FECHA: Silvia Cauca 25 de mayo de 2020

PROYECTO PRODUTICVO LLAMADO SERVINET

Los Aprendices Sena Técnico en Sistemas Ficha 1835268 del Municipio de Silvia Cauca, tuvieron la idea de crear un sitio de una sala de Internet llamado Servinet, donde las personas pudieran interactuar virtualmente y tener acceso a varios servicios tecnológicos.

La sala de internet SERVINET va a operar en el sector de servicios, dentro de la actividad de las comunicaciones e informática, que brinda buenas oportunidades, porque se van a aprovechar los avances que se presenten en la tecnología de informática y con buenas perspectivas a largo plazo, por la demanda que tienen los usuarios en la utilización cada día de estas aplicaciones.

Se va a instalar en un local que tiene un área rectangular, situado en la zona céntrica del municipio. En donde se ubica el sector comercial, por lo tanto, dispone de buenas condiciones, tales como telecomunicaciones, los servicios públicos básicos, agua y luz y la cercanía al mercado objetivo,. en su entorno se encuentra situado el colegio perpetuo Socorro, la estación de policía, la oficina principal de Compañía Energética de Occidente, la casa cultural del municipio y dos hoteles. Quienes tienen el paso obligatorio por el frente del negocio. A su alrededor no hay otro negocio similar cercano.

JUSTIFICACION

Este sitio se creó con el fin de satisfacer las necesidades de la comunidad en general, para mejorar la cálida de comunicación entre varias personas ya que carecen de herramientas de trabajo como un computador y buscan lugares donde presten el servicio de internet para cumplir con sus tareas, compromisos o simplemente por el entretenimiento de navegar virtualmente por el mundo, el Internet se ha transformado en una herramienta indispensable en especial para fines educacionales, laborales e empresariales y además este sitio contara con la asistencia técnica o de mantenimiento donde la persona lo requiera.

Los servicios que se darán al público serian de alta calidad, porque se contará con un personal idóneo preparado con conocimientos adquiridos en el Sena como Técnico en Sistemas, donde se podrá dar solución a cualquier inquietud o problemas de sistemas.

OBJETIVO GENERAL

Es la creación de una sala de internet donde las personas puedan interactuar virtualmente y también acceder a varios servicios tecnológicos.

OBJECTIVO ESPECIFICO

Generar algunos ingresos a los aprendices Sena mediante los servicios ofrecidos y mantenimiento a los equipos de cómputo.

Invertir en el negocio para adquirir nuevos equipos y así ofrecer un servicio de alta calidad.

INFORME SERVINET

Con la presente es para informales que el proyecto productivo denominado SERVINET, se han inscrito 16 aprendices del Sena Técnico en Sistemas con Ficha 1835862 de Silvia Cauca, y son aprobados para dar inicio al proyecto 02 de noviembre de 2019 los siguientes aprendices:

1) **MARIA LIGIA HURTADO MUELAS**
2) **WILFREDO TOMBE TUNUBALA**
3) **YUDI VIVIANA ZAMBRANO OTERO**
4) **DANIELA ALEXANDRA MUELAS CHAVACO**
5) **LEYDI JOHANA TUNUBALA MUELAS**
6) **ILVER HERNANDO MUELAS PECHENE**
7) **MERCEDES PETE CAPAZ**
8) **LILIANA ANDREA HURTADO HURTADO**
9) **WALTER ENRIQUE ALMENDRA GUTIERREZ**
10) **XIMENA ALEJANDRA AROS MENA**
11) **LIZBETH ALEJANDRA CHAVACO MUELAS**
12) **YONI FABIAN PECHENE RIVERA**
13) **FRANCISCO JAVIER OTERO CORDOBA**
14) **ANA MILENA MUELAS HURTADO**
15) **NUBIA ESTELA MUELAS HURTADO**
16) **SILVIA JOHANA PECHENE RIVERA**

En el día 04 de noviembre de 2019 se convocó a una reunión en la casa de un aprendiz, para socializar y determinar las acciones de cómo se va dar inicio a este proyecto. Donde surgieron varias opiniones e inquietudes de los presentes, como por ejemplo el alquiler del local y como se va pagar el primer mes, quien va suministrar la conexión a internet, la fabricación del letrero y todo lo relacionado a las herramientas y materiales de computo que se necesita. a la vez se les llaman a **WILFREDO TOMBE TUNUBALA, YUDI VIVIANA ZAMBRANO OTERO y SILVIA JOHANA PECHENE** para confirmar su participación, ellos manifiestan que no podían seguir por varias razones que eran de su intimidad y privacidad.

En la reunión se acordó también de elegir a unos aprendices para que coordinen dicho proyecto, la cual se definió de la siguiente manera:

Coordinador	Francisco Javier Otero
Tesorero	Fabián Pechene Rivera
Secretaria	Ximena Alejandra Aros

Todos los aprendices estuvieron de acuerdo para que se lleve un orden en todas las acciones y actividades que se tengan.

Los cinco aprendices de sostenimiento en calidad de beneficiario del Sena quedaron cada uno de ellos colocaban un computador de mesa completo. Los demás restantes se acordó en colocar un aporte de doscientos mil pesos (200.000) y que cada uno se la entregaba al tesorero en un tiempo determinado de 3 días. con todos los materiales, equipos de cómputo y gastos de generales se calculó un total de siete millones (7.000.000) de inversión.

El día 06 de noviembre de 2019 se hizo el contrato de arriendo del local por tiempo de seis meses, donde quedo como responsable el coordinador por un valor de cuatros ciento mil pesos (400.000) cada mes fuera de los servicios públicos energía y agua.

La aprendiz Ximena Alejandra Aros había cotizado la empresa llamada Compu Domicilio que suministraría la conexión de internet más acorde a nuestros recursos económicos y que no se tuviera alguna dificultad legal ya que esta empresa no exigía contrato de permanencia.

La aprendiz Ligia Muelas cotizo los computadores de mesa y materiales de red de datos en la Ciudad de Cali por un valor de cinco millones novecientos mil pesos (5.900.000)

En el siguiente día acondicionamos el local, se toma las medidas respectivas para la instalación de red de datos, donde todos los aprendices estuvieron trabajando.



Desde la segunda semana de noviembre se iniciaron los trabajos en el local en las diferentes actividades como la instalación de la red, la fabricación del letrero y configuración y adecuación de los computadores.















Desde el 01 de diciembre de 2019 se inaugura la sala de internet para comenzar dar nuestros servicios a la comunidad, que son los siguientes.

Los servicios a ofrecer son:

SERVICIOS	VALOR UNITARIO
Internet inalámbrico y alámbrico	1000 X por hora
Impresiones en b/n y color, hasta tamaño oficio	Negro 200 Color 300

Impresión en tamaños y papeles especiales	2.000
Duplicación o quena de discos	2.000
Venta de fotocopias	100
Escaneado de fotos y documentos	Fotos 400 Doc. 300
Recuperación de datos	10000
Elaboración de páginas web	30.000
Transcripción de textos	500
Minutos	100

Entres todos se tomó la decisión de dividir el grupo para una mejor coordinación los 13 aprendices formaron dos grupos para lo cual cada grupo trabajaba en el local día de promedio, desde las 8. am hasta 9 pm de lunes a domingo, que cada grupo nombraría a un representante para hacer llegar el dinero al tesorero.
Una situación que argumentaban los aprendices que la mayoría de ellos eran de zonas rurales y les queda difícil trasladarse todos los días y además no se podían quedarse hasta altas horas de la noche, por lo tanto, quedaron repartidos los que viven el pueblo en los dos grupos., para así cumplir el horario establecido.

Al comenzar la apertura de la sala de internet se consideró necesario llevar un registro de ventas semanales de cada grupo, para tener una contabilidad de cuánto dinero ingresaba al negocio.

De acuerdo a esto se notó en el mes de diciembre 2019 las utilidades no eran suficientes para pagar los gastos adquiridos, por la cual genero preocupación y se tomaron medidas de hacer actividades diferentes para solventar esto gastos como las rifas, aportes de los aprendices y ventas de empanadas etc.

Este es el registro de ventas de los meses de funcionamiento.

REGISTRO DE VENTAS SERVINET

	MESES 2019				MESES 2020										
	DICIEMBRE				ENERO				FEBRERO				MARZO		
	SEMANA				SEMANA				SEMANA				SEMANA		
SERVICIOS	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3
INTERNET	20000	15000	18000	16000	15000	14000	18000	20000	20.000	25.000	30.000	25.000	30.000	35.000	32.000
MINUTOS	2000	3000	2600	4300	2000	3200	4200	3000	4000	4000	4000	6000	8000	10000	11000
IMPRESIONES	1000	1000	1000	2300	2000	1000	800	1000	2000	2000	3000	6000	8000	9000	9000
FOTOCOPIAS	1000	2000	2200	3000	500	3300	1000	2000	2000	4000	4000	3000	3000	4000	5000
ESCANER	1000	2000	1000	2400	2000	2000	2000	1000	2000	3000	4000	5000	4000	6000	7000
OTRO	2000	5000	4000	4000	6000	5000	6000	4000	3000	8000	9000	4000	5000	6000	5500
TOTAL SEMANA	27000	28000	28800	32000	27500	28500	32000	31000	33.000	46.000	54.000	49.000	58.000	70.000	69.500
TOTAL MES	$ 115.800,00				$ 119.000,00				$ 182.000,00				$ 197.500,00		
TOTAL	$ 614.300,00														

Todo lo anterior se trabajó desde noviembre sin interrupciones de lunes a domingo en el horario de 8 am a 9 pm, sin ninguna dificultad o novedad.

A partir del 20 marzo ha sido suspendido el funcionamiento de la sala de internet, por los decretos nacionales y municipales que genero la crisis de salubridad mundial que hoy nos acoge con el virus llamado Coronavirus o Covid-19 que nos lleva a permanecer en cuarentena hasta nueva orden.

Atentamente
Aprendices Sena Técnico en Sistema Ficha 1835862
Silvia Cauca

N°	NOMBRE	CEDULA
1	Francisco Otero	10723570
2	Leidy yohana Tmuelas	1064417414
3	Ilver H. mueas f.	1006H30770
4	Mercedes pete capait	1007981486
5	Liliana Andrea Hurtado Htd	1007778220
6	walle [illegible] Amanda Gil	1007785cu
7	yoni fabian Pechen R.	1064447477
8	Maria Ligia Muelas H	1064434168
9	Ana Milena Muelas	1064430734
10	Lizbeth Alejandra chav.	1003150624
11	Nubia Estela Muelas H	48660353
12	Ximena Aros	1086361923
13	Daniela Alexandra Muelas	1003150538

PROYECTO PRODUCTIVO

GUSTO CASERO Y TIENDA LA BLANQUITA

PRESENTADO POR:

ELIANA GISELA VIVAS TOMBE

PROGRAMA:

COCINA

CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIO-SENA

PESCADOR – CALDONO –CAUCA

AGOSTO-2020

ANTECEDENTES DE LA IDEA DE NEGOCIO

Esta idea surgió por la necesidad de brindar un servicio diferente, más amable, económico y oportuno y teniendo en cuenta la necesidad como emprendedor de generar ingresos, para ir avanzando y poder tener una buena estabilidad económica y personal.

EQUIPO EMPRENDEDOR

Inicialmente la idea de negocio se originó, por la necesidad de innovar con otro

Actualmente estoy trabajando independiente, los aportes que puedo hacer para esta de idea de negocio es que se deben buscar cuales son las necesidades de nuestra comunidad, para asi mismo ofrecer los productos que requieran.

DESCRIPCION DE LA IDEA DE NEGOCIO

Mi idea de negocio es de venta por encargo y entrega a domicilio, ofreciendo un tipo de menú para el día, dependiendo de las necesidades de los clientes, por otro lado, la distribución de alimentos básicos de la canasta familiar desde mi hogar, ya que en este sector no se contaba con un expendio de dichos productos, incorporando así productos de panadería y pastelería de acuerdo a las necesidades solicitadas por los clientes.

SECTOR DEL MERCADO

Las condiciones actuales de este sector son muy buenas para este negocio dado que no hay competencia de este tipo en cuanto a el expendio de alimentos de la canasta familiar y de los productos de panadería y pastelería ya que la venta es desde mi hogar , en el caso de las ventas a domicilio hay un poco de más competencia en la zona más poblada, porque hay restaurantes y personas con ventas de esta misma modalidad, lo busco con este negocio es impactar la comunidad, innovar en productos con una mejor calidad, sabor y una buena atención

En este momento los clientes son personas de la misma comunidad, pero la idea a futuro es establecerme y tener un propio restaurante con mejores ideas, más innovador y poder extender el negocio a nivel municipal y departamental buscando un comercio más significativo.

COMPETENCIA

la competencia en cuanto a las ventas a domicilio es variable porque no todos ofrecen productos variados e innovadores, en cuanto a las ventas desde la casa no hay competencia significativa dado que es el único en mi comunidad o barrio.

ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACION

La estrategia que manejo es buena atención al cliente, siendo explicita con los productos que ofrezco, buena presentación y entrega oportuna de los productos.

GRADO DE DESARROLLO ACTUAL

ETAPA	ESTADO	OBSERVACIONES
Identificación de la oportunidad de negocio		
Investigación de mercado y búsqueda de información técnica para implementar el proyecto		
Desarrollo de producto (análisis de alternativas tecnológicas, diseño, diseño, presupuesto, prototipos, pruebas, etc.		
Organización de la puesta en marcha (equipo, personería, estructura, etc.)	Considero que mi proyecto está en esta fase dado que he buscado las alternativas para establecer mi idea de negocio desde mi casa, contribuyendo en mi sector	Según lo experimentado, siempre es necesario buscar varias alternativas de emprendimiento y establecerlas, para poder tener una segunda alternativa
Gestión de contactos (búsqueda de asistencia.)		

LANZAMIENTO

El momento adecuado para establecer finalmente, seria contar con todos los implementos y equipos para llevarlo a cabo y brindar un mejor servicio a los clientes, buscar una buena localidad para que sea visible, cómoda y que sea comercial

ASPECTOS ECONOMICOS Y FINANCIERO

La inversión inicial para emprender un negocio tendría un estimado de $ 1.500.000 a $2.000.000 para llegar a obtener ganancias de un 40 a 50% es decir 800.000 a $ 1.000.000 de pesos mensuales

IMPACTO DEL PROYECTO

Es favorable adquirir los productos que ofrezco, porque son económicos, son variables y que los clientes pueden disfrutar desde la comodidad del hogar o lugar del trabajo, también cabe resaltar que el negocio desde el hogar es favorable y benéfico para los clientes del sector porque consiguen lo que habitualmente necesitan para el hogar

RESUMEN EJECUTIVO

Los objetivos para este proyecto es brindar a los clientes una buena atención, productos de excelente calidad con entrega oportuna

Es importante tener siempre una herramienta más, en el caso de que la situación económica no sea la mejor, para no quedar sin recursos económicos, es por esta razón que implemento la venta de productos básicos de la canasta familiar para tener esta segunda opción económica, ya que es sustentable y genera ingresos diariamente

Por otro lado, es importante conocer la trazabilidad de las materias primas, que su origen sea de nuestra región o del hogar, que sean alimentos óptimos para el consumo, generando así la confianza en nuestros productos

En futuro pretendo tener un establecimiento donde pueda brindar variedad de productos alimenticios, poder contribuir en la economía de mi región y a nivel nacional, poder competir de una manera significativa en el mercado, buscar con nuevas alternativas de venta local y en línea, teniendo siempre en cuenta los productos de la región

Actualmente el proyecto se viene trabajando con la modalidad de ventas por encargo y entrega a domicilio a familias del sector y trabajadores del corregimiento

Se implementó la venta desde el hogar de productos de panadería y pastelería, y se vio la necesidad de vender productos básicos de la canasta familiar, que fue un gran avance para el proyecto, dado que satisface las necesidades de los consumidores del sector y alrededores

VENTAS SEMANALES (MES AGOSTO)

PRODUCTO	**INVERSION**	**UNIDADES-PRODUCTO FINAL**	**GANANCIAS**
PANADERIA **(**Pan casero de trigo)	**22.500 aprox.**	**250 unid x $ 200**	**$ 27 500**
PASTELERIA **(**Galletas **)**	**$ 9700**	**120 unid x $200**	**$ 14300**
TORTA 3 LECHES DE LIBRA	**$20.000**	**30 unid x45.000**	**$750.000**
TORTA 3 LECHES DE MEDIA	**$ 10.000**	**$50 unid x 25.000**	**$ 750.000**
TORTA NEGRA	**$ 15.000**	**10 unid x 35.000**	**$ 200.000**
(cupcakes, bizcochos **)**	**$ 7000**	**48 unid x $350**	**$ 9800**

	TOTAL= $ 39.200		**TOTAL MENSUAL =1880.300**

INVERSIÓN MENSUAL TIENDA (productos canasta familiar) **MES AGOSTO**

PRODUCTOS	**INVERSION**	**% DE GANANCIA POR INVERSIÓN**	**GANANCIAS**
(**BÁSICOS CANASTA FAMILIAR**)Azúcar, arroz, aceite, panela, fideos, harina de trigo, harina de maíz, sal, panela, chocolate, leche, lentejas, salsas, etc.	**$ 762.550**	**15 a 20%**	**$152.000**
PRODUCTOS LIQUIDOS-ENVASADOS jugos hit, agua, gaseosas, yogurt etc.	**$ 250.000 aprox**	**15 a 25% (**varia por producto**)**	**$ 62.500**
PRODUCTOS EMPAQUETADOS Papas, doritos, cheestres, ,chitos bombones, pasa bocas, bananas,etc.	**$113.120**	**15 a 25 %** (varia por producto)	**$ 28.280**
	TOTAL= $1.125.670		**Total de ganancias x mes= $242.780**

VENTAS MENSUALES POR ENCARGO Y ENTREGA A DOMICILIO (MES AGOSTO)

PRODUCTOS	**INVERSION**	**UNIDADES**	**GANANCIA**
TAMALES	**$ 295.000**	**80x7.500**	**$ 305.000**

INNOVACION

¿Por qué sus clientes verían a su emprendimiento como una opción innovadora para satisfacer su necesidad o solucionar su problema?

SI, Porque en mi sector no se contaba con una tienda que ofreciera productos de primera necesidad tampoco de panadería, pastelería y genero un gran impacto porque las personas no tienen necesidad de ir hasta los supermercados del pueblo a comprar ya que lo consiguen en su propio sector, dependiendo de las necesidades de los clientes, se consiguen los productos para su venta

por otro lado, las ventas por encargo es una buena idea para poder ofrecer buenos productos sin que los clientes se desplacen de sus hogares o trabajos para degustar de un buen plato, porque todos los pedidos son entregados a domicilio

REGISTRO FOTOGRAFICO DEL PROYECTO “GUSTO CASERO”

PRODUCTOS DE PANADERIA Y PASTELERIA (MES DE AGOSTO)












feliz
cumpleaños












Feliz
Cumpleaños

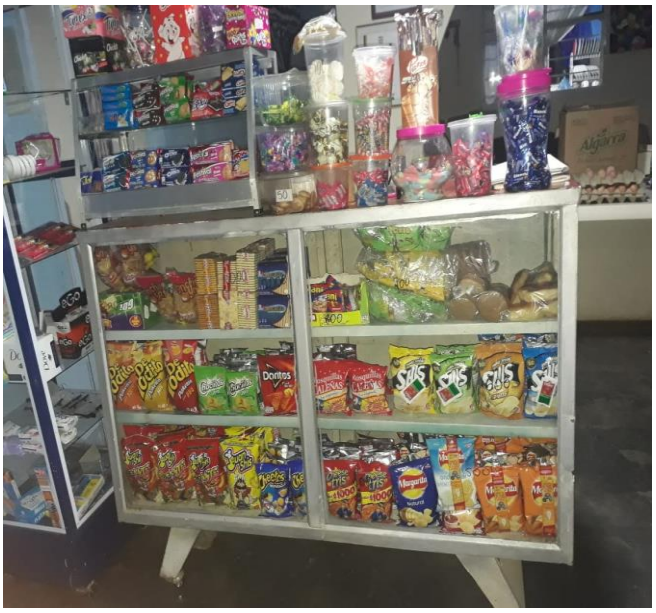






TIENDA (Venta de productos para la canasta familiar, productos de dulceria y empaquetados**)**





ALMACENAMIENTO







FACTURAS DE COMPRA MES DE AGOSTO



DEPOSITO RENGIFO SANTANDER S.A.S

NIT. 901.148.765-0 - REGIMEN COMUN
TELEFONO 8294428
CALLE 3 No. 11 - 21 SANTANDER - CAUCA

FACTURA DE VENTA No. DS 311213

Guia: YL316897
Cliente: ELIANA VIVAS
Nit. 1062334895
Obs:

Cajero: ISABEL CRISTINA VIAFARA
Telf.
Movil

Fecha: 12-08-2020
Municipio: SANTANDER D
Hora: 12:13:28
Poblacion: SANTANDER D
Tot. Vario 5
Tot. Bodega 0

CANTIDAD	ARTICULO	VR.UNITARIO	VR.PARCIAL	
(V) 1/2	SARDINA PÑA MEJOR DEL MAR DOC	29,000	14,500	19P
(V) 1	CREMA COLG TRIPLE 60 ML DOC	25,200	25,200	19P
(V) 1	SHAMPOO H&S TIRA X12 ROSADO	5,500	5,500	19P
(V) 1	SHAMPO DOVE DSPL X20 S	10,900	10,900	19P
(V) 1	SHAMPOO H&S TIRA X12 AZUL	6,200	6,200	19P

ISABEL

Vr. Exento: 0 Vr. Gravado: 52,353 IVA: 9,947 Peso: 1 9287 Pag. 1 de 1

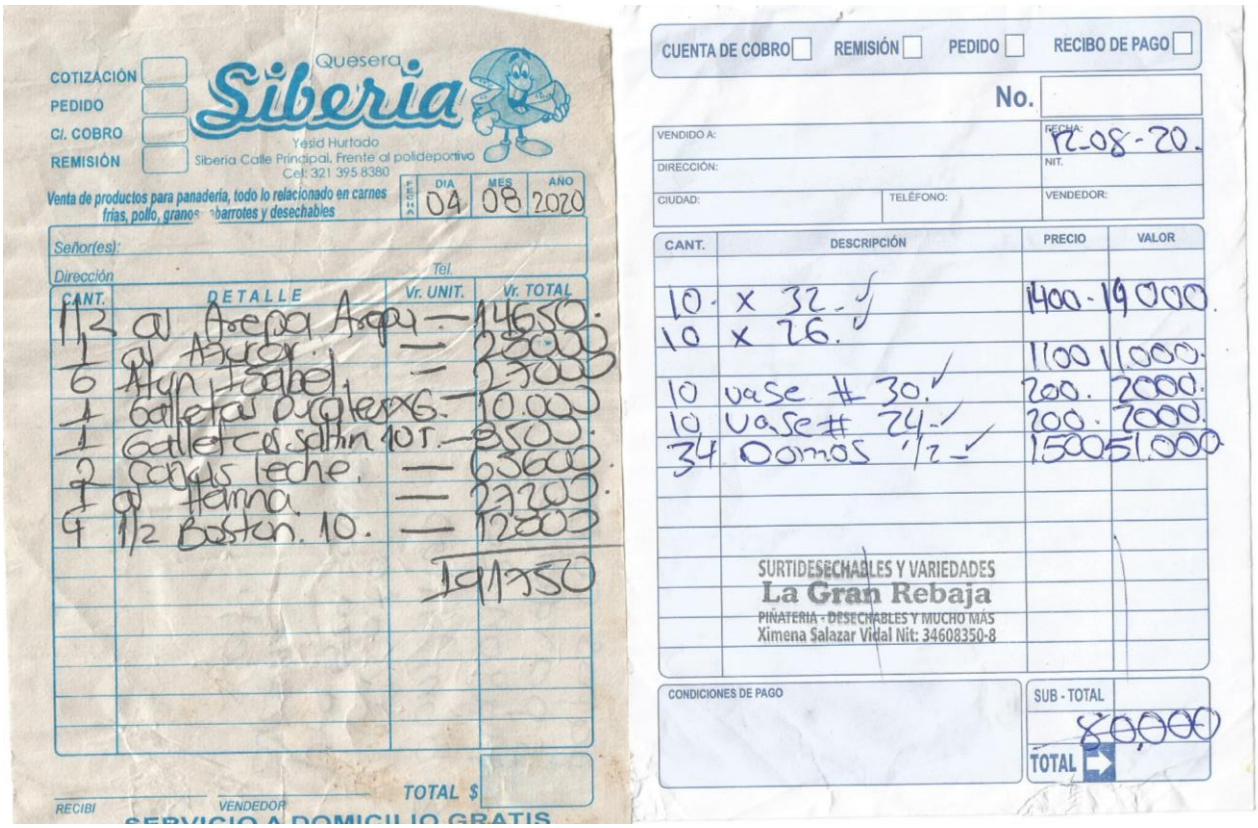
NETO A PAGAR 62,300

AL RECIBIR LA MERCANCIA REVISE CANTIDAD Y CONTENIDO, NO ACEPTAMOS RECLAMOS POSTERIORE

GRACIAS POR SU COMPRA

AUTORIZACION NUMERACION DE FACTURACION 18763003920813 HABILITA DS 172930 AL DS 500000 2020-02-03
Factura Impresa por computador: Deposito Rengifo Santander
Bienes Exentos - Decreto 417 del 17 de Marzo de 2020

FECHA,FIRMA,C.C Y SELLO DEL COMPRADO



COTIZACIÓN
PEDIDO
C/. COBRO
REMISIÓN

Quesera Siberia
Yesid Hurtado
Siberia Calle Principal, Frente al polideportivo
Cel: 321 395 8380

Venta de productos para panadería, todo lo relacionado en carnes frías, pollo, granos, abarrotes y desechables

FECHA: DIA 04 MES 08 AÑO 2020

Señor(es):
Dirección Tel.

CANT.	DETALLE	Vr. UNIT.	Vr. TOTAL
11,2	al Arepa Arepa	—	14650.
1	al Azucar.	—	2800
6	Alun Isabel.	—	2700
1	Galletas Orgales x6.	—	10.000
1	Galletas saltin 10T.	—	2500.
2	Cargas leche.	—	63600
1	al Harina	—	22200
9	1/2 Boston. 10.	—	112500
			191750

RECIBI VENDEDOR TOTAL $

SERVICIO A DOMICILIO GRATIS

CUENTA DE COBRO ☐ REMISIÓN ☐ PEDIDO ☐ RECIBO DE PAGO ☐

No.

VENDIDO A: FECHA: 12-08-20.
DIRECCIÓN: NIT.
CIUDAD: TELÉFONO: VENDEDOR:

CANT.	DESCRIPCIÓN	PRECIO	VALOR
10.	x 32.	1400	14000.
10	x 26.	1100	11000.
10	vase # 30.	200.	2000.
10	Vase # 24.	200.	2000.
34	Domos 1/2	1500	51.000

SURTIDESECHABLES Y VARIEDADES
La Gran Rebaja
PIÑATERIA - DESECHABLES Y MUCHO MÁS
Ximena Salazar Vidal Nit: 34608350-8

CONDICIONES DE PAGO

SUB - TOTAL 80,000
TOTAL

1/09/2020 08:34:28

DISTRILAY y/o Sandra Pilar Yañez Lomas

Sandra Pilar Yañez Lomas
Nit. 34.553.284-1 Régimen Común
CR 16 2 70 Tel: FIJO 8443358 Santander De Quilichao (Cauca)

Fecha: 29-08-2020 Plazo: Cheque Factura de Venta POS: DIS 29516

Señor(a): ELIANA GISELA VIVAS TOMBE C.C./Nit: 1062334895 Fecha Venc.: 29/08/2020

Dirección: PANAMERICANA ANTES DE PESCADOR SUBIENDO A MANO IZQUITel: 300 377 31 68 Ciu: PESCADOR (Cauca)

Obs.: -#24 Eliana Gisela vivas ..subiendo pescador casa azul Ven: JHORDAN ESCUE

Código	Descripción	Ubicación	Cant.	Und.	Vr Unit.	%IVA	Total Item
39244	BOLIDUESO 20G 72 X 1	P1-U005A	12[ ]	UND	680	1	8,160
2894	CHUPETON PIÑA COLADA 16 X 48	P1-U024AB	1[ ]	BOLSA	3,950	1	3,950
30019	PAPA SHIS GRANDE 33G 5 X 12	P1-U007B	1[ ]	BOLSA	6,000	1	6,000
190	TOSTADA MANTEQUILLA SANIN 140G 10 UND X 1	P0-U005A	12[ ]	UND	1,850	0	22,200
133454	CHEESTRES 45GR PACA X 12	P1-U003AA	1[ ]	PACA	10,500	1	10,500
1003855	GOLOCHIPS 6 X 24 UN		1[ ]	DPL	14,300	1	14,300

Discriminación de Tarifas de IVA

Tarifa	Vr. Base	Vr. IVA
19%	36,058.82	6,851.18
0%	22,200.00	.00
	.00	.00

Tot. Base Grav.:	36,058.82	Total antes de IVA:	58,259
Total Gravado:	42,910.00	Total IVA:	6,851
Total Excluido:	.00	Total Documento:	65,110
Total Exento:	22,200.00	Total Retenciones:	0
Rte Fte:		TOTAL:	65,110

Aceptada y Recibida por: _____ CC_____ Elaboro:_____

Resolución DIAN No. 18763004503706 Fecha: 22/02/2020 del No. DIS 10001 al DIS 30001

La presente Factura de venta se asemeja en todos sus efectos legales a la letra de cambio, (arts 619 y 774 del Cod. de Comercio) con est el comprador declara haber recibido real y materialmente la mercancia y/o servicios descritos en este titulo valor.

