROSA TUICAN
	Mario Juanito	30738344				Los Angeles		3046515046		Mario Juanito
	Maria Rivera	36751056				H.E. de Paz	mariarivera@gmail.com	306055715		Maria Rivera
	Berta Arteaga	27439696				H.E. de Paz		3235497321		Berta Arteaga
	Blanca Arteaga	59837542				H.E. de Paz		3022370239		Blanca Arteaga
	Fabrizio Botina	36755379				H.E. de Paz		39114721793		Fabrizio Botina
	Beatriz Gelpud	36755363				Asociación Campo Verde		3045386434		Beatriz Gelpud
	Maricela J. Chonay	59.827.725				Mujeres de Paz		3007193128		Maricela Chonay
	Adela Rosales	30725525				Asociación Angeles del Futuro		300646421		Adela Rosales
	Cipriota	108373891				Asociación A4		300646421		Cipriota
	Tulio Botin	12450292				Unidad		3127445635		Tulio Botin

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.

GOR-F-085 V02



FORMATO ÚNICO DE PLAN DE NEGOCIOS

Agencia Pública de Empleo

Emprendedora: Cielo Aydee Tulcán Pinchao

No. documento identidad: 1083752891

DATOS GENERALES DEL PROYECTO

Nombre de la Iniciativa de Negocio: Cría de conejos y ganado de leche - Cielo Aydee Tulcán Pinchao

Actividad Económica (según código CIIU): 0149 - Cría de otros animales n.c.p. y 4722 - Comercio al por menor de leche, productos lácteos y huevos, en establecimientos especializados

Tipo de iniciativa: Individual ☐ Familiar ☒ Asociativa ☐

Tiempo real de funcionamiento: 10 años

Cantidad de empleados: 2

Dirección de la UP: Vereda Los Ángeles – Corregimiento Santa Bárbara – Pasto

Teléfono fijo o celular: 3215278401

Correo electrónico: tulcancielo@gmail.com

Redes sociales o página web (si aplica): No aplica

Pertenece a un grupo étnico: Afro ☐ Indígena ☐ Raizal ☐ Ninguno ☒ Otro ☐

El tipo de vivienda es: Propia ☐ Familiar ☐ Arrendada ☒

Estrato socioeconómico: 1 ☒ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐ 6 ☐

Nombre del Dinamizador: Oscar Díaz Acosta

Regional: Nariño

Describe el Estado Actual del Proyecto

Descripción del producto o servicio (En términos generales)	La unidad productiva familiar se dedica a la cría y venta de conejos, así como a la producción y comercialización diaria de leche de vaca. La venta de conejos se realiza cada dos meses, en volúmenes aproximados de 10 a 20 animales, mientras que la leche se produce diariamente con un rendimiento promedio de 15 a 20 litros. La leche es entregada directamente a un vehículo de recolección perteneciente a la empresa Lácteos La Española, que utiliza este insumo para la elaboración de productos lácteos. La comercialización de ambos productos se concentra principalmente en la zona local, efectuándose de manera directa y mediante canales informales basados en la confianza y la recomendación.
---	---



Administrativo – Estratégico	El proyecto es gestionado por la señora Cielo Aydee, su esposo Oscar Andrés Castillo y sus hijos, quienes conforman el equipo de trabajo familiar. La unidad productiva no cuenta con una estructura administrativa formal ni sistemas de mercadeo digital o redes sociales, basándose en el conocimiento local y el voz a voz para la comercialización. La estrategia está enfocada en el sostenimiento familiar, con un crecimiento orgánico y limitado.
Comercial	La venta de leche se mantiene estable y continua gracias al intermediario, representado por el vehículo de Lácteos La Española, mientras que la comercialización de conejos es esporádica, aproximadamente cada dos o tres meses, directamente con clientes locales conocidos, sin intermediarios ni promociones formales. La reputación y las recomendaciones dentro de la comunidad son los principales impulsores de las ventas, no existiendo un plan estructurado de marketing ni canales digitales para la difusión o promoción de los productos.
Operativo	Las actividades diarias incluyen el ordeño de vacas, la alimentación de conejos y vacas, y la recolección de pasto para los conejos. Las labores son realizadas principalmente por la familia, con procesos manuales y tradicionales, sin maquinaria o tecnología avanzada. El suministro de insumos (concentrados) se realiza en la tienda Agrícola de Santa Bárbara, garantizando la continuidad operativa.
Financiero	La unidad productiva genera ingresos constantes a partir de la venta diaria de leche y ventas periódicas de conejos, lo que permite una fuente de sustento estable para la familia. Los costos fijos se concentran principalmente en la adquisición de concentrado para la alimentación de los animales, cuyos insumos son adquiridos en la Caja Agrícola de Santa Bárbara. Gracias a la formación técnica adquirida por la señora Cielo Aydee Tulcán Pinchao a través del SENA, específicamente en el curso Contabilidad aplicada a la gestión de mercados, se evidencia una noción básica sobre la organización financiera del negocio, permitiéndole realizar un control elemental de ingresos y egresos. Sin embargo, aún no se cuenta con un plan financiero estructurado ni con herramientas de proyección económica a mediano o largo plazo. El flujo de caja es modesto y está orientado principalmente al cubrimiento de los gastos familiares y al sostenimiento operativo de la unidad productiva. Se identifican oportunidades de fortalecimiento en la planificación financiera y en la formalización de registros contables que permitan tomar decisiones estratégicas orientadas al crecimiento del proyecto.



INFORMACIÓN ADMINISTRATIVA

Historia de la Iniciativa de negocio

La unidad productiva familiar inició hace aproximadamente cinco años con la producción de leche a partir de tres vacas, destinada al sustento económico de la familia. Hace unos tres años, la familia comenzó la cría de conejos luego de que uno de sus hijos recibiera una pareja que se reprodujo y permitió la generación de ingresos adicionales mediante su venta. La comercialización de la leche se realiza diariamente a través de un vehículo que pertenece a la empresa láctea La Española, y la venta de conejos se maneja de forma directa en la comunidad, basada en la confianza y recomendación entre vecinos.

Para fortalecer y mejorar su gestión, la señora Cielo Aydee Tulcán Pinchao ha complementado la experiencia práctica con formación técnica, realizando varios cursos en el SENA, incluyendo Buenas Prácticas Agrícolas, Contabilidad Aplicada a la Gestión de Mercados, Cría y Manejo de Pollos de Engorde, y aplicación de planes de alimentación según especie, entre otros. Esta capacitación ha aportado conocimientos fundamentales para mejorar los procesos productivos, la gestión financiera y administrativa, y el manejo adecuado de los animales.

Planeación Estratégica

Objetivo General	Consolidar y mantener una unidad productiva familiar sostenible que permita generar ingresos estables a partir de la producción y comercialización de leche de vaca y cría de conejos, garantizando el bienestar económico y social de la familia.
Objetivos específicos	• Aumentar la producción y calidad de la leche para mantener y fortalecer la relación comercial con la empresa láctea La Española. • Incrementar la reproducción y venta de conejos, diversificando las fuentes de ingreso. • Mejorar las prácticas de manejo y alimentación de los animales para optimizar la productividad. • Fortalecer el conocimiento y formación en buenas prácticas agrícolas y de producción animal mediante capacitación continua. • Ampliar la red de clientes locales mediante recomendaciones y promoción de la calidad de los productos.
Misión	Producir y comercializar leche y conejos de alta calidad mediante prácticas familiares sostenibles, contribuyendo al desarrollo económico local y al bienestar de la familia, con un compromiso constante con la mejora técnica y el respeto por el medio ambiente.
Visión	Ser una unidad productiva familiar reconocida en la región por su calidad, sostenibilidad y capacidad de gestión, apoyada en conocimientos técnicos y compromiso, que garantice un crecimiento constante y una mejor calidad de vida para la familia.



Perfil del Emprendedor

La señora Cielo Aydee Tulcán Pinchao es una emprendedora rural residente en la vereda Los Ángeles del corregimiento Santa Bárbara. Junto con su familia, ha impulsado una unidad productiva dedicada a la producción y comercialización de leche y conejos, demostrando compromiso, organización y aprovechamiento de recursos disponibles en su entorno.

Cuenta con formación técnica impartida por el SENA, lo que ha fortalecido sus capacidades en áreas claves para el desarrollo de su negocio. Ha aprobado cursos como Buenas Prácticas Agrícolas, Contabilidad Aplicada a la Gestión de Mercados, Cría y Manejo de Pollos de Engorde y Aplicación de Planes de Alimentación según Especie y Normativa Vigente. Estos conocimientos han sido fundamentales para implementar prácticas adecuadas en el manejo animal, garantizar la inocuidad en la producción, llevar controles básicos de ingresos y egresos, y mantener una gestión sostenible del proyecto, a pesar de no contar aún con herramientas formales o digitales.

Su perfil destaca por la iniciativa, el aprendizaje empírico, el trabajo colaborativo y el sentido de responsabilidad familiar, pilares que sostienen el funcionamiento de esta unidad productiva.

Equipo de trabajo

El equipo de trabajo está conformado por la señora Cielo Aydee Tulcán Pinchao, su esposo Oscar Andrés Castillo, y sus hijos, quienes participan activamente en tareas específicas según su disponibilidad. La distribución de responsabilidades es compartida: el ordeño y alimentación del ganado son ejecutados por Cielo y su esposo, mientras que la recolección de pasto y el cuidado de los conejos son apoyados ocasionalmente por los hijos.

El equipo opera de manera solidaria y eficiente, aplicando prácticas tradicionales y conocimientos adquiridos en procesos formativos, lo que ha permitido mantener en marcha la unidad productiva sin requerir mano de obra externa.

Describe los principales requerimientos que debe cumplir la actividad de negocio en su operación.

Técnicos	• Manejo adecuado de especies menores (conejos) y bovinas (leche), asegurando prácticas de alimentación, higiene y cuidado. • Aplicación de Buenas Prácticas Agrícolas y de manejo animal, especialmente en la producción láctea, para evitar contaminaciones. • Control de reproducción y selección de conejos para garantizar un inventario saludable y rentable. • Conservación y almacenamiento de la leche en condiciones adecuadas hasta su recolección diaria. • Adquisición regular de insumos como concentrado para los animales (conejo y vacas), según las necesidades identificadas.
Laborales	• Asignación organizada de roles entre los miembros del grupo familiar.



	• Cumplimiento con jornadas diarias de alimentación, ordeño y limpieza de los espacios. • Capacitación constante para mejorar procesos, con énfasis en el manejo productivo y sanitario. • Prevención de riesgos asociados al trabajo rural (uso de herramientas, contacto con animales, condiciones climáticas)
Empresariales	• Registro básico de ingresos y egresos (flujo de caja), aprovechando la formación en contabilidad. • Fortalecimiento de la planeación financiera y proyecciones para crecimiento. • Establecimiento de relaciones comerciales estables (como con Lácteos La Española). • Identificación de oportunidades para diversificar canales de venta (por ejemplo, canales digitales, ferias rurales). • Formalización progresiva del emprendimiento con miras a acceder a programas de apoyo, subsidios o microcréditos.

¿Qué riesgos enfrentará en su funcionamiento?

Criterios	Riesgo	Estrategia de mitigación
Comercial	Baja diversificación de canales de venta. Dependencia del voz a voz y un único comprador de leche (Lácteos La Española).	Iniciar promoción básica a través de redes sociales o WhatsApp. Participar en ferias locales. Explorar nuevos compradores o asociaciones rurales.
Financiero	Flujo de caja limitado y sin planificación financiera formal. Ingresos dependientes de ventas informales y estacionales.	Implementar un registro básico de ingresos/gastos. Aplicar conocimientos de contabilidad adquiridos en cursos SENA. Evaluar acceso a microcréditos rurales.
Técnico	Falta de maquinaria, procesos manuales y dependencia de métodos tradicionales. Riesgos por manejo empírico del ordeño y sanidad animal.	Aplicar conocimientos técnicos adquiridos en cursos SENA. Gestionar apoyo técnico del SENA o UMATA. Mejorar infraestructura básica de ordeño y corrales.
Talento humano	Alta carga de trabajo sobre el núcleo familiar. Falta de relevo generacional en caso de enfermedades o ausencias.	Capacitar a todos los miembros del hogar en tareas críticas. Fomentar el interés de los hijos en el emprendimiento con tareas asignadas según edades.
Normatividad legal	Actividad informal y sin registros sanitarios o comerciales. Riesgos en caso de requerimientos por parte de entes de control.	Iniciar el proceso de formalización básica. Solicitar acompañamiento a entidades como el SENA, Cámara de Comercio o UMATA para registro sanitario y asesoría legal.
Otro – Clima y desastres naturales	Dependencia del pasto y clima para la alimentación animal. Sequías o lluvias prolongadas pueden afectar la producción.	Implementar alternativas de alimentación (forrajes conservados, concentrados) en temporadas críticas. Gestionar capacitación sobre adaptación al cambio climático.
Otro – Salud y capacidad física	El trabajo recae principalmente en dos adultos. En caso de enfermedad o	Establecer rutinas saludables, prevenir el agotamiento físico. Capacitar a hijos mayores



	incapacidad, se compromete el funcionamiento.	en tareas clave. Buscar apoyo comunitario en situaciones críticas.
--	---	--

INFORMACIÓN DE MERCADO

¿Quién es el cliente?

Perfil	El cliente de la unidad productiva corresponde a familias y personas de la zona rural o periurbana que buscan productos frescos, naturales y de confianza, especialmente carne de conejo para consumo ocasional y leche de vaca para consumo diario. En el caso de la leche, el comprador directo es el vehículo de recolección de la empresa Lácteos La Española, que utiliza la materia prima para transformación en productos lácteos. En cuanto a los conejos, los clientes son vecinos, conocidos y consumidores locales que valoran la crianza tradicional y la calidad del producto.
Localización	Los clientes se encuentran principalmente en la zona rural de Santa Bárbara y sus alrededores, en el departamento de Nariño. La recolección de leche se realiza directamente en la finca, mientras que la venta de conejos es local, bajo un modelo de comercialización directa y recomendación voz a voz.
Justificación	La unidad productiva responde a una demanda local basada en la confianza, el conocimiento directo entre productor y consumidor, y la necesidad de productos de origen animal con buen manejo sanitario. La continuidad en la recolección de leche por parte de una empresa formal (La Española) evidencia un vínculo comercial estable. En el caso de los conejos, el crecimiento de la clientela a través de recomendaciones demuestra que existe aceptación del producto y una oportunidad de fortalecer esta línea productiva si se estructuran mejor las ventas.

¿Cuál es la solución que ofrece con su producto o servicio?

Estrategia de distribución	La distribución de los productos se realiza de forma directa y sin intermediarios. En el caso de la leche, esta es recogida diariamente por el vehículo de la empresa Lácteos La Española, lo que garantiza constancia en la venta. Para los conejos, la comercialización se realiza de manera directa con los clientes locales mediante el voz a voz y relaciones de confianza en la comunidad. Actualmente no se utilizan redes sociales ni otros canales digitales.
Tendencia del mercado	Existe un creciente interés en productos de origen natural, frescos y criados de forma tradicional, lo cual coincide con las prácticas actuales de la unidad productiva. Adicionalmente, se observa una revalorización del consumo de carne de conejo por su alto valor nutricional y bajo contenido graso, así como una demanda estable de leche fresca por parte de empresas transformadoras.
Detalle la innovación o componente diferenciador <i>Detalle las características que lo hacen diferente a la competencia</i>	
Concepto del negocio	La unidad productiva familiar busca ofrecer alimentos frescos, saludables y confiables a través de prácticas tradicionales sostenidas por la familia, con una visión de economía



	solidaria y autosostenibilidad. No es solo una actividad económica, sino una forma de sustento y cohesión familiar.
Justificación de la innovación	La innovación radica en la capacidad de la familia para integrar conocimientos técnicos con prácticas tradicionales, sin depender de sistemas digitales o estructuras comerciales complejas. Han logrado sostener su actividad gracias a la constancia, el aprendizaje continuo y la confianza comunitaria, sin necesidad de estrategias de mercadeo convencionales.
Procesos	• Ordeño y almacenamiento de leche. • Alimentación y cuidado de las vacas y conejos, utilizando concentrados adquiridos. • Recolección de pasto para la alimentación de conejos. • Registro informal de producción y ventas, con controles empíricos realizados por la familia. • Entrega diaria de leche al vehículo recolector. • Venta directa de conejos cada 2 o 3 meses, con base en pedidos informales de clientes conocidos.

¿Cuál es su competencia directa e indirecta de la unidad productiva?

Criterio de análisis	Competencia 1	Competencia 2
Nombre del negocio	Unidad familiar de doña María Caicedo	Familia Rodríguez
Ubicación	Vereda vecina, zona rural de Santa Bárbara	Comunidad contigua, zona rural de Santa Bárbara
Servicios que ofrece	Venta de leche y queso fresco a pequeña escala	Cría y venta de gallinas y huevos
Precios	Precio similar por litro de leche (\$1.200 - \$1.300)	Venta de gallinas a \$35.000 unidad y huevos a \$600
Canales de promoción	Venta directa a vecinos y conocidos, voz a voz	Venta directa y trueque con vecinos
Atención al cliente	Informal pero cercana y de confianza comunitaria	Cercana, con relaciones de vecindad
Diferenciador del emprendedor	Manejo técnico de conejos y vacas gracias a formación SENA. Producción doble (leche y carne de conejo).	Diversificación con aves y huevos, pero sin formación técnica formal.
Relación con los clientes	Basada en confianza, constancia en calidad y cumplimiento, recomendación boca a boca.	*Relación de intercambio y solidaridad comunitaria.

Nota: Aunque existen otras familias que tienen vacas, aves u otros animales de granja, no se considera que exista una competencia directa que afecte negativamente el negocio, ya que el entorno es rural, colaborativo y solidario.

*La convivencia pacífica y la economía local permiten que estas unidades se complementen, generando incluso oportunidades de intercambio de conocimiento, prácticas alimentarias y hasta trueque.



Estrategia para la promoción y difusión de su marca y productos o servicios

Actividad	¿Qué recursos necesita?	¿Cuándo se ejecuta?	¿Qué costo tiene?
Crear una marca y nombre para la unidad productiva	Asesoría básica en emprendimiento (puede ser gratuita por SENA), creatividad familiar	1er mes de implementación	\$0 – \$50.000 (si se diseña logo)
Elaborar volantes y tarjetas de presentación	Diseño gráfico básico, impresión en papel, acceso a fotocopidora	2do mes	\$30.000 – \$50.000
Hacer presencia en mercados campesinos o ferias locales	Transporte, productos, mobiliario básico (mesa, cartel)	Según calendario municipal	\$20.000 – \$40.000 por evento
Promoción por WhatsApp entre contactos locales	Celular, lista de contactos, redacción de mensajes informales	Inmediata y continua	\$0
Crear perfil en redes sociales (Facebook, Instagram)	Asesoría básica (posible con apoyo de jóvenes o cursos SENA), fotos de productos	3er mes	\$0 (si es autogestionado)
Capacitación en marketing digital con el SENA	Inscripción a cursos cortos virtuales o presenciales	A partir del mes 3	Gratuito con SENA
Promoción con afiches en puntos estratégicos locales	Impresión de afiches, permiso verbal en tiendas/comunidad	2do y 3er mes	\$10.000 – \$20.000

Relacionamiento logístico para el aprovisionamiento

Nombre del proveedor	Nombre de la materia prima o insumo que le compra	Unidad de medida	Precio máximo y mínimo	Condiciones comerciales en la negociación
Tienda Agrícola de Santa Bárbara	Concentrado para conejos	Kilogramo	\$5.000 -10.000 diario	Compra directa en establecimiento, pago de contado, transporte propio.
Tienda Agrícola de Santa Bárbara	Concentrado para ganado (bulto)	Bulto de 40 kg	\$105.000 – 120.000 mensual	Compra directa, pago inmediato, no incluye servicio de entrega.
Vecinos de la zona	Pasto o residuos vegetales	Ración (informal)	Gratuito o por intercambio	Intercambios solidarios, sin costo monetario, bajo relaciones de confianza.