RAPITIENDA MIGUE

Caldono - crucero pescador cauca

Nit 1062284776 No responsable IVA

FACTURA DE VENTA 7983 7/08/2020

Cliente: CLIENTE CONTADO

Dirección:

Telefono:

Vendedor:

Cód	Descripcion	Cant	Total
007	FRESAS X BANDEJA	7	21.000

Total Neto: 21.000

Total Cancelado: 21.000

Credito 0

Vuelto 0

Operador caja 1

Factura impresa por Soft[illegible] Colombia Nit 900[illegible]

Mensaje: GRACIAS POR SU COMPRA

ARPESOD ASOCIADOS
NIT:NIT:900333755-6
ARPESOD ASOCIAD
DIREC:CARRERA 12 A # 2 - 23
TELEF:8298313

RECIBO DE CAJA # MS03-9338
FECHA:2020/08/22

VIVAS TOMBE ELIANA GISELA
CC/Nit:1062334895 .

-FACTURA-	-CUOTA-	-VALOR+INT
FF03-14060	#3	$270.000

Total Parcial:	$270.000
Interes:	$0
IVA Interes:	$0
Descuento:	$0
TOTAL RECIBO:	$270.000

ELABORADO FIRMA Y SELLO

-FACTURA-	-NUEVO_SALDO-
FF03-14060	$270.000
INTERES:	$0
TOTAL SALDO:	$270.000

USR:DE LA CRUZ FABIO IVAN
IMPRESO:2020/08/22 15:00:35
Software:www.qualitycolombia.com
REC-ID:OLG21WHCIWR6IB
IMEICOD:356560092489973

MARTHA ISABEL SALAZAR VIDAL
SALSAMENTARIA SUPERIOR
Nit: 34602296-0
CL 3 10 129 - TEL: 8294684

FACTURA DE VENTA No. VC 397691
FECHA 19/08/2020 - 01:43:40 p.m.

Vendedor: PUNTO VENTA
Cliente: CLIENTES VARIOS
Nit./c.c.:222222222

REFERENCIA	CANT	NOMBRE UNITARIO	VALOR
7702007265514	10	CREMA CHANTILLY 1000 27,900	279,000
7708075610102	1	COBERTURA BLANCA PIC 6,600	6,600
7707175885298	1	POLVO HORNEAR COLORI 5,900	5,900
7707286522136	1	LECHE CONDENSADA MAN 28,000	28,000
IBP	1	IMPUESTO BOLSAS PLAS 50	50

14 SUBTOTAL :	272.958
-DESCUENTOS :	0
+IMPUESTOS :	46,592
TOTAL PAGAR :	319,550

-------RESUMEN IMPUESTOS -------

Tarifa	Base	Iva
I.BOLSA	0	50
19	244.958	46.542
0	28.000	0

----------FORMA DE PAGO---------

EFECTIVO 320,000

CAMBIO : $ 450

REGIMEN COMÚN

RES DIAN RES DIAN [illegible]

MARTHA ISABEL SALAZAR VIDAL
SALSAMENTARIA SUPERIOR
Nit: 34602296-0
CL 3 10 129 - TEL: 8294684

FACTURA DE VENTA No. VC 394786
FECHA 12/08/2020 - 01:19:45 p.m.

Vendedor: PUNTO VENTA
Cliente: CLIENTES VARIOS
Nit./c.c.:222222222

REFERENCIA	CANT	NOMBRE UNITARIO	VALOR
7702007021554	1	COBERTURA MASA NUTRE 17,000	17,000
7702007265514	3	CREMA CHANTILLY 1000 27,900	83,700

4 SUBTOTAL :	84,622
-DESCUENTOS :	0
+IMPUESTOS :	16,078
TOTAL PAGAR :	100,700

-------RESUMEN IMPUESTOS -------

Tarifa	Base	Iva
19	84,622	16,078

----------FORMA DE PAGO---------

EFECTIVO 100,700

CAMBIO : $ 0

REGIMEN COMÚN

RES DIAN RES DIAN 18762016067615 DE 2019/08/02 AUTORIZADO POS Rango 224754 al 500000

Cajero : CAJA2

Impreso: 12/08/2020 01:21:04 p.m.
Maquina: S1000Z6J

Gracias por su compra.
Para cualquier reclamo favor presentar la Factura
Pasados tres dias no se aceptan reclamos, cambios, ni devoluciones.

Apolo Ingeniería SA -Sw. Mekano ERP&CRM
www.mekanoerp.co (Cel.312-8504813)

R2015.12

25/08/2020 07:22:15

DISTRILAY y/o Sandra Pilar Yañez Lomas

Sandra Pilar Yañez Lomas
Nit. 34.553.284-1 Régimen Común
CR 16 2 70 Tel: FIJO 8443358 Santander De Quilichao (Cauca)

Fecha: 22-08-2020 Plazo: Cheque Factura de Venta POS: **DIS 28571**

Señor(a): ELIANA GISELA VIVAS TOMBE C.C./Nit: 1062334895 Fecha Venc.: 22/08/2020

Dirección: PANAMERICANA ANTES DE PESCADOR SUBIENDO A MANO IZQUITel: 300 377 31 68 Ciu: PESCADOR (Cauca)

Obs.: -#19 Eliana vivas casa azul Subiendo pescador Ven: JHORDAN ESCUE

Código	Descripción	Ubicación	Cant.	Und.	Vr Unit.	%IVA	Total Item
27747	PIAZZA JIRAFA BLACK 12 X 24	P6-U031D	1[ ]	DPL	5,150	1	5,150
190	TOSTADA MANTEQUILLA SANIN 140G 10 UND X 1	P0-U005A	8[ ]	UND	1,850	0	14,800
44460	DORITOS MEGAQUESO 43 GR X 66	P1-U012AA	12[ ]	UND	1,251	1	15,012

Discriminación de Tarifas de IVA

Tarifa	Vr. Base	Vr. IVA
19%	16,942.86	3,219.14
0%	14,800.00	.00
	.00	.00

Tot. Base Grav.:	16,942.86	Total antes de IVA:	31,743
Total Gravado:	20,162.00	Total IVA:	3,219
Total Excluido:	.00	Total Documento:	34,962
Total Exento:	14,800.00	Total Retenciones:	0
Rte Fte:		TOTAL:	34,962

Aceptada y Recibida por: _____ CC_____ Elaboro:_____

Resolución DIAN No. 18763004503706 Fecha: 22/02/2020 del No. DIS 10001 al DIS 30001
La presente Factura de venta se asemeja en todos sus efectos legales a la letra de cambio, (arts 619 y 774 del Cod. de Comercio) con est
el comprador declara haber recibido real y materialmente la mercancia y/o servicios descritos en este titulo valor.

DISTRIBUCIONES JEM SANTANDER

1 caja

SERVICIO AL CLIENTE TEL 3136030885
REGIMEN SIMPLIFICADO
NO SOMOS RETENEDORES DE IVA

#18

FACTURA CAMBIARIA DE COMPRA VENTA
NRO. 912

Cliente:
ELIANA GISELA
Tlf.: 3152658104

PASCADOR COLOMBIA
NIT:
Código clte.: 292

Lugar y fecha de expedición:	Vencimiento:
SANTANDER CAUCA 20 de Agosto 2020	20 de Agosto 2020
Vendedor: JHON	Condiciones: Efectivo
Refer.:	Envío: Entrega

Código producto	Descripción del producto	Cantidad	Precio Unit. $	Subtotal $
100737	Jet Leche 1 x 50 uds	50.00	420.00	21,000.00
454541001	Alimento Qda Cat 500g 1 x 30 uds	4.00	2,562.00	10,248.00
100882	Chocorramo x 1 uds	5.00	1,300.00	6,500.00
100155210	Mordisqueta Cookies x 24 uds	1.00	5,000.00	5,000.00
100832	Splot Acido En Linea x 24 uds	1.00	5,200.00	5,200.00
100845	Chocobreack ball x 50 uds	1.00	3,550.00	3,550.00
100844	Chocobreack Tradicional x 50 uds	1.00	6,480.00	6,480.00
100869	Max Combi x 100	1.00	4,500.00	4,500.00
100322	Esponja Platino Inoxidable x 12 uds	1.00	5,000.00	5,000.00
10015151	Pax Noche 1 x 24 uds	6.00	1,400.00	8,400.00
100273	Advil max x 10 uds	2.00	14,500.00	29,000.00
100742	Toallas Nosotras 1 x 10 uds	5.00	4,100.00	20,500.00
		78.00	Subtotal:	125,378.00

IRTF 0.00

TOTAL $ 125,378.00

CIENTO VEINTE Y CINCO MIL TRESCIENTOS SETENTA Y OCHO $ 00/100

GRACIAS POR SU COMPRA

11/08/2020 07:16:14 **DISTRILAY y/o Sandra Pilar Yañez Lomas** Pág. 1 de 1

Sandra Pilar Yañez Lomas
Nit. 34.553.284-1 Régimen Común
CR 16 2 70 Tel: FIJO 8443358 Santander De Quilichao (Cauca)

Fecha: 08-08-2020 Plazo: Cheque Factura de Venta POS: **DIS 26872**

Señor(a): VENTAS CASIONALES OCASIONALES C.C./Nit: 1 Fecha Venc.: 8/08/2020

Dirección: . Tel: 1 Ciu: Santander De Quilichao (Cauca)

Obs.: -#20.adriana vivas casa azul subiendo pescador Ven: JHORDAN ESCUE

Código	Descripción	Ubicación	Cant.	Und.	Vr Unit.	%IVA	Total Item
34028	DETODITO MIX 45G X 30 UND	P1-U001AA	6[ ]	UND	1,565	1	9,390
33532	DETODITO BBQ PEQ 45G UND X 30	P1-U013AA	6[ ]	UND	1,565	1	9,390
42500	MARGARINA CAMPI BARRA SAL 125GR P4 LL5 16 X 1	P1-U010AB	1[ ]	UND	6,100	1	6,100
673144000	DETERG. 3D POLVO MULTI 500G 22 X 1 DECRETO 551 15/04/	P7-U018A	10[ ]	BOLSA	2,200	0	22,000

Discriminación de Tarifas de IVA

Tarifa	Vr. Base	Vr. IVA
19%	20,907.56	3,972.44
0%	22,000.00	.00
	.00	.00

Tot. Base Grav.:	20,907.56	Total antes de IVA:	42,908
Total Gravado:	24,880.00	Total IVA:	3,972
Total Excluido:	.00	Total Documento:	46,880
Total Exento:	22,000.00	Total Retenciones:	0
Rte Fte:		TOTAL:	46,880

Aceptada y Recibida por: _____ CC_____ Elaboro:_____

Resolución DIAN No. 18763004503706 Fecha: 22/02/2020 del No. DIS 10001 al DIS 30001

La presente Factura de venta se asemeja en todos sus efectos legales a la letra de cambio, (arts 619 y 774 del Cod. de Comercio) con est el comprador declara haber recibido real y materialmente la mercancia y/o servicios descritos en este titulo valor.

18/08/2020 07:32:13 **DISTRILAY y/o Sandra Pilar Yañez Lomas** Pág. 1 de 1

Sandra Pilar Yañez Lomas
Nit. 34.553.284-1 Régimen Común
CR 16 2 70 Tel: FIJO 8443358 Santander De Quilichao (Cauca)

Fecha: 15-08-2020 Plazo: Cheque Factura de Venta POS: DIS 27724
Señor(a): BEATRIZ ADRIANA VIVAS JULICUE C.C./Nit: 1060107005 Fecha Venc.: 15/08/2020
Dirección: BR BELLO Tel: 318 882 5101 Ciu: Caldono (Cauca)
Obs.: -#30 Adriana vivas ..casa azul subiendo pescador Ven: JHORDAN ESCUE

Código	Descripción	Ubicación	Cant.	Und.	Vr Unit.	%IVA	Total Item
1003855	GOLOCHIPS 6 X 24 UN		1[ ]	DPL	14,300	1	14,300
1168	COFFE DELIGHT 18 X 100	P3-U020B	1[ ]	BOLSA	6,000	1	6,000
27707	PIAZZA JIRAFA CHOCOLECHE 12 X 24	P6-U034C	1[ ]	DPL	5,150	1	5,150
210004597	RICATO CUBO CHOCOLATE 18 X 50	P3-U029A	1[ ]	BOLSA	4,050	1	4,050
24959219	BOMBILLO LED SYLVANIA 9W 100 X 1	P2-U014A	6[ ]	UND	3,750	1	22,500
2100034810	KA LOKA OVNIS EN LINEA 12 X 60	P6-U023D	2[ ]	DPL	4,250	1	8,500
67818478	FRUCO MAYONESA 85GR 12 X 12	P4-U033AA	1[ ]	DPL	10,200	1	10,200
30019	PAPA SHIS GRANDE 33G 5 X 12	P1-U007B	1[ ]	BOLSA	6,000	1	6,000

Discriminación de Tarifas de IVA

Tarifa	Vr. Base	Vr. IVA
19%	64,453.78	12,246.22
	.00	.00
	.00	.00

Tot. Base Grav.:	64,453.78	Total antes de IVA:	64,454
Total Gravado:	76,700.00	Total IVA:	12,246
Total Excluido:	.00	Total Documento:	76,700
Total Exento:	.00	Total Retenciones:	0
Rte Fte:		TOTAL:	76,700

Aceptada y Recibida por: _____ CC_____ Elaboro:_____

Resolución DIAN No. 18763004503706 Fecha: 22/02/2020 del No. DIS 10001 al DIS 30001
La presente Factura de venta se asemeja en todos sus efectos legales a la letra de cambio, (arts 619 y 774 del Cod. de Comercio) con est el comprador declara haber recibido real y materialmente la mercancia y/o servicios descritos en este titulo valor.

Eliana Vivas Tombé

Firma: **ELIANA GISELA VIVAS TOMBE**
CC. No. 1.062.334.895 S. Quilichao (Cauca),

UNIDAD DE EMPRENDIMIENTO
SENA REGIONAL CAUCA
CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS
UNIDAD PRODUCTIVA y/o APOYO DE SOSTENIMIENTO

PERFIL DE PROYECTO -

1. Aspectos generales

1.1 Nombre de la Idea de Negocio y /o unidad productiva: Gallinas ponedoras en nuestro campo.

1.2 Integrantes – Programa de formación (especificar número de orden)

Nombre del Aprendiz	Programa de Formación	No. Ficha
Leidy Juliana Paz	Técnico en contabilización de operaciones comerciales y financieras.	1973800
Alexandra Mosquera Paz	Técnico en contabilización de operaciones comerciales y financieras.	1973800

1.3 **Innovación** :

Va dirigida hacia un producto sano y fresco, porque nuestras gallinas son alimentadas a base de maíz, con residuos de hortalizas.pacunga, pasto y otros que ayudan a la buena nutrición de la gallina ponedora con el fin de sacar huevos con yemas color anaranjadas, esta es nuestra innovación en nuestro municipio de Caldono

1.4 Objetivos

1.4.1 Incorporar innovación en los procesos técnicos y comerciales a través del conocimiento adquirido en el técnico en contabilización de operaciones comerciales y financieras trabajando en equipo en implementando buenas practicas ecológicas

1.4.2 Objetivos Específicos

- Brindar una alimentación adecuada que permita a las aves dar niveles de producción altos dando como resultado un producto de calidad.
- Comercializar huevos de gallina ponedora en nuestra localidad.
- Construir galpón para gallinas ponedoras para poder tener un lugar adecuado para estas aves
- Comercializar la carne de la gallina después del periodo de postura, para consumo humano
- Generar empleo a nuestra familia

1.5 Justificación.

- En nuestro municipio de Caldono no encontramos huevos de gallina ponedora de calidad tipo semicriollo, que logre cumplir con la demanda de consumo humano. Además queremos llegar hacer reconocidos en el mercado colombiano por la calidad de nuestro producto y como bien sabemos en nuestro país se ha ido potencializando la demanda de consumo debido a que el huevo tiene mucho valor nutricional y más si su enfoque es semicriollos, con este proyecto buscamos brindar calidad y precios justos a las familias del sector, generar empleo ingresos, calidad de vida, independencia para nosotros y nuestra familia.

2 Análisis del sector correspondiente a la actividad empresarial-
Nuestro sector es agropecuario más especificó sector avícola

Fenavi, Consumo histórico de huevo y pollo en Colombia

Publicado: junio 13, 2019



Cada día los colombianos consumen más huevo y más carne de pollo, convirtiendo estas dos proteínas en la base fundamental de su alimentación según los datos ofrecidos por FENAVI.

Así lo demuestran las cifras de la Federación Nacional de Avicultores de Colombia, que indican que para el 2017 el sector avícola tuvo un crecimiento del 6,4% en relación con el año 2016.

Los colombianos consumieron la cifra histórica de 13.827 millones de unidades de huevos. "Se consumieron más de 1.150 millones de huevos al mes. Con un crecimiento de 7.7% en comparación al 2016. Estas cifras nos ubica en el tercer puesto en Latinoamérica detrás de México y Brasil", enfatiza Andrés Valencia, Presidente Ejecutivo de Fenavi.

El consumo per cápita fue de 279 unidades en el 2017, 16 huevos más que el año pasado, consolidando al huevo como la tercera proteína más consumida en el país, detrás de la carne de

pollo y de res. Con una producción, en toneladas, cercana a las 830 mil, el huevo será muy pronto la segunda proteína más consumida en el país superando a la carne de res. "Nuestras estrategias de consumo, sumadas al alto valor nutricional del huevo y su bajo precio, nos acercan cada vez más al consumo de un huevo diario, meta a la cual llegaremos antes de 10 años", afirmó el presidente del Gremio Avícola.

El consumo de carne de pollo también va en aumento. Para el 2017 se logró la cifra récord de 1.563.568 toneladas. "Esto significa un crecimiento del 5.7% en el sector de pollo frente al año anterior", afirma Andrés Valencia.

El consumo per cápita de pollo fue de 32.8 Kilogramos en el 2017 y se espera que en el 2018 esta cifra siga en aumento. En Colombia todavía hay un margen amplio de crecimiento en cuanto al consumo de pollo debido a que en países como Chile o Brasil el consumo per cápita supera los 40 kilos. "La cifra de consumo de carne de pollo, consolida a esta proteína como la preferida entre las carnes que consumen los colombianos. Nuestros estudios de mercado han ratificado el éxito de la campaña "Me gusta el Pollo a toda Hora" y en todos los estratos socioeconómicos el pollo, es la carne preferida", puntualizó Andrés Valencia, Presidente de Fenavi.

Frente a la dinámica de encasetamientos, variable que permite leer tanto la situación real del mercado como las expectativas a corto y mediano plazo, y que muestra el número de aves que ingresaron a las granjas para iniciar su ciclo productivo, llegó a más de 817 millones de aves, 20 millones más que el año anterior con un crecimiento de 2.6% respecto al 2016.

El encasetamiento de pollo de engorde ascendió en el 2017 a 774 millones de aves, con un crecimiento del 2.3% y el de huevo a 43 millones de aves con un crecimiento del 8%; respecto al año anterior.

El impacto de la inflación negativa, menor rentabilidad para los avicultores

Frente al comportamiento de la inflación de los productos avícolas, el precio del pollo y el huevo tienen un resultado negativo en lo corrido del año.

A noviembre de 2017 según datos del DANE, la inflación nos muestra, en cuanto a la carne de pollo, un resultado de -2.23%% y en huevo -4.91%. Esto se traduce en la perspectiva del productor simple y llanamente en un menor ingreso.

Sin embargo, la avicultura se ha convertido en la piedra angular para impulsar la economía agropecuaria en el país, generar mejores condiciones de calidad para el campo, ofrecer oportunidades laborales y entregar a los colombianos dos productos como son la carne de pollo y el huevo, de excelente calidad y a precios muy accesibles; con la firme intención de ser la industria que alimenta a Colombia.

https://ilp-ala.org/fenavi-consumo-historico-de-huevo-y-pollo-en-colombia/

Existen 12 municipios en los que podemos encontrar resultados relacionados con "Avícola.

Avícola Nanez E U

LUGAR LA MARQUEZA VDA JULUMITO, POPAYA, CAUCA

Cría de aves de corral

EMPRESA UNIPERSONAL

Avícola Las Cortinas Sas

CARRERA 17 N 57 N 590 AP 101 BL A, POPAYAN, CAUCA

Cría de aves de corral

SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA

Avicola Mared S A S

LUGAR VRD ALTAMIRA BAJA, ARGELIA, CAUCA

Cría de aves de corral

SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA

Avícola El Campo Ltda

CARRERA 10 5 28, POPAYAN, CAUCA

Cría de aves de corral

SOCIEDAD LIMITADA

Avícola Villa Dolores Sas

FINCA GUADUALITO VDA MANIZALES,

TAMBO, CAUCA

Cría de aves de corral

SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA

Avícola Caminos Del Progreso Sas

FINCA JUANCHACO, GUACHENE, CAUCA

Cría de aves de corral

SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA

Avícola Recriar Sas Zomac

VEREDA EL MORAL, TAMBO, CAUCA

Cría de aves de corral

SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA

Avícola Y Comercializadora Grosellos S A S Zomac

CARRERA 3 10 48, MIRANDA, CAUCA

Cría de aves de corral

SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA

Avícola Especializada Del Cauca E U

LUGAR VRD LA MARTHA, TIMBIO, CAUCA

Cría de aves de corral

EMPRESA UNIPERSONAL

Avícola San Pedro De Piendamo E U

VEREDA LA ESMERALDA CORR TUNIA, PIENDAMO, CAUCA

Cría de aves de corral

EMPRESA UNIPERSONAL

Avícola Reina Isabella Sas Zomac

CORREGIDURIA SAN JUAN DE VILLALOBOS,

SANTA ROSA, CAUCA

Cría de aves de corral

SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA

Avícola Vélez Saldarriaga Sas

VEREDA CALIBIO, POPAYAN, CAUCA

Cría de aves de corral

SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA

.

.

. **Cooperativa Integral De Mujeres Empresarias Avícolas Del Pueblo Misak Municipio De Silvia Cauca Srompaleikpa Ellmarop**

LUGAR VRD VILLA NUEVA, SILVIA,

CAUCA

Actividades de otras asociaciones n c p

ENTIDAD SIN ANIMO DE LUCRO

.

. **Agro Avícola La 11 Sas**

CARRERA 11 6 54, CORINTO, CAUCA

Comercio al por menor de otros productos nuevos en establecimientos especializados

SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA

. **Granja Avícola Lili Y Karina Sas**

VEREDA EL AGRADO, PIENDAMO TUNIA,

CAUCA

Cría de aves de corral

SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA

. **Asociación Avícolas Del Campo Mi Futuro**

VEREDA MAZAMORRERO, SANTANDER DE QUILICHAO, CAUCA

Actividades de otras asociaciones n c p

ENTIDAD SIN ANIMO DE LUCRO

. **Asociación Avícolas Del Campo La Esperanza**

VEREDA MAZAMORRERO, SANTANDER DE QUILICHAO, CAUCA

Actividades de otras asociaciones n c p

ENTIDAD SIN ANIMO DE LUCRO

. **Asociación De Productores Avícola Agropecuaria Y Ambiental De El Higuerón Municipio De El Tambo Cauca**

VEREDA EL HIGUERON, TAMBO, CAUCA

Actividades de otras asociaciones n c p

ENTIDAD SIN ANIMO DE LUCRO

EL SECTOR AVÍCOLA COLOMBIANO TUVO UN CRECIMIENTO DE 4,8% DURANTE EL AÑO PASADO

Durante 2019, Fenavi trabajará para consolidar al sector avícola como la primera industria que alimenta a Colombia.

MARÍA PAULA ARISTIZÁBALMIÉRCOLES, 13 DE MARZO DE 2019GUARDAR

Agregue a sus temas de interés

- Sector pecuario
- Fenavi
- Aves
- Gallinas

Los hogares colombianos cada vez consumen más pollo y huevo. La Federación Nacional de Avicultores de Colombia (Fenavi), registró 2,5 millones de toneladas de producción de estos dos alimentos en 2018, un crecimiento de 4,8% en relación con el año anterior.

La avicultura crece a su ritmo, mientras que la producción de pollo tuvo un crecimiento de 4,2% respecto a 2017, la del huevo creció 5,6%. En cuanto al número de aves que entraron a hacer parte de la población avícola fue de 845 millones, 34 millones más que en 2017.

El año pasado fue un año bastante movido para el sector: elecciones, Ley de Financiamiento, el ingreso de Fenavi al Consejo Gremial Nacional, entre otros.

Por lo anterior, Gonzalo Moreno, presidente ejecutivo de Fenavi, dijo que “en medio de estos episodios, el sector avícola fue piedra angular en el desarrollo agrícola, su aporte es fundamental en la economía nacional a través de la generación de mejores condiciones de calidad para el campo, generación de empleo y producción de alimentos de calidad. Temas necesarios para el desarrollo”.

Durante 2019, Fenavi trabajará para consolidar al sector avícola como la primera industria que alimenta a Colombia.

Gran parte del crecimiento en el consumo, también fue resultado de nuevas prácticas agrícolas en criaderos que permitieron aumentar la producción frente a años pasados.

https://www.agronegocios.co/ganaderia/el-sector-avicola-colombiano-tuvo-un-crecimiento-de-48-durante-el-ano-pasado-2838670

A medida que trascurrido el tiempo se ha ido desarrollando una serie de tecnologías que permiten mejorar producción con los sistemas de alimentación y bebederos reduciendo al máximo los desperdicios para una producción sostenible. En el huevo también hay muchos avances, en cuanto a tecnología tanto para producción como para clasificación de huevos. Aumento del consumo de este producto porque cada día los colombianos disfrutan más huevo y más carne de pollo, convirtiendo estas dos proteínas en la base fundamental de su alimentación de los hogares.

3 Aspectos de mercado:

- Tendencia del comportamiento del consumidor
- Calidad del producto
- Precio justo al publico

- **Producto o servicios** (especificar nombre, presentación, empaque, atributos, beneficios, precio de venta estimado, otros aspectos relevantes.

PRODUCTO 1: HUEVOS SEMICRILLOS	

Presentación del producto para comercializar

Es un producto sano y fresco de buen color y sabor la cascara es de color piel, la yema es de color marrón



- **Demanda:**

La alta demanda de huevo aumentó el precio en la cuarentena: Fenavi

1 abril, 2020 - Giovany Marulanda

Avicultores y productores del huevo en **Colombia** aceptan que este producto, esencial en la canasta básica familiar, ha subido de precio en los últimos días, por varias razones. El alto valor del dólar que afecta la importación de granos y encarece hasta en un 12%, la producción, sumado a la alta demanda durante la cuarentena estaría propiciando esta tendencia.

En las tiendas de barrio y algunos supermercados del Valle de Aburrá el panorama es el mismo, con canastas llenas de huevos, pero a precios elevados.

Según la **Federación Nacional de Avicultores**, en los últimos 2 años, en Colombia se han producido hasta 14 mil millones de huevos por año. En promedio cada ciudadano consume hasta 279 huevos en 12 meses.

Estas cifras durante el aislamiento obligatorio actual han aumentado, y las ventas y la demanda

de este producto se disparó en el país, afectando también, el costo individual y por canasta. Mientras antes se conseguía en 250 o 300 pesos, hoy en día se cobra hasta 500 pesos por unidad.
Las autoridades recordaron que desde la Mesa Departamental para garantizar el abastecimiento de alimentos en esta crisis por la **COVID19**, se vigilan la regulaciones de los productos, aunque en el caso del huevo y ante el desmedido aumento en el precio, muchos compradores ya tienen la fórmula y la resignación.
Pese al aumento del valor del huevo, en las centrales de abastos, hoy se encuentran otros productos rebajados como cebolla cabezona, lechuga Batavia, arracacha, ahuyama, tomate chonto, cilantro, la mora, piña oro miel y la granadilla.
Búsqueda en Google.
https://telemedellin.tv/la-alta-demanda-de-huevo-aumento-el-precio-en-la-cuarentena/383301/

3..1 Características de consumidores o y o relación de clientes :

Mes junio		
MEDIA DOCENA	7 UNIDADES	$2.100
MEDIO PANAL	15 UNIDADES	$4.500
UN PANAL	30 UNIDADES	$9.000

3.2. 3 Principales competidores :
Saúl Bel Alcázar

- 4. Debilidades y Fortalezas de la competencia
  Fortalezas:
  - Está ubicado en un punto más central (Crucero de Pescador.)
  - Tiene su supermercado para ofrecer su producto.
  - Compra al por mayor.

  Debilidades
  - El producto, no son huevos tipo semicriollos
  - Algunas veces los huevos están batidos y se deñan rápido.

- Precios de la competencia
- Panal de huevo 8900. $

- **Estrategias de comercialización**

3..1 Canales de comercialización (especifique la forma como hará llegar el producto al consumidor final y cuáles serán sus costos).
Los costos pueden llegar a variar con respecto a la comercialización la forma en la cual llega el producto al consumidor final será puerta a puerta o por medio de intermediarios como (restaurantes, tiendas etc…)

3..2 Estrategias de promoción y publicidad. (defina las acciones de promoción y de publicidad para garantizar la inserción del producto en el mercado, establezca la frecuencia y el costo de cada una de estas acciones)

2.4.2.1 Estrategias de Promoción (Ejemplo: bonos de descuentos, combos, degustaciones, rifas, etc.)

Acción	Justificación y frecuencia	Costo mensual

2.4.2.2 Estrategias de Publicidad (afiches, material POP, volantes, pautas radiales, etc.)

Acción	Justificación y frecuencia	Costo anual
Afiches		

2.4.2 Defina el nombre de la marca sea producto y/o servicio o en su defecto el nombre de la razón social de la empresa con su respectivo logo, slogan

RAZON SOCIAL	LOGO	SLOGAN
Gallinas ponedoras en nuestro campo.		

2.4.3 Estrategias del servicio. (Señale las acciones de servicio al cliente que implementará para motivar o fortalecer las ventas).

- Entrega del producto puntual y eficiente.
- Amabilidad con los clientes.
- Producto fresco y de calidad.

- Variedad de precio del producto

2.5 Estrategia de abastecimiento (detalle las materias primas e insumos a utilizar, indicando quienes

serán sus proveedores, localización).

• Gallinas ponedoras • Insumos	• Central de alimentos (almacén agropecuario) Santander de Quilichao • .SURTICAMPO PESCADOR

3. Aspectos Operacionales

3.1 **Localización** (Donde se piensa establecer el proyecto, especificar su ubicación, que ventajas le
Verada San pedro- Piendamo – Cauca
VENTAJAS:
Zona rural que nos permite conseguir de manera fácil hierva para nuestras gallinas ponedoras.
La ubicación para las ventas es un punto central a orilla de carretera.
Una ventaja desde el punto donde ubicada es que se pueden poner letreros grandes que llamen la atención de las personas que van pasando por la vía.