Recolección comunitaria (propia)	Agua y forraje natural	Actividad manual	No aplica	Mano de obra familiar, sin intermediarios, depende de la disponibilidad local.
----------------------------------	------------------------	------------------	-----------	--

Nota: Se complementa la alimentación con prácticas tradicionales de intercambio solidario y autoconsumo, lo cual reducen costos, pero implica un grado de incertidumbre en épocas de escasez.

INFORMACIÓN TÉCNICA - OPERATIVA

Describe el producto o servicio que ofrece al mercado

Ítem	Descripción
Nombre del producto	Conejos en pie para consumo y leche cruda de vaca
Materiales utilizados	Concentrado para conejos, concentrado para ganado, pasto, agua, minerales (ocasionales)
Técnica de elaboración	Crianza tradicional. En el caso de conejos: manejo en jaulas, alimentación diaria y control básico de reproducción. Para la leche: ordeño manual y diario.
Tipos de productos	- Conejos vivos para venta directa - Leche fresca cruda entregada a vehículo recolector de empresa láctea (La Española)
Tiempo promedio de producción	- Conejos: ciclo reproductivo de aproximadamente 2 a 3 meses - Leche: producción diaria de 15 a 20 litros
Capacidad de producción	- Conejos: 10 a 20 animales cada 2 o 3 meses - Leche: entre 15 y 20 litros diarios (con 3 vacas en producción)
Forma de entrega	- Conejos: entrega directa en finca a vecinos o clientes conocidos - Leche: recolección diaria por vehículo de empresa compradora (La Española)

Nota: La información consignada en la ficha técnica dependerá del tipo de bien o servicio a ofrecer, y el emprendedor podrá ampliar esta información a su consideración.

¿Cuál es el proceso para seguir para la producción del bien o prestación del servicio?

Bien o servicio			
Actividad del proceso	Tiempo estimado en este proceso	Requerimiento en maquinaria y equipos	Responsables
Alimentación y cuidado diario	Diario	Bebedores, comederos, jaulas, baldes	Familia (hijos y padres)
Recolección de pasto y limpieza de jaulas	Diario	Herramientas manuales (machete, caneca)	Cielo Aydee y Oscar Andrés
Manejo reproductivo y control de crías	2-3 meses por ciclo reproductivo	Jaulas, lámparas (ocasional)	Familia
Venta directa a clientes locales	Cada 2 a 3 meses	Báscula manual (opcional), transporte informal	Cielo Aydee



Ordeño manual de vacas	Diario – 1 vez al día	Baldes de aluminio/plástico, filtro, cuñete	Oscar Andrés y familia
Alimentación del ganado (pasto y concentrado)	Diario	Herramientas manuales, bultos de concentrado	Toda la familia
Almacenamiento temporal y entrega a vehículo recolector	Diario	Cuñetes plásticos, espacio limpio y fresco	Cielo Aydee y Oscar Andrés

¿Cuál es la capacidad instalada que puede tener el proyecto?

Producto o Servicio	Cantidad	Frecuencia
Conejos en pie	10 a 20 animales por ciclo reproductivo	Cada 2 a 3 meses aproximadamente
Leche de vaca	15 a 20 litros diarios	Diario

¿Cuáles son las necesidades y requerimientos para el funcionamiento de la UP?

Tipo de Activo	Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Requisitos técnicos (Características, capacidad producción, vida útil)
Infraestructura	Jaulas para cría y manejo de conejos	Varias (suficientes para 20 conejos)	N/A	Resistencia para manejo animal, fácil limpieza, vida útil 5+ años
Infraestructura	Área de ordeño y almacenamiento de leche	1	N/A	Espacio limpio, protegido, adecuado para manejo higiénico
Equipos y utensilios	Baldes, bebederos, comederos, herramientas manuales	Varias	Variable (desde \$10.000 a \$50.000)	Durables, resistentes, aptos para uso alimentario
Insumos alimenticios	Concentrado para conejos y ganado	Variable (según consumo)	\$105.000 (bulto concentrado ganado) y \$5,000/kg (concentrado conejo)	Calidad certificada, vida útil adecuada, almacenaje correcto
Recursos humanos	Mano de obra familiar para labores diarias	4 a 5 personas	No aplica	Conocimientos básicos en manejo animal y ordeño, disponibilidad diaria
Transporte	Vehículo para entrega y recolección de leche	1 (externo, vehículo de Lácteos La Española)	No aplica	Capacidad para 15-20 litros diarios, frecuencia diaria



INFORMACIÓN FINANCIERA Y CONTABLE

(Ver modelo financiero)

Estrategia de precio

¿Cuál es el precio del producto o servicio?	Leche: \$1,550 pesos por litro (precio de venta actual al vehículo de Lácteos La Española). Conejos: Entre \$20,000 y \$30,000 pesos por conejo, vendido cada 2 a 3 meses en lotes de 10 a 20 animales.
¿Cómo determinó el precio?	El precio se basa en la negociación directa con los compradores y el mercado local. Para la leche, el precio es fijado por la empresa láctea que recoge el producto. Para los conejos, el precio es establecido en función del valor percibido en la comunidad y la demanda local.
¿Utiliza precios promoción según temporada?	No hay precios promocionales ni descuentos estacionales. La comercialización se realiza bajo acuerdos informales y constantes entre la familia y los compradores habituales.

Detalle de la estructura de costos

Nombre del producto o servicio	
Mencione los costos fijos de la UP	Mantenimiento básico de infraestructura: \$20.000 mensuales Gastos de energía y agua: \$30,000 mensuales Transporte para compra de insumos: \$15.000 mensuales (promedio)
Mencione los costos variables de la UP	Concentrado para conejos: \$5,000 por kg × 30 kg (1 kg diario) = \$150,000 aproximadamente Concentrado para vacas: un bulto cuesta \$105,000, estimando 1 bulto cada mes = \$105,000 aproximadamente. Medicamentos y salud animal (variable, estimado): \$100,000 mensuales Otros insumos (embalajes, limpieza, etc.): \$150,000 mensuales



FORMATO ÚNICO DE PLAN DE NEGOCIOS

Agencia Pública de Empleo

Emprendedora: Mercedes del Socorro Delgado Erazo

No. documento identidad: 5983544

DATOS GENERALES DEL PROYECTO

Nombre de la Iniciativa de Negocio: Cría de cerdos y cuyes - Mercedes del Socorro Delgado Erazo

Actividad Económica (según código CIIU): 0144 - Cría de ganado porcino y 0149 - Cría de otros animales n.c.p.

Tipo de iniciativa: Individual ☐ Familiar ☒ Asociativa ☐

Tiempo real de funcionamiento: 5 años

Cantidad de empleados: 1

Dirección de la UP: Vereda Los Ángeles – Corregimiento Santa Bárbara – Municipio de Pasto

Teléfono fijo o celular: 3246329228

Correo electrónico:

Redes sociales o página web (si aplica): No aplica

Pertenece a un grupo étnico: Afro ☐ Indígena ☒ Raizal ☐ Ninguno ☐ Otro ☐

El tipo de vivienda es: Propia ☐ Familiar ☐ Arrendada ☒

Estrato socioeconómico: 1 ☒ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐ 6 ☐

Nombre del Dinamizador: Oscar Díaz Acosta

Regional: Nariño

Describe el Estado Actual del Proyecto

Descripción del producto o servicio (En términos generales)	El proyecto corresponde a una unidad productiva familiar dedicada a la cría y comercialización de cerdos y cuyes. Los cerdos son vendidos a los cinco meses de edad, mientras que los cuyes se comercializan en pie cada tres meses. El emprendimiento se caracteriza por prácticas tradicionales de manejo animal, fortalecidas por la formación técnica recibida por la emprendedora en temas relacionados con producción porcina, emprendimiento, cocina y otras áreas. Esta unidad productiva nació como resultado del proceso de restitución de tierras y se ha sostenido con esfuerzo propio y capital social familiar.
---	---



Administrativo – Estratégico	Actualmente, la administración del proyecto es de tipo familiar, liderada por la señora Mercedes Delgado, con el apoyo de su hija y su yerno. No se cuenta con una estructura formal de gestión administrativa ni con herramientas de planificación estratégica documentadas. Sin embargo, la experiencia y compromiso de la emprendedora permiten un funcionamiento estable del negocio. La toma de decisiones se da de manera empírica, pero con enfoque en la sostenibilidad y continuidad del emprendimiento. Existe potencial para el fortalecimiento en temas de formalización, gestión de registros productivos y planificación a mediano plazo.
Comercial	La comercialización de los animales se realiza de forma directa en la vereda Los Ángeles del corregimiento de Santa Bárbara. La clientela llega principalmente por recomendación (voz a voz), ya que no se utilizan medios digitales, redes sociales ni canales de comercialización formales. A pesar de la ausencia de estrategias de mercadeo estructuradas, el proyecto mantiene una rotación constante gracias al reconocimiento de la calidad de sus productos. Se identifica la necesidad de mejorar la visibilidad del negocio e identificar canales de comercialización complementarios.
Operativo	Las operaciones están centradas en la cría, alimentación y cuidado de cuyes y cerdos. Las labores son realizadas de manera manual y artesanal, con la participación activa del núcleo familiar. El manejo técnico se basa en la experiencia empírica y la formación recibida por la emprendedora en el marco de cursos de capacitación en el SENA. Se hace necesario fortalecer aspectos como el manejo sanitario, la alimentación balanceada y la infraestructura, a fin de mejorar la productividad y el bienestar animal. El conocimiento está presente, pero requiere sistematización y aplicación regular.
Financiero	El proyecto se sostiene con recursos propios, sin acceso formal a líneas de crédito ni mecanismos de financiación externa. Los ingresos provienen de la venta periódica de cuyes (aproximadamente cada tres meses a \$35.000 por unidad) y de cerdos (aproximadamente cada cinco meses, seis ejemplares a \$500.000 - \$800.000 cada uno según el tamaño). No se lleva un control financiero estructurado ni un registro contable formal. La liquidez depende de las ventas periódicas, lo cual permite una autosostenibilidad básica. Se identifica una oportunidad de mejora en la estructuración financiera del negocio, incluyendo la formulación de presupuestos, control de ingresos y egresos, y evaluación de rentabilidad.



INFORMACIÓN ADMINISTRATIVA

Historia de la Iniciativa de negocio

La unidad productiva fue iniciada por la señora Mercedes Delgado como parte del proceso de restitución de tierras, mediante el cual recibió pie de cría de cuyes y cerdos. A partir de este apoyo inicial, la emprendedora decidió no limitarse a la entrega del beneficio, sino que optó por continuar con la actividad productiva, fortaleciendo su conocimiento a través de la participación en capacitaciones en temas como producción porcina, emprendimiento, cocina y manejo de unidades agropecuarias.

Desde sus inicios, la iniciativa ha sido gestionada como un emprendimiento familiar, en el que participan activamente su hija y su yerno en las labores de alimentación, cuidado y manejo de los animales. Adicionalmente, la señora Mercedes asume también el rol de cuidadora de su padre adulto mayor, combinando sus responsabilidades familiares con su trabajo productivo.

A lo largo del tiempo, el negocio ha logrado sostenerse gracias al esfuerzo y dedicación de la emprendedora, quien es reconocida en la comunidad por su compromiso y actitud resiliente. La venta de cuyes y cerdos se ha mantenido de forma constante a pesar de la falta de publicidad o redes sociales, siendo su reputación y la recomendación de sus clientes los principales mecanismos de comercialización. El emprendimiento se ha convertido en una fuente de ingresos estable y un ejemplo de superación en el contexto rural, con potencial de fortalecimiento a través de estrategias de formalización, mejoramiento productivo y acceso a nuevos mercados.

Planeación Estratégica

Objetivo General	Fortalecer la unidad productiva familiar dedicada a la cría y comercialización de cerdos y cuyes, mediante la mejora continua de los procesos productivos, el aprovechamiento de capacidades adquiridas y el posicionamiento en el mercado local como una alternativa sostenible de generación de ingresos.
Objetivos específicos	• Mejorar las condiciones técnicas y sanitarias en el manejo de cerdos y cuyes para optimizar la productividad. • Consolidar estrategias de comercialización basadas en el reconocimiento comunitario y el voz a voz, con proyección a nuevos canales. • Fortalecer la gestión administrativa del negocio familiar, incluyendo el registro de ventas, control de gastos y planificación de la producción. • Promover la formación continua de los integrantes del equipo familiar en temas relacionados con el emprendimiento, comercialización y bienestar animal.
Misión	Ofrecer animales de excelente calidad, criados bajo prácticas responsables, que contribuyan a la seguridad alimentaria y al bienestar económico de la familia, a través de un modelo de trabajo colaborativo, resiliente y comprometido con el desarrollo local.



Visión	Ser una unidad productiva rural reconocida en la región por su capacidad de adaptación, calidad en la producción y sostenibilidad, generando un impacto positivo en la economía familiar y en la comunidad, con miras a ampliar su cobertura comercial y fortalecer su posicionamiento en el mediano plazo.
--------	---

Perfil del Emprendedor

La emprendedora es una mujer campesina con amplia experiencia en actividades productivas rurales, reconocida en su comunidad por su compromiso, constancia y capacidad de aprendizaje. Inicialmente se destacó en la elaboración de artesanías, actividad que alternó con la formación en diversos cursos técnicos y ocupacionales en áreas como cocina, manualidades, crianza de animales y formulación de planes de negocio.

Actualmente, se dedica de forma principal a la cría de cerdos y cuyes, aprovechando los conocimientos adquiridos y su iniciativa para consolidar una unidad productiva familiar. Su motivación permanente por aprender y mejorar se evidencia en su participación activa en procesos de formación y en su disposición para implementar buenas prácticas en el manejo animal. A pesar de no utilizar redes sociales ni medios de publicidad formal, ha logrado posicionarse localmente gracias al voz a voz y la calidad de sus animales, lo cual ha fidelizado a su clientela. Se destaca por su compromiso, responsabilidad y liderazgo en la gestión del emprendimiento.

Equipo de trabajo

La unidad productiva es gestionada de forma familiar. La emprendedora lidera el proyecto y cuenta con el apoyo constante de su hija y su yerno, quienes participan activamente en las labores diarias de alimentación, limpieza y cuidado de los animales. Además, convive con su padre, a quien cuida por su avanzada edad. Esta dinámica familiar fortalece el trabajo colaborativo, la toma de decisiones conjunta y la distribución de tareas, permitiendo una operación organizada y eficiente del negocio.

El equipo se caracteriza por su responsabilidad, compromiso y disposición para continuar desarrollando la unidad productiva como fuente principal de sustento familiar.

Describe los principales requerimientos que debe cumplir la actividad de negocio en su operación.

Técnicos	• Acondicionamiento adecuado de espacios para la cría de cerdos y cuyes, garantizando ventilación, temperatura, higiene y seguridad sanitaria. • Implementación de protocolos de bioseguridad para evitar enfermedades y contagios entre animales. • Manejo adecuado de residuos orgánicos y estiércol, con enfoque en prácticas sostenibles. • Control riguroso de alimentación balanceada y acceso permanente a agua limpia.
----------	--



	- Registros técnicos básicos de nacimientos, crecimiento, reproducción y estado de salud de los animales. - Capacitación continua en manejo zootécnico, nutrición y bienestar animal.
Laborales	- Distribución clara de responsabilidades entre los miembros del equipo familiar (alimentación, limpieza, comercialización, registro de datos). - Garantizar condiciones seguras de trabajo, especialmente en la manipulación de animales y equipos. - Organización del tiempo laboral para cumplir con rutinas diarias sin afectar otras responsabilidades familiares. - Promoción del trabajo colaborativo y solidario en la unidad familiar como estrategia para fortalecer la sostenibilidad del negocio.
Empresariales	- Consolidación de un plan básico de comercialización, aprovechando el reconocimiento local y las recomendaciones de clientes. - Gestión de proveedores para la adquisición de insumos como alimentos, medicamentos y materiales de construcción. - Organización de costos, ingresos y egresos para mantener un control financiero básico. - Búsqueda de alianzas con programas institucionales o proyectos rurales que brinden asistencia técnica o acceso a mercados. - Participación en espacios de formación o redes productivas que fortalezcan las capacidades empresariales.

¿Qué riesgos enfrentará en su funcionamiento?

Criterios	Riesgo	Estrategia de mitigación
Comercial	Bajo alcance de mercado por ausencia de redes sociales o canales digitales.	Fortalecer el canal de voz a voz, participar en ferias locales y explorar apoyo institucional.
Financiero	Limitada capacidad de inversión para mejoras técnicas o expansión.	Llevar registros básicos de ingresos y egresos para planificar reinversiones y buscar apoyo de programas rurales o créditos solidarios.
Técnico	Enfermedades en animales por falta de asistencia técnica continua.	Capacitación básica en manejo sanitario, vacunación, y bioseguridad; articulación con veterinarios.
Talento humano	Dependencia del trabajo familiar sin relevo técnico.	Capacitar a los miembros actuales y prever la inclusión de más personas con interés y responsabilidad.
Normatividad legal	Desconocimiento o incumplimiento de normas sanitarias o de comercialización.	Solicitar acompañamiento de entidades como la UMATA o el ICA; asistir a jornadas informativas.
Otro – Clima y desastres naturales	Afectaciones por lluvias fuertes o cambios de temperatura.	Mejorar gradualmente las condiciones estructurales de los corrales y prever sistemas de drenaje.
Otro – Salud y capacidad física	Eventual afectación de la salud del equipo familiar, especialmente del adulto mayor.	Distribuir equitativamente las tareas, monitorear la salud y buscar apoyo temporal si es necesario.



INFORMACIÓN DE MERCADO

¿Quién es el cliente?

Perfil	Clientes locales, en su mayoría familias de la zona rural y urbana cercana, que buscan adquirir animales (cuyes y cerdos) para consumo propio, celebraciones familiares, o para iniciar su propia producción. También incluye comerciantes informales y consumidores tradicionales que valoran productos frescos y de confianza.
Localización	Zona rural del municipio, principalmente en la vereda donde se ubica la unidad productiva. También llegan clientes de zonas aledañas gracias al reconocimiento por recomendación directa (voz a voz).
Justificación	El reconocimiento de la emprendedora en la comunidad, basado en la calidad de los animales, la confianza generada con los clientes y la constancia en la producción, ha permitido que el negocio mantenga una clientela fija y referenciada. Aunque no cuenta con medios digitales de difusión, la recomendación personal ha sido un canal efectivo de comercialización. La ubicación estratégica y el arraigo en la comunidad permiten atender una demanda constante y cercana.

¿Cuál es la solución que ofrece con su producto o servicio?