3.2 **Proceso de producción** (describa el proceso de producción especificando el tiempo de duración de cada una de las actividades).

Gallinas ponedoras, etapas de producción

1. GALPONES Y EQUIPOS PARA GALLINAS PONEDORAS
   "crianza y manejo de gallinas ponedoras en nuestro campo."

2. Gallineros: Condiciones fundamentales de las explotación

- construcción de gallineros o galpones
- .Referente a limpieza y desinfección del gallinero.

- Condiciones generales:

a) Todas las aves han de ser de la misma edad

b) Todas ellas han de pertenecer a la misma estirpe.
c) Todas deben tener el mismo origen o procedencia

4. Galpones de aves

5. Condiciones relativas a la construcción de galpones Las principales normas a seguir son:
a)Aislamiento entre galpones
b)Aislamiento del terreno
c)Aislamiento y protección frente a otros animales

6. Disposición del gallinero o galpón

7. Manejo de cortinas: 08:00 a.m. se levantan las cortinas y a las 05:00 .p.m. se bajan con el fin de disminuir el frio que hace durante la noche.

8. Selección del terreno:
• El terreno debe escogerse poniendo atención en la disponibilidad de agua y electricidad, vías de comunicación y la cercanía del mercado.
• El agua es necesaria para el lavado de los bebederos
• Las vías de comunicación son necesarias para transportar materiales de construcción y alimentos

9. Ubicación correcta del galpón

10. Pautas para instalación del galpón

11. Condiciones referentes a la limpieza y desinfección de los gallineros
• La rutina recomendable a seguir en este proceso de limpieza y desinfección es la siguiente
: a) Desmontar todo el equipo móvil sacándolo al exterior
b) Barrer el galpón (eliminar a gallinaza).
c) Desincrustar, limpiar y enjuagar los bebederos y comederos.
d) Reparar paredes y suelos si lo precisan
e) dispersar cal en el suelo para su desinfección.
f) Dejar descansar el gallinero un mínimo de 15 a 20 días.

12. g) Eliminar hierbas y maleza alrededor de la nave, desinfectando dicha zona en un radio mínimo de 10 m.
.
13. Sistemas de confinamiento Los sistemas para confinar a las aves dentro del gallinero son sobre piso. •Confinamiento sobre piso: en este sistema, las aves se mantienen en libertad dentro del galpón, consta de lo siguiente: 1.Comederos 2.Bebederos 3.Nidales

14. Almacenamiento: por el momento se tiene almacenado el alimento en un tarro plástico para que los ratones no se coman el alimento (se deposita el bulto de alimento en e tarro.)

.

15. Nidales • Los nidos son una parte muy importante del equipo, pues en ellos se deposita el producto que va a generar los ingresos. Deben ser cómodos, atractivos y lo suficientemente oscuros para que la gallina sienta que los huevos van a estar seguros en ese lugar, cuando los deposite. Los nidos se deben instalar a las 16 semanas de edad de las aves, para que ellas se acostumbren a utilizarlos desde el inicio del ciclo de postura. Los nidos pueden ser comunales, utilizando dos metros cuadrados para cada 100 gallinas; o bien nidos individuales, uno para cada cinco gallinas. Los individuales tienen las siguientes dimensiones: 20 cm (mínimo) de frente, 30 cm de alto y 30 cm de fondo; manteniéndolos siempre limpios y con suficiente virutas de madera. Al frente o a la entrada se coloca, en la parte inferior, una regla de 10 cm de alto para que las gallinas no saquen las virutas.

16. Recogida de huevos: 8:30 a.m. hasta las 12:30 p.m.
Se recogen huevos primero en el gallinero número 2 y finalizamos con el gallinero número 3.

17 • Los nidos se colocan a 30 cm de altura. Cuando el número de nidales es insuficiente o las aves se encuentran incomodas en ellos a causa el frio, humedad, presencia de ectoparásitos o dimensiones muy pequeñas, se presentara postura encima del piso del galpón. • Para evitar que las aves duerman dentro de los nidos, estos se cierran colocando un tablón de madera sobre la entrada a lo largo de toda la fila.

3.3 **Elabore ficha técnica de cada producto (**Descripción de las características técnicas del B/S , necesidades técnicas de mano de obra operativa)

Crianza y manejo de gallinas ponedoras en nuestro campo	FICHA TECNICA

NOMBRE DEL PRODUCTO Y/0 SERVICIO	Huevo categoría A y categoría AA es un huevo de tendencia grande.
LUGAR	
MATERIALES	
GENERALIDADES	El huevo semicriollo es un producto sano, fresco con un nivel nutricional alto, resalta su sabor textura y color de la yema, producido por el sistema de pastoreo que brinda bienestar a la gallina ponedora, el huevo se presenta en estado natural sin someterlo a ningún proceso industrial que altere sus características naturales

CARACTERISTICAS	❖ Cascara: protege el huevo de la entrada de microbios, protegida por una capa viscosa llamada cutícula que aísla suficiente del medio externo, permitiendo la entrada de oxígeno al embrión por los poros de la cascara. Cuando el huevo se lava pierde la protección de la cutícula y el brillo natural de la cascara desaparece, por eso no es recomendable lavar el huevo ❖ Clara: su textura es viscosa y trasparente está formada en un 90 % agua, el resto lo constituyen las proteínas, la clara es el único alimento que aporta proteínas sin grasa. Una clara de huevo aporta 17 calorías. ❖ Yema: es la tercera parte del huevo y su color es amarillo, se compone principalmente de grasas, proteínas, vitaminas y minerales. La intensidad de su color dependerá del alimento que consume la gallina ponedora, una yema brinda 60 calorías y aporta grasas saludables.

- **Realizar el Diagrama de proceso diagrama de actividades** es la representación gráfica del proceso, identificar quién lo hace, cómo y establecer e tiempo dedicado a cada actividad

DIAGRAMA DE PROCESO

UNIDAD DE EMPRENDIMIENTO
SENA REGIONAL CAUCA
CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS
UNIDAD PRODUCTIVA y/o APOYO DE SOSTENIMIENTO

CRIANZA Y MANEJO DE GALLINAS PONEDORAS DE NUESTRO CAMPO

Proceso

INSTALACIONES

Construcción de gallineros o galpones
Tiempo: 2 meses y 15 días.

ENCARGADO: HERIBERTO SARRIA

ALISTAMIENTO

- Referente a limpieza y desinfección del gallinero.
- 7. Manejo de cortinas: 08:00 a.m. se levantan las cortinas y a las 05:00 .p.m. se bajan.

ALIMENTACION

- 08:30 a.m.
- 12:30 p.m.
- 04:30 p.m.

ENCARGADO: LEIDY JULIANA PAZ

RECOLECCION

8:30 a.m. hasta las 12:30 p.m.
Se recogen huevos primero en el gallinero número 1 y finalizamos con el gallinero número 2
ENCARGADO: ALEXANDRA MOSQUERA PAZ

3.4 **Inversiones** (especifique las necesidades de maquinaria, tecnología y equipo necesarias para el desarrollo operacional de la unidad productiva)

DESCRIPCION	CANTIDAD	VR. UNIT.	VR. TOTAL
INVERSIONES FIJAS			
MAQUINARIA, EQUIPOS Y HERRAMIENTAS			
Bebederos	1	12.000	12.000$
Hojas de zinc acesco	18	31.000	558.000$
Kilo de grapas			
Puntilla de 2 “	1L	3.000	3.000$
Puntilla de 2 “	1L	3.300	3.300
Malla gallinero	1.20 * 36	58.000	58.000$
Tarro plástico 120 L	1	39.000	39.000$
Comederos	2	35.000	
Subtotal Maquinaria y Equipo			**673.300$**
EQUIPOS DE OFICINA			
			400.000$
Computador			
Subtotal Equipos de Oficina			
ADECUACIONES			
	1		

Subtotal Adecuaciones			
TOTAL INVERSIONES			1.073.300$

3.3.1 Gastos de puesta en marcha

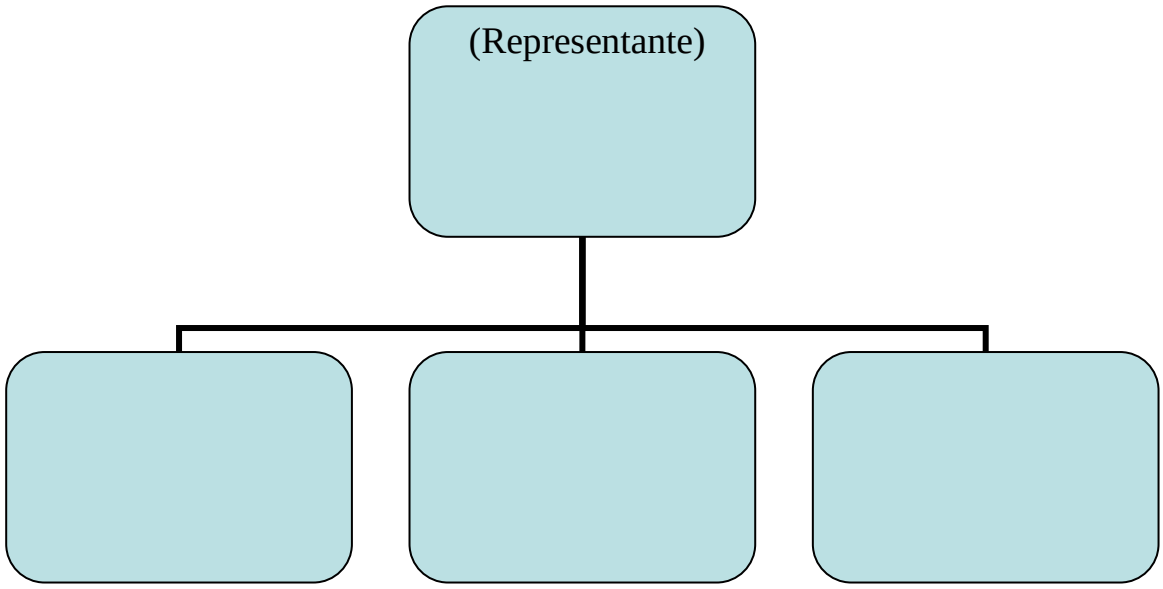
DETALLE	COSTO
Escrituras y Gastos Notariales	0
Registro mercantil	0
Permisos y Licencias	0
Registros, marcas y patentes	0
TOTAL COSTOS PREOPERATIVOS	**0**

3.5 **Requerimientos de costos de materia prima, insumos : Defina todo lo que se requiere para elaboración del producto o en su defecto en la prestaciones del servicio**

4. Aspectos Organizacionales

4.1 **Estructura organizacional**. Defina los órganos de dirección, administración y ventas, área de producción.

Organigrama



4.2 Requerimientos del personal

Cargo	Perfil	Funciones
Leidy Juliana Paz Administrador	Proyectarse como gerente de su propia empresa o directivo con éxito. Interés por la toma de decisiones y el trabajo en equipo. Tener visión proactiva, con clara misión en sus resultados y objetivos.	• controla, ejecuta, maneja, analiza, comunica, vincula, planifica, lidera, negocia, motiva y toma decisiones, entre muchas otras actividades.
Alexandra Mosquera Paz Personal encargado de ventas	Capacidad para administrar, formar y motivar a un equipo de personal de ventas. Conocer el proceso de venta. Cualidades de liderazgo, entusiasmo e iniciativa.	• Preparar planes y presupuesto de ventas. ... • Establecer metas y objetivos. ... • Calcular la demanda pronosticar las ventas.

4.3 Análisis **DOFA** (establezca la debilidades oportunidades, fortalezas y amenazas de s que ofrece su negocio, así con la estrategias que permitan su confrontar debilidades y las amenazas y aprovechar la oportunidades y fortalezas.

5. Aspecto Legales: Tramites, licencias y permisos requeridos que se deben tener en cuenta frente al desarrollo de la actividad empresarial

5.1 Mision y visión de la empresa

6. Viabilidad Financiera

6.1 Presupuestos de ingresos, costos y gastos

6..1.1 Volumen de ventas: según el mercado, estime las ventas posibles anuales para cada producto o servicio. VER CUADRO ANEXO

6.1.3 Presupuesto de personal administrativo y ventas. NO APLICA

Cargo	No.	Sueldo	Aux. de transporte	Subtotal	Prestaciones (xx%)	Total mes	Total año
		$	$	$	$	$	$

Total							

6.1.4 Presupuesto de gastos administrativos y de ventas

Concepto	Valor mensual	Total año 1
Servicios públicos		
Arrendamientos		
Mantenimiento equipos		
Seguros		
Publicidad		
Distribución		
Promoción		
Otros gastos		
Total		

7.2 Proyección del **Estado de Resultados** (Construya el Estado de Resultados a partir de la información contenida en los presupuestos de ingresos, costos y gastos)

Cuenta	Año 1
1. VENTAS	$
2. Costos de producción	$
3. UTILIDAD BRUTA (1 - 2)	$
4. Gastos de personal administrativo y ventas	$
5. Gastos de administración y ventas	$
	$
6. UTILIDAD OPERACIONAL (3 – 4 – 5)	$
7. Impuestos	$
8. UTILIDAD NETA (6 - 7)	$

8 **Impactos** (Detalle los impactos ambientales, sociales y económicos generados en el desarrollo de la actividad y las acciones de mitigación)

Aquí puede pegar fotos y describir detalladamente las actividades de cada mes y en los cuadros reportas el valor de los ingresos por ventas

Se debe evidenciar con fotos las inversiones, publicidd, etc

UNIDAD DE EMPRENDIMIENTO
SENA REGIONAL CAUCA
CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS
UNIDAD PRODUCTIVA y/o APOYO DE SOSTENIMIENTO

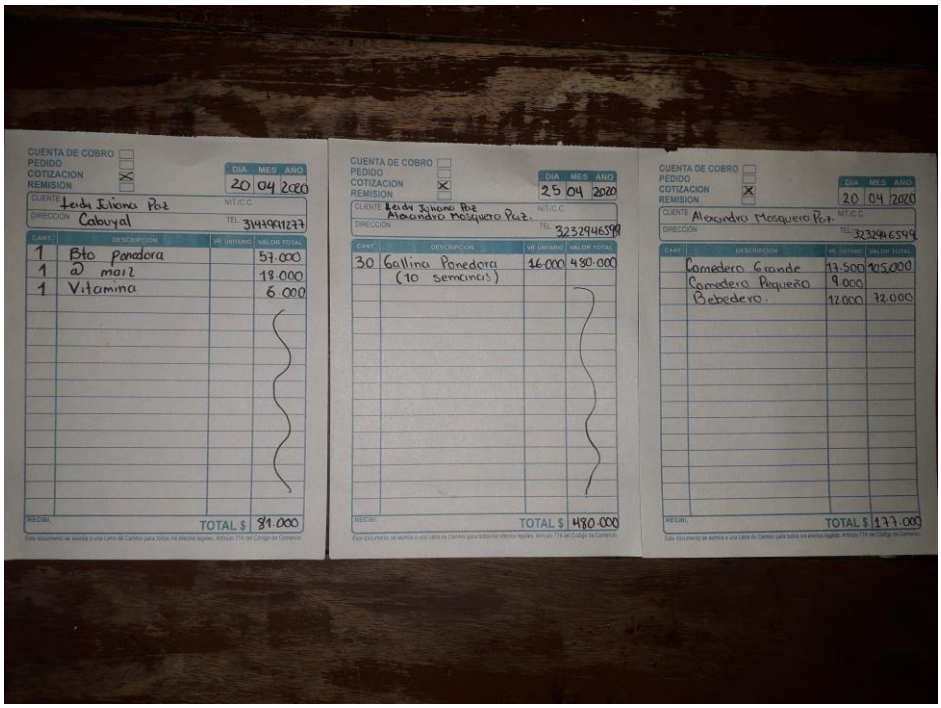
INFORME ACTIVIDADES DE APOYO DE SOSTENIMIENTO MES DE JUNIO

ACTIVIDAD	*DESCRIPCION*	*FOTO*	*FACTURAS*	
PLANEACION DE LA PUESTA EN MARCHA DE LA UNIDAD DE NEGOCIO	*COTIZACION DE PROVEEDOR*			
CONSECUCION COMPRAS				

ACTIVIDADES REALIZADAS EN MES JUNIO

LAS COMPRAS REALIZADA DURANTE EL PROCESO DEL PROYECTO SE HAN REALIZADO CON RECURSOS PROPIOS ADEMAS DE QUE LOS APORTES, GASTOS Y TRABAJO SE HAN EJECUTADO DE FORMA IGUAL DE LAS DOS PARTES ASOCIADAS.

- *COTIZACIONES REALIZADAS EN EL MES DE MAYO*



- *COMPRAS REALIZADAS PARA EJECUCION DEL PROYECTO*



NUEVAS ISTALACIONES DEL PROYECTO DE GALLINAS PONEDORS EN NUESTRO CAMPO
Compra de materiales para la construcción del gallinero (zinc, puntillas, malla, amarras entre otros materiales.)

- Construcción del gallinero



- Construcción de ponederos





A continuación los pasos a seguir para que nuestro gallinero quede listo para ser usado

-
- Desinfección de las instalaciones (después de dispersar cal en el piso se deja al menos unos 5 días para que desinfecte bien,)



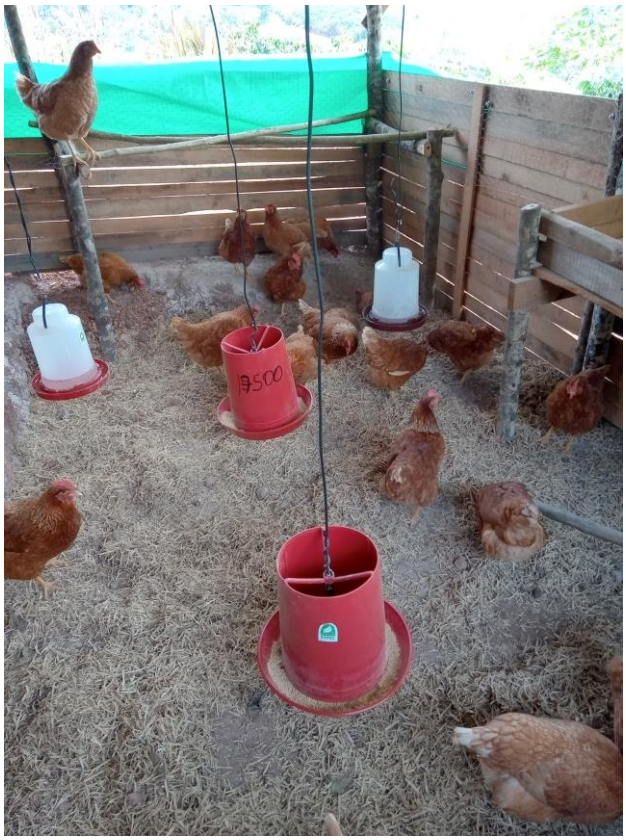
- Echada cisco al piso y ponederos



- Puesta de cortinas al gallinero, con el fin de protegerlas del frio.



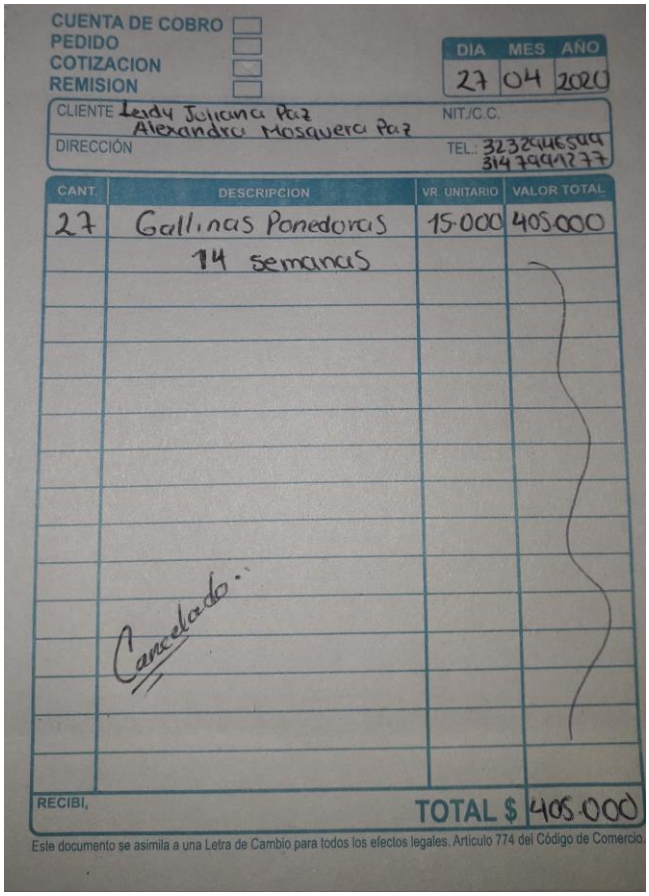
- Bebederos y comederos
- Gallinas ponedoras





Actividades diarias del proyecto productivo “Gallinas ponedoras en nuestro campo”

Facturas: mes de mayo



CUENTA DE COBRO ☐
PEDIDO ☐
COTIZACION ☐
REMISION ☐

DIA 27 MES 04 AÑO 2020

CLIENTE Leidy Juliana Paz Alexandra Mosquera Paz
NIT./C.C.
DIRECCIÓN
TEL.: 3232446544 3147991277

CANT.	DESCRIPCION	VR. UNITARIO	VALOR TOTAL
27	Gallinas Ponedoras 14 semanas	15.000	405.000

Cancelado

RECIBI,

TOTAL $ 405.000

Este documento se asimila a una Letra de Cambio para todos los efectos legales. Artículo 774 del Código de Comercio.

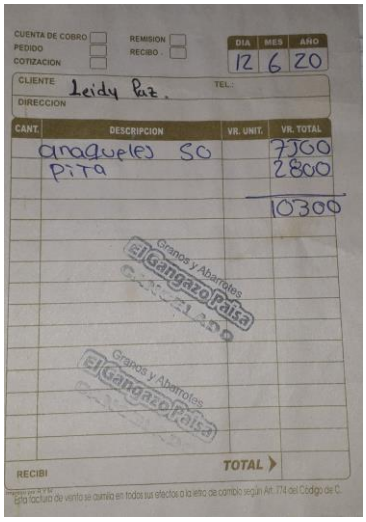
Factura: 001

COMPRA DE MATERIA PRIMA

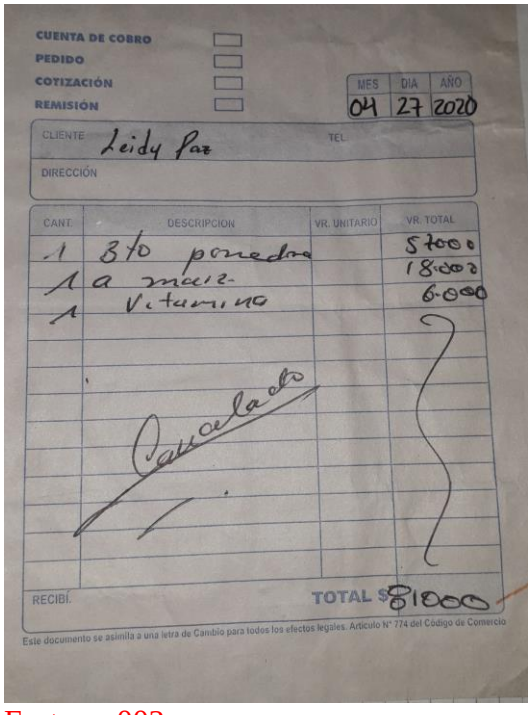
UNIDAD DE EMPRENDIMIENTO
SENA REGIONAL CAUCA
CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS
UNIDAD PRODUCTIVA y/o APOYO DE SOSTENIMIENTO

COMPRA DE EMPAQUETAMIENTO PARA LA VENTA DEL PRODUCTO

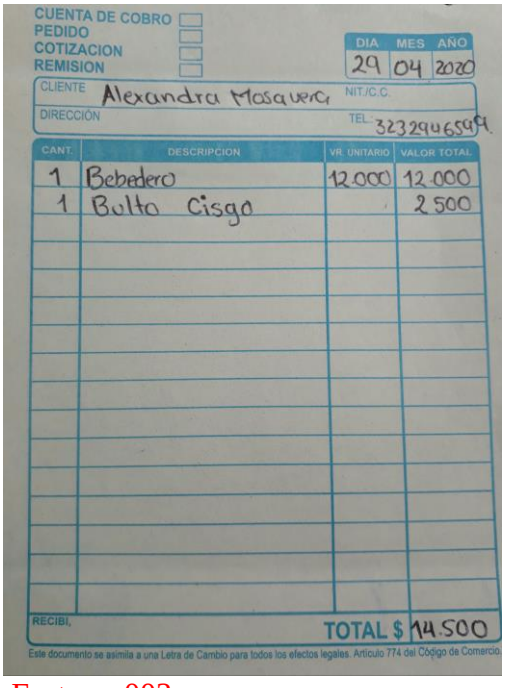




COMPRA DE INSUMOS PARA LA PRODUCCION DE GALLINAS PONEDORAS Y OTROS GASTOS DEL MES DE ABRIL.

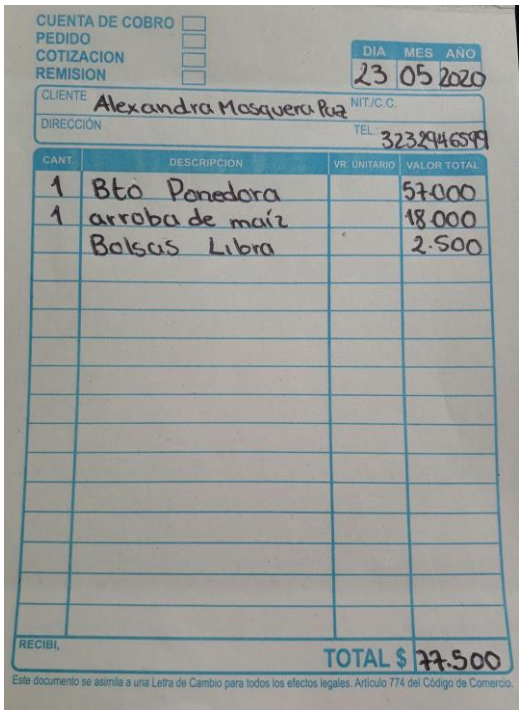


Factura: 002



Factura: 003

FACTURA DE MAYO DE 2020



CUENTA DE COBRO ☐
PEDIDO ☐
COTIZACION ☐
REMISION ☐

DIA 23 MES 05 AÑO 2020

CLIENTE Alexandra Masquera Ruz NIT./C.C.
DIRECCIÓN TEL. 3232946599

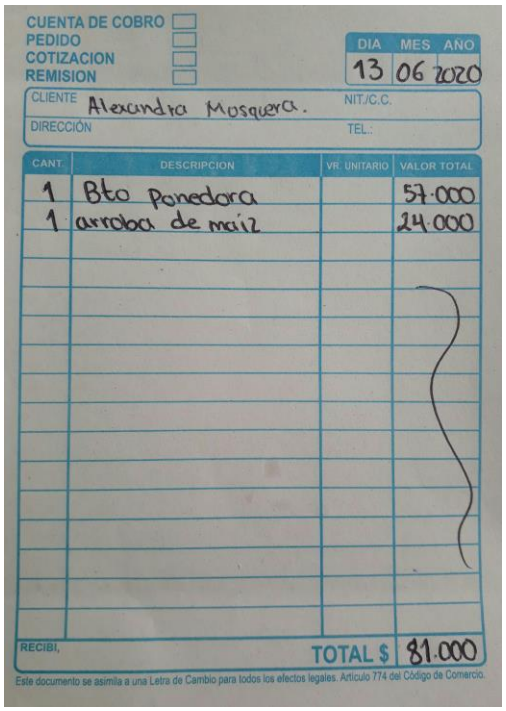
CANT.	DESCRIPCION	VR. UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Bto Ponedora		57.000
1	arroba de maíz		18.000
	Bolsas Libra		2.500

RECIBI, TOTAL $ 77.500

Este documento se asimila a una Letra de Cambio para todos los efectos legales. Artículo 774 del Código de Comercio.

Factura: 004

FACTURAS MES DE JUNIODE 2020


CUENTA DE COBRO
PEDIDO
COTIZACION
REMISION

DIA 13 MES 06 AÑO 2020

CLIENTE Alexandra Mosquera. NIT./C.C.

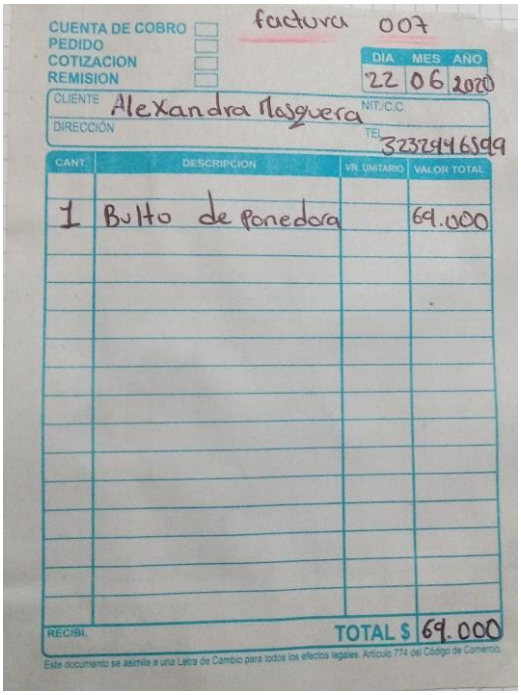
DIRECCIÓN TEL.:

CANT.	DESCRIPCION	VR. UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Bto Ponedora		57.000
1	arroba de maiz		24.000

TOTAL $ 81.000

RECIBI,

Este documento se asimila a una Letra de Cambio para todos los efectos legales. Artículo 774 del Código de Comercio.


factura 007

CUENTA DE COBRO
PEDIDO
COTIZACION
REMISION

DIA 22 MES 06 AÑO 2020

CLIENTE Alexandra Nosguera NIT./C.C.

DIRECCIÓN TEL 3232446599

CANT.	DESCRIPCION	VR. UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Bulto de Ponedora		69.000

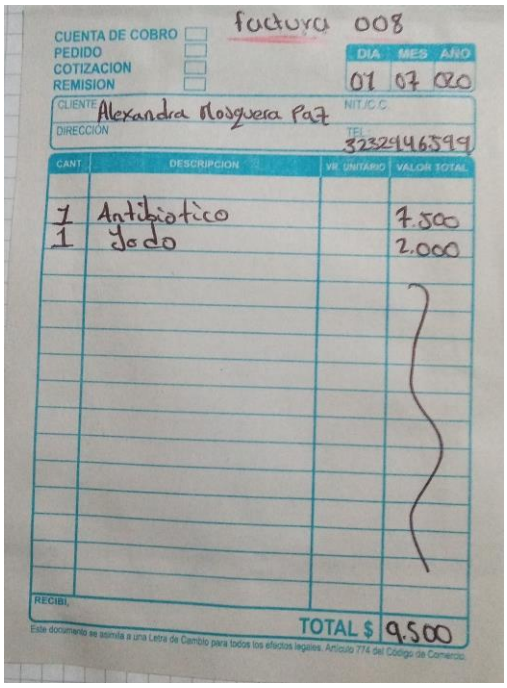
TOTAL $ 69.000

RECIBI,

Este documento se asimila a una Letra de Cambio para todos los efectos legales. Artículo 774 del Código de Comercio.

Factura: 006

FACTURAS DEL MES JULIO DE 2020


factura 008

CUENTA DE COBRO
PEDIDO
COTIZACION
REMISION

DIA 01 MES 07 AÑO 020

CLIENTE Alexandra Nosguera Paz NIT./C.C.

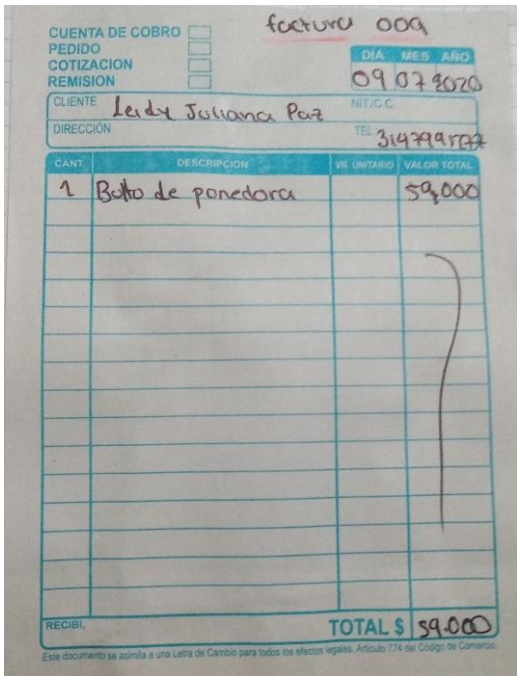
DIRECCIÓN TEL 3232446599

CANT.	DESCRIPCION	VR. UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Antibiotico		7.500
1	Jodo		2.000

TOTAL $ 9.500

RECIBI,

Este documento se asimila a una Letra de Cambio para todos los efectos legales. Artículo 774 del Código de Comercio.


factura 009

CUENTA DE COBRO
PEDIDO
COTIZACION
REMISION

DIA 09 MES 07 AÑO 2020

CLIENTE Leidy Juliana Paz NIT./C.C.

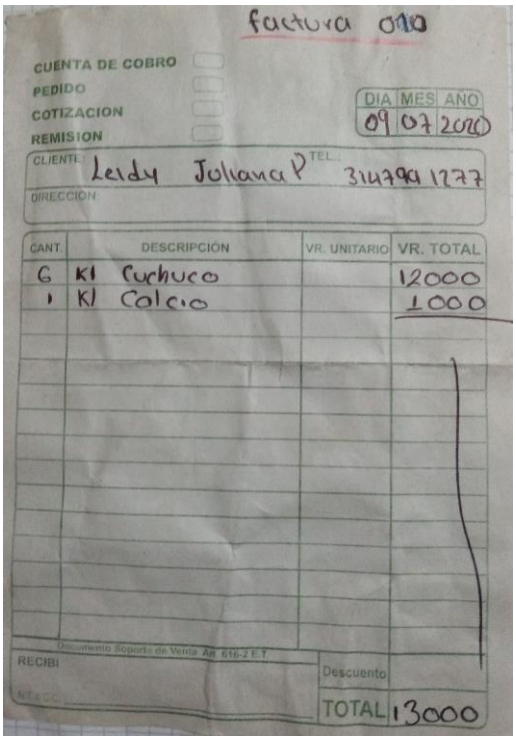
DIRECCIÓN TEL 3147991727

CANT.	DESCRIPCION	VR. UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Bulto de ponedora		59.000

TOTAL $ 59.000

RECIBI,

Este documento se asimila a una Letra de Cambio para todos los efectos legales. Artículo 774 del Código de Comercio.


factura 010

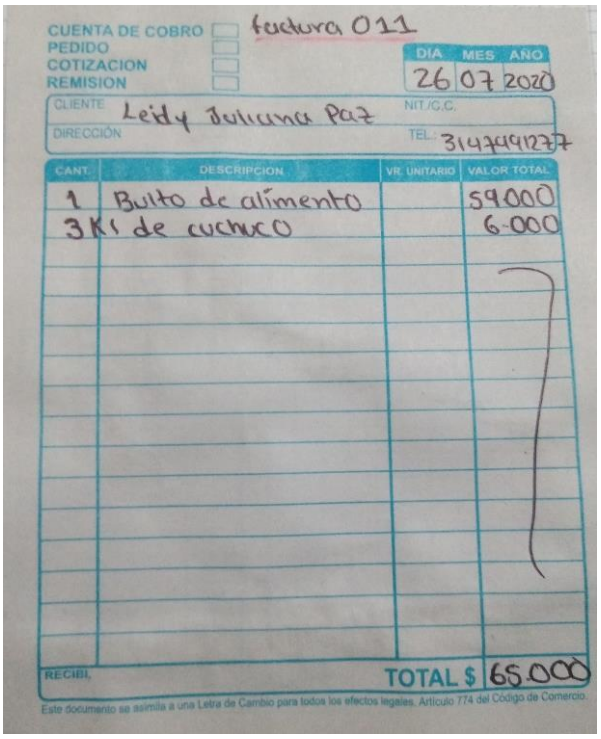
CUENTA DE COBRO
PEDIDO
COTIZACION
REMISION

DIA 09 MES 07 AÑO 2020

CLIENTE: Leidy Juliana P TEL.: 3147991277
DIRECCIÓN:

CANT.	DESCRIPCIÓN	VR. UNITARIO	VR. TOTAL
6	Kl Cuchuco		12000
1	Kl Calcio		1000

Documento Soporte de Venta Art. 616-2 E.T.
RECIBI
Descuento
TOTAL 13000


factura 011

CUENTA DE COBRO
PEDIDO
COTIZACION
REMISION

DIA 26 MES 07 AÑO 2020

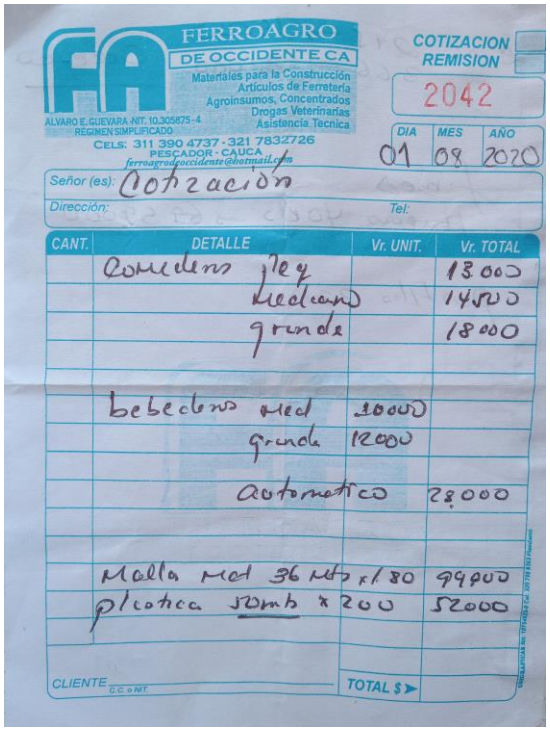
CLIENTE Leidy Juliana Paz NIT./C.C.
DIRECCIÓN TEL.: 3147991277

CANT.	DESCRIPCIÓN	VR. UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Bulto de alimento		59000
3 Kl	de cuchuco		6000

RECIBI
TOTAL $ 65.000
Este documento se asimila a una Letra de Cambio para todos los efectos legales. Artículo 774 del Código de Comercio.

Facturas del mes de agosto de 2020

Cotización


FERROAGRO DE OCCIDENTE CA
Materiales para la Construcción
Artículos de Ferretería
Agroinsumos, Concentrados
Drogas Veterinarias
Asistencia Tecnica
ALVARO E. GUEVARA -NIT. 10.305875-4
REGIMEN SIMPLIFICADO
CELS: 311 390 4737 - 321 7832726
PESCADOR - CAUCA
ferroagroloccidente@hotmail.com

COTIZACION
REMISION
2042

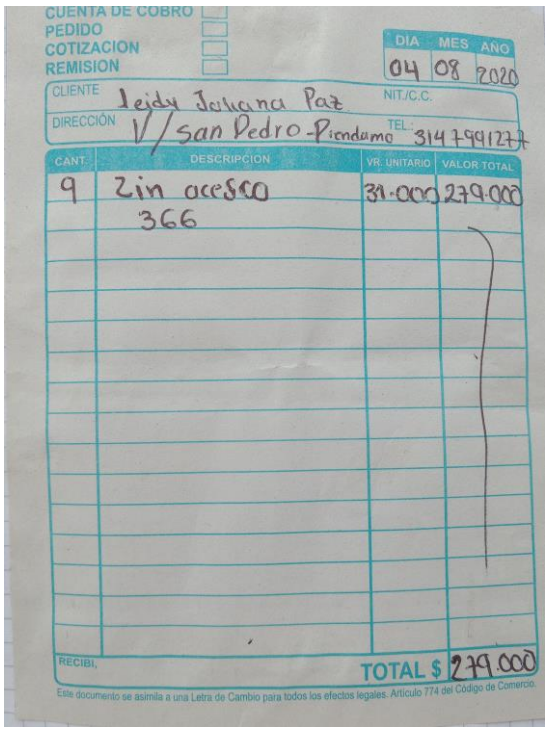
DIA 01 MES 08 AÑO 2020

Señor (es): Cotizacion
Dirección: Tel:

CANT.	DETALLE	Vr. UNIT.	Vr. TOTAL
	Comederos Tolva Mediano		13000
			14500
	grande		18000
	bebederos Med	10000	
	grande	12000	
	automatico		28000
	Malla Mat 36 Mts x 180		99000
	plastica 30mts x 200		52000

CLIENTE C.C. o NIT.
TOTAL $

factura N°: 001


CUENTA DE COBRO
PEDIDO
COTIZACION
REMISION

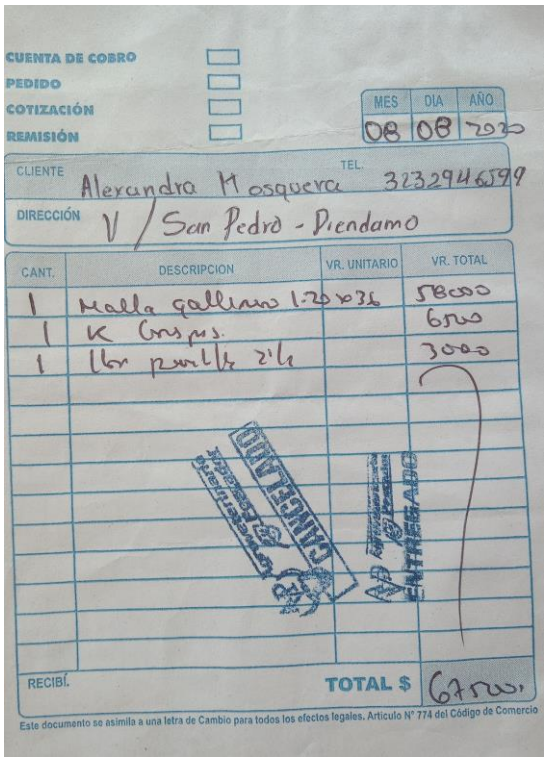
DIA 04 MES 08 AÑO 2020

CLIENTE Leidy Juliana Paz NIT./C.C.
DIRECCIÓN V/ San Pedro - Piendamo TEL.: 3147991277

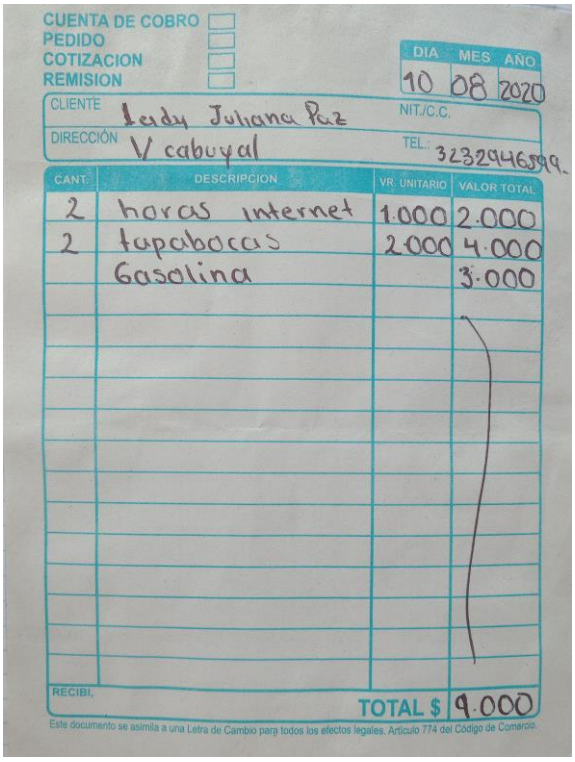
CANT.	DESCRIPCIÓN	VR. UNITARIO	VALOR TOTAL
9	Zinc acesco	31.000	279.000
	366		

RECIBI
TOTAL $ 279.000
Este documento se asimila a una Letra de Cambio para todos los efectos legales. Artículo 774 del Código de Comercio.

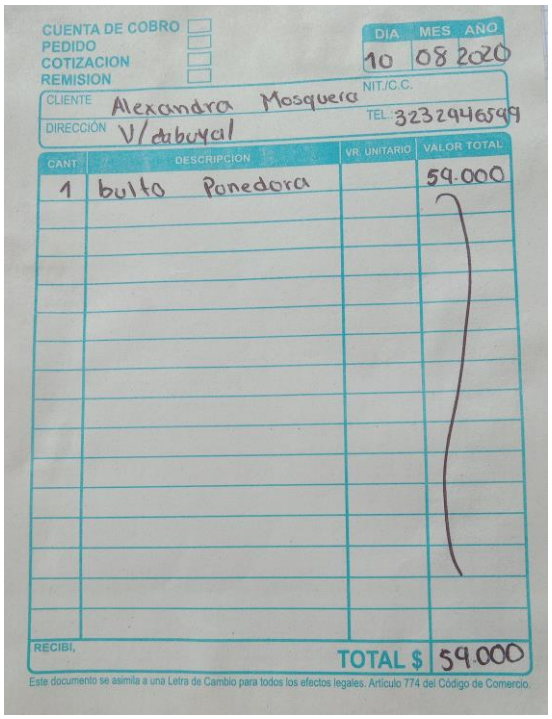
Factura N°: 002



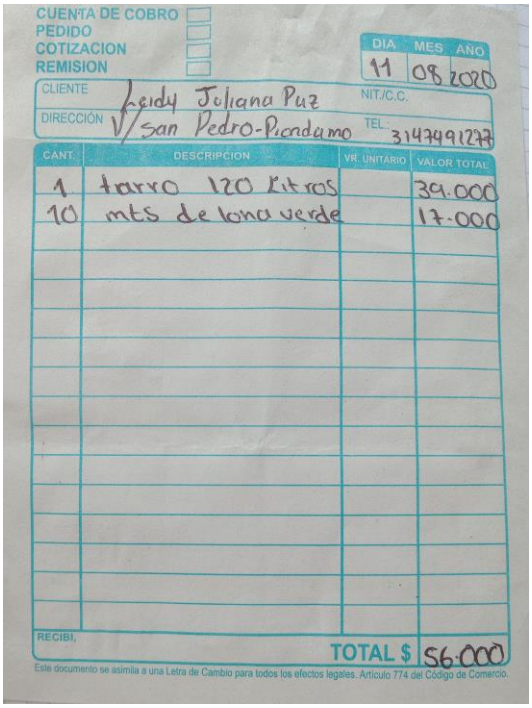
Factura N°: 003



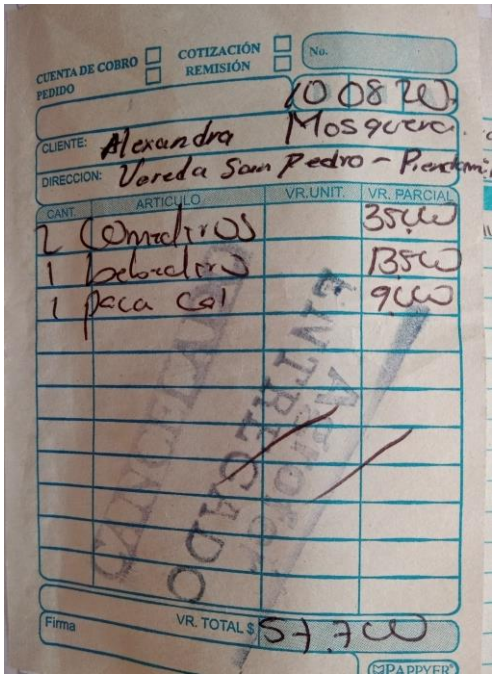
Factura N°: 004



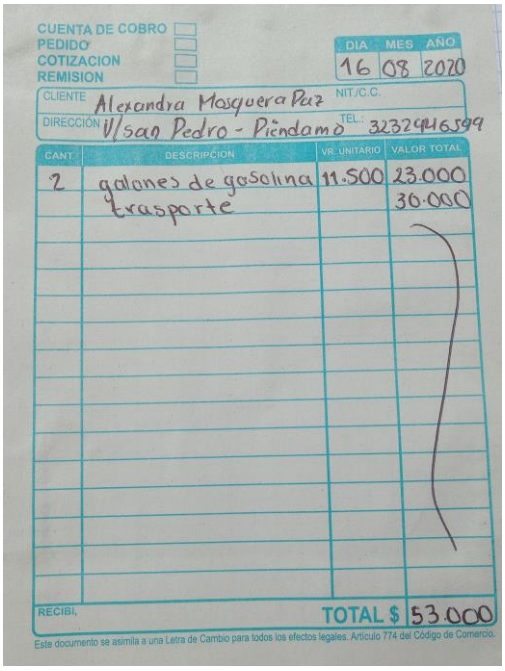
Factura N°: 005



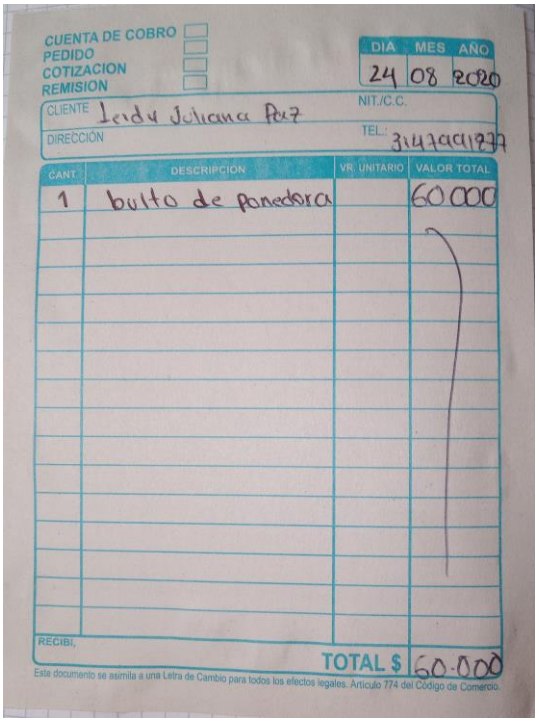
Factura N°: 006



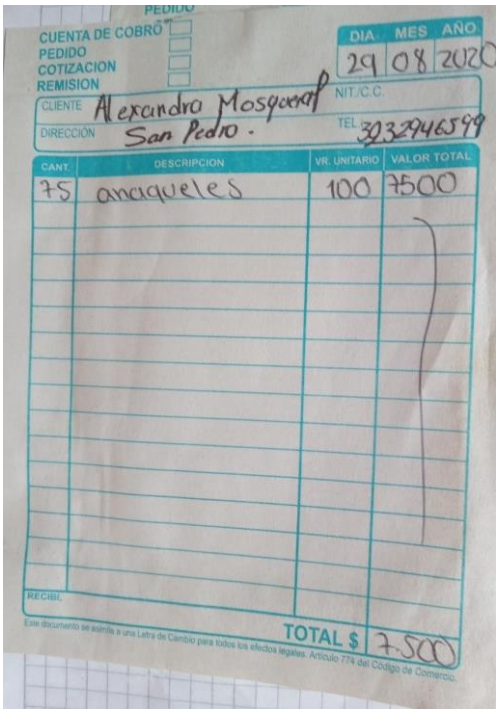
Factura N°: 007



Factura N°: 008



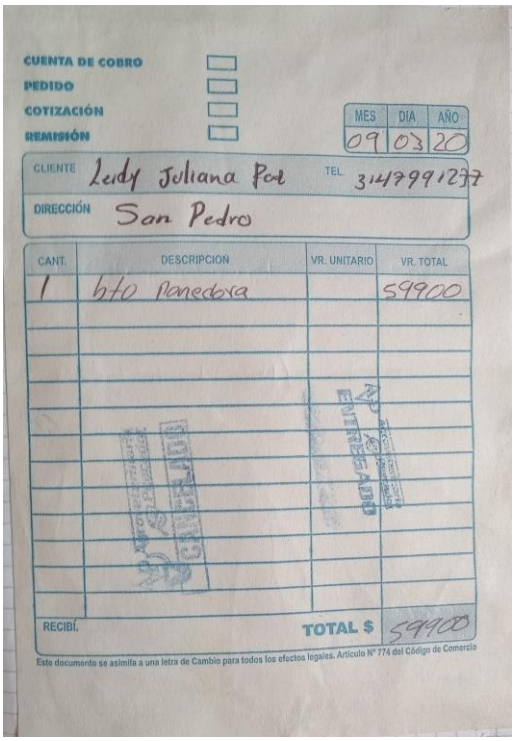
Factura N°: 009



UNIDAD DE EMPRENDIMIENTO
SENA REGIONAL CAUCA
CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS
UNIDAD PRODUCTIVA y/o APOYO DE SOSTENIMIENTO

FACTURAS DEL MES DE SEPTIEMBRE

Factura N°: 001


CUENTA DE COBRO
PEDIDO
COTIZACIÓN
REMISIÓN

MES 09 DIA 03 AÑO 20

CLIENTE Leidy Juliana Pol TEL. 3147991277

DIRECCIÓN San Pedro

CANT.	DESCRIPCION	VR. UNITARIO	VR. TOTAL
1	bto Ponedora		59900

RECIBÍ TOTAL $ 59900

Este documento se asimila a una letra de Cambio para todos los efectos legales. Artículo N° 774 del Código de Comercio

Factura N°: 002


CUENTA DE COBRO
PEDIDO
COTIZACION
REMISION

DIA 09 MES 09 AÑO 2020

CUENTE Alexandra Mosquera P. NIT./C.C.

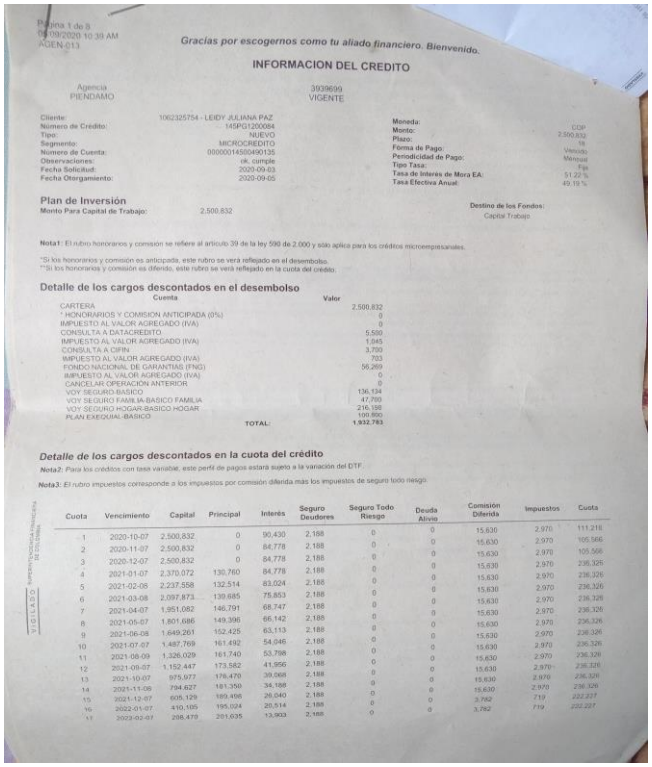
DIRECCIÓN San Pedro TEL.

CANT	DESCRIPCION	VR. UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Hilo 750 mts	12.000	12.000

RECIBÍ TOTAL $ 12.000

Aprobaron solicitud de crédito por valor de 2.500.832 $ para ampliar nuestro proyecto productivo “Gallinas ponedoras en nuestro campo”

- Compra de materia prima
- Insumos



Gracias por escogernos como tu aliado financiero. Bienvenido.

INFORMACION DEL CREDITO

Agencia: PIENDAMO — 3939699 VIGENTE

Cliente: 1062325754 - LEIDY JULIANA PAZ
Número de Crédito: 145PG1200084
Tipo: NUEVO
Segmento: MICROCREDITO
Número de Cuenta: 00000145049013S
Observaciones: ok, cumple
Fecha Solicitud: 2020-09-03
Fecha Otorgamiento: 2020-09-05

Moneda: COP
Monto: 2,500,832
Plazo: 18
Forma de Pago: Vencido
Periodicidad de Pago: Mensual
Tipo Tasa: Fija
Tasa de Interés de Mora EA: 51.22 %
Tasa Efectiva Anual: 49.19 %

Plan de Inversión
Monto Para Capital de Trabajo: 2,500,832
Destino de los Fondos: Capital Trabajo

Nota1: El rubro honorarios y comisión se refiere al artículo 39 de la ley 590 de 2.000 y sólo aplica para los créditos microempresariales.
*Si los honorarios y comisión es anticipada, este rubro se verá reflejado en el desembolso.
**Si los honorarios y comisión es diferido, este rubro se verá reflejado en la cuota del crédito.

Detalle de los cargos descontados en el desembolso

Cuenta	Valor
CARTERA	2,500,832
* HONORARIOS Y COMISION ANTICIPADA (0%)	0
IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (IVA)	0
CONSULTA A DATACREDITO	5,500
IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (IVA)	1,045
CONSULTA A CIFIN	3,700
IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (IVA)	703
FONDO NACIONAL DE GARANTIAS (FNG)	56,269
IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (IVA)	0
CANCELAR OPERACION ANTERIOR	0
VOY SEGURO-BASICO	136,134
VOY SEGURO FAMILIA-BASICO FAMILIA	47,760
VOY SEGURO HOGAR-BASICO HOGAR	216,186
PLAN EXEQUIAL-BASICO	100,890
TOTAL:	1,932,783

Detalle de los cargos descontados en la cuota del crédito

Nota2: Para los créditos con tasa variable, este perfil de pagos estará sujeto a la variación del DTF.
Nota3: El rubro impuestos corresponde a los impuestos por comisión diferida más los impuestos de seguro todo riesgo.