Estrategia de distribución	La comercialización se realiza principalmente de manera directa y local, atendiendo a clientes que visitan la unidad productiva o mediante recomendaciones boca a boca. No cuenta con redes sociales ni canales digitales, pero su red de clientes se fortalece por la confianza y reputación en la comunidad. Los animales (lechones y cuyes) se venden en pie, facilitando su traslado por parte de los compradores o entregas directas en la zona.
Tendencia del mercado	Existe una demanda constante en el mercado rural y periurbano por productos de origen animal como cerdos y cuyes, tanto para consumo familiar como para la reproducción y crecimiento de otras unidades productivas. La preferencia por productos frescos, de crianza local y confianza en el proveedor son tendencias vigentes que favorecen a este emprendimiento.
Detalle la innovación o componente diferenciador <i>Detalle las características que lo hacen diferente a la competencia</i>	
Concepto del negocio	El componente diferenciador de esta unidad productiva agropecuaria radica en la combinación de una producción sostenible y artesanal, respaldada por la experiencia y trayectoria de la emprendedora, quien ha complementado la cría de cerdos y cuyes con formación constante y el apoyo de un equipo familiar comprometido. Este modelo, enfocado en la producción familiar, la sostenibilidad y el fortalecimiento local, se basa en un vínculo directo y personalizado con clientes locales, sin intermediarios, lo que genera confianza y fidelidad. Además, la iniciativa destaca por su origen en la restitución de tierras y el fortalecimiento comunitario, aportando un valor social y cultural adicional



	al producto, y satisfaciendo la demanda de animales para consumo y reproducción en la comunidad.
Justificación de la innovación	La innovación radica en la integración de la experiencia técnica, formación constante, gestión familiar y un modelo de negocio comunitario que promueve el desarrollo rural sostenible. Este enfoque permite mejorar la productividad y mantener la calidad, sin necesidad de grandes inversiones en tecnología o publicidad, aprovechando el capital social y reputacional construido a lo largo de los años.
Procesos	1. Recepción y cuidado del pie de cría de cuyes y cerdos. 2. Manejo y alimentación adecuada para asegurar crecimiento óptimo. 3. Control sanitario básico y seguimiento de la salud animal. 4. Comercialización directa en la vereda y zonas cercanas. 5. Atención personalizada a los clientes y generación de recomendaciones. 6. Formación continua por parte de la emprendedora para mejorar técnicas y ampliar conocimientos. 7. Apoyo familiar en todas las labores operativas y cuidado de los animales.

¿Cuál es su competencia directa e indirecta de la unidad productiva?

Criterio de análisis	Competencia 1	Competencia 2
Nombre del negocio	Unidad productiva local A	Unidad productiva local B
Ubicación	Vereda Los Ángeles, corregimiento de Santa Bárbara	Vereda Los Ángeles, corregimiento de Santa Bárbara
Servicios que ofrece	Cría y venta de cerdos y cuyes	Cría y venta de cerdos y cuyes
Precios	Similar a los precios de la emprendedora (lechones y cuyes a precios locales)	Similar, ajustados al mercado local
Canales de promoción	Promoción voz a voz, ventas directas	Promoción voz a voz, ventas directas
Atención al cliente	Personalizada, basada en confianza local	Personalizada, basada en confianza local
Diferenciador del emprendedor	Experiencia y formación constante; equipo familiar comprometido; vinculación directa con clientes sin intermediarios	Enfoque colectivo para aprendizaje y mejora de prácticas de crianza y venta
Relación con los clientes	Relación cercana y de confianza; clientes recurrentes por recomendación	Relación comunitaria, clientes regulares que valoran opciones locales

Nota: La competencia en la zona no es percibida como una rivalidad, sino como un ecosistema de apoyo mutuo, donde cada productor ofrece alternativas similares que benefician a los clientes y fomentan el aprendizaje colectivo para mejorar la calidad y las estrategias comerciales.



Estrategia para la promoción y difusión de su marca y productos o servicios

Actividad	¿Qué recursos necesita?	¿Cuándo se ejecuta?	¿Qué costo tiene?
Promoción voz a voz mediante clientes satisfechos	Tiempo para atención personalizada y calidad en el producto	Continuo, durante toda la operación	Bajo (sin costo monetario directo)
Recomendación directa en la comunidad local	Relación cercana con clientes y vecinos	Continuo	Bajo (sin costo monetario directo)
Participación en ferias y eventos locales	Transporte, tiempo, materiales para exhibir productos (carteles, muestras)	Según calendario de ferias locales (1-2 veces al año)	Moderado (costos de transporte y materiales)
Uso de redes sociales básicas (WhatsApp, Facebook) para mostrar productos y novedades	Teléfono móvil, conexión a internet, fotos de los animales	Mensual o semanal según disponibilidad	Bajo (uso de datos móviles)
Alianzas con otros productores locales para intercambio de información y promoción	Tiempo para reuniones y coordinación con otros emprendedores	Trimestral	Bajo (sin costos monetarios directos)
Diseño y entrega de volantes o tarjetas de presentación	Papel, impresión básica, diseño gráfico sencillo	Anual o bianual	Bajo a moderado (impresión o materiales)
Atención personalizada en punto de venta	Espacio físico, orden y limpieza del lugar	Diario	Bajo (costos operativos normales)

Relacionamiento logístico para el aprovisionamiento

Nombre del proveedor	Nombre de la materia prima o insumo que le compra	Unidad de medida	Precio máximo y mínimo	Condiciones comerciales en la negociación
Tienda agrícola Santa Bárbara	Alimento balanceado para cerdos	Kilogramos (kg)	\$3.200 - \$3.500 por kg	Pago contra entrega, pedidos mínimos mensuales, descuentos por volumen
Tienda agrícola Santa Bárbara	Alimento para cuyes	Kilogramos (kg)	\$2.800 - \$3.000 por kg	Pago al contado, entrega semanal según demanda
Tienda agrícola Santa Bárbara	Vitaminas y suplementos para animales	Unidad	\$15.000 - \$18.000 por unidad	Pago inmediato, asesoría en uso de productos, pedidos según necesidad



Mercado local	Materiales para limpieza y desinfección (jabón, cloro)	Litros o unidades	\$5.000 - \$7.000 por litro	Compra directa, facturación mensual, precios negociables
Tienda Agropecuaria Santa Bárbara	Vitaminas y suplementos para animales - Vacunas	unidad (frasco)	\$18,000 - \$80.000	Pago inmediato, asesoría en uso de productos, pedidos según necesidad

Nota: La alimentación de los cuyes se basa principalmente en pasto cultivado directamente en la unidad productiva, lo que reduce considerablemente los costos de insumos para la crianza.

INFORMACIÓN TÉCNICA - OPERATIVA

Describe el producto o servicio que ofrece al mercado

Ítem	Descripción
Nombre del producto	Cerdos y cuyes para consumo y reproducción
Materiales utilizados	Pasto cultivado en la unidad productiva para alimentación de cuyes; alimentación para los cerdos; vitaminas, vacunas y suplementos; materiales de limpieza.
Técnica de elaboración	Crianza sostenible y artesanal, con cuidado diario y alimentación natural; manejo familiar y continuo aprendizaje en técnicas de crianza.
Tipos de productos	Animales vivos: cuyes para consumo y reproducción; cerdos para consumo y reproducción.
Tiempo promedio de producción	El ciclo productivo varía según el tipo de animal: para cuyes aproximadamente 2-3 meses; para cerdos entre 4 y 6 meses.
Capacidad de producción	Depende del espacio y recursos, con un manejo familiar pequeño, pero con potencial de crecimiento basado en la demanda local.
Forma de entrega	Venta directa en el lugar de crianza, atención personalizada sin intermediarios; clientes llegan directamente para la compra.

Nota: La información consignada en la ficha técnica dependerá del tipo de bien o servicio a ofrecer, y el emprendedor podrá ampliar esta información a su consideración.

¿Cuál es el proceso para seguir para la producción del bien o prestación del servicio?

Bien o servicio			
Actividad del proceso	Tiempo estimado en este proceso	Requerimiento en maquinaria y equipos	Responsables
Preparación y limpieza de corrales	Diario	Herramientas de limpieza, baldes	Emprendedora, hija y yerno



Alimentación de los animales	Diario	Comederos, bebederos, utensilios básicos	Emprendedora, hija y yerno
Cultivo de pasto (para cuyes)	Semanal	Herramientas manuales (machete, azadón)	Emprendedora, hija y yerno
Compra y almacenamiento de concentrado	Cada 15 días o mensual	Recipientes de almacenamiento seco	Emprendedora, hija y yerno
Vigilancia sanitaria y aplicación de vitaminas	Cada 15 días	Jeringas, insumos veterinarios básicos	Emprendedora con asesoría externa
Selección y pesaje de animales para venta	Según demanda	Báscula manual o digital	Emprendedora
Comercialización directa al cliente	Según necesidad del cliente	Ninguno	Emprendedora

¿Cuál es la capacidad instalada que puede tener el proyecto?

Producto o Servicio	Cantidad	Frecuencia
Cerdos en pie (para venta)	6 a 8	Cada 4 a 6 meses
Cuyes en pie (para venta)	20 a 30	Mensual
Cuyes para reproducción	40 a 50	En ciclo continuo
Abono orgánico (estiércol tratado)	Según acumulado	Trimestral

¿Cuáles son las necesidades y requerimientos para el funcionamiento de la UP?

Tipo de Activo	Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Requisitos técnicos (Características, capacidad producción, vida útil)
Maquinaria menor	Báscula digital para pesaje de animales	1	\$250.000	Capacidad de hasta 150 kg, portátil, batería recargable, vida útil de 5 años
Infraestructura	Corrales adecuados (con divisiones)	1	\$2.500.000	Espacio techado, piso firme, división por etapas productivas, drenaje, vida útil de 10 años
Infraestructura	Galpón o área de cría para cuyes	1	\$1.800.000	Capacidad para 50 cuyes, ventilación, facilidad de limpieza, vida útil de 8-10 años
Herramientas	Kit de limpieza (palas, escobas, baldes)	1	\$150.000	Herramientas resistentes para uso diario, vida útil de 2 años
Equipos	Comederos y bebederos plásticos resistentes	10	\$25.000	Apto para animales pequeños y medianos, fácil limpieza, vida útil de 2 años
Equipos	Jeringas y botiquín veterinario básico	1	\$120.000	Para aplicación de vitaminas y primeros auxilios, vida útil variable



				según uso y reposición periódica
Material vegetal	Semillas de pasto (cultivo forrajero)	1 kg	\$30.000	Pasto tipo Cuba 22 o similar, alta producción forrajera, vida útil del cultivo: 2 años con mantenimiento
Almacenamiento	Recipientes para concentrado seco	2	\$40.000	Herméticos, resistentes a humedad y roedores, capacidad 50 kg, vida útil de 3 años

INFORMACIÓN FINANCIERA Y CONTABLE

(Ver modelo financiero)

Estrategia de precio

¿Cuál es el precio del producto o servicio?	Cuyes: entre \$25.000 y \$35.000 por unidad (según peso y propósito: consumo o cría). Cerdos: \$12.000 a \$13.500 por kilo en pie.
¿Cómo determinó el precio?	- Observación directa de los precios en la zona. - Comparación con otros productores locales. - Cálculo de costos de alimentación, manejo y sanidad. - Consideración del valor agregado por ser una producción familiar, sostenible y sin intermediarios. - Demanda en fechas claves (festividades, celebraciones).
¿Utiliza precios promoción según temporada?	Sí. En temporadas de alta demanda (diciembre, Semana Santa, fiestas patronales), se ofrecen precios diferenciados o cuyes seleccionados a mejor precio por volumen. También se ofrecen descuentos por compras recurrentes o por cantidad (clientes conocidos).

Detalle de la estructura de costos (Nombre del producto o servicio)

Costos fijos de la Unidad Productiva (UP)		
Concepto	Frecuencia	Observaciones
Mantenimiento de infraestructura	Mensual o trimestral	Reparaciones menores de corrales, galpón y sistema de cerramiento.
Servicios públicos (agua principalmente)	Mensual	Uso de agua para limpieza y consumo animal.
Herramientas y utensilios	Anual	Reposición de herramientas básicas de limpieza y cultivo.
Mano de obra familiar (no remunerada)	Permanente	No se paga formalmente, pero representa tiempo y dedicación diaria.
Asesoría técnica o veterinaria ocasional	Trimestral o a demanda	Control sanitario, aplicación de vacunas o vitaminas.



Costos variables de la Unidad Productiva (UP)		
Concepto	Frecuencia	Observaciones
Concentrado para cerdos	Quincenal/Mensual	Según cantidad de animales.
Vitaminas, vacunas y desparasitantes	Mensual o bimestral	Según edad y etapa productiva.
Semillas o mantenimiento de pasto	Trimestral	En ocasiones se requiere renovación del cultivo.
Recolección o compra de residuos alimentarios	Semanal	Puede implicar costo logístico si no se recolecta cerca.
Insumos de limpieza (balde, escobas, detergente)	Mensual	Para mantener condiciones higiénicas adecuadas.
Transporte para entregas o compras	Según necesidad	Costo eventual de movilización de animales o insumos.
Bolsas o empaques para entrega	Según necesidad	Para presentación o entrega higiénica del producto.

Bloquear

Eliminar

Archivar

Informar

Responder

Responder a todos

Reenviar

Reunión

Zoom

Limpiar

Reglas

Leído / No leído

Clasificar

Ma

Etiquetas

SENA: Oficina Virtual de Radicación

A Aplicacion Oficina Virtual de Radicación Sena <oficina.virtual@sena.edu.co> Para: Diana Cristina Fuertes Torres Lun 26/05/2025 11:10 AM

Retención: Exchange Online (10 años) Expira: Jue 24/05/2035 11:10 AM

IMPORTANTE- Por favor lea el siguiente correo electrónico.

Apreciado(a) Usuario(a)

Hemos recibido a través de nuestra **Oficina Virtual de Radicación** su comunicación, y se le ha asignado el número 72025203249, fecha y hora 26/05/25 11:10.

Para consultar la información con la cual fue generada su radicación de [click aquí](#)

Tenga en cuenta que nuestro horario de atención es de lunes a viernes de 8:00 a.m. a 5:30 p.m., por lo tanto, si su solicitud está fuera de este horario se empezará a procesar a partir del día hábil siguiente.

Por favor, NO RESPONDA este correo electrónico.

Le agradecemos por hacer uso de la **Oficina Virtual de Radicación SENA**.

Cordialmente,



Grupo administración de documentos

SENA Dirección General

Dirección General - Calle 57 No. 8 - 69 Bogotá,
D.C.

www.sena.edu.co

@SENAcomunica



Documento de Autorización, Reconocimiento y Ordenación de Pago Comisión al Interior del País

Usuario que Genera Reporte:MHbchamorrBERNARDO ARTURO CHAMORRO GUEVARA

Unidad ó Subunidad que Genera Reporte:36-02-00-052-000000SENA REGIONAL NARIÑO-DIRECCION REGIONAL

Fecha y Hora Generación Reporte:jueves, 15 de mayo de 2025

Comisión Servicio al Interior del País - Tramite - Inicial

Solicitud de Comisión No.	20125	Fecha Solicitud	2025-05-15	Estado de la Comisión	Autorizada	Unidad Ejecutora o Subunidad - 36-02-00-052-000000 SENA REGIONAL NARIÑO-DIRECCION REGIONAL			
Tipo de Comisión	Servicio	Fecha Aut./ Rech.	2025-05-15	Genera Viáticos	SI	Genera gastos de viaje	No	Requiere Pasajes Aéreos	NO
Transporte por Vía	Terrestre	Área u Oficina	DINZAMIZADOR-VICTIMAS			Tipo de trámite	Inicial	Comisión Inicial	

CDP de viáticos

Consecutivo CDP	425	Dependencia Solicitante	101000 DESPACHO DIRECCION						
Rubro Presupuestal de Viaticos	C-3602-1300-11-20305C-3602013-02 - ADQUIS. DE BYS - SERVICIO DE GESTIÓN PARA EL EMPRENDIMIENTO - MEJORAMIENTO DE LAS COMPETENCIAS PARA LA EMPLEABILIDAD DE LA POBLACIÓN VÍCTIMA DEL DESPLAZAMIENTO FORZADO POR EL CONFLICTO ARMADO A NIVEL NACIONAL				Rubro Presupuestal de Gastos de Viaje	-			

Nombre	Tipo y Número de Documento	Cargo	Estado	Fecha Inicial Comisión	Fecha final Comisión	Dpto. / Municipio Origen	Dpto. / Municipio Destino	Nº. Días	Pernocla Último día Comisión	Porcentaje Pernocla	Total dias	Base de Liquidación	Valor Viático Diario	Valor Total Viáticos	Valor Gastos de Viaje	Valor total a pagar	Objeto de la Comisión por Tercero
OSCAR DIAZ ACOSTA	CC: 97473015	CONTRATISTA	Autorizada	2025-05-21	2025-05-21	NARIÑO / PASTO	NARIÑO / IPIALES	0,5	No	50	0,5	4.240.000,00	219.792,00	109.896,00	0,00	109.896,00	Visita de diagnóstico, verificación de las Unidades Productivas del sector
Totales Solicitud de Comisión														109.896,00	0,00	109.896,00	

OBJETO DE LA COMISIÓN

Visita de diagnóstico, verificación de las Unidades Productivas del sector

ORDENADOR DEL GASTO

Identificacion:	79420602	Nombre:	Bernardo Arturo Chamorro Guevara	Cargo:	DIRECTOR REGIONAL NARIÑO
-----------------	----------	---------	----------------------------------	--------	--------------------------

VISTO BUENO JEFE INMEDIATO

Nombre:	""	Cargo:	""
---------	----	--------	----

MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO

Firmado digitalmente por: MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO
Serial del certificado: 5540827336374662968
Entidad: Persona Juridica
Unidad Organizacional: SUBDIRECCION DE OPERACIONES
Hora de firma: 2025/05/15 10:17:30 -05:00



Documento de Autorización, Reconocimiento y Ordenación de Pago Comisión al Interior del País

Usuario que Genera Reporte:MHbchamorrBERNARDO ARTURO CHAMORRO GUEVARA

Unidad ó Subunidad que Genera Reporte:36-02-00-052-000000SENA REGIONAL NARIÑO-DIRECCION REGIONAL

Fecha y Hora Generación Reporte:jueves, 15 de mayo de 2025

Firma Responsable			
Verificado Por:	SILVIO JAVIER IBARRA IZQUIERDO	Fecha Verificación:	15/05/2025 10:04:39

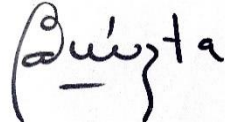


Firmado digitalmente por:
Nombre: BERNARDO ARTURO CHAMORRO GUEVARA
Cédula de ciudadanía: 79420602
Usuario SIIF: MHbchamorr
15/05/2025 10:17:40 a. m.



FORMATO INFORME LEGALIZACION DESPLAZAMIENTO - CONTRATISTA		
CIUDAD Y FECHA San Juan de Pasto, 21 de mayo de 2025		
PRESENTADO A: Bernardo Arturo Chamorro Guevara Cargo: Director Regional Nariño		
ORDEN DE VIAJE No: 20125	FECHA DE INICIO: 21/05/2025	FECHA DE FINALIZACION: 21/05/2025
LUGAR A DONDE REALIZÓ EL DESPLAZAMIENTO	REGIONAL / CENTRO DE FORMACION	OTRA: (ciudad)
	Regional Nariño	Municipio de Ipiales
OBJETIVO DEL DESPLAZAMIENTO: Visita de diagnóstico, verificación de las Unidades Productivas del sector		
ACTIVIDADES DESARROLLADAS:		
1. Revisión y análisis actualizado de la base de datos de unidades productivas acompañadas por el equipo del Programa de Atención a Víctimas en el Centro Sur Colombiano de Logística Internacional SENA. 2. Visita de diagnóstico a la unidad productiva de confección “Kawaida Confecciones y Variedades”, liderada por la señora Noraldy Paula Merino, recolectando información detallada sobre su estado técnico, comercial y administrativo. 3. Elaboración y actualización del formato de unidad productiva, incluyendo estudio financiero y plan de negocios para la unidad visitada. 4. Coordinación con el equipo interdisciplinario del Programa de Atención a Víctimas, conformado por las coordinadoras María Isabel Benavides y Alicia Cardona Quintero, profesionales de apoyo Lilia Ramírez y Maryorie Chingal, y el dinamizador Oscar Díaz Acosta. 5. Verificación general y planificación para la participación de las unidades productivas en la feria “Sembradores de Paz”, programada para el 20 de junio de 2025 en los exteriores del Centro Comercial Gran Plaza, Ipiales.		
RESULTADOS:		
1. Actualización y verificación integral de la base de datos de unidades productivas beneficiarias del Programa. 2. Diagnóstico técnico y comercial detallado de la unidad productiva “Kawaida Confecciones y Variedades”, evidenciando avances y necesidades de mejora. 3. Formulación de documento técnico que incluye estudio financiero y plan de negocios orientado a la sostenibilidad del emprendimiento. 4. Identificación de oportunidades y requerimientos para fortalecer la participación y visibilidad de las unidades productivas en la feria. 5. Coordinación efectiva con el equipo multidisciplinario para garantizar acompañamiento técnico y seguimiento continuo a las unidades productivas en la Feria Sembradores de Paz que se realizará en el municipio de Ipiales		
EVIDENCIAS O SOPORTES: Enuncie los archivos que soportan estos resultados y anexe lo correspondiente en este Informe		
1. Registro fotográfico de la visita.		