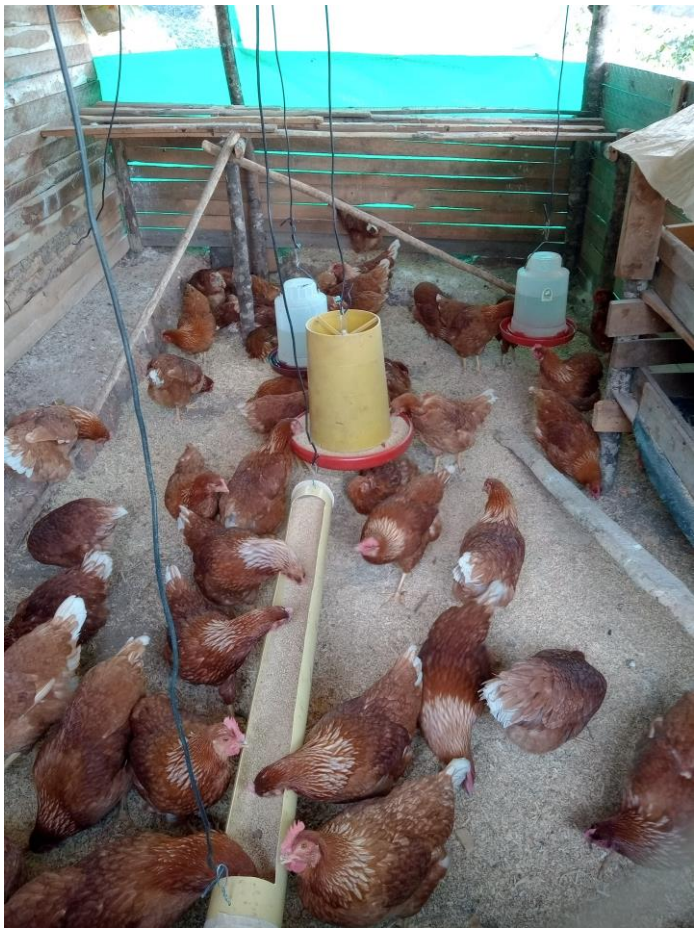
Cuota	Vencimiento	Capital	Principal	Interés	Seguro Deudores	Seguro Todo Riesgo	Deuda Alivia	Comisión Diferida	Impuestos	Cuota
1	2020-10-07	2,500,832	0	90,430	2,188	0	0	15,630	2,970	111,218
2	2020-11-07	2,500,832	0	84,778	2,188	0	0	15,630	2,970	105,566
3	2020-12-07	2,500,832	0	84,778	2,188	0	0	15,630	2,970	105,566
4	2021-01-07	2,370,072	130,760	84,778	2,188	0	0	15,630	2,970	236,326
5	2021-02-08	2,237,558	132,514	83,024	2,188	0	0	15,630	2,970	236,326
6	2021-03-08	2,097,873	139,685	75,853	2,188	0	0	15,630	2,970	236,326
7	2021-04-07	1,951,082	146,791	68,747	2,188	0	0	15,630	2,970	236,326
8	2021-05-07	1,801,686	149,396	66,142	2,188	0	0	15,630	2,970	236,326
9	2021-06-08	1,649,261	152,425	63,113	2,188	0	0	15,630	2,970	236,326
10	2021-07-07	1,487,769	161,492	54,046	2,188	0	0	15,630	2,970	236,326
11	2021-08-09	1,326,029	161,740	53,798	2,188	0	0	15,630	2,970	236,326
12	2021-09-07	1,152,447	173,582	41,956	2,188	0	0	15,630	2,970	236,326
13	2021-10-07	975,977	176,470	39,068	2,188	0	0	15,630	2,970	236,326
14	2021-11-09	794,627	181,350	34,188	2,188	0	0	15,630	2,970	236,326
15	2021-12-07	605,129	189,498	26,040	2,188	0	0	3,782	719	222,227
16	2022-01-07	410,105	195,024	20,514	2,188	0	0	3,782	719	222,227
17	2022-02-07	208,478	201,635	13,903	2,188	0	0	3,782	719	222,227

- ACTIVIDADES

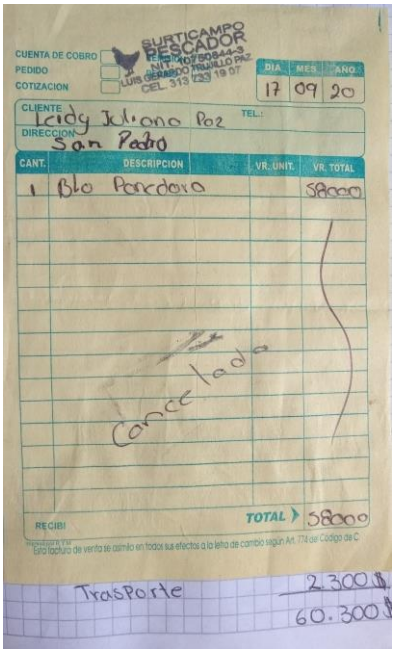
COMPRA DE 50 GALLINAS PONEDORAS

Durante el mes de septiembre de 2020 se realizaron las siguientes actividades: en este mes se da inicio a adecuar un nuevo espacio con el fin agrandar más nuestro proyecto. Se construyeron ponederos y se realizaron algunos gastos necesarios para a construcción y adecuación de lugar para lograr nuestro objetivo de comprar 50 gallinas ponedoras más. Por falta de recursos propios acudimos a un banco para solicitar un préstamo el cual con los días fue aprobado y este será pagado entre los socios del proyecto y con la producción de las gallinas ponedoras.





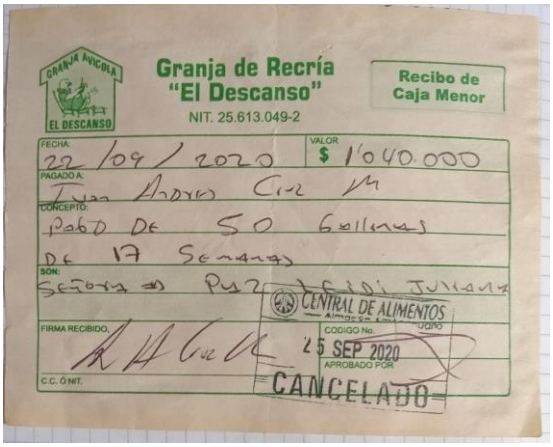
Factura N°: 003



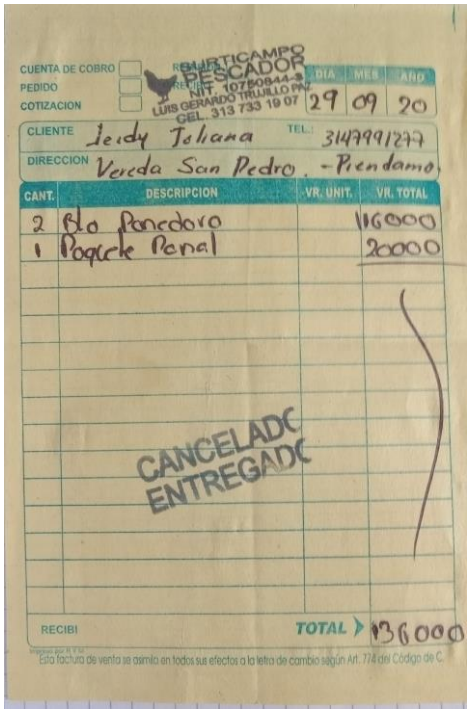
Factura N°: 004



Factura N°: 005



Factura N°: 006



Factura N°: 007

CUENTA DE COBRO ☐
PEDIDO ☐
COTIZACION ☐
REMISION ☐

DIA | MES | AÑO

CLIENTE Alexandra Mosquera NIT./C.C.
DIRECCIÓN Vereda San Pedro-Piendamo TEL.: 3232946599.

CANT.	DESCRIPCION	VR. UNITARIO	VALOR TOTAL
	Pasajes	8.000	16.000
	Parqueadero	2.000	2.000
	trasporte de 50 gallinas ponedoras		100.000

RECIBI,
TOTAL $ 118.000

Este documento se asimila a una Letra de Cambio para todos los efectos legales. Artículo 774 del Codigo de Comercio.

Factura N°: 008

CUENTA DE COBRO ☐
PEDIDO ☐
COTIZACION ☐
REMISION ☐

DIA | MES | AÑO
30 | 09 | 2020

CLIENTE Leidy Juliana Paz NIT./C.C.
DIRECCIÓN Vereda San Pedro-Piendamo. TEL.

CANT.	DESCRIPCION	VR. UNITARIO	VALOR TOTAL
5	bultos de cisco	2.000	10.000
1	Libra de puntillas 2"	3.300	3300

RECIBI,
TOTAL $ 13.300

Este documento se asimila a una Letra de Cambio para todos los efectos legales. Artículo 774 del Código de Comercio.

UNIDAD DE EMPRENDIMIENTO
SENA REGIONAL CAUCA
CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS
UNIDAD PRODUCTIVA y/o APOYO DE SOSTENIMIENTO

PRODUCCION DIARIA DEL PRODUCTO

AÑO 2020	RECOLECCION DIARIA DE HUEVOS							TOTAL PRODUCCION POR SEMANA
EDAD SEMANAS	LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES	SABADO	DOMINGO	
			1	2	3	4	5	
	6	7	8	9	10	11	12	
SEMANA 12	13	14	15	16	17	18	19	
SEMANA 13	20	21	22	23	24	25	26	
SEMANA 14	27	28	29	30				
	TOTAL PRODUCCION MES: ABRIL							0

AÑO 2020	RECOLECCION DIARIA DE HUEVOS							TOTAL PRODUCCION POR SEMANA
EDAD SEMANAS	LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES	SABADO	DOMINGO	
					1	2	3	
SEMANA 15	4	5	6	7	8	9	10	
SEMANA 16	11	12	13	14	15	16	17	
SEMANA 17	18	19	20	21	22	23	24	
			1 HUEVO	1 HUEVO	1 HUEVO	1 HUEVO	1 HUEVO	5
SEMANA 18	25	26	27	28	29	30	31	
	4 HUEVOS	4 HUEVOS	7 HUEVOS	8 HUEVOS	10 HUEVOS	15 HUEVOS	22 HUEVOS	70
	TOTAL PRODUCCION MES: MAYO							75

UNIDAD DE EMPRENDIMIENTO
SENA REGIONAL CAUCA
CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS
UNIDAD PRODUCTIVA y/o APOYO DE SOSTENIMIENTO

AÑO 2020	RECOLECCION DIARIA DE HUEVOS							
EDAD SEMANAS	LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES	SABADO	DOMINGO	TOTAL PRODUCCION POR SEMANA
SEMANA 19	1	2	3	4	5	6	7	
	27 HUEVOS	27 HUEVOS	27 HUEVOS	27 HUEVOS	27 HUEVOS	27 HUEVOS	27 HUEVOS	189
SEMANA 20	8	9	10	11	12	13	14	
	27 HUEVOS	27 HUEVOS	27 HUEVOS	27 HUEVOS	27 HUEVOS	27 HUEVOS	27 HUEVOS	189
SEMANA 21	15	16	17	18	19	20	21	
	23 HUEVOS	25 HUEVOS	26 HUEVOS	26 HUEVOS	22 HUEVOS	26 HUEVOS	26 HUEVOS	174
SEMANA 22	22	23	24	25	26	27	28	
	24 HUEVOS	23 HUEVOS	21 HUEVOS	23 HUEVOS	24 HUEVOS	22 HUEVOS	17 HUEVOS	154
	29	30						
	10 HUEVOS	3HUEVOS						13
	TOTAL PRODUCCION MES: JUNIO							719

AÑO 2020	RECOLECCION DIARIA DE HUEVOS							
EDAD SEMANAS	LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES	SABADO	DOMINGO	TOTAL PRODUCCION POR SEMANA
SEMANA 23			1	2	3	4	5	
			3 HUEVOS	5 HUEVOS	9 HUEVOS	10 HUEVOS	12 HUEVOS	39
SEMANA 24	6	7	8	9	10	11	12	
	14 HUEVOS	18 HUEVOS	13 HUEVOS	17 HUEVOS	21 HUEVOS	22 HUEVOS	24 HUEVOS	129
SEMANA 25	13	14	15	16	17	18	19	
	25 HUEVOS	22 HUEVOS	24 HUEVOS	24HUEVOS	24 HUEVOS	24 HUEVOS	22 HUEVOS	165
SEMANA 26	20	21	22	23	24	25	26	
	22 HUEVOS	24 HUEVOS	23HUEVOS	23 HUEVOS	24 HUEVOS	24 HUEVOS	24 HUEVOS	164
SEMANA 27	27	28	29	30	31			
	24 HUEVOS	24 HUEVOS	24 HUEVOS	24 HUEVOS	26 HUEVOS			122
	TOTAL PRODUCCION MES: JULIO							619

UNIDAD DE EMPRENDIMIENTO
SENA REGIONAL CAUCA
CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS
UNIDAD PRODUCTIVA y/o APOYO DE SOSTENIMIENTO

AÑO 2020	RECOLECCION DIARIA DE HUEVOS							TOTAL PRODUCCION POR SEMANA
EDAD SEMANAS	LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES	SABADO	DOMINGO	
SEMANA 28						1	2	
						26 HUEVOS	25 HUEVOS	51
SEMANA 29	3	4	5	6	7	8	9	
	24 HUEVOS	24 HUEVOS	24 HUEVOS	26 HUEVOS	25HUEVOS	25 HUEVOS	25 HUEVOS	173
SEMANA 30	10	11	12	13	14	15	16	
	26 HUEVOS	24 HUEVOS	25 HUEVOS	23HUEVOS	24 HUEVOS	24 HUEVOS	24 HUEVOS	170
SEMANA 31	17	18	19	20	21	22	23	
	26 HUEVOS	25 HUEVOS	23 HUEVOS	21 HUEVOS	23 HUEVOS	20 HUEVOS	26 HUEVOS	164
SEMANA 32	24	25	26	27	28	29	30	
	24 HUEVOS	26 HUEVOS	20 HUEVOS	25 HUEVOS	26 HUEVOS	25 HUEVOS	26 HUEVOS	172
SEMANA 33	31							
	24 HUEVOS							24
	TOTAL PRODUCCION MES: agosto							754

AÑO 2020	RECOLECCION DIARIA DE HUEVOS							TOTAL PRODUCCION POR SEMANA
EDAD SEMANAS	LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES	SABADO	DOMINGO	
SEMANA 31		1	2	3	4	5	6	
		24 HUEVOS	23 HUEVOS	26 HUEVOS	26 HUEVOS	25 HUEVOS	25 HUEVOS	149
SEMANA 32	7	8	9	10	11	12	13	
	27 HUEVOS	27 HUEVOS	27 HUEVOS	26 HUEVOS	27 HUEVOS	25 HUEVOS	25 HUEVOS	184
SEMANA 33	14	15	16	17	18	19	20	
	26 HUEVOS	25 HUEVOS	27 HUEVOS	25 HUEVOS	25 HUEVOS	27 HUEVOS	26 HUEVOS	181
SEMANA 34	21	22	23	24	25	26	27	
	27 HUEVOS	26 HUEVOS	26 HUEVOS	25 HUEVOS	23 HUEVOS	24 HUEVOS	27 HUEVOS	178
SEMANA 35	28	29	30					
	27 HUEVOS	24 HUEVOS	25 HUEHOS					76
SEMANA 36								
	TOTAL PRODUCCION MES: SEPTIEMBRE							768

VENTAS

FECHA	VALOR UNITARIO	UNIDADES VENDIDAS	VALOR TOTAL
30/05/2020	333.333333	6	$ 2,000
30/05/2020	333.333333	30	$ 10,000
31/05/2020	333.333333	6	$ 2,000
TOTAL		42	$ 14,000

UNIDAD DE EMPRENDIMIENTO
SENA REGIONAL CAUCA
CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS
UNIDAD PRODUCTIVA y/o APOYO DE SOSTENIMIENTO

FECHA	VALOR UNITARIO	UNIDADES VENDIDAS	VALOR TOTAL
01/06/2020	333.3333333	30	$ 10,000
02/06/2020	333.3333333	60	$ 20,000
03/06/2020	333.3333333	15	$ 5,000
06/06/2020	333.3333333	6	$ 2,000
06/06/2020	333.3333333	30	$ 10,000
08/06/2020	333.3333333	30	$ 10,000
10/06/2020	333.3333333	30	$ 10,000
11/06/2020	333.3333333	90	$ 30,000
12/06/2020	333.3333333	24	$ 8,000
12/06/2020	333.3333333	6	$ 2,000
14/06/2020	333.3333333	6	$ 2,000
15/06/2020	333.3333333	15	$ 5,000
15/06/2020	333.3333333	12	$ 4,000
17/06/2020	333.3333333	30	$ 10,000
18/06/2020	333.3333333	30	$ 10,000
18/06/2020	333.3333333	6	$ 2,000
19/06/2020	333.3333333	15	$ 5,000
20/06/2020	333.3333333	6	$ 2,000
21/06/2020	333.3333333	9	$ 3,000
23/06/2020	333.3333333	60	$ 20,000
25/06/2020	333.3333333	60	$ 20,000
26/06/2020	333.3333333	30	$ 10,000
26/06/2020	333.3333333	6	$ 2,000
26/06/2020	333.3333333	6	$ 2,000
26/06/2020	333.3333333	6	$ 2,000
26/06/2020	333.3333333	6	$ 2,000
27/06/2020	333.3333333	30	$ 10,000
27/06/2020	285.7142857	14	$ 4,000
TOTAL		668	$ 222,000

UNIDAD DE EMPRENDIMIENTO
SENA REGIONAL CAUCA
CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS
UNIDAD PRODUCTIVA y/o APOYO DE SOSTENIMIENTO

FECHA	VALOR UNITARIO	UNIDADES VENDIDAS	VALOR TOTAL
02/07/2020	333.3333333	12	$ 4,000
02/07/2020	266.6666667	30	$ 8,000
03/07/2020	333.3333333	6	$ 2,000
04/07/2020	333.3333333	30	$ 10,000
07/07/2020	333.3333333	30	$ 10,000
08/07/2020	333.3333333	30	$ 10,000
09/07/2020	333.3333333	60	$ 20,000
10/07/2020	333.3333333	30	$ 10,000
12/07/2020	266.6666667	15	$ 4,000
13/07/2020	333.3333333	30	$ 10,000
15/07/2020	266.6666667	30	$ 8,000
15/07/2020	333.3333333	6	$ 2,000
16/07/2020	333.3333333	6	$ 2,000
18/07/2020	333.3333333	12	$ 4,000
16/07/2020	333.3333333	30	$ 10,000
19/07/2020	333.3333333	18	$ 6,000
21/07/2020	333.3333333	60	$ 20,000
20/07/2020	333.3333333	30	$ 10,000
24/07/2020	333.3333333	15	$ 5,000
26/07/2020	333.3333333	15	$ 5,000
TOTAL		495	$ 160,000

FECHA	VALOR UNITARIO	UNIDADES VENDIDAS	VALOR TOTAL
01/08/2020	333.333333	30	$ 10,000
02/08/2020	333.333333	12	$ 4,000
03/08/2020	333.333333	6	$ 2,000
07/08/2020	266.666667	15	$ 4,000
08/08/2020	333.333333	60	$ 20,000
09/08/2020	266.666667	30	$ 8,000
09/08/2020	333.333333	30	$ 10,000
10/08/2020	333.333333	12	$ 4,000
11/08/2020	333.333333	30	$ 10,000
13/08/2020	333.333333	15	$ 5,000
TOTAL		240	$ 77,000

ventas en la vereda san Pedro- Piendamo			
FECHA	VALOR UNITARIO	UNIDADES VENDIDAS	VALOR TOTAL
16/08/2020	266.666667	60	$ 16,000
16/08/2020	266.666667	30	$ 8,000
17/08/2020	266.666667	15	$ 4,000
17/08/2020	300	30	$ 9,000
18/08/2020	300	6	$ 1,800
19/08/2020	300	6	$ 1,800
20/08/2020	300	30	$ 9,000
20/08/2020	300	2	$ 600
21/08/2020	300	6	$ 1,800
22/08/2020	300	60	$ 18,000
23/08/2020	300	15	$ 4,500
TOTAL		260	$ 74,500

ventas en la vereda san Pedro- Piendamo			
FECHA	VALOR UNITARIO	UNIDADES VENDIDAS	VALOR TOTAL
26/08/2020	300	180	$ 54,000
26/08/2020	300	6	$ 1,800
27/08/2020	300	9	$ 2,700
27/08/2020	300	3	$ 900
28/08/2020	300	10	$ 3,000
28/08/2020	300	30	$ 9,000
29/08/2020	300	3	$ 900
29/08/2020	300	6	$ 1,800
29/08/2020	300	2	$ 600
30/08/2020	300	4	$ 1,200
30/08/2020	300	2	$ 600
30/08/2020	300	6	$ 1,800
30/08/2020	300	15	$ 4,500
TOTAL		276	$ 82,800

FECHA	VALOR UNITARIO	UNIDADES VENDIDAS	VALOR TOTAL
01/09/2020	300	15	$ 4,500
01/09/2020	300	30	$ 9,000
02/09/2020	300	33	$ 9,900
03/09/2020	300	7	$ 2,100
TOTAL		85	$ 25,500
03/09/2020	300	3	$ 900
03/09/2020	300	4	$ 1,200
04/09/2020	300	15	$ 4,500
04/09/2020	300	2	$ 600
06/09/2020	300	30	$ 9,000
06/09/2020	300	1	$ 300
07/09/2020	300	30	$ 9,000
07/09/2020	300	30	$ 9,000
08/09/2020	300	3	$ 900
TOTAL		118	$ 35,400
08/09/2020	300	7	$ 2,100
08/09/2020	300	3	$ 900
08/09/2020	300	15	$ 4,500
09/09/2020	300	30	$ 9,000
10/09/2020	300	3	$ 900
11/09/2020	300	4	$ 1,200
11/09/2020	300	15	$ 4,500
TOTAL		77	$ 23,100
12/09/2020	300	15	$ 4,500
12/09/2020	300	7	$ 2,100
12/09/2020	300	7	$ 2,100
13/09/2020	300	30	$ 9,000
13/09/2020	300	30	$ 9,000
13/09/2020	300	30	$ 9,000
13/09/2020	300	4	$ 1,200
14/09/2020	300	4	$ 1,200
14/09/2020	300	30	$ 9,000
TOTAL		157	$ 47,100

15/09/2020	300	7	$ 2,100
15/09/2020	300	2	$ 600
15/09/2020	300	2	$ 600
16/09/2020	300	30	$ 9,000
16/09/2020	300	7	$ 2,100
16/09/2020	300	4	$ 1,200
16/09/2020	300	2	$ 600
TOTAL		54	$ 16,200
17/09/2020	300	4	$ 1,200
17/09/2020	300	3	$ 900
	300	8	$ 2,400
18/09/2020	300	2	$ 600
18/09/2020	300	7	$ 2,100
19/09/2020	300	15	$ 4,500
19/09/2020	300	30	$ 9,000
	300	1	$ 300
20/09/2020	300	23	$ 6,900
18/09/2020	300	30	$ 9,000
TOTAL		35700	$ 36,900

Otras actividades

- Recolección de huevos desde las 6:00am a 11:00am
- Alimentación de las gallinas 8:00am y 5:00pm
- Limpieza de las instalaciones cada 15 días
- Desinfección de suelo cada 15 días

	El proyecto avícola" crianza y manejo de gallinas ponedoras en nuestro campo" ubicado en la vereda el Cabuyal, corregimiento de Pescador municipio de Caldono-Cauca quien se dedica a la producción y comercialización de huevos y carne para consumo humano cuando terminen con su ciclo de postura, inicio operaciones el 27-04-2020 con un inventario de 27 gallinas ponedoras por un valor de 15.000 c/u, mercancías aportadas por Leidy Juliana Paz y Alexandra Mosquera Paz soportadas con factura.
	Durante el mes de abril se realizaron las siguientes operaciones

1- El día 20 de abril se cotizo el costo de la materia prima para la ejecución del proyecto avícola
2- el día 27 de abril compra de gallinas ponedoras, de 14 semanas de edad a 15.000 $ cada una a una persona no declarante de renta
3- El día 27 de abril se compra al proveedor de insumos avícolas por un valor de 81.000 $
4-El día 29 abril compra de materia prima para el proyecto avícola.
5- El día 23 de mayo se compró a nuestro proveedor alimento y maíz por valor de 75.000 $
6-El día 13 de junio compra de anaqueles, y pita para la presentación del producto a la hora de venderlo.
7- El día 13 de junio se compró a nuestro proveedor alimento y maíz nacional por valor de 81.000 $
8- 22 de junio se compró a nuestro proveedor un bulto de alimento de 40 kg por valor de 69.000 $
9-En el trascurso de la semana 22 de postura de las gallinas, se enfermaron y debido a esto bajaron los niveles de producción, para el día 01 de julio se compra antibiótico para controlar la situación presentada.
10- El día 9 de julio se compró a nuestro proveedor alimento y calcio por valor de 72.000 $ para ayudar a las gallinas a mejorar la producción de huevos.
11-En donde se encuentran las instalaciones de las gallinas ponedoras no es propio, para el día 12 julio, la persona nos ha pedido que le paguemos un arriendo por usar dicho lugar, entonces se hace entrega de 12.000$ a la dueña del lugar.
12-El día 18 de julio se da inicio a ahorrar 20.000 $ cada ocho días, común mente conocida como "cadena" e cual la componen 35 personas y cada fin de semana según el sorteo recibe 700.000 $ Cada uno, por este motivo de ahorro se dispone a sacar de la venta de huevos 20.000 $ y la persona encargada de recoger el dinero cobra 1.000 $ por ir a recoger el dinero a cada persona donde se encuentre viviendo para un total de entrega de 21.000 $
13-El día 25 se entrega a la cadena un valor de 21.000 $ con el fin de ahorrar estos 20.000 $
14- El día 26 de julio se compró a nuestro proveedor alimento de ponedora más 3 kilos de cuchuco por valor total de 65.000 $

15-Durante el mes de agosto de 2020 se realizaron las siguientes actividades:
Adecuar las instalaciones del proyecto de gallinas ponedoras, (por motivo de que nos pidieron desocupar el lugar donde estaban las aves). En donde se trasladaron a la vereda San Pedro-Piendamo.

16-El día 01 se entrega a la cadena un valor de 21.000 $ con el fin de ahorrar estos 20.000 $ Y 1000 pesos por recoger el dinero.

17- El día 01 de agosto de 2020 se realiza una cotización en Pescador -Caldono

18-El día 04 de agosto se compró zinc acceso de 3,66 mts a 31.000$ cada una por un valor total de 279.000$ para iniciar con la obra.

19-El día 8 de agosto se realizaron algunas compras: maya gallinero 1.20 por 36 mts, puntillas y grapas por in valor total de 67.500$

20-El día 08 se entrega a la cadena un valor de 21.000 $ con el fin de ahorrar estos 20.000 $ Y 1000 pesos por recoger el dinero.

21- el día 10 de agosto se realizaron algunos gastos necesarios por un valor de 9.000$.

22-El día 10 de agosto se compró a nuestro proveedor alimento por valor de 59.000 $y 2 comederos, 1 bebedero y 1 paca de cal total de la factura 57.500$

23-El día 11 de agosto se compró un tarro de 120 litros, para almacenar alimento, 10 mts de lona verde para un total de 56.000$

24-El día 15 de agosto se entrega a la cadena un valor de 21.000 $ con el fin de ahorrar estos 20.000 $ Y 1000 pesos por recoger el dinero.

25-El día 16 de agosto se compró: 2 galones de gasolina cada uno por 11.500$ y 30.000$ que cobro el señor Telmo, por el trasporte de las gallinas desde el Cabuyal hasta la vereda San Pedro

26-El día 22 de agosto se entrega a la cadena un valor de 21.000 $ con el fin de ahorrar estos 20.000 $ Y 1000 pesos por recoger el dinero.

27-El día 24 de agosto se compra a nuestro proveedor 1 bulto de ponedora valor unitario a 60.000 $

29 - El día 29 de agosto se compraron 75 anaqueles por un

valor de 7500$.
30 -El día 29 de agosto se entrega a la cadena un valor de 21.000 $ con el fin de ahorrar estos 20.000 $ Y 1000 pesos por recoger el dinero.
Durante el mes de septiembre de 2020 se realizaron las siguientes actividades: en este mes se da inicio a adecuar un nuevo espacio con el fin agrandar más nuestro proyecto. Se construyeron más ponederos y se realizaron algunos gastos necesarios para a construcción y adecuación de lugar para lograr nuestro objetivo de comprar 50 gallinas ponedoras. Por falta de recursos propios acudimos a un banco para solicitar un préstamo el cual con los días fue aprobado y este será pagado entre los socios del proyecto en y con la producción de las gallinas ponedoras.
31-El día 03 de septiembre se compra de 1 bulto alimento por un valor de 59.000$ esta compa se hace con lo recaudado por venta de huevos de las mismas gallinas
32 -El día 05 de septiembre se entrega a la cadena un valor de 21.000 $ con el fin de ahorrar estos 20.000 $ Y 1000 pesos por recoger el dinero.
33-El día 09 de septiembre se compra de 1 hilo para amarrar los panales de huevo por un valor de 12.000$ esta compa se hace con lo recaudado por venta de huevos de las mismas gallinas.
34-El día 12 de septiembre se entrega a la cadena un valor de 21.000 $ con el fin de ahorrar estos 20.000 $ Y 1000 pesos por recoger el dinero.
35- El día 17 de septiembre se compra de 1 bulto de ponedora a 58.000 $ esta compa se hace con lo recaudado por venta de huevos de las mismas gallinas.
34-El día 19 de septiembre se entrega a la cadena un valor de 21.000 $ con el fin de ahorrar estos 20.000 $ Y 1000 pesos por recoger el dinero.
34-El día 22 de septiembre se compra 50 gallinas ponedoras de 17 semanas a 20.800$ cada una para un total de 1.040.000$esta compra se realizó con plata prestada en una entidad financiera Banco w. El mismo día se compró 1 bulto de alimento por 57.100$
34-El día 26 de septiembre se entrega a la cadena un valor de 21.000 $ con el fin de ahorrar estos 20.000 $ Y 1000 pesos por recoger el dinero.

35-El día 29 de septiembre se compra de 2 bultos de ponedora para un total de 116.000 $ y 1 paquete de panal por 20.000$									
36- entre pasajes, parqueadero y el carro que trasporto las gallinas suma un total de 118.000$.									

UNIDAD DE EMPRENDIMIENTO
SENA REGIONAL CAUCA
CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS
UNIDAD PRODUCTIVA y/o APOYO DE SOSTENIMIENTO

CAPITAL APORTADO POR PARTES IGUALES,CON EL CAPITAL DISPONIBLE SE ALCANZARON HACER LAS SIGUIENTES COMPRAS SOPORTADAS CON FACTURA.

COMPRAS CON EL CAPITAL DISPONIBLE				
FECHA	NUMERO DE FACTURA	N° DE UNIDADES	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
27/04/2020	FACTURA 001	27	15,000	405,000
27/04/2020	FACTURA 002	1	57,000	57,000
		1	18,000	18,000
		1	6,000	6,000
29/04/2020	FACTURA 003	1	12,000	12,000
		1	2,500	2,500
GASTO DEL MES DE ABRIL				500,500
23/05/2020	FACTURA 004	1	18,000	18,000
		1	57,000	57,000
		1	2,500	2,500
GASTO DEL MES DE MAYO				77,500
12/06/2020	FACTURA 005	50	150	7,500
		1	2,800	2,800
GASTO DEL MES DE JUNIO				10,300
TOTAL				588,300
GASTOS QUE SE CUBREN CON LA PLATA QUE SALE DE LAS VENTAS DEL PRODUCTO				
13/06/2020	FACTURA 006	1	57,000	57,000
		1	24,000	24,000
22/06/2020	FACTURA 007	1	69,000	69,000
GASTO DEL MES DE JUNIO				150,000
01/07/2020	FACTURA 008	1	7,500	7,500
		1	2,000	2,000
09/07/2020	FACTURA 009	1	59,000	59,000
09/07/2020	FACTURA 010	6	2,000	12,000
		1	1,000	1,001
26/07/2020	FACTURA 011	1	59,000	59,000
		3	2,000	6000
				146,501
TOTAL DE GASTOS				296,501

total de gastos hasta la fecha	884,801

GASTOS DEL MES DE AGOSTO					
FECHA	NUMERO DE FACTURA	N° DE UNIDADES	DESCRIPCION	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
04/08/2020	FACTURA 001	9	zinc aseco 366	31,000	279,000
		1	malla gallinero 1.20por 36	58,000	58,000
		1	k de grapas	6,500	6,500
08/08/2020	FACTURA 002	1	L de puntilla 2 y media	3,000	3,000
10/08/2020	FACTURA 003	2	Horas de internet	1,000	2,000
10/08/2020	FACTURA 004	1	bulto de ponedora	59,000	59,000
		1	tarro de 120 ltrs	39,000	39,000
11/08/2020	FACTURA 005	10	mts de lona verde	1,700	17,000
		2	gasolina	11,500	23,000
16/08/2020	FACTURA 006		trasporte	30,000	30,000
24/08/2020	FACTURA 008	1	bulto de ponedora	60,000	60,000
GASTOS DEL MES DE AGOSTO					576,500

PERFIL DE PROYECTO -

1. **Aspectos generales**

1.1 Nombre de la Idea de Negocio: Uni2- Con Sentido Turístico

1.2 Integrantes – Programa de formación (especificar número de orden)

Nombre del Aprendiz	Programa de Formación	No. orden
Josué Emmanuel Díaz Quintana	Técnico Agencia de Viajes	1694797

1.3 **Innovación**: Se desarrollará está con la implementación de las TIC´S en las piezas publicitarias, posibilitando llegar a un público más amplio, determinando así una nueva manera de comercializar los productos turísticos con un valor agregado desde las experiencias ecoturísticas.

- **Objetivos**
  - Objetivo General: crear una Agencia de Viajes en PIENDAMO TUNIA. de nombre (Uni2 – CON SENTIDO TURISTICO) que permita operar planes Ecoturísticos de calidad en la región.
  - Objetivos Específicos:

- Identificar un público objetivo en Piendamo Tunia, que esté interesada en el Turismo.
- sensibilizar la comunidad local de la importancia del turismo ecológico en la zona
- Crear un portafolios de servicios Ecoturísticos con la comunidad local.
- Promocionar el portafolios de la empresa UNI2 – CON SENTIDO TURISTICO
- Ejecutar el portafolios Ecoturístico en Piendamo Tunia.

Justificación:

A partir de esta unidad productiva se busca incentivar el Ecoturismo en PIENDAMO TUNIA, con el fin de brindad una experiencia vivencial los diferentes actores participantes interesados en la conservación de la fauna y flora, desde caminatas al aire libre, senderismo, ciclo montañismo, entre otras, por exóticos sitios de la región. Que permitirá En el transcurso del recorrido sensibilizar a los participantes en torno al cuidado del medio ambiente y sus diferentes sistemas, orientándonos al cuidado y reconocimiento de los espacios también sin olvidar a su gente y cultura local

con el fin de generar interacciones amigables con el medio ambiente que posibiliten ser replicas en los diversos ámbitos en que se desenvuelva el emprendimiento UNI2 – CONSENTIDO TURISTICO y a su vez incentivar a mejorar por medio de charlas las personas de infraestructuras y locaciones con potencial que tienen, de modo que las comunidades que habitan las zonas turísticas, se vean beneficiadas en ingresos ya sea en las ventas de sus productos o servicios. promoviendo así desde el emprendimiento el

desarrollo de cadenas de valor que fortalezcan el comercio de la gastronomía y cultura de la región de manera legal.

Y todo lo antes mencionado a determinando que en la actualidad se detecte un problema muy frecuente que es el siguiente: Deterioro ambiental en relación con el agua, suelo, bosque, vegetación, e infraestructuras turísticas sin hablar de los productos artesanales de las comunidades aledañas y la consecuente a estas es la baja calidad de información de los beneficios he implementación del turismo en la localidad teniendo en cuenta las siguientes situaciones:

La CONTAMINACIÒN de residuos de basura es un elemento que ha ocasionado un alto daño en lo ambiental, contribuyendo al deterioro de bosques, ríos, tierras y demás que son el sostenimiento de un gran porcentaje de población fijando que no sea óptimo para el turismo ecológico, siendo así un punto clave a tener en cuenta he interpretándose como uno de los problemas de manejo de recursos que más se identifica en la localidad, los bosques brindan madera para la construcción, combustibles, medicinas, recreación y otros productos lo cual se deterioran y esto es muy notorio en los campos generando que no sean espacios bien aprovechados para el turismo. Por lo tanto, las consecuencias de la imprudencia y poco conocimiento de los habitantes, por el incremento de basuras, que contribuyen al deterioro de estos espacios y un aumento del calentamiento del globo y terminan alterando los territorios, del municipio de Piendamò Tunia.

Causas

- Baja sensibilización y conocimiento del potencial del turístico ecológico en la localidad
- Es escasa la organización comunitaria en las veredas de los municipios de Piendamó para fortalecer los procesos Ecoturísticos
- Poco interés de la comunidad por entender las riquezas que poseen y que las basuras no les permiten resaltar.

Consecuencias

- Inadecuado manejo del cuidado del medio ambiente.
- baja calidad de vida.
- Desarticulación en el trabajo comunitario y actividad productiva
- Paisaje desagradable no atractivo para el potencial turístico.

Se hace necesario orientar un proceso de concientización de las basuras que permita la creación de una verdadera conciencia ambiental y conciencia turística, que permita a la vez generar un proceso productivo con el entorno natural que permita garantizar el manejo adecuado de los recursos naturales para un posterior desarrollo de productos turísticos.

Los beneficios del proyecto se pueden resumir:
El proyecto propone un programa integrado a través de charlas Ecoturísticas que permite que la población campesina, Pueda seguir viviendo y trabajando en este sitio enfocándose en el cuidado del medio ambiente promocionando sus productos y servicios de calidad para un turismo responsable y esto se justifica por lo siguiente:

- Generación de empleo productivo desde el Ecoturismo para la población desempleada o subempleada.
- Ofrecer unas constantes charlas desde los paquetes turísticos desarrollador por el emprendimiento enfocados en la recreación y concientización ecológica y turística para el ciudadano urbano y rural.

- Incentivar al consumo de productos agropecuarios locales, que reflejen alta calidad ambiental y biológica para la ciudad, a precios competitivos para sustituir la importación de alimentos y plantas aromáticas y medicinales desde otras regiones.
- Sentar valores de Conservación Ambiental en los niños y jóvenes del corregimiento y demás programas escolares a través de charlas Ecoturísticas que permitan superar el individualismo comunitario a favor de una visión y concertación de esfuerzos a escala humana y ecológica, contribuyendo así a un sentido de pertenencia Territorial.
- Iniciar y sentar bases de alianzas ambientales con demás veredas rurales de Piendamò Tunia, que permita un desarrollo Turismo Responsable.
- Contribuir a un manejo apropiado de los recursos naturales a través del Ecoturismo, teniendo en cuenta las infra estructuras, bosques, suelos y el agua de la región con perspectivas de mejorar la oferta Turística con métodos naturales y
- contribuir al desarrollo de cadenas productivas agroforestales y aerocomerciales enfocadas en el Ecoturismo.

Matriz de impactos ambientales

Elemento Ambiental	Actividades	Efectos Ambientales	Tipo	Magnitud del Efecto	Medida Prevención/ potenciación	Efectividad de Prevención
Agua	Vertimiento de residuos o basuras	Deterioro de la calidad del agua	Neg.	3	Establecimiento de letrinas secas y campañas de limpieza	2
	Residuos no tratados en el agua	Cambios de Acidez del agua	Neg.	3	Establecimiento de sistemas biotecnológicos que permitan la degradación natural de residuos orgánicos (Trampa de Grasa, Tanques Sépticos, etc.) teniendo en cuenta el tipo de zona	2
Flora	Extracción o introducción de material	Alteración de las poblaciones	Neg.	3	Impedir el transporte de material que afecte la naturaleza a los bosques. Con campañas Educativas	2
	Introducción de especies exóticas.	Competencia con especies locales.	Neg	3	Impedir la introducción de especies distintas a las existentes en las zonas visitadas. Campaña de sensibilización.	3
Fauna	Recorrido por sus hábitats	Disturbar las poblaciones	Neg.	2	Disminuir el ruido,evitar prendas de vestir muy llamativas.	2
	Extracción de individuos	Disminución de las poblaciones	Neg.	3	Impedir la extracción. Con campañas de Educación	2
	Cambio de comportamiento en las especies nativas y en los individuos	Dependencia o acostumbramiento a las personas	Neg.	3	Impedir la alimentación de los Individuos por parte de los visitantes.	3

					Campaña de sensibilización.	
	Introducción de especies exóticas.	Competencia con especies locales.	Neg	3	Impedir la introducción de especies distintas a las existentes en las zonas visitadas. Campañas de sensibilización.	3
Suelos	Transito por caminos, personas y animales de carga	Erosión Compactación n	Neg.	3	Identificación y utilización de caminos principales. Cerramiento atajos.	2
Ecosistema	Recorridos	Producción de residuos sólidos que puedan contaminar la zona	Neg	3	Elección de productos con menos residuos si es posible biodegradables Concientizando sobre el efecto. Traslado de residuos hasta las ciudades. Reciclaje en el caso de que no sean biodegradables.	3
		Erosión Compactación n	Neg.	3	Utilización de caminos principales. Cerramiento de atajos.	2
	Entendimiento del entorno	Contribución a la conservación	Pos.	3	Buen desarrollo de la guíanza turística.	3
Sociocultural	Utilización de servicios en la zona	Disminución en la necesidad de recursos del ecosistema. Mejoramiento de calidad de vida.	Pos.	3	Contratación de mano de obra de la zona con gente de la localidad.	2

Tabla . Matriz de impactos ambientales

Con base a la matriz de impactos, se puede concluir lo siguiente:

Tratamiento de Aguas:
Las actividades que más afectan este elemento ambiental son las acciones de vertimiento de residuos, bien sea en un hotel o en campo abierto, por lo cual la empresa tomará a consideración destinos que cuenten con infraestructuras turísticas que cumplan con las normas sanitarias correspondientes para realizar acciones que mitiguen el impacto generado al agua y a la fauna y flora de la localidad. En los

casos de destinos en los que no exista la aplicación de este tipo de normas se sugerirá la capacitación a las comunidades locales de la importancia de construir infraestructuras de tratamiento sanitario teniendo en cuenta sobre todo la decisión y/o opinión del dueño y su capacidad de inversión en un sistema sanitario acorde a la zona.En los casos de destinos en los que no exista la aplicación de este tipo de normas se sugerirá la capacitación a las comunidades locales de la importancia de construir infraestructuras de tratamiento sanitario teniendo en cuenta sobre todo la decisión y/o opinión del dueño y su capacidad de inversión en un sistema sanitario acorde a la zona.

Flora y Fauna:
Tanto la extracción como introducción de especies son actividades que deben ser tomadas muy enserio en especial porque pueden ser causantes de impactos ambientales enormes a corto o largo plazo, hay que tomar en cuenta que aunque la empresa **Uni2 – Con sentido turístico** trabajará bajo la filosofía de un ecoturismo, los lugares que más visita se caracterizan por tener ecosistemas muy frágiles por lo que si se realizara una extracción permanente de especies vegetales o animales por parte de los visitantes el sistema ambiental visitado comenzaría a colapsar tarde o temprano al igual que si introdujeran especies ajenas a los ecosistemas visitados , por lo cual la empresa dentro de todos sus paquetes dará charlas educativas y de concientización enfocadas al mantenimiento e importancia de las especies tanto de flora como de fauna para generar un sentido de pertenencia y respeto hacia el lugar visitado evitando así la extracción de especies nativas y la introducción de especies a ecosistemas tan frágiles como los que recorrerá la empresa.

Suelos:
La falta de identificación cartográfica de caminos (primarios, secundarios y terciaros) genera una gran impacto a los suelos debido al tránsito desmedido por parte de los turistas en zonas naturales susceptibles que no han sido adecuadas para el paso de personas, generando un tipo de erosión, la cual se manifiesta con una compactación masiva del suelo, causando una disminución en nutrientes y una perturbando a las plantas aledañas al camino, para este caso la empresa generará bases cartográficas a través de las cuales se identificarán los caminos existentes en la zona turística trabajo que se realizara con las comunidades locales identificando los caminos primarios, secundarios y terciarios que pueden ser utilizados para llevar a cabo recorridos menos impactantes tanto a nivel de suelos como a nivel de flora y de fauna, los demás caminos y atajos deben ser cerrados para permitir una recuperación gradual de los suelos y de la flora y/o fauna afectadas por el transito no controlado de turistas o personas naturales.

Ecosistemas
Los destinos visitados en la empresa son caracterizados por ser destinos que poseen una gran riqueza ecosistémica por su conjunto de atractivos naturales como paisajes, fauna, flora y otros, es a causa de esta riqueza que los ecosistemas pueden ser mucho mas frágiles que los destinos del turismo convencional, por lo cual los recorridos que en ellos se realizan deben comenzar con charlas de concientización donde las personas adquieran conciencia de los efectos que se pueden generar por la producción de residuos en zonas naturales como las que se visitan y la necesidad de utilizar productos menos contaminantes y de trasladar los residuos que se generan hasta lugares donde se pueda disponer de los residuos de manera segura, además se deben dar instrucciones sobre la movilidad por los caminos designados (primarios secundarios y terciarios) por la empresa o los encargados del destino turístico en los sitios de visita, para evitar la generación de senderos improvisados que puedan generar impactos en el suelo y perturbaciones a los ecosistemas aledaños, es importante señalar que con estas charlas no solo se logra mitigar los impactos que se generan durante los recorridos, sino que se genera en los visitantes un mayor entendimiento del entorno que lleva a su vez a una mejor contribución a la conservación y mayor sentido de pertenencia por parte de los visitantes hacia el lugar visitado favoreciendo al ecosistema y al desarrollo de la guía y las visitas en general.

Socio-culturales

Uno de los compromisos de la empresa son las actividades socio-culturales que se desarrollarían con y para las comunidades que se encuentran o están cerca de los destinos turísticos, en base a lo anterior toda actividad que se realice en los destinos debe ser trabajada y aprobada por la comunidad; es por esto que se deben realizar contrataciones o convenios en conjunto con ellos esperando que de esta manera las personas del sector no abusen de sus propios recursos y puedan comenzar a generar servicios ambientales enfocados al turismo y otras actividades que los lleve a un mejoramiento colectivo de la calidad de vida y de la misma forma también puedan contar sus vivencias he historia que los caracteriza o identifica.

Estrategias de conservación del medio ambiente desde:

Agua:

- Educar a clientes y empleados sobre la importancia del agua, su conservación y como utilizarla responsablemente.
- Utilizar métodos de purificación amigables con el ambiente.
- Racionalizar y reducir el consumo de los recursos naturales.
- Crear campañas publicitarias o charlas enfocadas a la conservación del agua

Energía:

- Favorecer el uso de energías renovables
- Conocer, registrar y monitorear el consumo de energía

Fauna y flora:

- Bajo ninguna circunstancia se consumen o venden, trafican o exhiben productos o especies en peligro de extinción o provenientes de prácticas no sostenibles.
- Se adoptan medidas para que el ruido y la iluminación de la empresa no afecten la vida silvestre.
- Se evita la alimentación artificial de animales silvestres, excepto vía la siembra de plantas hospederas o alimenticias.
- Se mantendrá información actualizada de especies nativas propias del área
- Se realizarán campañas de sensibilización con respecto al cuidado de la fauna y la flora

Áreas naturales y de conservación

- Participar o apoyar en la conservación y manejo de algún área natural sea estatal o privada, dentro de su área de influencia.
- Incentivar y participar en programas de limpieza, mantenimiento o similares de áreas naturales, playas, etc.

Desechos sólidos:

- No adquirir productos que por su forma u origen sean dañinos al medio ambiente
- Evitar el uso de empaques y utensilios no reutilizables.
- Identificar y poner en práctica acciones concretas para separar los desechos para su reutilización, reciclaje y disposición final adecuada

- Desarrollar o participar en campañas de sensibilización en el reciclaje

Contaminación

- Manejar las aguas residuales de forma que no contaminen ni afecten la salud pública.
- Adoptar medidas para minimizar las emisiones de gases y de aerosoles contaminantes, ruidos desagradables y olores fuertes.
- Utilizar productos de aseo, cosméticos y de limpiezas biodegradables.

Empleados de Uni2 – Con sentido turístico

- Mantener la buena imagen de la empresa tanto dentro como fuera de ella.
- Mantener informada a la gerencia de cualquier anomalía dentro de la empresa.
- Adquirir conocimientos constantes sobre buenas prácticas comerciales y ambientales.
- Respetar al máximo cada cliente y compañero de trabajo.
- Mantener una presentación personal pulcra y amable
- Asistir a eventos y capacitaciones constantes en el tema de bioseguridad para empleados y turistas.

Clientes de Uni2 – Con sentido turístico:

- Evitar el retraso en viajes, por causas propias de la empresa.
- Adoptar medidas para ofrecer un 100% de cumplimiento al cliente
- Contratación de personal con los requisitos necesarios para brindar una experiencia de turismo seguro y confiable al cliente.
- Mantener contacto con la Policía de la zona visitada e INVIAS para garantizar viajes tranquilos y seguros para el cliente.
- Mantener a toda costa el respeto hacia el cliente en cualquier situación
- Realizar campañas de sensibilización a la población local de precios justos y equitativos de sus productos a la hora de venderles a los turistas

Comunidades:

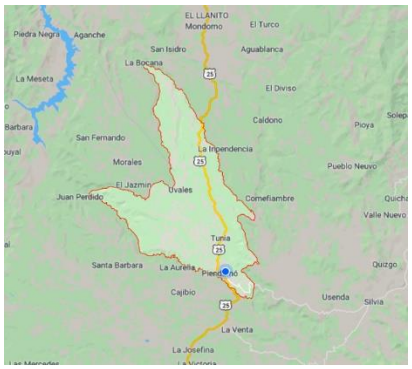
- Participar y generar procesos investigativos que favorezcan ambiental, económica y socialmente a las comunidades.
- Respetar al máximo las decisiones y posturas de la comunidad.
- Evitar la discriminación de ideas producidas por la comunidad.
- Potenciar y proteger al máximo las tradiciones culturales y sociales de cada sector visitado.
- Evitar el abuso de los bienes naturales, sociales y económicos de las comunidades.
- Aprovechar y respetar al máximo el amplio conocimiento por parte de los habitantes de las zonas visitadas.
- Permitir al máximo la participación de las comunidades en la toma de decisiones en los proyectos turísticos que se desarrollen en su área.

- Generar talleres de formación investigativa y educativa donde se integren conocimientos científicos con conocimientos ancestrales propios de cada comunidad.

Sostenibilidad

- Aprovechar y utilizar al máximo los criterios sobre sostenibilidad planteados por la OMT.
- Tender siempre hacia la sostenibilidad en cualquier práctica turística que desarrolle la empresa.
- Seguir planes de acción que tiendan hacia la sostenibilidad.
- Asistir constantemente a capacitaciones con la CRC de sostenibilidad ambienta

2 **Análisis del sector:**



Fuente: Piendamó Cauca Google Maps – 2019

2.1 RESEÑA HISTORICA:

Los datos relevantes en el proceso de desarrollo del municipio que aquí se utilizan se encuentran consignados en su página web y son tomados para contextualizar al lector de el sector en donde piensa la empresa **Uni2 – con sentido turístico** operar (Alcaldía Municipio de Piendamó, 2019).

La fundación de la Villa de Piendamó corresponde a Pedro Antonio Sandoval el 2 de abril de 1525. Su historia implica los siguientes aspectos determinantes: en 1535 se instauró la primera encomienda en la región de Tunía y posteriormente otras en el sitio de Piendamó, figurando como encomenderos Sebastián de Belalcázar, Francisco Arévalo, Pedro Matta y Pedro Velasco. En enero de 1862, las fuerzas del general Julio Arboleda sufrieron una derrota cerca de Piendamó. Entre los numerosos desaparecidos se contaba el oficial Miguel Arboleda, pariente cercano del general Arboleda. 4 Días después en febrero de 1862, el poeta y militar panameño Tomás Feuillet acompañó a Manuel Antonio Arboleda, padre del prisionero, para establecer negociaciones de canje. Sin embargo, descubrieron que no quedaba ningún sobreviviente. Cuando emprendieron el regreso, pernoctaron en una casa del camino en la villa de Piendamó (en los territorios de lo que hoye es Colombia), y fueron asaltados y asesinados por una partida de indios pijaos. En el año de 1917 se inicia la construcción de la línea del ferrocarril que uniría a la ciudad de Cali con la ciudad de Popayán, aprobándose el trazado por el sitio donde hoy está Piendamó, las primeras locomotoras llegaron a esta localidad a comienzos de 1924 y con ellas una gran cantidad de comerciantes, inmigrantes y colonizadores del Departamento del Valle del

Cauca y del eje cafetero, esto posibilitó la formación de un importante mercado, pues a él, concurrían comerciantes del Valle y de poblaciones como Cajibío, Silvia, Morales, Caldono, Tunía y Popayán.- El crecimiento poblacional y el progreso en todos los ámbitos generó un movimiento para buscar el traslado de la Cabecera Municipal que estaba en Tunía, a la población de Piendamó; con la expedición de la ordenanza No. 10 del 02 de abril de 1934, se ratifica el traslado, situación que generó algunos incidentes entre los habitantes de ambos lugares, Antes de la llegada del ferrocarril muchos terrenos eran de propiedad del señor PEDRO ANTONIO SANDOVAL, quien donó algunos, para la construcción de la estación del ferrocarril y del mercado, también vendió muchas de sus tierras lo cual impulsó aún más el movimiento comercial.



Fuente Anónima: Piendamò Tunia – Cauca 2019.

2.2 LOCALIZACIÓN:
El Municipio de Piendamó se encuentra ubicado en la zona centro del Departamento del cauca a 2 38" latitud norte y 76 30" longitud oeste, parte media de la región montañosa de la sub cuenca del río Piendamó, sobre la vertiente occidental de la cordillera central, su cabecera Municipal está ubicada sobre la carretera panamericana a 100 Km de la ciudad de Cali y 25 Km de la ciudad de Popayán (Alcaldía Municipio de Piendamó, 2019).

2.3 LIMITES:
Límites: Limita al oriente con el Municipio de Silvia, al occidente con el municipio de Morales, al norte con el Municipio de Caldono y al sur con el Municipio de Cajibio.

- LIMITES SUR: Desde la desembocadura del río Caimital en el río Piendamó, aguas arriba hasta el punto Guaico Hondo, de este punto en línea recta hacia el norte hasta el Alto de La Chorrera (Quebrada de Farallones).
- ORIENTE: Desde el Alto de La Chorrera (Quebrada Farallones) en dirección norte hasta le río Bermejal, éste aguas abajo hasta donde recibe por la derecha una vertiente que desliza el paraje del Coral con el Corregimiento de Usenda; esta vertiente aguas arriba hasta dar a un mojón, y de aquí al nacimiento del río Los Quingos y luego aguas abajo hasta su desembocadura en el río Pescador.
- NORTE: Con el río Pescador aguas abajo hasta la desembocadura del río San Buenaventura.
- OCCIDENTE: Con el río San Buenaventura aguas arriba hasta la desembocadura de la Quebrada El Carrizal. De éste punto en línea recta a dar al zanjón de Los Félix. Esta agua abajo hasta la desembocadura en la Quebrada Matarredonda y de aquí en línea recta a

dar al río Caimital. Desde el río Caimital aguas abajo hasta su desembocadura en el río Piendamó. (Alcaldía Municipio de Piendamó, 2019).

2.4 DIVISION POLITICO ADMINISTRATIVA:

Tabla 1: División político administrativa del Municipio de Piendamó

CORREGIMIENTO (7)	VEREDAS (67)
Distrito Uno	El Carmen , Villa Nueva, El agrado, Once de Noviembre, la esperanza, Alto piendamò, San isidro y Villa del Carmen.
Distrito Dos	La florida, Corrales, Mata Redonda, San Miguel, Loma Corta, La Unión, La Lorena,Valparaiso, Nuevo porvenir, Santa Elena, La vega Nuñez,Guaico seco, Villa mercedes.
Distrito Tres	San José, Campo Alegre, Octavio, Uvales, California, El diviso, Salinas, Matecaña, Los pinos y Caña dulce
Distrito Cuatro	Farallones, bellavista, el pinar, El hogar, Altamira, Los Arados, Los Naranjos, Media Loma, Quebrada Grande, La Palomera, Vivas Balcàzar y Poblado de Tunia.
Distrito Cinco	El mango, Betania, El arrayán, La esmeralda, Melcho, Camilo Torres, La María, La Independencia, Puentecita y San Pedro.
Distrito Seis	Barrio Piendalinda, Barrio Carlos Lleras Restrepo, Barrio El Jardín, Barrio Fátima, Barrio San Jose Panamericano, Barrio Amaga, Barrio El Limonar, Barrio El Rosario, Barrio Nacional, Barrio La Inmaculada, Barrio Simón Bolívar, Barrio Los Andes, Barrio Villa Marcela, Barrio Las veraneras, Barrio Villa lo Pinos, Barrio Los Alpes, Barrio José Antonio Galán, Barrio El Oasis, Barrio Piendamò Centro, Barrio Prados Del Norte, Barrio San Cayetano, Barrio La Independencia, Barrio El Progreso, Barrio San José, Barrio Siete de Agosto, Barrio Sagrada Familia, Barrio Las Brisas, Barrio El Provenir, Barrio Betania, Barrio La Floresta, Urbanización la Arboleda, y Las Veredas Vello Horizonte, Los Tejares, La nueva Florida Y La primavera.

Fuente: Esquema de Ordenamiento Territorial 2019.

2.5 ASPECTOS BIOFISICOS:

- RELIEVE: La mayor parte del territorio corresponde a un relieve quebrado de la meseta de Popayán.

- CLIMA: En su mayoría el municipio es de clima templado el 94.30% del territorio municipal se encuentra entre los 1200 y 2000 m.s.m.; precipitación promedio de 2200 m.m. y temperatura promedio de 18.6º C. (Alcaldía Municipio de Piendamó, 2019).

- HIDROLOGIA: El territorio municipal de Piendamó forma parte de la Cuenca Hidrográfica Alta del Río Cauca; se caracteriza porque sus ríos, quebradas, zanjones y cañadas, corren por depresiones en sentido casi paralelo con la dirección de la Cordillera Central, en cuyas cimas y estribaciones tienen su origen. Lo anterior determina la formación de pequeños y medianos cañones con el paso de la mayoría

de vertientes, como por ejemplo los Ríos Piendamó y Tunía o Grande, y las Quebradas Farallones, El Colcha, Caimital, Santa Elena, Machete y Palmichal. Las corrientes hídricas se desplazan en dirección oriente–occidente. Las diferentes corrientes atraviesan el municipio por valles encañonados lo que dificulta el aprovechamiento de este recurso por parte de las comunidades especialmente para consumo doméstico creando la necesidad de utilizar motobombas y arietes. Es importante destacar que en el territorio municipal predominan pequeñas quebradas conocidas como “cañadas”, “zanjas” o “zanjones”, cuyos caudales son intermitentes, ya que en la época de invierno se da transporte de aguas y en intenso verano (julio, agosto) permanecen secas. Estas pueden recibir aportes de agua subterráneas que en algunos casos forman pequeños hilos de agua, y en otras, pueden permanecer por debajo del lecho. La red hídrica del Municipio de Piendamó, en orden jerárquico está conformado por las subcuencas de los Ríos Piendamó y Ovejas; esta última en el territorio esta representada por la microcuenca del Río Pescador. Ambos ríos en su recorrido recogen numerosos afluentes de cauces generalmente poco profundos, pero torrentosos. En el Plan Básico de Ordenamiento Territorial Municipio Piendamó Tunia.

Tabla 2. Ríos del Municipio de Piendamó

SUBCUENCA /MICROCUENCA	RIOS	QUEBRADAS y RÍOS
Cauca	Río Piendamó C	Caimital, Machete, Palmichal, Loma corta, Agua Azul, El Sauce, Agua Negra
	Rio Ovejas	Rio Tunía, Rio Bermejal Q. Caña Dulce, Q. El Fabián, Q. El Aljibe, Q. Carpintero.

Fuente: Esquema de Plan de Ordenamiento Territorial Piendamó,

Tabla 3. Descripción detallada de los rios Piendamò y el rio Ovejas

Cuadro 24. Recursos hídricos en el Municipio de Piendamó, Cauca.

Cuenca	Sub Cuenca	Micro Cuencas	Acueducto		Principales Afluentes de las microcuencas	Área		Principales quebradas afluentes de las microcuencas	Plan M. Ambiental		Bienes y servicios									
											Acueducto		Consumo Humano		Explotación Agropecuaria		Distritos Riego		Generación Energía	
			Si	No		Has.	%		Si	No	Si	No	Si	No	Si	No	Si	No	Si	No
RÍO CAUCA	Río Piendamó	Q. Caimital	X		Q. Sardinal Q. Pechería Q. El Lago Q. El Guabal Q. Guadual Q. Balcón Q. Bermúdez	931.38	4.9	La Laguna La Laguna y Tibolito		X	X		X		X X X X X X X					
		Q. Machete			Q. Mangón Q. Villa Nueva Q. Sabogal Q. La Betulia Q. San Isidro Q. El Guadual Q. La Laja Q. El Peñón Q. La Chorrera Q. sabogalito Q. Guainás Q. El Pozo Q. El Anzuelo Q. La Mina Q. Los Chatas	1913.97	10.15	El Pozo y La Chorrera Cañaveral, Arrayán, Lago, Retiro, Honda, El Pajar, Guadual, La Torre. Villa Mercedes, S. Judas, La Y. Los Núñez. Zanjones y cañadas que no se les conoce nombre alguno; generalmente son intermitentes, ya que en época de verano se secan y reaparecen con el invierno		X	X		X		X X X X X X X X X X X X X X					
		Q. Palmichal			Q. Ciénaga	171.32	0.91			X			X		X					
		Q. Loma Corta Agua Azul			Q. La Vega Q. Nasa Kiwe Q. Santa Marta Q. El Charco	405.73	2.15	Q. Santa Lucía		X			X		X					
		Q. El Sauce			Q. Campo Alegre Q. El Picacho Q. La Quiebra Q. El Nacedero Q. El Charco Q. El Mirador	422.07	2.24	Zanjones y cañadas que no se les conoce nombre alguno; generalmente son intermitentes, ya que en época de verano se secan y reaparecen con el invierno		X			X		X X X X X X					
		Q. Agua Negra			Q. Agua Clara Q. Pajonal Q. Caña Brava Q. El Pinar Q. Potrero Q. Los Pozos	221.98	1.18			X			X		X X X X X X					
		Áreas Manejo				1535.99	8.14				X	X			X				X	
Subtotal Subcuenca Piendamó en el Municipio						5602.44	29.7													

Continuación Cuadro 24. Recursos hídricos en el Municipio de Piendamó, Cauca.