2. Listado de participantes.		
3. Planes de negocio formulados.		
4. Formatos y estudios elaborados durante la visita.		
COMPROMISOS		
ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA
1. Presentar informe de comisión de viaje Corregimiento Santa Bárbara	Oscar Díaz Acosta	19/05/2025
CONCLUSIONES: La visita de diagnóstico en el municipio de Ipiales permitió evaluar el estado actual de las unidades productivas adscritas al Programa de Atención a Víctimas del Conflicto Armado, con énfasis en el emprendimiento textil “Kawaida Confecciones y Variedades”. Se avanzó en la formulación del plan de negocios y en la preparación para su participación en la feria nacional “Sembradores de Paz”. El compromiso y coordinación del equipo interdisciplinario son fundamentales para fortalecer estos emprendimientos mediante acompañamiento técnico, contribuyendo a la inclusión socioeconómica y la generación de oportunidades para la población víctima.		
DATOS DEL CONTRATISTA		
NOMBRE Y APELLIDO	FIRMA	
Oscar Díaz Acosta		
VISTO BUENO SUPERVISOR		
CARGO DEL SUPERVISOR	NOMBRE Y APELLIDO SUPERVISOR(A)	FIRMA
Enlace Regional de Emprendimiento Profesional G04	Diana Cristina Fuertes Torres	 Firmado digitalmente por Diana Cristina Fuertes Torres Fecha: 2025.05.26 10:49:04 -05'00'

Anexos:



1. Registro fotográfico de la visita.



Foto 1: Reunión con el equipo del Programa de atención a víctimas del conflicto armado en El Centro Sur Colombiano de Logística Internacional SENA



Foto 2: Identificación de lugar en donde se realizará la Feria Sembradores de Paz el día 20 de junio de 2025



Foto 3: Registro de la señora Noraldy Paula Merino junto a su unidad productiva "Kawaida Confección y Variedades", donde se observa parte del producto elaborado y el contexto del emprendimiento.



Foto 4: Imagen del área de trabajo de la unidad productiva, evidenciando la maquinaria industrial de confección, insumos y disposición del espacio, lo cual permite valorar las condiciones técnicas y operativas de la UP



REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 21 DEL MES DE Mayo DEL AÑO 2025

OBJETIVO(S)		Verificación de las unidades productivas - Programación de la Feria Sembradores de Paz - 20 de Junio 2025								
No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
	Mariavivela Descalzo S.	37011576		X		Sena	mariavivela@se-na.edu.co	3176760788		
	Alicia Cordona Quintero	37010977		X		Sena	acordona@se-na.edu.co	3163456788		
	Aldia Ramirez	37000292		X		Sena	ldramirez@se-na.edu.co	3155044893		
	Maryori Chingal	1087618176		X		Sena	mchingal@se-na.edu.co	3104627001		
	Oscar Díaz Acosta	92473015		X		Sena	odiaz@se-na.edu.co	3166355904		

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.

GOR-F-085 V02



ACTA No. 15			
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: CREACION DE LA UNIDAD PRODUCTIVA			
CIUDAD Y FECHA:	Ipiales Nariño – 21 de mayo de 2025	HORA INICIO: 11:00 am	HORA FIN: 02:00 pm
LUGAR Y/O ENLACE:	Agencia Pública de Empleo APE	DIRECCIÓN / REGIONAL / CENTRO: Carrera 7 No. 24 – 48 Centro Sur Colombiano de Logística Internacional - Ipiales	
AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR: 1. Diagnóstico técnico-productivo de la unidad productiva “Kawaida confección y variedades”. 2. Validación de la información registrada en la ficha técnica registrada en APE Ipiales 3. Confirmación de participación en la Feria Sembradores de Paz (20 de junio de 2025). 4. Establecimiento de compromisos para fortalecimiento previo a la feria.			
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: 1. Realizar el diagnóstico de la UP para su inclusión en estrategias de fortalecimiento. 2. Verificar capacidades instaladas, potencial comercial y necesidades de apoyo. 3. Confirmar la participación de la emprendedora en la Feria Sembradores de Paz. 4. Establecer compromisos conjuntos con la emprendedora y el equipo dinamizador.			
DESARROLLO DE LA REUNIÓN			
• Paula Merino socializa la trayectoria de su unidad productiva, dedicada a la confección artesanal de batas, pijamas, muñecos navideños y juegos de pesebres, con aproximadamente 20 años de experiencia. Utiliza máquinas planas, fileteadora y máquina de bordar, y manifiesta la necesidad de adquirir una máquina collarín para mejorar acabados. • Se verifica que la UP cuenta con maquinaria básica para producción textil y fortalezas en productos diferenciados hechos a mano. Se identifica una capacidad de producción de hasta más de 20 prendas mensuales, con ventas ocasionales por redes sociales y ferias. Se propone iniciar una ruta de fortalecimiento comercial y técnica. • Se confirma que la emprendedora participará en la Feria Sembradores de Paz, a realizarse el día 20 de junio de 2025 en el municipio de Ipiales. Se acuerda apoyar en aspectos logísticos y de presentación del stand, así como preparar inventario disponible y estrategias de promoción. • Se definen actividades como la preparación de inventario, acompañamiento técnico del SENA y orientación para formalización.			



Foto 1



Foto 2



Foto 3



Foto 4

Información:

Foto 1: Noraldy Paula Merino junto a su unidad productiva "Kawaida Confección y Variedades"

Foto 2: Área de trabajo de la unidad productiva, evidenciando la maquinaria industrial de confección, insumos y disposición del espacio, lo cual permite valorar las condiciones técnicas y operativas de la UP.

Foto 3: Visita de verificación y acompañamiento a la unidad productiva por parte del dinamizador del programa de atención a víctimas.

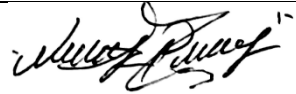
Foto 4: Algunos diseños de la unidad productiva

CONCLUSIONES

1. La unidad productiva "Kawaida Confección y variedades" presenta condiciones de base adecuadas para participación en escenarios comerciales.
2. Se confirma la participación activa de la emprendedora en la Feria Sembradores de Paz – 20 de junio de 2025.
3. Se acuerdan acciones previas orientadas a fortalecer capacidades técnicas, promoción y presentación de producto.

ESTABLECIMIENTO Y ACEPTACIÓN DE COMPROMISOS



ACTIVIDAD /DECISIÓN	FECHA	RESPONSABLE		FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
DE: ASISTENTES Y APROBACIÓN DECISIONES				
NOMBRE	DEPENDENCIA/ EMPRESA	APRUEBA	OBSERVAC IÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
Noraldy Paula Marino	Kawaida Confección y variedades	Si	Ninguna	
Oscar Díaz Acosta	Sena - Dinamizador	Si	Ninguna	



FICHA TÉCNICA UNIDAD PRODUCTIVA	
Nombre de la UP: Kawaida Confección y Variedades	
Regional	Nariño
Municipio	Ipiales
Nombre del Dinamizador	Oscar Díaz Acosta
Fecha de creación UP	23/05/2025
Nombre de la Emprendedora	Noraldy Paula Merino
Edad del Emprendedor	46 años
Composición del equipo de trabajo	Doña Noraldy (responsable de producción, venta y administración) y su hija (apoyo en corte y bordado).
Actividad económica	Confección textil artesanal, bordados y elaboración de productos decorativos (muñecos de navidad y juegos de pesebres).
Objeto de la unidad productiva	Fabricación y comercialización de prendas de vestir (batas, pijamas) y productos artesanales decorativos, con énfasis en la calidad artesanal y atención personalizada.
Descripción del producto o servicio	Prendas confeccionadas en telas compradas en almacenes locales (Almacén Legal), incluyendo batas, pijamas con bordados, y productos artesanales para temporada navideña como juegos de pesebres y muñecos decorativos. Elaboración manual combinada con maquinaria especializada (máquina plana, máquina de bordar, fileteadora).
Canales de comunicación y distribución	• Redes sociales: Facebook, Instagram, WhatsApp vinculados para exhibición y contacto. • Venta directa: Puerta a puerta y en ferias locales. • Recomendación y consolidación del mercado local a través del buen servicio y calidad.



Descripción del crecimiento de la unidad productiva	El crecimiento ha sido paulatino, basado en la reputación local por la calidad del producto y el servicio personalizado. La unidad productiva aprovecha ferias y la venta directa para llegar a nuevos clientes, y el reconocimiento se extiende por recomendaciones boca a boca. Actualmente se enfrenta a limitaciones en maquinaria para acabados más profesionales (falta de máquina collarín).
Fotos de la Unidad Productiva	
Análisis del dinamizador	La unidad productiva muestra un sólido conocimiento del mercado local y un modelo artesanal que le permite diferenciarse de productos industrializados e importados, especialmente de los productos importados de bajo costo provenientes de China, los cuales dominan el mercado local pero carecen de la calidad y personalización que ofrece esta unidad. La emprendedora cuenta con un equipo reducido pero efectivo, y maneja los procesos productivos y comerciales con experiencia. El principal reto es la ampliación tecnológica (adquisición de máquina collarín) para mejorar los acabados y aumentar la capacidad productiva. Las estrategias de promoción combinan ventas directas y uso de redes



	sociales, pero podrían fortalecerse con mayor presencia digital y alianzas comerciales. Se recomienda acompañamiento en formación técnica para optimización de procesos, asesoría financiera para adquisición de maquinaria, y fortalecimiento de estrategias de marketing digital.
Visitas de Seguimiento	Primera visita: 23/05/2025 Segunda visita:

Nombre del emprendedor:

Número de cédula: 41118223

Correo electrónico: kawaida.textil@gmail.com

Número de contacto: 3163691016

Nombre del Dinamizador: Oscar Díaz Acosta

Número de cédula: 97473015

Correo electrónico: odiaz@sena.edu.co



FORMATO ÚNICO DE PLAN DE NEGOCIOS

Agencia Pública de Empleo

Emprendedora: Noraldy Paula Marino

No. documento identidad: 41118223

DATOS GENERALES DEL PROYECTO

Nombre de la Iniciativa de Negocio: Kawaida Confección y Variedades

Actividad Económica (según código CIU): 1392 - Confección de artículos con materiales textiles, excepto prendas de vestir

Tipo de iniciativa: Individual ☐ Familiar ☒ Asociativa ☐

Tiempo real de funcionamiento:

Cantidad de empleados: 1

Dirección de la UP: Limedec Manzana 1 Casa 3 Bloque A – Ipiales Nariño

Teléfono fijo o celular: 3163691016

Correo electrónico: kawaida.textil@gmail.com

Redes sociales o página web (si aplica):

Pertenece a un grupo étnico: Afro ☐ Indígena ☐ Raizal ☐ Ninguno ☒ Otro ☐

El tipo de vivienda es: Propia ☐ Familiar ☐ Arrendada ☒

Estrato socioeconómico: 1 ☐ 2 ☒ 3 ☐ 4 ☐ 5 ☐ 6 ☐

Nombre del Dinamizador: Oscar Díaz Acosta

Regional: Nariño

Describe el Estado Actual del Proyecto

Descripción del producto o servicio (En términos generales)	La unidad productiva Kawaida Confección y Variedades se especializa en la confección de productos textiles innovadores y de alta calidad, con énfasis en batas de baño, pijamas, muñequería (incluyendo juegos de pesebres y muñecos navideños) y lencería para el hogar. Los productos se caracterizan por su suavidad, variedad de diseños y colores, así como detalles únicos en la muñequería decorativa. Actualmente, la producción mensual oscila alrededor de 20 batas de baño, 10 a 15 pijamas, y un volumen significativo de muñecos decorativos que incluyen piezas de distintos tamaños. Estos productos son comercializados principalmente a través de redes sociales, ventas directas puerta a puerta, y participación en ferias locales.
Administrativo – Estratégico	La unidad productiva tiene una trayectoria de aproximadamente 20 años, iniciando con formación técnica a través del SENA y actividades caseras de arreglo y confección de ropa. Desde enero de 2025 opera en un local



	arrendado, que funciona como taller y tienda física, facilitando la atención directa al cliente y mejorando la capacidad productiva y comercial. La visión estratégica es consolidarse como una empresa líder en el sector textil regional, reconocida por su innovación, calidad, y buen ambiente laboral, mientras se mantiene un enfoque individual con intención de crecimiento sostenido.
Comercial	La comercialización se realiza mediante una estrategia híbrida que combina el uso activo de redes sociales (Facebook, Instagram, WhatsApp) con ventas presenciales en ferias y recorridos puerta a puerta en la comunidad. La reputación se basa en la calidad del producto y el excelente servicio al cliente, lo cual ha generado un crecimiento orgánico de la clientela. La emprendedora aprovecha el reconocimiento local para afianzar relaciones comerciales y fomentar la recomendación boca a boca, elemento clave para la expansión en el mercado regional.
Operativo	La producción se centra en la confección manual y semi-industrial, con procesos que incluyen el diseño, corte y confección de prendas y artículos textiles. El taller cuenta con maquinaria adecuada para la confección y accesorios, ubicados en un local arrendado desde enero de 2025. La capacidad productiva mensual actual es de aproximadamente 20 batas de baño, 10 a 15 pijamas y múltiples unidades de muñequería decorativa, con tiempos de producción ajustados para satisfacer la demanda sin sacrificar la calidad. La organización operativa prioriza la eficiencia y el cumplimiento de tiempos de entrega, con control directo de la calidad en cada fase del proceso.
Financiero	El proyecto presenta una estructura financiera modesta y funcional, con costos fijos limitados principalmente al arriendo del local y costos variables relacionados con la adquisición de materiales textiles y accesorios. Los precios de venta están ajustados a la calidad y tamaño de los productos, con rangos que permiten mantener márgenes adecuados para la sostenibilidad del negocio. La emprendedora ha logrado mantener la operación sin endeudamiento significativo, enfocándose en la reinversión de utilidades para el crecimiento gradual y la mejora continua de los procesos productivos y comerciales.

INFORMACIÓN ADMINISTRATIVA

Historia de la Iniciativa de negocio

La unidad productiva Kawaida Confección y Variedades nace hace aproximadamente 20 años, como resultado del emprendimiento personal de la señora Noraldi, quien inició su formación técnica en confección mediante cursos del SENA. Inicialmente, la actividad se desarrollaba desde su hogar, dedicándose a la confección y arreglo de ropa de manera artesanal. Con el paso del tiempo, gracias al reconocimiento por la calidad y creatividad en sus productos, el negocio creció y en enero de 2025 se logró consolidar con la adquisición de un local arrendado que funciona como taller y punto de venta. Desde



entonces, se ha profesionalizado el proceso productivo y la comercialización, ampliando la variedad de productos y mejorando la atención a los clientes. Actualmente, el negocio cuenta con un equipo de trabajo familiar, donde la señora Noraldi lidera la producción y gestión, y su hija colabora en tareas específicas como corte y bordado.

Planeación Estratégica

Objetivo General	Consolidar a Kawaida Confección y variedades como una empresa líder en la confección de productos textiles innovadores y de alta calidad, reconocida a nivel nacional por su excelente servicio, innovación y talento humano, asegurando la sostenibilidad y crecimiento continuo del negocio.
Objetivos específicos	• Incrementar la capacidad productiva y diversificar la oferta de productos textiles, manteniendo altos estándares de calidad. • Fortalecer la presencia comercial a través de canales digitales y ventas directas, ampliando la base de clientes y fidelizando a los existentes. • Optimizar la gestión administrativa y operativa para garantizar eficiencia en el taller y el punto de venta. • Capacitar y desarrollar al equipo de trabajo para mejorar la productividad y la innovación en los procesos de confección. • Promover la participación en ferias y eventos locales como estrategia de posicionamiento y promoción de la marca.
Misión	Elaborar productos textiles e innovadores de alta calidad que satisfagan las necesidades de nuestros clientes, brindando un excelente servicio y atención personalizada.
Visión	Ser una empresa líder en la confección de textiles, reconocida por su innovación, calidad y servicio a nivel nacional, promoviendo oportunidades de asociación con industrias, destacando por su excelente talento humano y un ambiente laboral positivo y colaborativo.

Perfil del Emprendedor

La señora Noraldy es una emprendedora con 20 años de experiencia en el sector textil, especialmente en confección y arreglos de ropa. Su formación técnica inicial fue adquirida a través de cursos del SENA, lo que le ha permitido desarrollar habilidades sólidas en corte, confección, bordado y diseño textil. Es una persona dedicada, creativa y orientada al cliente, quien ha sabido construir su reputación gracias a la calidad y la innovación en sus productos.

Noraldy también tiene habilidades para la gestión comercial y administrativa del negocio, combinando la producción con la atención directa al cliente. Su visión es consolidar su empresa como un referente nacional en confección de textiles personalizados y decorativos, siempre buscando el crecimiento sostenible y la mejora continua.



Equipo de trabajo

El equipo de trabajo está conformado por dos personas, ambas familiares.

- Noraldy: Líder del proyecto, responsable de la producción, confección, ventas y gestión general del negocio.
- Hija de Noraldy: Apoya principalmente en el corte y bordado de las prendas y productos, contribuyendo a mantener la calidad y eficiencia en el taller.

Este equipo familiar permite un control directo y personalizado en todas las etapas del proceso productivo y comercial, fomentando un ambiente colaborativo y comprometido con la excelencia.

Describa los principales requerimientos que debe cumplir la actividad de negocio en su operación.

Técnicos	• Contar con maquinaria y equipos adecuados para la confección y bordado de textiles (máquinas de coser industriales, equipos de corte, y herramientas para bordado). • Mantener un espacio físico adecuado para el taller y punto de venta, que facilite la producción y la exhibición de productos. • Implementar controles de calidad en cada etapa del proceso para asegurar la excelencia de los productos terminados. • Capacitación continua en técnicas de confección, diseño y tendencias del mercado para mantener la innovación.
Laborales	• Condiciones laborales adecuadas para el equipo de trabajo, incluyendo horarios flexibles pero organizados para optimizar la productividad. • Promover un ambiente de trabajo seguro, saludable y motivador para garantizar el bienestar del equipo. • Formalización de la relación laboral en caso de crecimiento para proteger derechos y responsabilidades
Empresariales	• Gestión administrativa y financiera eficiente para asegurar la rentabilidad y sostenibilidad del negocio. • Desarrollo de canales de comercialización diversificados, incluyendo ventas en redes sociales, ferias, y ventas directas puerta a puerta. • Estrategias de promoción y fidelización que fortalezcan la marca y aumenten la visibilidad en el mercado. • Cumplimiento normativo en aspectos legales y tributarios relacionados con la actividad económica. • Establecimiento de alianzas estratégicas con proveedores y potenciales socios comerciales para asegurar el abastecimiento y la expansión del negocio.



¿Qué riesgos enfrentará en su funcionamiento?