Cuenca	Sub cuenca	Micro cuencas	Acueducto		Principales afluentes de las microcuencas	Área		Principales quebradas afluentes de las microcuencas	Sector	Bienes y servicios											
										Acueducto		Consumo Humano		Explotación Agropecuaria		Distrito Riego		Generación Energía		Plan M. Ambiental	
			Si	No		Has.	%			Si	No	Si	No	Si	No	Si	No	Si	No	Si	No
X	Río Ovejas	Río Angucho, Ringos o Pescador	x		Río Agua Vieja o Grande o Río Tunia	4832.88	25.62	Q. Agua Vieja Q. de Los Vivas Q. La Chorrera Q. Farallones: Q. El Colcha Q. El Espino Q. Tres Quebradas Q. La Pata Q. Los Uvales Q. Ororó Áreas de Manejo: Zanjones y cañadas	Q. El Roblar	X X		X		X X X X X X X X X X							
					Río Bermejal	2872.00	15.22	Río Bermejal Q. El Angucho Q. El Palmar Q. Mambre Q. Bogotá o Puente Ancho Áreas de Manejo: Zanjones y cañadas	X X	X X		X		X X X X X X							
					Q. Caña Dulce o San Buenaventura	2575.55	13.65	Q. San José Q. Guaicoseco Q. Carrizal o Trinidad Q. Los Cairnos Q. Matecaña Q. Caña Dulce o Cementerio Q. La Chorrerera Áreas de Manejo: Zanjones y cañadas	X	X		X		X X X X X X X X							
					Q. El Fabián	605.87	3.21	Zanjones y cañadas						X							X
					Q. El Aljibe	257.21	1.36	Zanjones y cañadas						X							X
					Q. Carpintero	1020.96	5.41	Q. La Lorena Q. Magdalena Q. Matarredonda Q. Los Felix													
					Áreas de Manejo	1098.74	5.82	Zanjones y cañadas que no se les conoce nombre alguno; generalmente son intermitentes, ya que en época de verano se secan y reaparecen con el invierno		X		X									
Agua Subterránea																					
Subtotal Microcuenca Pescador en el Municipio de Piendamó						13263.20	70.3														
TOTAL																					

Fuente: Esta investigación.

Fuente: Plan de Ordenamiento Territorial Piendamó,

2.6 ASPECTOS SOCIOECONOMICOS:

La población proyectada en el año 2010 para Piendamó era cercana a los 40.000, de la que un 65% habita la zona rural, existe una distribución equitativa en cuando al género, siendo el 49,6% Hombres y el 50,4% mujeres. Es importante anotar que el 14% de la población se identifica como indígena y el 2% como afrodescendiente. Hay un cubrimiento amplio para la educación primaria y básica, las ubicaciones terrestres de Piendamó el da también cabida a amplias actividades comerciales desarrolladas alrededor del terminar de trasportes (Alcaldía Municipio de Piendamó Tunia 2019).

2.7 ACTIVIDADES ECONOMICAS:

La principal actividad económica del municipio es el cultivo del café, en esta actividad hay vinculados más de 6.000 familias y se tienen 8.400 ha sembradas, es muy importante anotar como esta actividad se hace cada vez con mayores estándares de calidad llevando a plantear un fuerte aporte de los cafés especiales (orgánicos, por tasa y por calidad del grano). Asociado al café apareció el cultivo de flores, una empresa dedicada a esta actividad tuvo su sede y el arte de las flores se aprendió por un número importantes de campesinos que ahora la tienen como actividad económica importante. Otra de las actividades que requiere ser ubicada aquí son los tejidos artesanales que se realizan especialmente en el corregimiento de Tunia. Por último se resalta su mercado, al ser un puerto terrestre es la vez un punto de encuentro cultural en su mercado, las comunidades indígenas de Silvia, Totoro y Caldono acuden a este mercado, de igual manera la cercanía con Morales y Cajibío hace que su amplia producción campesina llegan al mercado su producción. Por el volumen de productos y su ubicación se puede decir que es uno de los más importantes mercados del Cauca (Alcaldía Municipio de Piendamó Tunia, 2019).

2.8 VÍAS DE COMUNICACIÓN TERRESTRES:

La vía panamericana es la principal vía de comunicación, adicional están las carreteras que comunica con el municipio con Morales y Silvia las tres son vías pavimentadas. (Alcaldía Municipio de Piendamó Tunia, 2019).

2.0

3.1 Producto o servicios

EL desarrollo de un turismo vivencial enfocado en actividades como; senderismo y charlas ecológicas siendo uno de los más importantes para el emprendimiento ya que se desea concientizar de la importancia de la ecología en Piendamò Tunia - Cauca. siempre vinculando a las comunidades aledañas y generando un beneficio mutuo.

Servicio Principal.

El ecoturismo tiene como servicio principal llevar a los turistas a diferentes sitios de interés natural con el propósito que observen, se diviertan y encuentren un sentido de pertenencia hacia estos recintos naturales y comprendan como el medio ambiente afecta culturalmente a las sociedades y viceversa.

Para comprender mejor, el servicio ofertado se tiene en cuenta las siguientes características:

- *Usuarios*: Los usuarios potenciales de este servicio son las personas preferiblemente, que se encuentran en un rango de edades de los 6 años a los 80 años que aprecien la naturaleza y les agrade aprender todo lo que ofrece la misma, Los menores de 6 años y los mayores de 80 se excluyeron por evitar problemas de salud ya que en estas edades son muy frágiles.

Servicios Complementarios.

Personas que les agrade el deporte se les realizaran ciclo paseos por diferentes escenarios naturales, también caminatas dirigidas por senderos ecológicos o sitios de interés cultural.

- Si de mutuo acuerdo los usuarios desean recrearse en sitios como discotecas, bares o en eventos que se esté realizando en el municipio se les ofrecerá el servicio, pero siempre con el debido respeto y cuidado tanto del visitante como de la gente local.

3.1.1 Comercialización

Servicios principales:

Dos paquetes Ecoturísticos de nombre: (CAMINATA FERREA) y (LA MONTAÑA MAGICA) en el que se pueda incluir transporte, alimentación, estadía, charlas y recorridos, teniendo un especial énfasis en acrecentar la conciencia ambiental, Fortalecer las comunidades nativas y con brindar una guíanza especializada y recreativa.

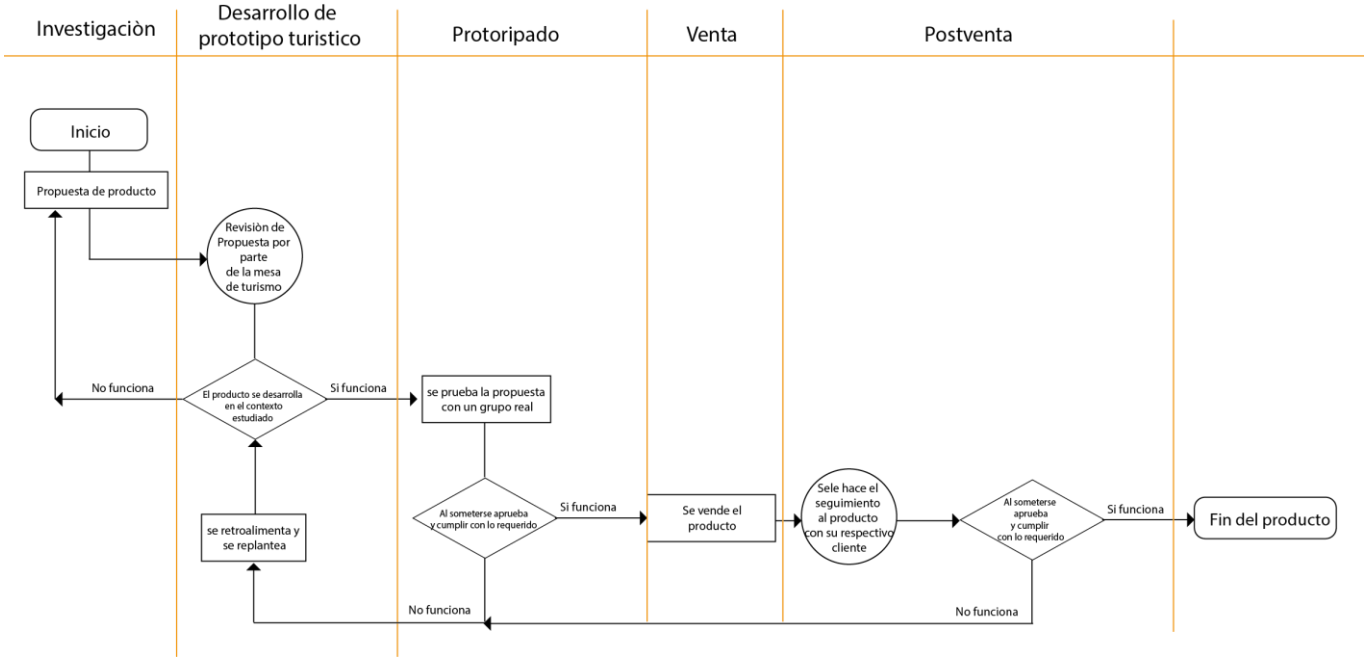
Servicios complementarios:
Una variante de los dos paquetes Ecoturisticos de nombre: (CAMINATA FERREA) y (LA MONTAÑA MAGICA) con la diferencia que se realizaran en las noches con Caminatas Nocturnas, alimentación, campamento y charlas. teniendo un especial énfasis en acrecentar la conciencia ambiental y Fortalecer las comunidades locales.

Estudio de Mercado:

La elaboración de este Estudio de Mercado desde la empresa Uni2 - Con sentido turístico se basó en las condiciones actuales por las que está atravesando el departamento del cauca en especial Piendamò Tunia en el que se evidencia el potencial agrícola de la localidad que brinda la opción de desarrollar el ecoturismo ya que se cuenta con un gran potencial de alternativas paisajísticas y tradiciones las cuales anexo a este documento, actualmente está en proceso el proyecto de Zona franca, la doble calzada, en el departamentos lo cual facilitara, el desarrollo y el mercado de este tipo de empresa, porque se empezarían a aplicar políticas de seguridad, lo cual conllevaría a generar una mayor confianza tanto de los potenciales clientes extranjeros, como de los nacionales. como una opción de mejorar la calidad de vida de la población.

Diseño de rutas turísticas de la agencia operadora UNI2 – CON SENTIDO TURISTICO:

Para desarrollar nuestros productos turísticos hemos desarrollado un FLUJOGRAMA DEL PROCESO DE VENTA como estrategia para tener un mejor seguimiento de nuestro servicio, en el antes, durante y después de la venta que nos diferenciara de nuestra competencia.



-RUTAS DESARROLLADAS EN PIENDAMO TUNIA, EN APOYO A LAS COMUNIDADES LOCALES:

LUGAR	DESCRIPCIÒN	ITINERARIO	FOTO

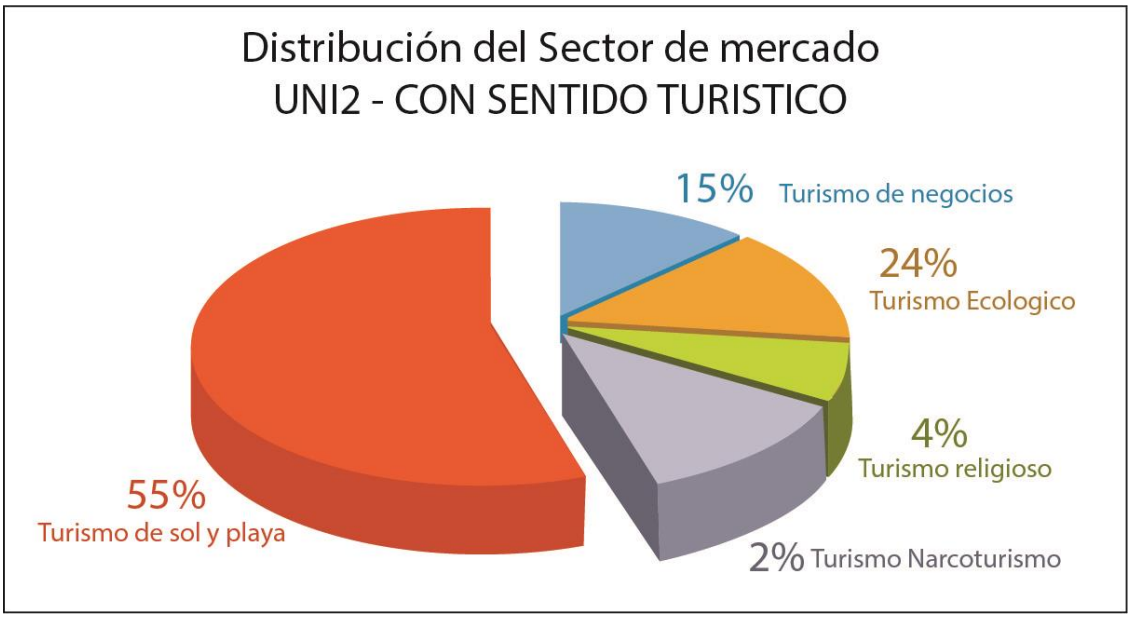
PIENDAMÒ CAUCA	CAMINATA FERREA	De 8:00 am- 8:20am Bienvenida Parque de Piendamó se realizaran las 8:10 am - 8:25am se darán las Recomendaciones y nos dirigiremos el senderismo por el puente del centro educativo policarpa sala barrieta luego del recorrido nos dirigiremos 8:25am – 8:40am hacia el puente Dragones con una Contextualización de la zona después nos regresaremos el senderismo a las 8:40am – 9:40 am de regreso al Centro Educativo Policarpa Salabarieta se dará un refrigerios a las 9: 40am – 10:00am En la casa del señor Francisco Bach a las 10:30am – 11:00am nos dirigiremos al puente del rio piendamo y se brindara una charla de la historia de la época colonial y su relación con el puente histórico. Luego alrededor de las 11: 00am -11:15amse iniciara la a caminata hasta el puente del ferrocarril, culminando la caminata alas 11:30am luego se brindara una charla del puente mientras seda un refrigerio luego de terminar nos dirigiremos a las2:00pm a almorzar de nuevo al pueblo después del recorrido por el puente y nos dirigiremos alas 3:00pm a la finca de don Jaime mora para recibir una charla Ecoturística de un empresario que trabaja con productos orgánicos a base de Café y una ves culminada la charla a las 3:30 nos devolveremos al pueblo para realizar la despedida y agradecimientos a los clientes que asistieron a la ruta.	
TUNIA - CAUCA	LA MONTAÑA MAGICA	De 8:00 am- 8:20am Bienvenida Parque tunia se realizaran las 8:20 am - 8:50am Recomendaciones iniciando las 8:50 am - 10:20am una Contextualización De la localidad se establecerá un tiempo 0:00 am - 0:00am para la Compra de artesanías ya que está en el camino que nos llevara a la Cabalgata desde 10:20 am - 1:20 pm hacia la Montaña Mágica Descanso Arribo en la Montaña Mágica luego de llegar 1:30 pm - 2:30 pm se retomara el Almuerzos Nativo luego del almorzar se esperara media hora para continuar 2:30 pm - 3:00 pm una Dinámica de Integración al terminar esta se seleccionarán equipos 3:00 pm - 3:30 pm para la Instalación del campamento y al finalizar esta parte desde 3:30 pm - 4:30 pm se dará un Conversatorio sobre conservación del medioambiente mientras desde 4:30 pm - 5:00 pm se les da a los clientes un Refrigerio ligero luego se convocara de nuevo los grupos para que desde 5:00 pm - 5:30 pm Recolecten insumos de la naturaleza para crear una fogata y esta se prendera 5:30 pm - 6:00 pm dándoles así una 6:00 pm - 8:00 pm Cena vivencial culminando la cena desde 8:00 pm - 10:00 pm con una Observación astronómica y despidiéndose todos para ir a dormir desde las 10:00 pm - 7:00 am Se inicia la mañana con las Duchas de los usuarios desde las 7:00 am - 8:00 am mientras se preparan desde 8:00 am - 9:00 am los Desayunos que se les brindara al terminar de desayunar todos saldrán desde 9:00 am - 11:00 am a una Caminata, que pasara por la cascada farallones y se les permitirá a los que quieran desde 11:00 am - 12:00 am Disfrutar la cascada luego seles dará 12:00 am - 12:20 am un segundo Refrigerio y se seguirá en la caminata ecológica por los campos permitiéndonos 12:20 am - 3:20 pm la Llegada desde el campamento lo cual ya estarán cansados de caminar y seles brindara a las 3:20 pm - 3:50 pm un tercer Refrigerio Reforzado (Queso, arepa, chorizo) Llegando así de las 4:00 pm - 4:30 pm a tunia y luego tomando un vehículo hasta el terminal de Piendamò que demorara aproximadamente unos 30 minutos despidiéndose ya Los integrantes de UNI2 – CON SENTIDO TURISTICO de todos los usuarios 4:30 pm - 5:00 Pm y dejándolos para que puedan ir a sus respectivos hogares.	

3.1.2 Demanda: Entendiendo las tendencias de turismo de la actualidad es muy importante enfocarse en el Ecoturismo, el cual esta ligado a los consumidores y al patrón de gastos de los mismos, y adicionalmente a las necesidades que exigen los turistas nacionales y en su mayor parte de los extranjeros debido a que buscan tener un contacto directo con la naturaleza y las comunidades locales.
Adicionalmente los comportamientos sociales son determinantes en este tipo de proyectos, puesto que actualmente los jóvenes están tomando conciencia de visitar y valorar este tipo de esparcimiento, potencializando así el pensamiento ambiental en la región.

SEGMENTO DEL MERCADO

La segmentación en este caso está centrada especialmente en un mercado de ingresos económicos medios y altos que estén en condiciones de pagar por este servicio, puesto que en su presupuesto familiar disponen de un dinero ahorrado para su esparcimiento o vacaciones.

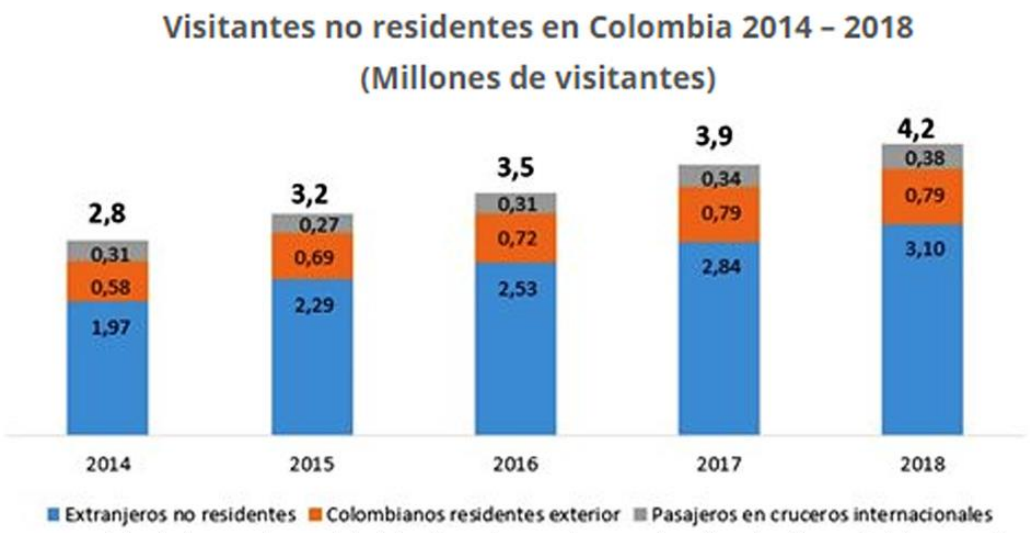
Variable. La variable determinante en este estudio de mercado es el nivel de ingresos de la población pues está directamente relacionada con el poder de adquisición de este tipo de esparcimiento.



Conclusión de segmento de mercado:

De acuerdo a las graficas ya suministradas con anterioridad, se puede concluir que los más pertinente para trabajar en piendamó Tunia es el turismo ecológico, siendo parte del 24% del turismo más apetecido en Colombia permitiéndome especializarme en la oferte de este servicio y de la misma forma, fortalecer los lazos comunitarios en la localidad.

Comportamiento Histórico del sector turístico.
Según el estudio realizado por CITUR (Centro de Información Turística), el comportamiento de la demanda de viajeros comprendido entre 2012 y 2019 (promedio anual) ha sido el siguiente:



Fuente: Ministerio de comercio y servicio, industria y turismo con base en migración Colombia y sociedades portuarias.



Fuente: *Migración Colombia- Cálculos OEE- MINCIT (2019-06)*

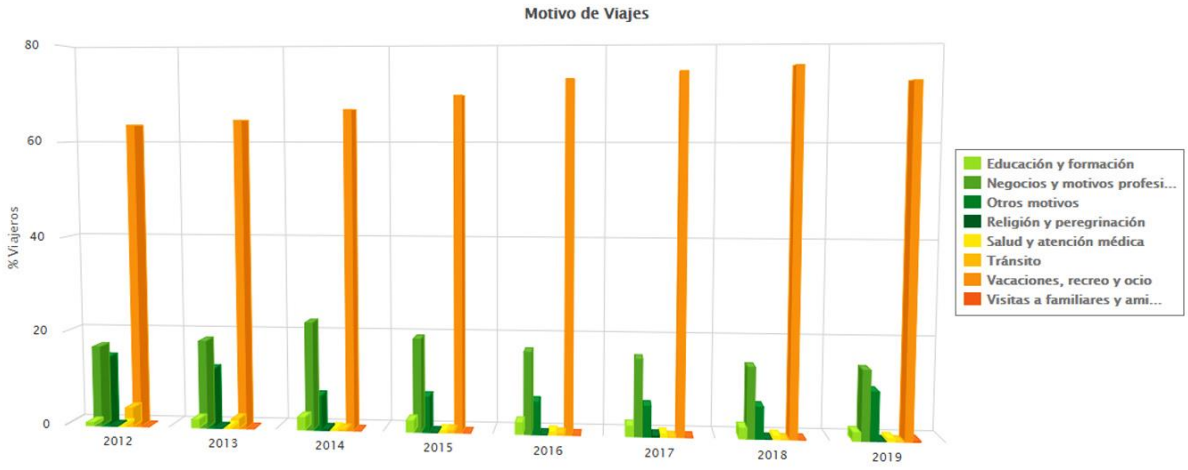
Departamento de

CAUCA

INDICADOR	2014	2015	2016	2017	2018	Crec %15/14	Crec %16/15	Crec %17/16	Crec %18/17	2018	2019	Crec %19/18	Periodo Acum.
Llegada de Pasajeros aéreos internacionales en vuelos regulares	0	0	0	0	0	-	-	-	-	0	0	0%	-
Llegada de Pasajeros aéreos nacionales en vuelos regulares	56.766	67.728	79.635	78.145	68.997	19%	18%	-2%	-12%	34.335	34.563	0.66%	ENE-JUN
Visitantes extranjeros no residentes	3.478	4.201	4.112	4.343	4.723	21%	-2%	6%	9%	2.030	2.267	11.67%	ENE-JUN
Visitantes parques nacionales naturales	3.086	1.489	2.749	4.128	4.704	-52%	85%	50%	14%	1.779	1.675	-5.85%	ENE-JUN
Salidas pasajeros terminal de transporte terrestre	4.102.098	5.386.365	5.398.455	5.294.465	3.793.358	31%	0%	-2%	-28%	0	0	0%	-
Pasajeros en Crucero	0	0	0	0	0	-	-	-	-	0	0	0%	-
Prestadores de servicios turísticos activos en RNT	200	228	239	261	267	14%	5%	9%	2%	0	0	0%	-
Establecimientos de Alojamiento y Hospedaje	124	144	157	168	181	16%	9%	7%	8%	0	0	0%	-
Ocupación hotelera (%)	33,70	40,40	44,78	39,09	41,96	6.70%	4.38%	-5.69%	2.87%	0,00	0,00	0%	-
Total Habitaciones Establecimientos de Alojamiento y Hospedaje	2.646	2.833	3.084	3.218	3.374	7%	9%	4%	5%	2.913	3.354	15.14%	ENE-MAY
Total Camas Establecimientos de Alojamiento y Hospedaje	4.057	4.195	4.548	4.849	5.191	3%	8%	7%	7%	4.421	4.971	12.44%	ENE-MAY

Fuente: Citur.gob Estadística de viajeros
que llegan y pernotan en el departamento del cauca.

Se presentan los motivos de viaje expresados por los visitantes extranjeros en los puntos de control migratorio.



Fuente: *Migración Colombia- Cálculos OEE- MINCIT (2019-06)*

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
lucación y formación	0.59%	1.7%	2.58%	2.48%	2.41%	2.22%	2.14%	1.86%
egocios y motivos profesionales	16.95%	18.57%	22.73%	19.58%	17.14%	15.95%	14.8%	14.5%
tros motivos	14.63%	12.63%	7.15%	7.46%	6.81%	6.48%	6.54%	10.2%
ligión y peregrinación	0%	0.05%	0.12%	0.08%	0.06%	0.12%	0.06%	0.06%
lud y atención médica	0.4%	0.37%	0.54%	0.48%	0.57%	0.65%	0.74%	0.75%
ánsito	3.87%	1.95%	0.12%	0.34%	0.13%	0.07%	0.04%	0%
caciones, recreo y ocio	63.53%	64.7%	66.75%	69.57%	72.88%	74.5%	75.59%	72.5%
sitas a familiares y amigos	0.03%	0.03%	0.01%	0%	0%	0%	0.08%	0.14%
tal General	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Grafico. COMPORTAMIENTO HISTORICO DE LA DEMANDA

El comportamiento a través de los gráficos de motivos de viajes muestra una demanda relativamente estable desde el 2012 que se enfoca en la recreación y ocio por parte de los turistas hasta el año 2019 luego de este año entre 2012 y 2019 la demanda tuvo una fuerte aumento de un 75,5% en el Cauca, esta demanda es debido a la fuertes campañas del estado por crear una nueva imagen en el que se enfatiza en la seguridad que atraviesa el país con el tratado de paz, la cual beneficia a los Operadores turísticos y a todos aquellos que trabajan con el sector turístico, permitiendo que los viajeros utilicen las vías del país para transportarse y lograr convivir con las comunidades de la región, sin embargo la demanda para el 2019 también se fortalece tras los esfuerzos que hace el gobierno actual para desarrollar nuevas propuestas que beneficien la economía turística desde la visión que se presenta con la economía Naranja asegurando el comercio desde en el territorio nacional.

Estadísticas Nacionales - Económicas - PIB

Es el conjunto de los bienes y servicios producidos en un país durante un espacio de tiempo, generalmente un año. Sólo engloba los productos y servicios surgidos en el marco de la economía formal dentro del territorio colombiano.

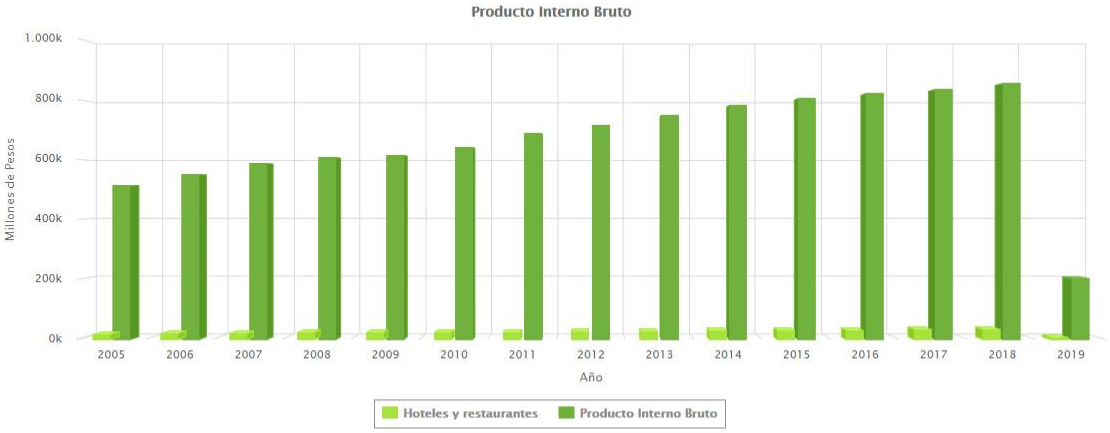
(Q) hace referencia los trimestres del año.