Criterios	Riesgo	Estrategia de mitigación
Comercial	Baja visibilidad o limitación en el alcance del mercado, afectando las ventas y crecimiento.	Fortalecer la presencia digital (Facebook, Instagram, WhatsApp) con contenido constante y campañas promocionales. Aprovechar ferias y ventas puerta a puerta para consolidar clientes.
Financiero	Fluctuaciones en ingresos debido a la estacionalidad (muñequería navideña, pesebres).	Diversificar la oferta de productos durante todo el año para generar ingresos estables; realizar una gestión cuidadosa del flujo de caja y establecer un fondo de reserva para emergencias.
Técnico	Fallas o desgaste de maquinaria y herramientas que afectan la producción.	Mantener un programa regular de mantenimiento preventivo y capacitación para el manejo adecuado del equipo. Contar con proveedores confiables para la rápida reparación o reposición.
Talento humano	Limitaciones de personal por ser un equipo pequeño y familiar; riesgo de enfermedad o ausencia.	Capacitar y fomentar la formación de habilidades entre todos los integrantes; planificar horarios flexibles y estrategias para redistribuir tareas en caso de ausencias.
Normatividad legal	Incumplimiento de normas laborales, tributarias o de registro que pueden generar sanciones.	Asesorarse legalmente para cumplir con todas las regulaciones vigentes; formalizar aspectos legales y contables de la unidad productiva.
Otro – Clima y desastres naturales	Daños al local o interrupción en la producción por fenómenos naturales (lluvias, inundaciones).	Contar con un seguro básico para el local; establecer un plan de contingencia para proteger materias primas y productos terminados; asegurar el local con adecuadas condiciones estructurales.
Otro – Salud y capacidad física	Riesgo de agotamiento o enfermedades de los integrantes del equipo debido al trabajo manual intenso.	Implementar pausas activas y prácticas ergonómicas; promover hábitos de cuidado personal; realizar chequeos médicos periódicos.

INFORMACIÓN DE MERCADO

¿Quién es el cliente?

Perfil	El cliente típico de Kawaida Confección y Variedades es una persona que valora la calidad, la innovación y la personalización en productos textiles. Principalmente son mujeres adultas jóvenes y adultas, interesadas en productos para el hogar, ropa cómoda como pijamas y batas de baño, así como decoraciones artesanales para temporadas especiales como Navidad. También incluye clientes que buscan regalos personalizados
--------	--



	y productos únicos, como los muñecos navideños y juegos de pesebres tejidos a mano. Estos clientes valoran el trabajo artesanal, la exclusividad y la atención cercana, prefiriendo compras directas que garantizan calidad y buen servicio.
Localización	Los clientes se encuentran principalmente en el municipio y departamento de Nariño, con especial enfoque en Pasto y zonas urbanas cercanas, donde la emprendedora tiene mayor presencia física. También se incluyen clientes a nivel regional que acceden a los productos a través de redes sociales (Facebook, Instagram, WhatsApp) y ferias artesanales. La estrategia de venta puerta a puerta también apunta a comunidades locales que conocen la calidad del producto.
Justificación	El mercado objetivo está claramente definido por la demanda creciente de productos textiles personalizados y de alta calidad que no se encuentran fácilmente en grandes tiendas o producciones masivas. La conexión directa con el cliente a través de redes sociales y ferias permite a la unidad productiva mantener una relación cercana, ganar confianza y fidelidad. La diferenciación mediante la innovación en diseño y la variedad de productos para el hogar y temporadas especiales hace que la oferta sea atractiva para este perfil de clientes. Además, el servicio personalizado y el reconocimiento del talento humano local contribuyen a una buena reputación que favorece la recomendación y la expansión del mercado.

¿Cuál es la solución que ofrece con su producto o servicio?

Estrategia de distribución	La distribución se realiza principalmente a través de la venta directa en el local físico ubicado en Ipiales, donde se combina la producción con la tienda para atención personalizada. Además, se complementa con ventas puerta a puerta en la comunidad local, participación en ferias artesanales y el uso activo de redes sociales (Facebook, Instagram, WhatsApp) para promoción, pedidos y contacto directo con los clientes. Esta estrategia permite una interacción cercana y un proceso ágil de comercialización.
Tendencia del mercado	El mercado actual para productos textiles personalizados y artesanales presenta una creciente demanda por artículos exclusivos, hechos a mano y con valor agregado en diseño y calidad. Los consumidores buscan comodidad, exclusividad y productos que reflejen identidad cultural y personalización, tendencias que van al alza en sectores textiles y de decoración para el hogar. La sostenibilidad y el consumo responsable también influyen en la preferencia por unidades productivas locales y con procesos artesanales.
Detalle la innovación o componente diferenciador <i>Detalle las características que lo hacen diferente a la competencia</i>	
Concepto del negocio	Kawaida Confección y Variedades es una unidad productiva familiar dedicada a la confección y comercialización de productos textiles innovadores, personalizados y de alta calidad, que busca satisfacer necesidades de comodidad, decoración y regalos a través de productos hechos a mano con un enfoque en la tradición artesanal y la innovación en diseño.
Justificación de la innovación	La innovación radica en la capacidad de combinar tradición artesanal con diseño moderno y variedad de productos para diferentes usos, lo que responde a la demanda actual de productos únicos y personalizados, además de aprovechar herramientas digitales para posicionar la marca y llegar a clientes potenciales fuera del canal



	tradicional. Esto permite competir eficazmente frente a producciones masivas y destacar en un mercado que valora la autenticidad.
Procesos	La producción comienza con el diseño y selección de materiales, seguida del corte, confección, bordado y acabado de productos. La producción es ejecutada por la emprendedora y su hija, con un control de calidad en cada etapa. La venta se realiza en el local y se complementa con promoción en redes sociales y participación en ferias, apoyando el contacto directo con el cliente.

¿Cuál es su competencia directa e indirecta de la unidad productiva?

Criterio de análisis	Competencia 1	Competencia 2
Nombre del negocio	Tienda "Tierra Santa" y similares	Confecciones vecinas
Ubicación	Ipiales, Nariño	Ipiales, Nariño
Servicios que ofrece	Venta de productos textiles importados, en su mayoría chinos, como pijamas, cobijas, decoraciones y accesorios navideños	Venta de productos textiles locales de línea estándar, sin mucha personalización
Precios	Muy bajos, debido a producción en masa y comercio informal	Moderados, ajustados a la producción local en serie
Canales de promoción	Tiendas físicas de alto flujo comercial, sin énfasis en redes sociales	Tiendas físicas y redes sociales básicas
Atención al cliente	Estándar, con enfoque comercial masivo	Estándar
Diferenciador del emprendedor	Producción artesanal, diseño exclusivo, personalización, atención directa, vínculo con el cliente, identidad cultural local	Producción básica con menor valor agregado
Relación con los clientes	Prácticamente nula, interacción mínima y transaccional	Limitada, sin enfoque en fidelización o personalización

Estrategia para la promoción y difusión de su marca y productos o servicios

Actividad	¿Qué recursos necesita?	¿Cuándo se ejecuta?	¿Qué costo tiene?
Publicación semanal de productos en redes sociales	Celular con cámara, conexión a internet, tiempo para diseño y redacción de publicaciones	Semanal	Bajo (uso de medios propios)
Participación en ferias locales y comunitarias	Transporte, productos de muestra, decoración del stand, permisos si aplica	Según calendario ferial	Variable (autofinanciado)
Venta directa puerta a puerta en sectores conocidos	Catálogo, productos de muestra, transporte local	Mensual o por temporada	Bajo



Promociones estacionales por WhatsApp e Instagram	Tiempo para diseño de promociones, manejo de redes, base de contactos	Festividades y fechas clave	Bajo o nulo
Entrega de tarjetas y volantes personalizados	Diseño gráfico básico, impresión de volantes, distribución manual	Cada dos meses o en ferias	Medio (dependiendo del tiraje)
Alianzas con emprendimientos locales para visibilización cruzada	Redes de contacto, propuestas de colaboración	Trimestral o semestral	Nulo (colaborativo)

Relacionamiento logístico para el aprovisionamiento

Nombre del proveedor	Nombre de la materia prima o insumo que le compra	Unidad de medida	Precio máximo y mínimo	Condiciones comerciales en la negociación
Almacén Legal	Telas (algodón, franela, dacrón, paño lency, terciopelo), hilos, encajes, botones, cremalleras	Metro / unidad	\$2.000 – \$30.000 según insumo	Pago en efectivo. Compra directa en tienda física. Acceso constante y variado de materiales.
Misceláneas locales	Accesorios decorativos: ojos plásticos, escarcha, relleno siliconado, pintura textil	Unidad / paquete	\$1.000 – \$15.000 por unidad o paquete	Compras esporádicas. Negociación directa con pequeños comercios. Buena disponibilidad en temporada.
Distribuidores ambulantes	Retazos de tela, saldos textiles de temporada	Kilo / unidad	\$5.000 – \$10.000 por kilo	Compra ocasional sin factura. Bajo costo, útil para producción limitada o creativa.

INFORMACIÓN TÉCNICA - OPERATIVA

Describa el producto o servicio que ofrece al mercado

Ítem	Descripción
Nombre del producto	Batas de baño, pijamas, muñequería (decoraciones navideñas y juegos de pesebres), muñecos navideños grandes y medianos
Materiales utilizados	Telas para prendas (algodón, franela, poliéster), hilos, rellenos para muñecos, accesorios decorativos (botones, cintas)
Técnica de elaboración	Corte manual, confección en máquina doméstica, bordado a mano y máquina, ensamblaje artesanal de muñecos y decoraciones



Tipos de productos	Batas de baño, pijamas para adultos y niños, juegos de pesebres (4 al año), muñecos navideños grandes y medianos
Tiempo promedio de producción	Batas de baño: 3-4 horas cada una; pijamas: 2-3 horas cada una; muñecos: variable según tamaño, 4-8 horas por unidad
Capacidad de producción	Batas de baño: 8-10 unidades mensuales; pijamas: 5-7 unidades mensuales; muñecos grandes: 10 unidades mensuales; juegos de pesebres: 4 al año
Forma de entrega	Venta directa en taller-tienda, ferias locales, redes sociales, puerta a puerta, con entregas personalizadas en la ciudad

Nota: La información consignada en la ficha técnica dependerá del tipo de bien o servicio a ofrecer, y el emprendedor podrá ampliar esta información a su consideración.

¿Cuál es el proceso para seguir para la producción del bien o prestación del servicio?

Bien o servicio				
Actividad del proceso		Tiempo estimado en este proceso	Requerimiento en maquinaria y equipos	Responsables
Batas de baño	Corte de tela	1-1.5 horas	Máquina de corte manual, tijeras	Hija
	Confección y costura	2-3 horas	Máquina de coser doméstica	Noraldy
	Bordado o acabado decorativo	0.5-1 hora	Máquina de bordar o bordado manual	Hija
	Control de calidad y empaque	0.5 hora	Espacio para revisión y empaque	Noraldy
Pijama	Corte de tela	1-1.5 horas	Máquina de corte manual, tijeras	Hija
	Confección y costura	1.5-2.5 horas	Máquina de coser doméstica	Noraldy
	Bordado o acabado decorativo	0.5 hora	Máquina de bordar o bordado manual	Hija
	Control de calidad y empaque	0.5 hora	Espacio para revisión y empaque	Noraldy
Muñequería (juegos de pesebres, muñecos)	Diseño y corte de piezas	1-2 horas	Tijeras, herramientas manuales	Hija
	Costura y ensamblaje	20-30 horas	Máquina de coser, aguja e hilo manual	Noraldy



	Relleno y acabado final	1-2 horas	Material de relleno, accesorios decorativos	Noraldy
	Control de calidad y empaque	0.5 hora	Espacio para revisión y empaque	Noraldy

¿Cuál es la capacidad instalada que puede tener el proyecto?

Producto o Servicio	Cantidad mensual aproximada	Frecuencia de producción
Batas de baño	20 unidades	Producción mensual continua
Pijamas	15 unidades	Producción mensual continua
Muñequería (juegos de pesebres, muñecos)	10 unidades	Producción según pedidos (mensual)

¿Cuáles son las necesidades y requerimientos para el funcionamiento de la UP?

Tipo de Activo	Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Requisitos técnicos (Características, capacidad producción, vida útil)
Máquina plana de puntada recta	Máquina básica para costura recta y ensamblaje de prendas	1	\$1,200,000	Alta durabilidad, capaz de costura continua y con mantenimiento regular
Máquina de bordar	Para detalles decorativos y bordados en prendas	1	\$800,000	Precisión en bordado, facilidad de manejo, mantenimiento semiprofesional
Fileteadora	Máquina para remallar y dar acabados en los bordes	1	\$900,000	Proporciona acabados profesionales y duraderos, fundamental para prendas textiles
Accesorios de confección	Tijeras, agujas, hilos, alfileres, etc.	Varias	\$200,000 total	Herramientas esenciales para trabajo manual y terminaciones, con reposición constante
Máquina collarín (pendiente)	Máquina para acabados en cuellos y ribetes	0	\$2,500,000 (estimado)	Mejora acabados finales, eficiencia en producción, reduce tiempo y aumenta calidad
Espacio físico	Taller o área de trabajo	1	N/A	Espacio iluminado y ventilado, organizado para corte, costura y bordado



INFORMACIÓN FINANCIERA Y CONTABLE

(Ver modelo financiero)

Estrategia de precio

¿Cuál es el precio del producto o servicio?	• Batas de baño: \$80.000 por unidad • Pijamas: entre \$70.000 y \$80,000 por unidad, dependiendo de la calidad y tipo de tela utilizada • Juego de pesebres: \$500.000 por unidad • Muñecos de Navidad: \$250.000 los grandes, \$120.000 los medianos
¿Cómo determinó el precio?	• El costo de materia prima y los insumos específicos para cada producto (telas, hilos, accesorios). Aunque para algunos productos como el juego de pesebres no hay gasto en insumos adicionales, sí se invierte en materia prima básica y mano de obra artesanal. • El valor agregado del trabajo manual, bordados y acabados, que requieren destreza y tiempo. • La calidad superior frente a productos importados de menor precio pero calidad inferior, que existen en el mercado local. • La percepción de valor que tiene el cliente por productos artesanales y personalizados. • Competitividad en el mercado de Ipiales y alrededores, manteniendo un margen justo de ganancia para la sostenibilidad.
¿Utiliza precios promoción según temporada?	Sí, en fechas especiales como Navidad o ferias locales se aplican promociones y descuentos para incentivar la venta, además de aprovechar la temporada alta para productos como muñecos navideños y pesebres.

Detalle de la estructura de costos

Producto o servicio	Costos fijos de la Unidad Productiva (UP)	Costos variables de la Unidad Productiva (UP)
Batas de baño	- Alquiler (si aplica): \$100.000 mensuales (o equivalente uso espacio)	- Tela: \$15.000 por bata
Batas de baño	- Mantenimiento máquinas: \$30.000 mensuales	- Hilos: \$3.000 por bata
Batas de baño	- Servicios públicos: \$60.000 mensuales	- Accesorios (botones, cierres, etiquetas): \$2.000 por bata



Batas de baño	- Gastos administrativos (teléfono, internet): \$40.000	- Mano de obra directa: \$20.000 por bata
Batas de baño		- Empaque y etiquetado: \$1.000 por bata
Pijamas	- Alquiler (si aplica): \$100.000 mensuales	- Tela: \$20.000 a \$25.000 según calidad y tipo
Pijamas	- Mantenimiento máquinas: \$30.000 mensuales	- Hilos: \$3.000 por pijama
Pijamas	- Servicios públicos: \$60.000 mensuales	- Accesorios: \$2.000
Pijamas	- Gastos administrativos: \$40.000	- Mano de obra directa: \$20.000
Pijamas		- Empaque: \$1.000
Juegos de pesebres	- Alquiler (si aplica): \$100.000 mensuales	- Materia prima (madera, tela, pintura, otros): aprox. \$150.000 por juego
Juegos de pesebres	- Mantenimiento herramientas: \$20.000	- Mano de obra artesanal: \$80.000 por juego
Juegos de pesebres	- Servicios públicos: \$60.000	- Empaque y embalaje: \$5.000
Juegos de pesebres	- Gastos administrativos: \$40.000	
Muñecos de Navidad	- Alquiler (si aplica): \$100.000 mensuales	- Tela, relleno, pintura y accesorios: \$80.000 para muñeco grande
Muñecos de Navidad	- Mantenimiento máquinas: \$30.000	- Mano de obra directa: \$100.000 por muñeco grande
Muñecos de Navidad	- Servicios públicos: \$60.000	- Para muñeco mediano, materiales y mano de obra aprox. \$50.000
Muñecos de Navidad	- Gastos administrativos: \$40.000	- Empaque y presentación: \$5.000

Bloquear Eliminar Archivar Informar Responder Responder a Reenviar Reunión Compartir en Zoom Mover Limpiar Reglas

Eliminar Informar Responder Teams Zoom Mover

SENA: Oficina Virtual de Radicación

A Aplicacion Oficina Virtual de Radicación Sena<oficina.virtual@sena.edu.c Para: Diana Cristina Fuertes Torres Mar 24/06/2025 7:28 AM

Retención: Exchange Online (10 años) Expira: Vie 22/06/2035 7:28 AM

IMPORTANTE- Por favor lea el siguiente correo electrónico.

Apreciado(a) Usuario(a)

Hemos recibido a través de nuestra **Oficina Virtual de Radicación** su comunicación, y se le ha asignado el número 72025237432, fecha y hora 24/06/25 07:28.

Para consultar la información con la cual fue generada su radicación de [click aquí](#)

Tenga en cuenta que nuestro horario de atención es de lunes a viernes de 8:00 a.m. a 5:30 p.m., por lo tanto, si su solicitud está fuera de este horario se empezará a procesar a partir del día hábil siguiente.

Por favor, NO RESPONDA este correo electrónico.

Le agradecemos por hacer uso de la **Oficina Virtual de Radicación SENA**.

Cordialmente,



Grupo administración de documentos

SENA Dirección General

Dirección General - Calle 57 No. 8 - 69 Bogotá, D.C.

www.sena.edu.co

@SENAcomunica



Documento de Autorización, Reconocimiento y Ordenación de Pago Comisión al Interior del País

Usuario que Genera Reporte:MHbchamorrBERNARDO ARTURO CHAMORRO GUEVARA

Unidad ó Subunidad que Genera Reporte:36-02-00-052-000000SENA REGIONAL NARIÑO-DIRECCION REGIONAL

Fecha y Hora Generación Reporte:lunes, 16 de junio de 2025

Comisión Servicio al Interior del País - Tramite - Inicial									
Solicitud de Comisión No.	31325	Fecha Solicitud	2025-06-16	Estado de la Comisión	Autorizada	Unidad Ejecutora o Subunidad - 36-02-00-052-000000 SENA REGIONAL NARIÑO-DIRECCION REGIONAL			
Tipo de Comisión	Servicio	Fecha Aut./ Rech.	2025-06-16	Genera Viáticos	SI	Genera gastos de viaje	No	Requiere Pasajes Aéreos	NO
Transporte por Vía	Terrestre	Área u Oficina	VICTIMAS-DINAMIZADOR			Tipo de trámite	Inicial	Comisión Inicial	
CDP de viáticos									
Consecutivo CDP	425	Dependencia Solicitante				101000 DESPACHO DIRECCION			
Rubro Presupuestal de Viaticos		C-3602-1300-11-20305C-3602013-02 - ADQUIS. DE BYS - SERVICIO DE GESTIÓN PARA EL EMPRENDIMIENTO - MEJORAMIENTO DE LAS COMPETENCIAS PARA LA EMPLEABILIDAD DE LA POBLACIÓN VÍCTIMA DEL DESPLAZAMIENTO FORZADO POR EL CONFLICTO ARMADO A NIVEL NACIONAL				Rubro Presupuestal de Gastos de Viaje		-	

Nombre	Tipo y Número de Documento	Cargo	Estado	Fecha Inicial Comisión	Fecha final Comisión	Dpto. / Municipio Origen	Dpto. / Municipio Destino	N°. Dias	Pernocata Último día Comisión	Porcentaje Pernocata	Total dias	Base de Liquidación	Valor Viático Diario	Valor Total Viáticos	Valor Gastos de Viaje	Valor total a pagar	Objeto de la Comisión por Tercero
OSCAR DIAZ ACOSTA	CC: 97473015	CONTRATISTA	Autorizada	2025-06-19	2025-06-19	NARIÑO / PASTO	NARIÑO / BUESACO	0,5	No	50	0,5	4.240.000,00	235.178,00	117.589,00	0,00	117.589,00	Visita de diagnóstico, verificación de las Unidades Productivas del sector del municipio de Buesaco
Totales Solicitud de Comisión														117.589,00	0,00	117.589,00	

OBJETO DE LA COMISIÓN
Visita de diagnóstico, verificación de las Unidades Productivas del sector del municipio de Buesaco

ORDENADOR DEL GASTO					
Identificacion:	79420602	Nombre:	Bernardo Arturo Chamorro Guevara	Cargo:	DIRECTOR REGIONAL NARIÑO
VISTO BUENO JEFE INMEDIATO					
Nombre:	""	Cargo:	""		

MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO

Firmado digitalmente por: MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO
Serial del certificado: 5540827336374662968
Entidad: Persona Juridica
Unidad Organizacional: SUBDIRECCION DE OPERACIONES
Hora de firma: 2025/06/16 15:17:04 -05:00



Documento de Autorización, Reconocimiento y Ordenación de Pago Comisión al Interior del País

Usuario que Genera Reporte: Mhbchamorr BERNARDO ARTURO CHAMORRO GUEVARA

Unidad ó Subunidad que Genera Reporte: 36-02-00-052-000000 SENA REGIONAL NARIÑO-DIRECCION REGIONAL

Fecha y Hora Generación Reporte: lunes, 16 de junio de 2025

Firma Responsable			
Verificado Por:	SILVIO JAVIER IBARRA IZQUIERDO	Fecha Verificación:	16/06/2025 14:50:41



Firmado digitalmente por:
Nombre: BERNARDO ARTURO CHAMORRO GUEVARA
Cédula de ciudadanía: 79420602
Usuario SIIF: Mhbchamorr
16/06/2025 3:17:20 p. m.



FORMATO INFORME LEGALIZACION DESPLAZAMIENTO - CONTRATISTA		
CIUDAD Y FECHA San Juan de Pasto, 19 de junio de 2025		
PRESENTADO A: Bernardo Arturo Chamorro Guevara Cargo: Director Regional Nariño		
ORDEN DE VIAJE No: 31325	FECHA DE INICIO:	FECHA DE FINALIZACION:
	19/06/2025	19/06/2025
LUGAR A DONDE REALIZÓ EL DESPLAZAMIENTO	REGIONAL / CENTRO DE FORMACION	OTRA: (ciudad)
	Regional Nariño	Municipio de Buesaco
OBJETIVO DEL DESPLAZAMIENTO: Visita de diagnóstico, verificación de las Unidades Productivas del sector del municipio de Buesaco		
ACTIVIDADES DESARROLLADAS:		
- Desplazamiento a la vereda La Esperanza, en el Corregimiento Villamoreno del municipio de Buesaco, junto con el equipo de los programas Atención a Víctimas y Campesena del SENA. - Presentación de la oferta institucional del SENA a la Asociación CampoVerde, de la población víctima del conflicto armado, integrada por más de 20 familias, con presencia de actores institucionales como la Alcaldía, Secretaría de Gobierno, Mesa de Víctimas y entidades del sector salud. - Diagnóstico técnico de dos unidades productivas: - El Sabor de Campo Villamorena, liderada por Nery Elizabeth Muñoz Cabrera. - Hostal Villa Victoria, liderado por Omaida Victoria Herrera Ortega. - Aplicación de formatos de ficha técnica y diagnóstico productivo. - Establecimiento de compromisos y cronograma de acompañamiento por parte del SENA.		
RESULTADOS:		
- Se consolidaron dos fichas técnicas de unidades productivas para el proceso de acompañamiento institucional y dos planes de negocios. - Se identificaron fortalezas clave como la autosostenibilidad, uso de insumos propios y proyección en mercados locales. - Se determinaron necesidades prioritarias en ambas unidades: fortalecimiento administrativo, promoción digital, y mejora en aspectos sanitarios e infraestructura. - Se generó motivación en la comunidad para iniciar procesos formativos, especialmente en cursos complementarios del SENA.		
EVIDENCIAS O SOPORTES: Enuncie los archivos que soportan estos resultados y anexe lo correspondiente en este Informe		
- Registro fotográfico de la visita. - Fichas técnicas diligenciadas de las unidades productivas. - Actas No. 33 y 34 de creación de unidades productivas. - Listado de asistencia		
COMPROMISOS		
ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA



1. Presentar informe de comisión de viaje Corregimiento Santa Bárbara	Oscar Díaz Acosta	19/06/2025
CONCLUSIONES: - La jornada permitió identificar unidades productivas con potencial de crecimiento en los sectores alimentario y ecoturístico. - Las unidades visitadas presentan una fuerte identidad territorial, resiliencia social y disposición a integrarse a las rutas institucionales del SENA. - Se formaliza el compromiso institucional del SENA para la formación educativa y acompañamiento de unidades productivas - El trabajo interinstitucional permitió fortalecer los lazos con la comunidad, generar confianza y abrir nuevas oportunidades de inclusión socioeconómica.		
DATOS DEL CONTRATISTA		
NOMBRE Y APELLIDO		FIRMA
Oscar Díaz Acosta		
VISTO BUENO SUPERVISOR		
CARGO DEL SUPERVISOR	NOMBRE Y APELLIDO SUPERVISOR(A)	FIRMA
Enlace Regional de Emprendimiento Profesional G04	Diana Cristina Fuertes Torres	 Firmado digitalmente por Diana Cristina Fuertes Torres Fecha: 2025.06.20 11:36:31 -05'00'

Anexos:

1. **Registro fotográfico de la visita.**



Fotos 1 y 2: Socialización de la oferta institución del SENA: Formación, empleo y emprendimiento



Fotos 3 y 4: Acompañamiento interinstitucional permitiendo fortalecer los lazos con la comunidad, generando confianza y abrir nuevas oportunidades de inclusión socioeconómica.



Fotos 5, 6 y 6: Visita y diagnóstico de las unidades productivas El Sabor de Campo Villamorena, liderada por Nery Elizabeth Muñoz Cabrera, y Hostal Villa Victoria, liderado por Omaida Victoria Herrera Ortega, donde se reconocieron las fortalezas, avances y el compromiso de cada emprendedora en el desarrollo de sus iniciativas.

No	NOMBRE Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	LUGAR DE EXPEDICIÓN	Fecha de nacimiento			LUGAR DE NACIMIENTO	OCUPACIÓN / PROFESIÓN	TELÉFONO	DIRECCIÓN DE RESIDENCIA	CORREO ELECTRÓNICO	FIRMA
				DD	MM	AA						
1	Jesús Eduardo Villada	12'980565	Pasto	11	04	64	San José Alto	Agricultor	3148810898	Veta la Esperanza predio Campo Verde		Jesús E. Villada
2	Oswaldo Herrera C	30736508	Pasto	04	12	66	Pasto	Agricultor y Ama de casa	3118562504	Veta Campo Verde	Oswaldo Herrera C@gmail.com	Oswaldo Herrera C
3	Aide Carolina Díaz Arango	1084227044	Buesaco	12	06	06	Buesaco	Ama de casa	3102828642	Vereda Esperanza	cd190370@gmail.com	Carolina
4	María Esperanza Cuchala	30708512		2	11	56	Pasto	Ama de Casa	3175821343	Esperanza		Esperanza
5	Leonidas Chingal Aras	130004676	Ipiales	17	05	51	Carlasama	Agricultor	3122340965	Esperanza		Leonidas
6	Luz Marina Arango	27144715	Buesaco	14	01	07		Agricultor	323191404	La Esperanza		Marina
7	Nery Muñoz Cabrera	27091868	Pasto	13	09	79	Huabon	Emprendimiento	3174084805	La Esperanza		Nery Muñoz
8	Juan David	87453800	Buesaco	1	07			Agricultor	3128190653	La Esperanza		Juan David
9	Segundo Ortiz	57245094	La Cruz	5	05		La Cruz		3235935008	Campo Verde		Segundo
10	Jimmy A. Mariscal Muñoz	1084228124	Buesaco	13	07	98	Pasto	Profesional	3226764505	C. Verde	alejandromariscal@gmail.com	Jimmy A.
11	Juan Guerrero	123393152	Pasto	05	03	99	Pasto	Profesional	3113980481	Pasto	guerrerojorge@gmail.com	Juan Guerrero
12	Jose Leonidas Arango	16700385	Pasto	02	01	64	Cali	Agricultor	3216721647	Campo Verde		Jose Leonidas
13	Maria Patiño	59806172	Cumbita	01	06		Cumbita	Ama de casa	3216721647	Campo Verde		Maria Patiño
14	Guillermo Rodríguez	12.969966	Campo Verde	16	11	60	Pasto	Agricultor	3235383135	La Esperanza	mamor@gmail.com	Guillermo Rodríguez
15	Amparo Arango	59827955	Campo Verde	17	11	76	Buesaco	Agricultora	3218064477	La Esperanza		Amparo
16	Mario de la Cruz	30730732	Buesaco	28	04		Tango	Ama de casa	323922143	La Esperanza		Mario
17	Estefanía Salomillo	cc685325467	Pasto	22	11		Pastor	Enfermera	3218064477 3223083480	La Esperanza	estefaniakj@gmail.com	Estefanía
18	Mariana Arango	36992640	Ipiales	11	04		Ipiales	Ama de casa	3113436381	La Esperanza	marianajacabreraz@gmail.com	Mariana
19	Florentino Arteaga	cc5371950	Tuquesne	10	03	43	Tuquesne	Agricultor	3168359743	La Esperanza		Florentino
20												

TIPO DE POBLACIÓN: DV: DESPLAZADO Y VIOLENCIA, V: VÍCTIMA DE OTROS HECHOS DEL CONFLICTO, M: MUJER CABEZA DE FAMILIA, DC: DISCAPACIDAD - ESPECIFICAR CUAL, PPR: PERSONA EN PROCESO DE REINTEGRACIÓN, AF: APROCOLOMBIANO, IND: INDÍGENA, RUX: RED UNIDOS, OTRO: ESPECIFICAR CUAL



ACTA No. 33			
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: CREACION DE LA UNIDAD PRODUCTIVA			
CIUDAD Y FECHA:	Buesaco Nariño – 19 de junio de 2025	HORA INICIO: 11:00 am	HORA FIN: 12:00 pm
LUGAR Y/O ENLACE:	Hostal Villa Victoria	DIRECCIÓN / REGIONAL / CENTRO: Vereda La Esperanza, Corregimiento Villamorena	
AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR:			
1. Presentación de la emprendedora y su iniciativa productiva. 2. Revisión de los componentes técnicos de la unidad productiva. 3. Diagnóstico del estado actual del emprendimiento. 4. Acompañamiento en la formalización de la unidad productiva. 5. Socialización de rutas de apoyo institucional (Fondo Emprender, SENA). 6. Establecimiento de compromisos y cronograma de seguimiento.			
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN:			
1. Realizar la creación formal de la unidad productiva Hostal Villa Victoria en el marco del acompañamiento técnico por parte del SENA. 2. Identificar fortalezas y necesidades del emprendimiento para orientar su ruta de fortalecimiento. 3. Vincular a la emprendedora a procesos de formación			
DESARROLLO DE LA REUNIÓN			
Durante la visita técnica realizada el 19 de junio de 2025, se llevó a cabo la socialización y diagnóstico de la unidad productiva Hostal Villa Victoria, liderada por la emprendedora Omaidá Victoria Herrera Ortega. Así mismo se realizó una caracterización detallada del modelo de negocio, orientado al turismo rural sostenible, destacando los servicios actuales de camping, alimentación y zonas naturales de descanso, así como la proyección hacia el fortalecimiento del componente agroturístico. El equipo de trabajo está conformado por miembros del núcleo familiar, quienes participan activamente en la atención de visitantes, el mantenimiento del lugar y la promoción del servicio. Se valoró especialmente la vocación resiliente de la familia, víctimas del conflicto armado, como un pilar fundamental del emprendimiento. Se propuso ampliar la oferta con actividades como recorridos agroecológicos, educación ambiental y turismo experiencial, vinculando el conocimiento del entorno con prácticas sostenibles. También se brindó orientación inicial para la formulación de un proyecto que permita el acceso a recursos del Fondo Emprender, junto con sugerencias para mejorar la estructuración de rutas turísticas, promoción y adecuación de infraestructura.			



CONCLUSIONES

1. Se formalizó la creación de la unidad productiva Hostal Villa Victoria, quedando registrada bajo el acompañamiento del SENA – Regional Nariño.
2. Se identificó alto potencial de crecimiento en el nicho de turismo rural, lo que abre oportunidades para estructurar un modelo sostenible y replicable.
3. Se evidenció compromiso familiar y disposición para recibir formación técnica, administrativa y ambiental.
4. La emprendedora expresó interés en avanzar en la formalización legal de su emprendimiento y en acceder a convocatorias de apoyo.

ESTABLECIMIENTO Y ACEPTACIÓN DE COMPROMISOS

ACTIVIDAD /DECISIÓN	FECHA	RESPONSABLE	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL

DE: ASISTENTES Y APROBACIÓN DECISIONES

NOMBRE	DEPENDENCIA/ EMPRESA	APRUEBA	OBSERVACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
Omaira Victoria Herrera Ortega	Emprendedora Hostal Villa Victoria	Si	Ninguna	<i>Omaira Herrera Ortega</i>
Oscar Díaz Acosta	Sena - Dinamizador	Si	Ninguna	<i>Oscar Díaz</i>



FICHA TÉCNICA UNIDAD PRODUCTIVA	
Nombre de la UP: Hostal Villa Victoria	
Regional	Nariño
Municipio	Pasto
Nombre del Dinamizador	Oscar Díaz Acosta
Fecha de creación UP	19/06/2026
Nombre de la Emprendedora	Omaida Victoria Herrera Ortega
Edad del Emprendedor	59
Composición del equipo de trabajo	La unidad productiva Hostal Villa Victoria tiene un carácter netamente familiar y está liderada por la señora Omaira Victoria Herrera Ortega, promotora principal de la iniciativa. A lo largo del proceso de construcción y puesta en marcha del proyecto, ha contado con el apoyo constante y activo de sus hijos, Yerson Herrera (1085286975) y Diego Giovanni de la Cruz Herrera (1085270237), quienes cumplen funciones estratégicas y operativas que resultan fundamentales para el sostenimiento y desarrollo del emprendimiento. Ambos hijos participan en tareas relacionadas con: • La atención y orientación a visitantes. • La logística de actividades recreativas y ambientales. • El mantenimiento y adecuación de las zonas comunes y de hospedaje. • La promoción del servicio a través del voz a voz y redes de contacto local. Asimismo, se suma al equipo la señora María Berta Ortega de Herrera (CC. 27472094), madre de la emprendedora, quien brinda un respaldo operativo y emocional esencial, apoyando en labores cotidianas y de cuidado dentro del establecimiento. Es importante resaltar que la familia en su conjunto ha sido víctima del conflicto armado, lo cual ha influido en su determinación por generar una alternativa de vida digna a través del emprendimiento rural. Su unidad como núcleo familiar ha sido clave para afrontar los retos económicos y sociales, mostrando resiliencia y compromiso con el territorio y la



	reconstrucción del tejido social mediante el turismo comunitario y responsable.
Actividad económica	5514 - Alojamiento rural
Objeto de la unidad productiva	Brindar servicios integrales de hospedaje rural, alimentación típica, zona de camping y experiencias agroturísticas y ecológicas, dirigidos a visitantes y turistas que buscan espacios de descanso, contacto con la naturaleza y aprendizaje ambiental en un entorno seguro, familiar y comunitario. La unidad productiva Hostal Villa Victoria tiene como propósito consolidarse como un modelo de turismo rural sostenible y responsable, articulando el uso de recursos naturales y culturales del territorio con actividades pedagógicas
Descripción del producto o servicio	Servicio de camping: \$10.000 por persona (30 personas/mes aprox.). • Estadía con desayuno, almuerzo y refrigerio: \$50.000 por persona (20 personas/mes aprox.). • Espacios para descanso, contacto con la naturaleza, piscina, cultivos de café y frutales. • Servicios proyectados: agroturismo, actividades ambientales, rutas agroecológicas, alojamiento en cabañas, zona de piscina y residencia para atención de grupos.
Canales de comunicación y distribución	• Contacto directo vía celular y WhatsApp: 3118568504 • Correo electrónico: omairavictoriaherrerao@gmail.com • Promoción a través de redes sociales personales y voz a voz en la comunidad.
Descripción del crecimiento de la unidad productiva	Desde su creación, la unidad ha logrado consolidar una oferta básica de servicios de camping y alimentación. Aunque la infraestructura está aún en desarrollo por limitaciones económicas, se ha sostenido gracias al trabajo familiar y la organización de actividades que promueven visitas de grupos. Se ha evidenciado interés en fortalecer el componente agroturístico como motor de crecimiento económico y comunitario.



Fotos de la Unidad Productiva	
Análisis del dinamizador	La unidad productiva Hostal Villa Victoria, liderada por la señora Omaira Victoria Herrera Ortega, representa una iniciativa resiliente con un alto potencial de desarrollo en el sector del ecoturismo y el agroturismo responsable. A pesar de las limitaciones económicas y de infraestructura, ha logrado sostener una oferta básica de servicios, como el hospedaje rural, el camping y la alimentación tradicional, en un entorno natural propicio para el descanso y el contacto con la vida campesina. Durante la orientación técnica, se fortaleció el enfoque turístico de la unidad productiva, reconociendo que la zona recibe con frecuencia turistas que buscan experiencias de descanso, naturaleza y aprendizaje ambiental. Por ello, se propuso ampliar la oferta hacia un turismo con enfoque ambiental y pedagógico, integrando actividades como: • Recorridos agroecológicos que permitan conocer cultivos de café y frutales. • Procesos de educación ambiental, como la producción de compost, lombricultura, aprovechamiento de residuos orgánicos y elaboración de abonos orgánicos. • Actividades de reforestación participativa, donde los visitantes puedan sembrar árboles y aprender prácticas sostenibles de conservación del entorno.



	• Sensibilización sobre el manejo responsable de los recursos naturales, fomentando el turismo consciente y de bajo impacto. La participación activa de los hijos en la operación y promoción del proyecto evidencia una estructura familiar comprometida, con disposición para aprender y mejorar. Actualmente se cuenta con dos cabañas en construcción, una piscina y zona de camping, lo cual, sumado a la belleza natural del lugar, le otorga un gran valor paisajístico y experiencial. Se identificaron necesidades de fortalecimiento en áreas como la formulación de proyectos, el diseño de rutas turísticas guiadas y el acceso a fuentes de financiación, por lo cual se brindó orientación para iniciar el proceso de incorporación a la ruta de Fondo Emprender del SENA. Con acompañamiento técnico adecuado y una adecuada estructuración de su oferta, esta unidad productiva tiene el potencial de convertirse en un modelo de turismo rural sostenible en la región.
Visitas de Seguimiento	Indique el cronograma de visitas y seguimiento a la Unidad Productiva. Primera visita: 19 de junio 2025 Segunda visita: 15 de agosto 2025

Nombre de la emprendedora: Omaira Victoria Herrera Ortega

Número de cédula: 30736508

Correo electrónico: omairavictoriaherrerao@gmail.com

Número de contacto: 311 856 8504

Nombre del Dinamizador: Oscar Díaz Acosta

Número de cédula: 97473015

Correo electrónico: odiaz@sena.edu.co



www.sena.edu.co

Línea de atención al ciudadano: 018000 910270
Línea de atención al empresario: 018000 910682



ACTA No. 34			
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: CREACION DE LA UNIDAD PRODUCTIVA			
CIUDAD Y FECHA:	Buesaco Nariño – 19 de junio de 2025	HORA INICIO: 12:00 pm	HORA FIN: 01:00 pm
LUGAR Y/O ENLACE:	Unidad productiva El Sabor de Campo Villamorena	DIRECCIÓN / REGIONAL / CENTRO: Vereda La Esperanza, Corregimiento Villamorena	
AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR: 1. Presentación de la emprendedora y su iniciativa productiva. 2. Aplicación del diagnóstico inicial de la unidad productiva. 3. Validación de información para la ficha técnica. 4. Recomendaciones para el fortalecimiento de la unidad productiva.			
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: 1. Identificar y caracterizar la unidad productiva El Sabor de Campo Villamorena. 2. Realizar el diagnóstico inicial de viabilidad, sostenibilidad y proyección de crecimiento. 3. Establecer compromisos y hoja de ruta para el acompañamiento técnico por parte del SENA			
DESARROLLO DE LA REUNIÓN			
Durante la jornada, se llevó a cabo la presentación de la emprendedora Nery Elizabeth Muñoz Cabrera y su iniciativa familiar “El Sabor de Campo Villamorena”. Se evidenció que esta unidad productiva tiene una trayectoria de cinco años, dedicada a la elaboración de productos alimenticios tradicionales como yogur artesanal, envueltos, empanadas y arepas de choclo, a partir de materias primas propias. Se aplicó el diagnóstico inicial, identificando como fortalezas el enfoque autosostenible, la relación directa con los clientes, y el reconocimiento del producto en instituciones educativas y de salud. También se evidenciaron oportunidades de mejora, como la necesidad de implementar registros administrativos, mejorar condiciones sanitarias, fortalecer capacidades empresariales y ampliar canales de promoción digital. La información fue consolidada en la ficha técnica, y se acordaron compromisos para el fortalecimiento de la unidad, con seguimiento por parte del dinamizador del SENA.			
CONCLUSIONES			
1. La unidad productiva cuenta con un modelo autosostenible consolidado, con potencial de crecimiento. 2. Es necesario iniciar procesos de formalización administrativa y sanitaria. 3. Se sugiere la inscripción en la Ruta del Emprendimiento del SENA para futura participación en convocatorias. 4. Se establecerá un cronograma de acompañamiento técnico para fortalecer capacidades en			



gestión empresarial, marketing y cumplimiento normativo.

ESTABLECIMIENTO Y ACEPTACIÓN DE COMPROMISOS

ACTIVIDAD /DECISIÓN	FECHA	RESPONSABLE	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL

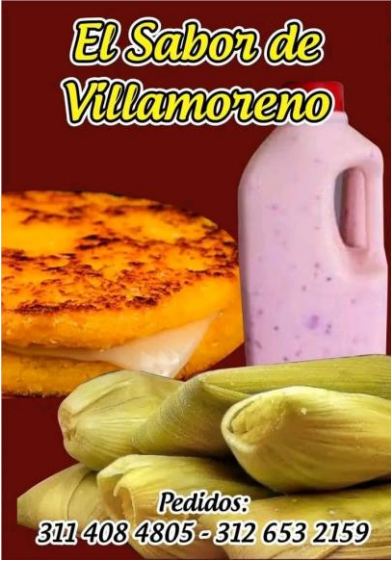
DE: ASISTENTES Y APROBACIÓN DECISIONES

NOMBRE	DEPENDENCIA/ EMPRESA	APRUEBA	OBSERVAC IÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
Nery Elizabeth Muñoz Cabrera	Emprendedora El Sabor de Campo Villamoren	Si	Ninguna	<i>Nery Elizabeth Muñoz</i>
Oscar Díaz Acosta	Sena - Dinamizador	Si	Ninguna	<i>Díaz</i>



FICHA TÉCNICA UNIDAD PRODUCTIVA	
Nombre de la UP: El Sabor de Campo Villamoreno	
Regional	Nariño
Municipio	Pasto
Nombre del Dinamizador	Oscar Díaz Acosta
Fecha de creación UP	19/06/2025
Nombre de la Emprendedora	Nery Elizabeth Muñoz Cabrera
Edad del Emprendedor	48 años
Composición del equipo de trabajo	La unidad productiva "El Sabor de Campo Villamoreno" es de carácter familiar, liderada por Nery Elizabeth Muñoz Cabrera. Está conformada por tres miembros de su familia: ella, su esposo Jimmy Augusto Maigual Delgado (CC 12.991.488) y su hijo Cristian Camilo Maigual Muñoz (CC 1.004.508.51).
Actividad económica	1089 - Elaboración de otros productos alimenticios n.c.p. 1040 - Elaboración de productos lácteos
Objeto de la unidad productiva	Elaborar y comercializar productos alimenticios tradicionales como envueltos, empanadas, arepas de choclo y yogur artesanal, elaborados a partir de insumos producidos en su propia finca, con el fin de generar ingresos familiares y promover la gastronomía de la región.
Descripción del producto o servicio	La unidad productiva realiza entregas directas dos veces por semana en el municipio de Pasto, principalmente en: • La Universidad Nacional Abierta y a Distancia (UNAD). • La zona de DAZA, específicamente en el colegio del sector y en el puesto de salud. También se atienden zonas aledañas del municipio de Buesaco. La comercialización se hace de manera directa, sin intermediarios, lo cual permite mantener una relación cercana con los clientes, conocer sus necesidades y garantizar la calidad y frescura de los productos ofrecidos.
Canales de comunicación y distribución	Voz a voz y mediante whaapp



Descripción del crecimiento de la unidad productiva	El emprendimiento se consolidó hace cinco años, tras la experiencia previa de Nery en un restaurante donde adquirió conocimientos sobre la elaboración de productos típicos. Desde entonces, la unidad ha crecido en cobertura y producción, consolidando canales estables de distribución y generando ingresos constantes. El uso de materias primas propias, como la leche para el yogur, ha fortalecido su autosostenibilidad y calidad.
Fotos de la Unidad Productiva	  
Análisis del dinamizador	La unidad productiva “El Sabor de Campo Villamoreno”, liderada por la emprendedora Nery Elizabeth Muñoz Cabrera, constituye un emprendimiento familiar basado en la valorización de saberes tradicionales y el uso eficiente de recursos propios. Su principal fortaleza radica en el enfoque autosostenible del modelo productivo, evidenciado en el uso de leche proveniente de su propia finca, ubicada en la vereda La Esperanza, corregimiento de Villamoreno, como materia prima para la elaboración de yogur. Uno de los logros más destacados ha sido la consolidación de canales de distribución directa con instituciones educativas y de salud en los municipios de Pasto y Buesaco. Esta estrategia de comercialización sin



	intermediarios no solo ha optimizado los márgenes de ganancia, sino que también ha fortalecido el vínculo con los clientes, promoviendo la confianza, la fidelización y el reconocimiento del producto por su calidad artesanal y su origen local. No obstante, para asegurar la sostenibilidad y el crecimiento del emprendimiento, se identifican oportunidades de mejora clave: • Implementación de registros administrativos: Establecer un sistema sistemático de control de ventas y gastos facilitará la toma de decisiones financieras, permitirá proyectar el crecimiento del negocio con mayor precisión y abrirá la puerta a procesos de formalización y acceso a apoyos institucionales. • Diversificación de canales de promoción y venta: Ampliar la presencia en redes sociales, fortalecer la estrategia de marketing digital y establecer alianzas con actores del sector agroalimentario o educativo puede mejorar la visibilidad del emprendimiento y atraer nuevos clientes. • Adecuación a normativas sanitarias: Es prioritario realizar adecuaciones básicas en la infraestructura de producción, así como garantizar las condiciones de inocuidad en el transporte de los productos, teniendo en cuenta que el desplazamiento se realiza desde una zona rural. Cumplir con los estándares sanitarios vigentes es fundamental para avanzar en procesos de certificación y ampliar el mercado. • Desarrollo de capacidades empresariales: La formación continua en gestión administrativa, contabilidad, atención al cliente y proyección comercial fortalecerá las competencias necesarias para consolidar el modelo de negocio y posicionarse en nuevos escenarios de comercialización. Se sugiere que la emprendedora inicie el proceso de inscripción en la Ruta de Emprendimiento del Fondo Empezar del SENA, a fin de participar en futuras convocatorias que le permitan acceder a recursos de capital semilla y acompañamiento técnico. Esta sería una oportunidad estratégica para escalar su iniciativa y avanzar hacia la consolidación de una unidad productiva formal, sostenible y competitiva.
--	--



Visitas de Seguimiento	Indique el cronograma de visitas y seguimiento a la Unidad Productiva. Primera visita: 19 de junio 2025 Segunda visita: 15 de agosto 2025
-------------------------------	---

Nombre de la emprendedora: Nery Elizabeth Muñoz Cabrera

Número de cédula:

Correo electrónico:

Número de contacto:

Nombre del Dinamizador: Oscar Díaz Acosta

Número de cédula: 97473015

Correo electrónico: odiaz@sena.edu.co

Bloquear

Eliminar

Archivar

Informar

Responder

Responder a todos

Reenviar

Reunión

Compartir en Teams

Zoom

Mover

Limpiar

Reglas

SENA: Oficina Virtual de Radicación

A

Aplicacion Oficina Virtual de Radicación Sena <oficina.virtu:

Para:  Diana Cristina Fuertes Torres

Jue 3/07/2025 10:23 AM

 Retención: Exchange Online (10 años) Expira: Dom 1/07/2035 10:23 AM

IMPORTANTE- Por favor lea el siguiente correo electrónico.

Apreciado(a) Usuario(a)

Hemos recibido a través de nuestra **Oficina Virtual de Radicación** su comunicación, y se le ha asignado el número 72025248978, fecha y hora 03/07/25 10:23.

Para consultar la información con la cual fue generada su radicación de [click aquí](#)

Tenga en cuenta que nuestro horario de atención es de lunes a viernes de 8:00 a.m. a 5:30 p.m., por lo tanto, si su solicitud está fuera de este horario se empezará a procesar a partir del día hábil siguiente.

Por favor, NO RESPONDA este correo electrónico.

Le agradecemos por hacer uso de la **Oficina Virtual de Radicación SENA**.

Cordialmente,



Grupo administración de documentos

SENA Dirección General

Dirección General - Calle 57 No. 8 - 69 Bogotá,
D.C.



Documento de Autorización, Reconocimiento y Ordenación de Pago Comisión al Interior del País

Usuario que Genera Reporte: MHBchamorr BERNARDO ARTURO CHAMORRO GUEVARA

Unidad ó Subunidad que Genera Reporte: 36-02-00-052-000000 SENA REGIONAL NARIÑO-DIRECCION REGIONAL

Fecha y Hora Generación Reporte: martes, 24 de junio de 2025

Comisión Servicio al Interior del País - Tramite - Inicial									
Solicitud de Comisión No.	35725	Fecha Solicitud	2025-06-24	Estado de la Comisión	Autorizada	Unidad Ejecutora o Subunidad - 36-02-00-052-000000 SENA REGIONAL NARIÑO-DIRECCION REGIONAL			
Tipo de Comisión	Servicio	Fecha Aut./ Rech.	2025-06-24	Genera Viáticos	SI	Genera gastos de viaje	No	Requiere Pasajes Aéreos	NO
Transporte por Vía	Terrestre	Área u Oficina	VICTIMAS-DINAMIZADOR			Tipo de trámite	Inicial	Comisión Inicial	
CDP de viáticos									
Consecutivo CDP	425	Dependencia Solicitante				101000 DESPACHO DIRECCION			
Rubro Presupuestal de Viaticos		C-3602-1300-11-20305C-3602013-02 - ADQUIS. DE BYS - SERVICIO DE GESTIÓN PARA EL EMPRENDIMIENTO - MEJORAMIENTO DE LAS COMPETENCIAS PARA LA EMPLEABILIDAD DE LA POBLACIÓN VÍCTIMA DEL DESPLAZAMIENTO FORZADO POR EL CONFLICTO ARMADO A NIVEL NACIONAL				Rubro Presupuestal de Gastos de Viaje		-	

Nombre	Tipo y Número de Documento	Cargo	Estado	Fecha Inicial Comisión	Fecha final Comisión	Dpto. / Municipio Origen	Dpto. / Municipio Destino	N°. Dias	Pernocta Último día Comisión	Porcentaj e Pernocta	Total dias	Base de Liquidación	Valor Viático Diario	Valor Total Viáticos	Valor Gastos de Viaje	Valor total a pagar	Objeto de la Comisión por Tercero
--------	----------------------------	-------	--------	------------------------	----------------------	--------------------------	---------------------------	----------	------------------------------	----------------------	------------	---------------------	----------------------	----------------------	-----------------------	---------------------	-----------------------------------

MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO

Firmado digitalmente por: MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO
Serial del certificado: 5540827336374662968
Entidad: Persona Juridica
Unidad Organizacional: SUBDIRECCION DE OPERACIONES
Hora de firma: 2025/06/24 15:10:17 -05:00



Documento de Autorización, Reconocimiento y Ordenación de Pago Comisión al Interior del País

Usuario que Genera Reporte:MHbchamorrBERNARDO ARTURO CHAMORRO GUEVARA

Unidad ó Subunidad que Genera Reporte:36-02-00-052-000000SENA REGIONAL NARIÑO-DIRECCION REGIONAL

Fecha y Hora Generación Reporte:martes, 24 de junio de 2025

OSCAR DIAZ ACOSTA	CC: 97473015	CONTRATISTA	Autorizada	2025-06-27	2025-06-27	NARIÑO / PASTO	NARIÑO / IPIALES	0,5	No	50	1	4.240.000,00	235.178,00	235.178,00	0,00	235.178,00	Visita de diagnóstico, verificación de las Unidades Productivas en Ipiales, Atender la solicitud de visita realizada por el pueblo Rrom, con el fin de efectuar un diagnóstico de los emprendimientos en Chahchagui
				2025-06-27	2025-06-27	NARIÑO / IPIALES	NARIÑO / PASTO	0	No	0							
				2025-06-28	2025-06-28	NARIÑO / PASTO	NARIÑO / CHACHAGUI	0,5	No	50							
				2025-06-28	2025-06-28	NARIÑO / CHACHAGUI	NARIÑO / PASTO	0	No	0							
Totales Solicitud de Comisión												235.178,00	0,00	235.178,00			

OBJETO DE LA COMISIÓN	
Visita de diagnóstico, verificación de las Unidades Productivas en Ipiales, Atender la solicitud de visita realizada por el pueblo Rrom, con el fin de efectuar un diagnóstico de los emprendimientos en Chahchagui	

ORDENADOR DEL GASTO			
Identificacion:	79420602	Nombre:	Bernardo Arturo Chamorro Guevara
		Cargo:	DIRECTOR REGIONAL NARIÑO
VISTO BUENO JEFE INMEDIATO			
Nombre:	""	Cargo:	""



Documento de Autorización, Reconocimiento y Ordenación de Pago Comisión al Interior del País

Usuario que Genera Reporte: Mhbchamorr BERNARDO ARTURO CHAMORRO GUEVARA

Unidad ó Subunidad que Genera Reporte: 36-02-00-052-000000 SENA REGIONAL NARIÑO-DIRECCION REGIONAL

Fecha y Hora Generación Reporte: martes, 24 de junio de 2025

Firma Responsable			
Verificado Por:	SILVIO JAVIER IBARRA IZQUIERDO	Fecha Verificación:	24/06/2025 14:57:07

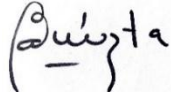


Firmado digitalmente por:
Nombre: BERNARDO ARTURO CHAMORRO GUEVARA
Cédula de ciudadanía: 79420602
Usuario SIIF: Mhbchamorr
24/06/2025 3:10:33 p. m.



FORMATO INFORME LEGALIZACION DESPLAZAMIENTO - CONTRATISTA		
CIUDAD Y FECHA San Juan de Pasto, 27 de junio de 2025		
PRESENTADO A: Bernardo Arturo Chamorro Guevara Cargo: Director regional Nariño		
ORDEN DE VIAJE No: 35725	FECHA DE INICIO:	FECHA DE FINALIZACION:
	27/06/2025	27/06/2025
LUGAR A DONDE REALIZÓ EL DESPLAZAMIENTO	REGIONAL / CENTRO DE FORMACION	OTRA: (ciudad)
	Regional Nariño	Municipio de Ipiales
OBJETIVO DEL DESPLAZAMIENTO: Apoyar técnica y logísticamente la realización de la actividad de antesala a la Feria Sembradores de Paz 2025, brindando acompañamiento a las Unidades Productivas lideradas por población víctima del conflicto armado, en el marco de la estrategia de inclusión productiva y visibilización institucional del SENA.		
ACTIVIDADES DESARROLLADAS:		
1. Acompañamiento a la instalación y desarrollo de la jornada institucional en el Centro Sur Colombiano de Logística Internacional. 2. Apoyo en la organización y disposición de los espacios para la feria de emprendimiento. 3. Seguimiento individual a las seis Unidades Productivas participantes. 4. Facilitación de espacios de relacionamiento comercial en la rueda de negocios con aliados estratégicos. 5. Apoyo logístico en el desarrollo de la agenda cultural e institucional, incluida la conmemoración de los 68 años del SENA. 6. Coordinación con aliados institucionales como Cámara de Comercio, Alcaldía y empresas invitadas.		
RESULTADOS:		
1. Se realizó con éxito la actividad de antesala a la Feria Sembradores de Paz 2025, con la participación de seis Unidades Productivas de población víctima. 2. Se consolidaron avances significativos en términos de visibilización de emprendimientos, relacionamiento comercial y articulación institucional. 3. Se evidenció una participación activa de la comunidad y de actores estratégicos, con una asistencia aproximada de 228 personas. 4. Se generaron ventas por parte de las Unidades Productivas. 5. Se recolectaron insumos para el seguimiento técnico de cara al evento oficial a realizarse en el mes de julio.		
EVIDENCIAS O SOPORTES: Enuncie los archivos que soportan estos resultados y anexe lo correspondiente en este Informe		
1. Registro fotográfico (Fotos 1 a 13). 2. Acta No. 01 de la actividad de antesala.		
COMPROMISOS		
ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA
Seguimiento y apoyo técnico a las Unidades Productivas para su	Oscar Díaz Acosta	27/07/2025



participación en la Feria Sembradores de Paz 2025		
CONCLUSIONES: 1. El desplazamiento permitió cumplir con los objetivos institucionales relacionados con la inclusión productiva de población víctima. 2. Se fortalecieron las capacidades de las Unidades Productivas en comercialización, presentación y articulación interinstitucional. 3. La actividad sirvió como ejercicio previo de gran valor para la ejecución adecuada de la Feria Sembradores de Paz 2025.		
DATOS DEL CONTRATISTA		
NOMBRE Y APELLIDO		FIRMA
Oscar Díaz Acosta		
VISTO BUENO SUPERVISOR		
CARGO DEL SUPERVISOR	NOMBRE Y APELLIDO SUPERVISOR(A)	FIRMA
Enlace Regional de Emprendimiento Profesional G04	Diana Cristina Fuertes Torres	 Firmado digitalmente por Diana Cristina Fuertes Torres Fecha: 2025.07.03 09:45:07 -05'00'



ACTA No. 01			
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Actividad de antesala a Feria de Sembradores de Paz			
CIUDAD Y FECHA:	Ipiales Nariño, 27 de junio 2025	HORA INICIO: 09:00 am	HORA FIN: 03:00 pm
LUGAR Y/O ENLACE:	Centro Sur Colombiano de Logística Internacional	DIRECCIÓN / REGIONAL / CENTRO: Carrera 7 # 24A-48 Ipiales, Regional Nariño Centro Sur Colombiano de Logística Internacional	
AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR:			
1. Himno Nacional de Colombia 2. Himno del SENA 3. Palabras de apertura a cargo del Subdirector del Centro Sur Colombiano de Logística Internacional 4. Conmemoración de los 68 años del SENA con acto simbólico (apagado de vela) 5. Palabras de apertura del Enlace Regional del Programa para Población Víctima 6. Intervención "De la discapacidad a la diversidad funcional" – Aprendiz Paul Caicedo e intérprete Abigail Fuertes 7. Presentación de emprendimientos 8. Feria de Emprendimiento 9. Conversatorio – Rueda de negocios entre emprendedores y empresarios invitados 10. Cierre institucional de la jornada			
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN:			
1. Brindar un espacio institucional para la visibilización, relacionamiento y fortalecimiento comercial de las Unidades Productivas conformadas por población víctima del conflicto armado. 2. Generar una antesala a la Feria Sembradores de Paz 2025, mientras se concreta el proceso contractual del operador logístico que permita realizar el evento en condiciones óptimas. 3. Promover la articulación con actores institucionales y empresariales clave, fomentando oportunidades de mercado y alianzas para el desarrollo económico inclusivo.			
DESARROLLO DE LA REUNIÓN			
Dado que la Feria Sembradores de Paz programada inicialmente para el 20 de junio no pudo realizarse por razones logísticas —específicamente por la no contratación oportuna del operador logístico—, la Regional Nariño del SENA, a través del Programa de Atención a la Población Víctima del Conflicto Armado, organizó una actividad institucional alternativa que sirvió como antesala al evento oficial. La jornada se desarrolló en las instalaciones externas del Centro Sur Colombiano de Logística Internacional – SENA, en el municipio de Ipiales, y tuvo como propósito mantener el impulso institucional del evento nacional, visibilizar las iniciativas productivas lideradas por población víctima del conflicto armado, y fortalecer su relacionamiento comercial e institucional. Esta acción reafirma el compromiso del SENA con la inclusión productiva y el desarrollo económico local con enfoque diferencial. Como parte de esta antesala, se realizó una feria de emprendimiento con la participación de seis Unidades Productivas, quienes expusieron sus productos durante toda la jornada, desde las 8:00			



a.m. hasta las 4:00 p.m., en un espacio ubicado junto a las instalaciones del SENA. La feria fue altamente beneficiosa para los emprendedores, ya que les permitió validar sus productos frente al público, generar ventas, recibir retroalimentación directa y ampliar su red de contactos comerciales. Además, la actividad contó con visitantes y compradores, lo que representó una oportunidad real de dinamización económica y visibilización de sus marcas en el territorio. (Ver Evidencias Fotográficas N° 5 a 9)

Las Unidades Productivas participantes fueron:

1. Papas La Sabrosita (Evidencia Fotográfica N° 5)
2. Vinos Un Sorbo de Pasión (Evidencia Fotográfica N° 5)
3. Natural Fénix (Evidencia Fotográfica N° 6)
4. Hilos e Hilachas (Evidencia Fotográfica N° 7)
5. Cactus y Suculentas Yolis (Evidencia Fotográfica N° 8)
6. Chorizo Ahumado El Artesanal (Evidencia Fotográfica N° 9)

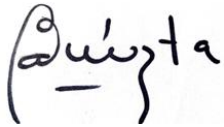
Paralelamente, se desarrolló una rueda de negocios institucional, con la participación de aliados estratégicos como Supermercados Éxito, Cámara de Comercio de Ipiales, Alcaldía Municipal y otros actores del medio económico local. Este espacio generó conversaciones valiosas para futuras alianzas, canales de distribución, compras institucionales y fortalecimiento de capacidades comerciales en los emprendimientos.

Uno de los aspectos más importantes de la jornada fue el seguimiento individualizado a las Unidades Productivas que participarán en la Feria Sembradores de Paz 2025 programada para el mes de julio. Este seguimiento permitió identificar avances, necesidades puntuales y ajustar estrategias de presentación, comercialización y logística de cara al evento nacional. Este acompañamiento es fundamental para asegurar la participación efectiva y la proyección de los emprendimientos en escenarios de mayor escala.

Durante el evento, se celebraron también los 68 años del SENA con un acto simbólico y significativo, y se realizaron intervenciones culturales y testimoniales, entre ellos la presentación del aprendiz Paul Caicedo, quien reflexionó sobre la diversidad funcional, acompañado por interpretación en Lengua de Señas, promoviendo un enfoque incluyente e integrador.

Esta antesala no solo cumplió con los objetivos institucionales planteados, sino que se consolidó como una experiencia transformadora y de alto impacto para las Unidades Productivas, al permitirles fortalecer su presencia comercial, reafirmar su identidad productiva y prepararse con mayor solidez para los desafíos de la Feria Sembradores de Paz 2025. Se contó con una excelente asistencia por parte del público local y de representantes institucionales, lo cual garantizó una importante visibilización de los emprendimientos participantes, valorando la calidad de los productos y realizó compras, generando así ingresos reales y reconocimiento tangible para estas unidades productivas.



CONCLUSIONES				
1. La actividad cumplió satisfactoriamente su objetivo de mantener vigente la estrategia institucional de apoyo al emprendimiento de población víctima. 2. Se logró una articulación efectiva con actores empresariales e institucionales clave, generando espacios de relacionamiento comercial que serán consolidados en la feria oficial. 3. La participación activa de las Unidades Productivas evidencia el interés y compromiso de esta población con los procesos de desarrollo económico inclusivo. 4. Se reafirma el compromiso institucional del SENA con la calidad de sus eventos, razón por la cual la feria oficial será reprogramada, con las condiciones logísticas garantizadas, una vez se concrete la contratación del operador logístico. 5. Se logra la participación de alrededor de 228 visitantes en el marco de la antesala a la Feria Sembradores de Paz 2025 en el municipio de Ipiales – Nariño. 6. La participación de los emprendimientos logró ventas alrededor de 1.180.000 mil pesos.				
ESTABLECIMIENTO Y ACEPTACIÓN DE COMPROMISOS				
ACTIVIDAD /DECISIÓN	FECHA	RESPONSABLE	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL	
Seguimiento a la contratación del operador logístico para realizar la feria en julio	Julio 2025	Regional Nariño – Enlace Programa Víctimas	Presencial	
Consolidación de relaciones comerciales iniciadas en la rueda de negocios	Julio - agosto 2025	Dinamizadores / Emprendedores participantes	Presencial	
Apoyo técnico y acompañamiento a las Unidades Productivas que participaron en la antesala	Continuo	SENA – Regional Nariño	Presencial	
DE: ASISTENTES Y APROBACIÓN DECISIONES				
NOMBRE	DEPENDENCIA/ EMPRESA	APRUEBA	OBSERVACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
Victor Hugo Pizarro	Sena – programa de Atención a Víctimas	Si	Ninguna	
Oscar Díaz Acosta	Sena - Dinamizador	Si	Ninguna	

Registros Fotográficos:



Foto 1 y 2: Palabras Enlace Regional Población Víctimas.



Fotos 3 y 4: Rueda de negocios entre emprendedores y empresarios – diálogo comercial en mesas de trabajo



Foto 5: Unidad Productiva Papas la Sabrosita y Vinos Un sorbo de Pasión



Foto 6: Unidad Productiva Ntural Fenix



Foto 7: Unidad Productiva Hilos e Hilachas



Foto 8: Unidad Productiva Cactus y suculentas Yolis



Foto 9: Unidad Productiva Chorizo Ahumado El Artesanal



Foto 10: Equipo Programa de atención a víctimas.



Fotos 11 y 12: Conmemoración de los 68 años del SENA (empresarios, población víctimas y camara de comercio)



Foto 13: Reunión con la alcaldía de Ipiales



Documento de Autorización, Reconocimiento y Ordenación de Pago Comisión al Interior del País

Usuario que Genera Reporte:MHbchamorrBERNARDO ARTURO CHAMORRO GUEVARA

Unidad ó Subunidad que Genera Reporte:36-02-00-052-000000SENA REGIONAL NARIÑO-DIRECCION REGIONAL

Fecha y Hora Generación Reporte: martes, 24 de junio de 2025

Comisión Servicio al Interior del País - Tramite - Inicial									
Solicitud de Comisión No.	35725	Fecha Solicitud	2025-06-24	Estado de la Comisión	Autorizada	Unidad Ejecutora o Subunidad - 36-02-00-052-000000 SENA REGIONAL NARIÑO-DIRECCION REGIONAL			
Tipo de Comisión	Servicio	Fecha Aut./ Rech.	2025-06-24	Genera Viáticos	SI	Genera gastos de viaje	No	Requiere Pasajes Aéreos	NO
Transporte por Vía	Terrestre	Área u Oficina	VICTIMAS-DINAMIZADOR			Tipo de trámite	Inicial	Comisión Inicial	
CDP de viáticos									
Consecutivo CDP	425	Dependencia Solicitante				101000 DESPACHO DIRECCION			
Rubro Presupuestal de Viaticos		C-3602-1300-11-20305C-3602013-02 - ADQUIS. DE BYS - SERVICIO DE GESTIÓN PARA EL EMPRENDIMIENTO - MEJORAMIENTO DE LAS COMPETENCIAS PARA LA EMPLEABILIDAD DE LA POBLACIÓN VÍCTIMA DEL DESPLAZAMIENTO FORZADO POR EL CONFLICTO ARMADO A NIVEL NACIONAL				Rubro Presupuestal de Gastos de Viaje		-	

Nombre	Tipo y Número de Documento	Cargo	Estado	Fecha Inicial Comisión	Fecha final Comisión	Dpto. / Municipio Origen	Dpto. / Municipio Destino	N°. Dias	Pernocta Último día Comisión	Porcentaj e Pernocta	Total dias	Base de Liquidación	Valor Viático Diario	Valor Total Viáticos	Valor Gastos de Viaje	Valor total a pagar	Objeto de la Comisión por Tercero
--------	----------------------------	-------	--------	------------------------	----------------------	--------------------------	---------------------------	----------	------------------------------	----------------------	------------	---------------------	----------------------	----------------------	-----------------------	---------------------	-----------------------------------

MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO

Firmado digitalmente por: MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO
Serial del certificado: 5540827336374662968
Entidad: Persona Juridica
Unidad Organizacional: SUBDIRECCION DE OPERACIONES
Hora de firma: 2025/06/24 15:10:17 -05:00



Documento de Autorización, Reconocimiento y Ordenación de Pago Comisión al Interior del País

Usuario que Genera Reporte:MHbchamorrBERNARDO ARTURO CHAMORRO GUEVARA

Unidad ó Subunidad que Genera Reporte:36-02-00-052-000000SENA REGIONAL NARIÑO-DIRECCION REGIONAL

Fecha y Hora Generación Reporte: martes, 24 de junio de 2025

OSCAR DIAZ ACOSTA	CC: 97473015	CONTRATISTA	Autorizada	2025-06-27	2025-06-27	NARIÑO / PASTO	NARIÑO / IPIALES	0,5	No	50	1	4.240.000,00	235.178,00	235.178,00	0,00	235.178,00	Visita de diagnóstico, verificación de las Unidades Productivas en Ipiales, Atender la solicitud de visita realizada por el pueblo Rrom, con el fin de efectuar un diagnóstico de los emprendimientos en Chahchagui
				2025-06-27	2025-06-27	NARIÑO / IPIALES	NARIÑO / PASTO	0	No	0							
				2025-06-28	2025-06-28	NARIÑO / PASTO	NARIÑO / CHACHAGUI	0,5	No	50							
				2025-06-28	2025-06-28	NARIÑO / CHACHAGUI	NARIÑO / PASTO	0	No	0							
Totales Solicitud de Comisión												235.178,00	0,00	235.178,00			

OBJETO DE LA COMISIÓN	
Visita de diagnóstico, verificación de las Unidades Productivas en Ipiales, Atender la solicitud de visita realizada por el pueblo Rrom, con el fin de efectuar un diagnóstico de los emprendimientos en Chahchagui	

ORDENADOR DEL GASTO			
Identificacion:	79420602	Nombre:	Bernardo Arturo Chamorro Guevara
		Cargo:	DIRECTOR REGIONAL NARIÑO
VISTO BUENO JEFE INMEDIATO			
Nombre:	""	Cargo:	""



Documento de Autorización, Reconocimiento y Ordenación de Pago Comisión al Interior del País

Usuario que Genera Reporte: Mhbchamorr BERNARDO ARTURO CHAMORRO GUEVARA

Unidad ó Subunidad que Genera Reporte: 36-02-00-052-000000 SENA REGIONAL NARIÑO-DIRECCION REGIONAL

Fecha y Hora Generación Reporte: martes, 24 de junio de 2025

Firma Responsable			
Verificado Por:	SILVIO JAVIER IBARRA IZQUIERDO	Fecha Verificación:	24/06/2025 14:57:07

 Firmado digitalmente por:
Nombre: BERNARDO ARTURO CHAMORRO GUEVARA
Cédula de ciudadanía: 79420602
Usuario SIIF: Mhbchamorr
24/06/2025 3:10:33 p. m.



FORMATO INFORME LEGALIZACION DESPLAZAMIENTO - CONTRATISTA

CIUDAD Y FECHA

San Juan de Pasto, 28 de junio de 2025

PRESENTADO A: Bernardo Arturo Chamorro Guevara

Cargo: Director regional Nariño

ORDEN DE VIAJE No: 35725	FECHA DE INICIO:	FECHA DE FINALIZACION:
	28/06/2025	28/06/2025
LUGAR A DONDE REALIZÓ EL DESPLAZAMIENTO	REGIONAL / CENTRO DE FORMACION	OTRA: (ciudad)
	Regional Nariño	Municipio de Chachagüí

OBJETIVO DEL DESPLAZAMIENTO: Atender la solicitud de visita realizada por el pueblo Rrom, con el fin de efectuar un diagnóstico de los emprendimientos presentes dentro de la comunidad, identificar intereses y habilidades ocupacionales, y promover su visibilización ante la población en general. Asimismo, concertar necesidades de formación complementaria y fomentar la participación en eventos institucionales.

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

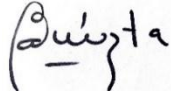
Se realizó la presentación de los integrantes del Pueblo Rrom y del equipo de funcionarios del Programa de Atención a Víctimas del SENA. El señor Hugo Yancovich, como representante de la comunidad, expresó su agradecimiento por la visita institucional y manifestó la plena disposición del pueblo Rrom para participar activamente en los procesos de formación ofrecidos. Por su parte, el Enlace del Programa de Atención a Víctimas explicó que el propósito del encuentro era identificar necesidades formativas, definir compromisos relacionados con la entrega de documentación, y extender la invitación para que participen en la Feria Sembradores de Paz.

La población Rrom identificó y concertó intereses de formación complementaria en dos áreas específicas: agricultura y mecánica automotriz. Para avanzar con el proceso de inscripción, el señor Hugo Yancovich designó a Brandon Yancovich como responsable de recolectar los documentos legibles de los interesados y entregarlos a la orientadora del Programa de Atención a Víctimas del SENA Regional Nariño, con fecha límite el 09 de julio de 2025.

En el área de agricultura, se manifestó interés específico en formación relacionada con el cultivo y beneficio del café, ya que cuentan con plántulas y terreno disponible. Solicitan capacitarse en prácticas de calidad para obtener un producto competitivo y de buena presentación.

En el área de mecánica automotriz, los asistentes solicitaron que la formación tenga un enfoque técnico en electricidad automotriz. Además, para ambos procesos de formación, se pidió que exista flexibilidad horaria que se adapte a las dinámicas comunitarias. En materia de emprendimiento, se brindó orientación sobre la ruta institucional y se invitó formalmente a la comunidad a participar en la Feria Sembradores de Paz, prevista para el mes de septiembre u octubre del 2025 en la ciudad de Pasto. El señor Hugo Yancovich manifestó interés en participar debido a que cuentan con productos para exhibir y comercializar durante la jornada, aunque solicitó que la coordinación logística sea concretada con Brandon Yancovich, quien será el enlace para confirmar la participación y asegurar un espacio en el evento.



RESULTADOS:		
- Se identificaron necesidades de formación en dos líneas estratégicas: agricultura (con énfasis en prácticas de beneficio del café) y mecánica automotriz (con enfoque en electricidad automotriz). - Se delegó a Brandon Yancovich como responsable de reunir y entregar los documentos necesarios para iniciar los cursos antes del 09 de julio de 2025. - Se evidenció el interés del pueblo Rrom en participar en la Feria Sembradores de Paz, como estrategia de visibilización de sus iniciativas productivas. - Se brindó orientación ocupacional e información clara sobre la ruta de emprendimiento institucional del SENA.		
EVIDENCIAS O SOPORTES: Enuncie los archivos que soportan estos resultados y anexe lo correspondiente en este Informe		
- Registro fotográfico de la visita. - Listado de asistencia.		
COMPROMISOS		
ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA
Entrega de documentos para la inscripción a cursos de formación	Brandon Yancovich	09/07/2025
Programación de formaciones al recibir documentación	Programa Atención a Víctimas	Sin definir
Feria sembradore de Paz 2025	Oscar Díaz Acosta	17/10/2025
CONCLUSIONES: La jornada permitió cumplir a cabalidad con el objeto de la comisión. Se generó un espacio de diálogo y concertación con la población Rrom, se levantó información relevante sobre sus necesidades formativas y productivas, y se lograron acuerdos claros para la continuidad del acompañamiento desde el SENA. El interés por formarse y visibilizar sus emprendimientos refleja un compromiso por parte de la comunidad con los procesos de fortalecimiento económico e inclusión social.		
DATOS DEL CONTRATISTA		
NOMBRE Y APELLIDO	FIRMA	
Oscar Díaz Acosta		
VISTO BUENO SUPERVISOR		
CARGO DEL SUPERVISOR	NOMBRE Y APELLIDO SUPERVISOR(A)	FIRMA
Enlace Regional de Emprendimiento Profesional G04	Diana Cristina Fuertes Torres	 Firmado digitalmente por Diana Cristina Fuertes Torres Fecha: 2025.07.03 09:45:38 -05'00'

Anexos:

1. Registro fotográfico de la visita.



Fotos 1 y 2: Reunión equipo del programa de atención a víctimas y población Rrom asentada en el departamento de Nariño



REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 28 DEL MES DE JUNIO DEL AÑO 2025

OBJETIVO(S) Realizar acciones de orientación ocupacional con población Rom para identificar intereses y habilidades ocupacionales y direccionarlos a la oferta institucional.											
No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL	
	HUGO YRACEL	16447104				Rrom	KUMPA	318768079		Hugo Yracel	
	ORLANDO GOMEZ	4470921				Rrom				Orlando Gomez	
	ABRAHAM Y	1085907019				Rrom		3152280382		Abraham Y	
	Kassandra Jancovic	1085914494				Rrom	marhabajaviv@h	3148557407		Kassandra Jancovic	
	SCULLS ALVAREZ	1063865505				Rrom		348540940		Sculls Alvarez	
	Heidy Bances	1001048109				Rrom		3135506905		Heidy Bances	
	Oscar Diaz Acosta	97473015		X		Senci.	adiaz@senae.edu.co	3766355904		Oscar Diaz Acosta	
	Brandon Ramon	1004878640				Rrom	Kumpania de PASTO @gmeil.com	3122564862		Brandon Ramon	
	Doris Gomez	5555947				Rrom		3127080171		Doris Gomez	
	Jessica Gomez	1093755524				Rrom				Jessica Gomez	
	Victor Pizarro	1085268209		X		SENA	Vhpizarro@senae.edu.co	3183244481		Victor Pizarro	
	M ^{ra} Constanza YEPES M.	59818901		X		SENA victimas	myepes@senae.edu.co	316496844		Constanza YEPES M.	

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.