Q1= 1° Trimestre

Q2= 2° Trimestre

Q3= 3° Trimestre

Q4= 4° Trimestre



	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Hoteles y restaurantes	18.155	19.579	21.155	22.014	22.651	23.793	24.755	25.687	27.317	28.679	29.860	31.065	31.717	32.812,23	7301,43
Producto Interno Bruto	514.252	549.116	586.723	605.833	613.136	639.792	686.897	713.708	746.301	781.589	804.692	821.489	832.590,01	853.981,07	203.050,37

Fuente: *DANE-Cálculos OEE - MINCIT (2019-Q1)*

Grafica. ESTADISTICAS NACIONALES PIB

TENDENCIAS DEL TURSIMO SEGÚN LA OMT (ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL TURISMO)

Hablar de turismo es muy importante y significa ir más allá de un conjunto de actividades que generan desplazamiento de las personas de su lugar habitual de residencia, por un periodo inferior a un año y que están motivados por temas de religión, negocios, salud, eventos, etc. Esto permite entender también el importante aporte que hace a las comunidades locales, en términos de mejoramiento de sus condiciones de vida. Por estas razones la Organización Mundial de Turismo – OMT destaca su papel como agente de cambio y desarrollo social, cuando afirma que:

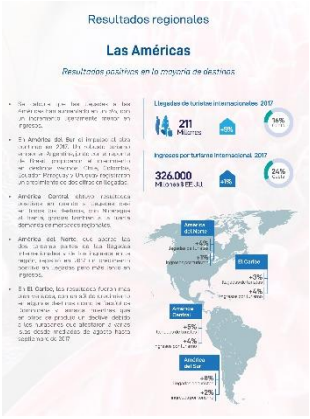
Durante décadas, el turismo ha experimentado un continuo crecimiento y una profunda diversificación, hasta convertirse en uno de los sectores económicos que crecen con mayor rapidez en el mundo. El turismo mundial guarda una estrecha relación con el desarrollo y se inscriben en él un número creciente de nuevos destinos. Esta dinámica ha convertido al turismo en un motor clave del progreso socioeconómico (OMT, 2013).

El turismo ha registrado un aporte muy significativo para el desarrollo en muchos territorios del país, lo que ha determinado entender que por tanto su fortalecimiento se convierte en una de las prioridades de apropiación en las cuales se debe orientar el accionar de los entes territoriales. Así entonces, se puede considerar la articulación de las dinámicas locales con el entorno regional y las iniciativas nacionales como un eje en el que se debe todo

complementar, resultando así fundamental a la hora de pensar, desarrollar y abordar el turismo en los contextos locales con un mayor criterio, especialmente de aquellos municipios del Departamento del Cauca que si bien cuentan con potencial turístico, aún no registran las condiciones para desarrollar productos turístico que en el corto o mediano plazo puedan generar una demanda consolidada.

Hablar de turismo nos lleva a determinar que es hablar de procesos articulados, de encadenamiento, empoderamiento, conservación, apropiación y alianzas estratégicas que generan múltiples posibilidades para el sector y beneficio para las mismas comunidades que hacen parte de la iniciativa. De tal forma, resulta importante para efectos del análisis del contexto del inventario turístico que aquí se presenta, hacer un análisis muy metódico y arduo de las alternativas de desarrollo turístico que se registran en el país, teniendo en cuenta que éstas obedecen no solo a un análisis de oferta, sino a un proceso de articulación continua con las tendencias internacionales en materia de turismo y sobre todo a las crecientes y variadas demandas de los visitantes que poco a poco se han convertido en un factor importante en los desarrollos locales del turismo.
Pero es importante resaltar que gracias a las facilidades y ventajas de uso que ofrecen las tecnologías de la información y las comunicaciones, en la actualidad hay una variedad de formas de interactuar con los turistas o visitantes generando así que se vuelvan más conscientes de su rol protagónico y su alto nivel de cuidado a la hora de tomar los productos y destinos con una mayor responsabilidad. Así entonces, el inventario turístico adquiere otro sentido, dejando de ser un simple estadística descriptivo de los atractivos, para convertirse en herramienta que permite una lectura de potencialidades que ayuda a determinar bajo criterios ambientales el diseño de productos y destinos sostenibles que satisfagan las necesidades, deseos y expectativas del consumidor final que generen aportes económicos, sociales, de preservación y conservación de la naturaleza y las comunidades que habitan sus territorios.

3.1.3 Panorama OMT del turismo internacional - 2018.
Para la Organización Mundial de Turismo – OMT, las tendencias del turismo están para Sur américa de esta forma de acuerdo Asus estudios establecidos en el año 2017 -2018



Fuente: Worl Turism Organization
(Panorama OMT del turismo 2018)

sin embargo, el crecimiento de la actividad y su participación en la dinamización de la economía nacional ha venido en crecimiento permanente y significativo. Múltiples factores convergen en esta realidad, entre los que podemos mencionar una mayor inversión de recursos por parte del Estado en la actualidad, identificando que en la actualidad se tienen una mayor conciencia de los prestadores de servicios turísticos de la importancia de

gestionar los recursos y sobre todo de encadenar procesos y proyectos estratégicos alrededor del turismo.

3.2

3.2.1 Características de consumidores o clientes de UNI2 – CON SENTIDO TURISTICO:

1- Personas interesadas en disfrutar de experiencias ambientales como: Caminatas y paseos por ríos y montañas de Piendamó Tunia.
2- Personas interesadas en la práctica del deporte en espacios abiertos, disfrutando de la interacción con la naturaleza nativa.
3- Personas interesadas en un mejor estilo de vida, realizando prácticas de meditación y consumo de frutas 100% orgánicas de la zona.
4- Personas interesadas en el Respeto de las comunidades campesinas e indígenas y la naturaleza cuando se participa de una salida.
5- Persona interesada en la conservación del entorno natural y de las especias de la zona.
6- Personas interesadas en el Respeto a las costumbres de la región y su gente.
7- Personas interesadas en Valorar los recursos culturales de Piendamó Tunia.
8- Personas interesadas en la Responsabilidad y convivencia con el resto de participantes.
9- Personas que No sean un testigo silencioso y que estén dispuestas en interactuar con las comunidades locales todo el tiempo.
10- Personas interesadas en Comprar y consumir productos locales de carácter orgánico.
11- Personas interesadas en la información del lugar que se visitará.
12- Personas interesadas en las Contrataciones con operadores serios, responsables y legales.

3.2. 3 Principales competidores:

Dentro de la investigación inicial se encuentran en piendamò Tunia 1 emprendimiento e inscritas en la cámara de comercio, que conforman el turismo activo, pero no sostenible. (Las llamadas microempresas de garaje que funcionan sin tarjeta profesional o personal idóneo en el campo ambiental), dentro de estos existe una diversidad de productos que no han sido comercializados por sus propietarios y se ve a corto plazo su decadencia, además en muchas ocasiones deja al público descontento.

Pero también hay una fundación interesada en el turismo, la cual apenas está empezando a investigar sobre la implementación, del turismo en la localidad y como ellos pueden aprovechar esa brecha, para poder también prestar ese servicio en un futuro.

Esto da pie para el emprendimiento de UNI2 – CON SENTIDO TURISTICO pueda sobresalir ante la competencia ya que apenas se están interesando pocos en el Turismo Ecológico.

Descripción detallada de Empresas de turismo en Piendamò Tunia

Nº de Empresas de turismo	Servicio	Constituida
TURIS TUNIA	Operador Turístico	si
CORPO TUNIA	Fundación	si

Fuente: Cámara y comercio de Popayán Cauca 2019

3.3 4. Debilidades y Fortalezas de la competencia:

Descripción detallada de fortalezas y debilidades en las Empresas de turismo en Piendamò Tunia

Nº de Empresas de turismo	Fortaleza	Debilidad
TURIS TUNIA	- Está constituida actual mente - Tienen el capital para trabajar - Tienen muchos contactos dentro del turismo	- No están muy enfocadas en el turismo - No tienen claro el tipo de turismo que quieren ofrecer - Sus dueños están en una edad avanzada - No tienen el capital humano para trabajar el turismo - No involucran a las comunidades locales
CORPO TUNIA	- Está constituida actualmente - Tienen el capital para trabajar - Trabajan con un colegio interesado en el medio ambiente.	- No están capacitados en temas Turísticos - Los fundadores están en avanzada edad - Poco interés con ayudar a las comunidades locales

Fuente: Cámara y comercio de Popayán Cauca 2019

a. Precios de la competencia

Turistunia: En la actualidad no es tan funcionando como promotores del turismo ni ofreciendo sus planes turísticos en la localidad debido a que no tienen personal que los ejecute.

Corpo tunia: En la actualidad están trabajando en un colegio de tunia cauca de nombre INSTITUCION EDUCATIVA TUNIA y en esta solo vende el plan ecológico del colegio llamado SENDAGUA y la capacidad para atender personas es de 15 a 20

personas el recorrido con un valor de $ 2.000 pesos por persona por dos horas que dura el recorrido.

b. Análisis de precios frente a la competencia:

De acuerdo a los resultados establecidos por la competencia en nuestra empresa UNI2 – CON SENTIDO TURISTICO se tienen valorado que no afecta a nuestro emprendimiento debido a que no prestan un servicio completo en el municipio, sino que se centran en trabajar solos sin involucrar a las comunidades aledañas. Y es más se pueden tener en cuenta para trabajar de forma articulada con ellos siempre y cuando estén interesados en trabajar con nosotros lo cual nos deja el mercado para nosotros poder desarrollar nuestras propuestas turísticas en la zona.

c. **Estrategias de comercialización**

Canales de comercialización (especifique la forma como hará llegar el producto al consumidor final y cuáles serán sus costos).

Los espacios publicitarios que se plantearan desde la empresa UNI2 - CON SENTIDO TURISTICO serán de acuerdo a las tendencias de mercado, las cuales en su mayoría las exigencias están involucrándose en páginas como FACEBOOCK, GMAIL, WIX donde el consumo de estos es muy habitual por los turistas y de la misma forma generan un bajo costo a la empresa en el momento de realizar su publicidad debido a que estas páginas son de carácter gratuito y llega amuchas personas de forma directa..

i. Estrategias de promoción y publicidad. (defina las acciones de promoción y de publicidad para garantizar la inserción del producto en el mercado, establezca la frecuencia y el costo de cada una de estas acciones)

La estrategia Publicitaria está Diseñada de acuerdo a su funcionalidad y costo, que nos permita sobresalir ante la competencia siendo innovadores desde un punto de vista grafico en diferentes medios publicitarios como por ejemplo página web, correo, canal de you tube, entre otras que nos permitan siempre estar promocionando nuestros paquetes turísticos de una forma constante.

CANALES DE COMUNICACIÓN DE LA EMPRESA UNI2 – CON SENTIDO TURISTICO			
Canal	Nombre	Descripción	Evidencia
FACE BOOCK	https://www.facebook.com/uni2todos	En este medio me será muy útil dar a conocer la empresa, debido a que es uno de los canales de comunicación que más auge tiene en la actualidad y que a nuestro público objetivo le gusta estar y dar a conocer sus experiencias vividas desde el turismo.	
WIX.COM	https://uni2todosporelcauc.wixsite.com/piendamo-tunia-	En este canal me permitirá generar más credibilidad empresarial desde la página web lo cual estará destinada para instituciones que deseen contratar los	

	cauca?fbclid=IwAR1h59m-D6-FqPEHKbhAIKIEZNeDjhfka-3XuvZD26IQFOz4pmtiTNhQvIM	servicios que nosotros estaremos brindando.	
GMAIL	uni2todosporelcauca@gmail.com	Este correo me permitirá generar confianza por parte de los usuarios y dela misma forma tener mas credibilidad corporativa al interactuar con los clientes.	
YOU TUBE	https://www.youtube.com/watch?v=16DeONh5rVE&t=45s	Este medio me permitirá dar a conocer las experiencias vividas por los extranjeros en una plataforma que incentivara a que más personas deseen el servicio de UNI2 – CON SENTIDO TURISTICO	

2.4.2.1 Estrategias de Promoción (paquetes mensuales, descuentos en grupos etc.)

Acción	Justificación y frecuencia	Costo anual
NO tenemos	Aun no estamos interesados como empresa en realizarlos	$ 000.000

2.2 Estrategias de Publicidad (volantes, tarjetas, avisos, material POP, volantes, flayer, etc.) pegar foto y poner el valor

Acción	Justificación y frecuencia	Pieza Grafica
Membrete que se entregara, cada vez que se requiera en un evento importante.	Los MEMBRETES son la carta de presentación de la empresa y esta dará a entender que se trata con una entidad, seria y con experiencia laboral.	

		Costo: 100 membretes full color $ 25.000
Isla comercial tipo stand fácil de armar que facilitara a moverse la empresa en diferentes zonas para brindar sus productos turísticos.	Este stand facilitara a la empresa estar tanto en el terminal de transporte de Popayán, Cali, Medellín u otras ciudades, promocionando los productos Ecoturísticos de la región de una manera económica y rentable a un bajo costo.	 Costo: 1 stand $ 300.000

Acción	Justificación y frecuencia	Pieza Grafica
Se desarrollaran folletos que se distribuirán en los puntos de información turísticas de Popayán y Cali que facilitaran que nos ubiquen los turistas de una manera mas fácil.	Los folletos, les ayudaran a promocionar, cada uno de los espacios ecoturísticos de piendamo Tunia.	 Costo: Un millar full color por ambos lados $ 80.000

Se desarrollaran Las tarjetas publicitarias que se distribuirán en los puntos de información turísticas de Popayán y Cali que facilitaran que nos ubiquen los turistas de una manera más fácil.	Las tarjetas de presentación serán un elemento muy indispensable para promocionar la empresa ya que en esta se encontrará información como lo es: logo de la empresa, Correo electrónico, Pagina web. Face boock, y un código QR que te llevara a información de los paquetes ofertados por la empresa	  Prototipo de: Targete de Presentación Costo: Un millar de tarjetas full color Por ambos lados $ 85.000

.2 Defina el nombre de la marca sea producto y/o servicio o en su defecto el nombre de la razón social de la empresa con su respectivo logo, slogan

RAZON SOCIAL :	LOGO	SLOGAN
Uni2	uni2 CON SENTIDO TURISTICO	Con sentido turístico.

Estrategias del servicio. (Señale las acciones de servicio al cliente que implementará para motiva o fortalecer las ventas).

La estrategia se implementa teniendo en cuenta el buen trato y respeto hacia el turista y la comunidad siempre fortaleciendo los lazos comunitarios y la promoción del cuidado del medio ambiente

2. **5 Estrategia de abastecimiento** (detalle las materias primas e insumos a utilizar, indicando quienes serán sus proveedores, localización).

Materia Prima o insumo	Proveedor – Localización

3. Aspectos Operacionales

3.1 **Localización**

Se establecerá el emprendimiento en Piendamo Tunia en el Barrio simón bolívar 11#59 y este permitirá promocionar el municipio y fortalecer la imagen de que Piendamó Tunia es un nuevo espacio para disfrutar del turismo, Teniendo en cuenta que es un lugar apropiado para el desarrollo del turismo de naturaleza por los beneficios ambientales de la zona.

3.2 **Proceso de producción y/ o comercialización** (describa el proceso de producción especificando el tiempo de duración de cada una de las actividades).

3.3 **Inversiones** (especifique las necesidades de maquinaria, tecnología y equipo necesarias para el desarrollo operacional de la unidad productiva)

TABLA DE PRESUPUESTO				
Actividad	**Descripción**	**Cantidad**	**Valor unitario**	**Valor Total**
Equipos	computador portatil	1	$ 2.000.000	$ 14.000
	celulares	1	$ 700.000	$ 700.000
	Camara canon T3i	2	$ 3.200.000	$ 2.688.000
	Impresora multifuncional hp laser 137fnw	1	$ 800.000	$ 5.600
	fotocopias	100	$ 100	$ 10.000
Materiales	plan de minutos y datos	2	$ 60.000	$ 120.000
	camisetas estampadas	2	$ 30.000	$ 60.000
	pares de botas	2	$ 30.000	$ 60.000
	menbretes full color	100	$ 250	$ 25.000
	porta pendones ROULL UP 100*200cm	1	$ 80.000	$ 80.000
	tarjetas de presentacion un millar	1000	$ 85	$ 85.000
	folletctos publicitarios full color un millar	1000	$ 800	$ 800.000
	stand portable	1	$ 300.000	$ 300.000
	resma de papel carta	3	$ 11.500	$ 34.500
	trasporte	30	$ 3.600	$ 108.000
	comida	30	$ 8.000	$ 240.000
Viáticos				
subtotal				$ 5.330.100
Imprevistos (5%)				$ 266.505
Total				**$ 5.063.595**

3.3.1 Gastos de puesta en marcha

DETALLE	COSTO
Escrituras y Gastos Notariales	100.000
Registro mercantil	150.000
Permisos y Licencias	190.000
Registros, marcas y patentes	1.000.000
TOTAL COSTOS PREOPERATIVOS	1.440.000

3.4 **Requerimientos de costos de materia prima, insumos: Defina todo lo que se requiere para elaboración del producto o en su defecto en la prestación del servicio**

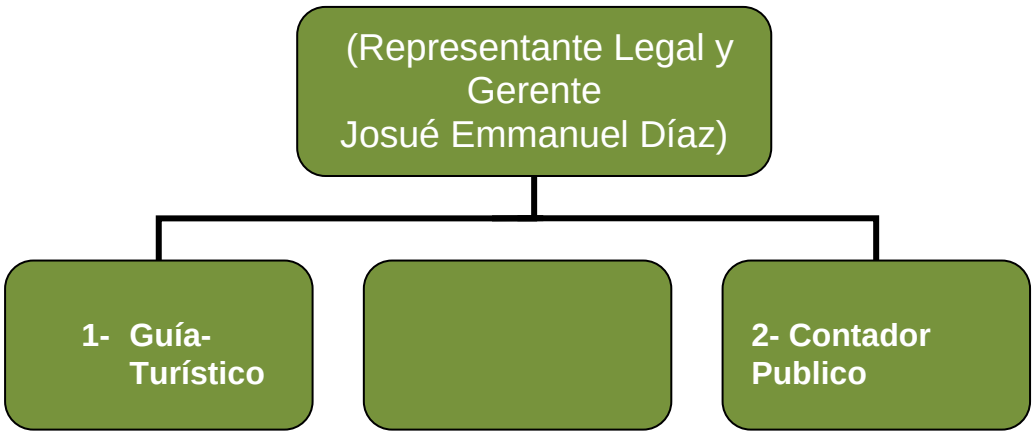
Producto o servicio (o línea de productos o servicios)1

COMPONENTE	Unidad de medida	Cantidad	Costo Unitario	Total
Materia Prima e Insumos				
Transporte		25	$ 4.000	$100.000
Plan de minutos		2	$ 60.000	$120.000
Refrigerios		25	$ 15.400	$ 375.000
Mano de Obra Directa.				
guía		1	$ 30.000	$60.000
TOTAL COSTOS DE PRODUCCION				$ 655.000

4. Aspectos Organizacionales

4.1 **Estructura organizacional**. Defina los órganos de dirección, administración y ventas, área de producción.

Organigrama



4.2 Requerimientos del personal

Cargo	Perfil	Funciones
Gerente	-Conocimientos técnicos del proceso de manejo de rutas turística - Conocimiento y experiencia para el manejo de personal - experiencia y conocimientos en control de inventarios turísticos - manejo de presupuestos y distribución de los mismos -Manejo de sistemas informáticos, técnicos y administrativos - Experiencia de tres años	- Gestión y supervisión -Selección del personal altamente calificado que cumpla con los parámetros establecidos - Tramitar y conseguir todos los permisos y licencias para ejecutar los paquetes turísticos - Gestionar los recursos para la funcionalidad de la empresa
Contador Publico	- Vocación he interés por el - Capacidad de análisis y síntesis - Interés por la investigación - Capacidad para el trabajo bajo presión - Responsabilidad y compromiso social - Actualizarse de manera continua - Proponer y efectuar soluciones	- diligenciar y mantener actualizado los libros de contabilidad - mantener la información contable al día con todos los soportes a través de digitación en software - Elaborar y presentar los estados financieros con sus correspondientes notas y con la periodicidad acordada en el contrato - preparar las declaraciones tributarias nacionales y territoriales con los respectivos anexos - Elaboración de la información exógena con destino a las autoridades tributaria - expedir las certificaciones que se requieran con fundamentos en los libros de contabilidad
Guía turístico	- Manejo de idiomas - Conocimientos geografía e historia de la zona a guiar - - Capacidad para trabajar en equipo - Tener habilidades comunicacionales - Manejar técnicas de habilidades blandas - Debe ser una persona carismática	- Desarrollo de paquetes turísticos - Guiar y conducir la visita turística - Brindar información sobre los puntos de interés. - Acompañar a los turistas en almuerzos y cenas. - Asistir al turista. El guía de turismo debe acompañar y ayudar al pasajero en todo momento, procurando siempre su satisfacción y bienestar

4.2.1 Tabla de personal requerido con sus respectivos costos por cargo.

Este tipo de contratación se realizará solo en los momentos que lo requiera la empresa, en su efecto, será constante el gerente y el guía como el contador serán intermitentes Según el mercado.

COSTOS DE PERSONAL TECNICO REQUERIDO EN EL AÑO					
Item	**Descricion**	**Dia**	**MES**	**por los 8 meses del año**	**Total anual**
3	**PERSONAL TECNICO REQUERIDO**				
3.1	costo del Guia para 25 personas el dia	$ 3.600	$ 90.000	$ 180.000	$ 720.000
3.2	costo del Guia para 36 personas el dia	$ 2.500	$ 90.000	$ 180.000	$ 720.000
3.3	Gerente	$ 42.500	$ 1.275.000	$ 10.200.000	$ 10.200.000
3.4	Contador	$ 42.500	$ 1.275.000	$ 10.200.000	$ 10.200.000
3.5	**TOTAL COSTO PERSONAL TECNICO REQUERIDO**				**$ 21.840.000**

4.3 Análisis **DOFA** (establezca la debilidad oportunidades, fortalezas y amenazas de s que ofrece su negocio, así con las estrategias que permitan su confrontar debilidades y las amenazas y aprovechar la oportunidades y fortalezas.

<table>
<tr><td>Red de aliados</td><td>Actividades claves</td><td rowspan="2">Propuesta de valor</td><td>Relación con los clientes</td><td>Segmento de clientes</td></tr>
<tr><td>María Lucy /Artesana de Corpotunia
Gloria Edilma Velasco / Asoartuc
Phanor Terán/Director casa de la cultura tunia
Mery Gomez / Artesana Comfetuaca
Rodrigo vivas Presidente / Sendagua / rector
Doña Pilar/ parador turístico Punto verde
Ángela prieto / restaurante caza don Renzo
Fabián Capote Mosquera /floristería Flores de Mi Pueblo
Doña Lilia La/ granja Tunia
Casona Farallones
El portal del Viajero
Alojamiento familiar Nuevo Amanecer
Hospedaje Santafé
Hotel Tunia
Hotel la Estación
Casona Farallones</td><td>-Sensibilización a las comunidades involucradas /interesadas
-Publicidad
-investigación de mercados
-diseño de planes turísticos
-Asistencia a eventos o ferias empresariales
-Capacitación a personal Uni2
Manejo de las TICS
Aplicación permanente de la norma NTS-0100-1
-Actualización periódica de novedades y tendencias turísticas</td><td>-Redes sociales
-teléfonos
-página web
-correo electrónico</td><td>-Turistas nacionales extranjeros
-Empresarios /Ejecutivos
-Empresas / empleados con ingresos de 2 salarios mínimos
-Colegios
-instituciones</td></tr>
<tr><td></td><td>Recursos clave</td><td>-Publicidad
-Empresas de transporte
-Participación en eventos ferias empresariales
-universidades
Charlas universitarios</td><td></td></tr>
<tr><td></td><td>-Recursos Naturales, culturales
-Personal calificado
-Equipos electrónicos
-indumentaria
-Dinero
-transporte
-infraestructura (facilidades)
-contextualización</td><td>-Planes turísticos Personalizados
-rutas turísticas de carácter lúdico educativo
-Diversidad natural, cultural y gastronómica de la localidad
-Utilización de productos agrícolas de la región
Productos agropecuarios frescos
-Ubicación céntrica / tiempos de desplazamiento cortos
-Dignificación de trabajo del campesino caucano
-Formalización de empleos
-Charlas empresariales</td><td colspan="2">Canales de distribución</td></tr>
<tr><td>Costos / fijos</td><td>Costos /variables</td><td colspan="3">Ingresos</td></tr>
<tr><td>Alquiler
Impuestos
Seguros
Servicios
Publicidad</td><td>Guianza
Trasporte
Alimentación
Suvenires
Entradas
Otros</td><td colspan="3">Por paquetes turísticos:
-Caminata Ferrea valor PAX: $192,000 * 25 = 4,800000
ganancias y costos operacionales por 25 personas es del 32%
-Tunia sueño natural, cultural y mágico PAX: $195.000 * 25 = $ 4,875,000
ganancias y costos operacionales por 25 personas es del 32%</td></tr>
</table>

	Debilidades	**Fortalezas**
	-Baja capacidad Económica -Carencia de equipos -Escases de experiencia -Carencia de segundo idioma -Escaso personal certificado como guía turístico -carencia de formalización de alianzas (documentos, compromisos firmados)	-Capacitación con el Sena -Grupo interdisciplinar -Se cuenta con tres planes turísticos formalizados -Amplias zonas verdes y gran cantidad de recursos naturales -Propuesta de valor solida Proyecto de gran impacto social Planes turísticos personalizados
Oportunidades	**Estrategias D-O**	**Estrategias F-O**
-Plan de desarrollo territorial de Piendamó- Tunia(POT) -Posibilidad de vincular el personal calificado de la localidad -Fondo nacional de regalías -Fondo Emprender -Construcción de doble calzada (Popayán- Santander) -Figuramos en el corredor turístico del pacifico -comunidades organizadas (JAC) -Posibilidad de alianza con FONTUR -Posibilidad de alianza con UNICAUCA -Alianzas con SENA -Posibilidad de alianzas con promotora de turismo FENIX	- Proyecto para ser financiado por distintos fondos - Lograr socializar y concretar el proyecto con las instituciones - solicitud de capacitaciones de segundo idioma con el SENA - Asociar personal calificado de la localidad	-formulación y articulación con el P.O.T. -red de turismo a nivel departamental y nacional -concretar alianza con FONTUR para articular planes turísticos -concretar alianza con UNICAUCA para capacitación -concretar alianza con grupo fénix para articular planes turísticos - concretar alianza con NUEVO CAUCA
Amenazas	Estrategias D-A	Estrategias F-A
-Desarticulación de las comunidades -Competencia -desconocimiento dela comunidad hacia el patrimonio poco conocimiento y cuidado del medio ambiente minifundios orden público (protestas) Incertidumbre acerca de la aceptación del proyecto en las comunidades	-Sensibilización de las comunidades -Articulación para capaciones en proyectos de alto rendimiento (Cafés especiales, cannabis medicinal) -Fortalecimiento de organizaciones comunitarias -conferencias encaminadas al cuidado y preservación por la CRC para turistas y comunidad	-Adaptar planes turísticos orientados a desplazamientos a pie (orden público) -Sensibilización a los turistas según la situación de orden público (movilidad, protestas) -planes turísticos de carácter vivencial, sostenible, social, económico y ambiental

5. **Aspecto Legales:** Tramites, licencias y permisos requeridos que se deben tener en cuenta frente al desarrollo de la actividad empresarial

   Los documentos más comunes en la venta de productos turístico, enfocados en ECOTURISMO Son los siguientes
   - Registro de la marca UNI2-CON SENTIDO TURISTICO
   - Registro nacional de turismo
   - Seguro de vida

1 Misión y visión de la empresa

Visión:
para el 2025 Se busca consolidar a **Uni2 – Con sentido turístico** como una empresa certificada reconocida por su compromiso cultural, social de turismo con bases ambientalmente sostenibles, líder en investigación, concientización, comercialización e innovación de productos turísticos con un valor agregado acorde a las tendencias de mercado. Teniendo un compromiso con las comunidades interesadas con el campo de la sostenibilidad ambiental.

Misión:
UNI2 - CON SENTIDO TURISTICO es una Agencia de viajes turística que busca consolidar el turismo identificando recursos y alianzas estratégicas, Diseñando planes turísticos que permitan vivenciar un ambiente de paz, y las riquezas naturales, culturales del cauca y del país trabajado con las comunidades orientados al desarrollo de una economía sostenible

6. Viabilidad Financiera

6.1 Presupuestos de ingresos, costos y gastos

6..1.1 Volumen de ventas: según el mercado, estime las ventas posibles anuales para cada producto o servicio.

Ventas totales

RUTA CAMINATA FERREA			
Item	**descricion**	**paquete 1**	**paquete 2**
1	Numero de personas	25	36
2	Valor del transporte	$ 100.000	$ 144.000
3	Guia	$ 90.000	$ 90.000
4	Ruta caminata ferrea	$ 190.000	$ 190.000
5	valores por persona		
6	costo del transporte por persona	$ 4.000	$ 4.000
7	costo del guia	$ 3.600	$ 2.500
8	valor del refrigerio	$ 15.000	$ 15.000
9	valor del almuerzo	$ 13.000	$ 13.000
11	Ruta caminata ferrea por persona	$ 7.600	$ 5.278
12	seguro medico o de viaje	$ 100.000	$ 100.000
13	margen de imprevistos (Otros)	$ 5.000	$ 5.000
14	**Costo total por persona**	**$ 148.200**	**$ 144.778**
15	margen de ganancia	10%	10%
16	valor al publico por persona	$ 164.667	$ 160.864
17	**utilidad por persona**	**$ 16.467**	**$ 16.086**
18	utilidad Total	**$ 411.667**	**$ 579.111**
19	iva del 16%	$ 26.347	$ 25.738
20	precio de venta por persona	$ 191.013	$ 186.602
21	aprocimamos precios cerrados de venta por persona	$ 192.000	$ 187.000

CAMINATA FERREA- proyeccion de ventas del mes y total en el año				
Meses	**promedio de salidas al mes**	**numero de personas**	**valor por persona**	**ventas al mes**
enereo	2	25	$ 192.000	$ 9.600.000
febrero	2	36	$ 187.000	$ 13.464.000
marzo	2	25	$ 192.000	$ 9.600.000
abril	2	36	$ 187.000	$ 13.464.000
mayo	0	0	$ -	$ -
junio	0	0	$ -	$ -
julio	0	0	$ -	$ -
agosto	2	25	$ 192.000	$ 9.600.000
septiembre	2	36	$ 187.000	$ 13.464.000
octubre	2	25	$ 192.000	$ 9.600.000
noviembre	0	0	$ -	$ -
diciembre	2	36	$ 187.000	$ 13.464.000
Total ventas en el año				**$ 92.256.000**

RUTA MONTAÑA MAGICA			
Item	**descricion**	**paquete 1**	**paquete 2**
1	Numero de personas	25	36
2	Valor del transporte	$ 75.000	$ 108.000
3	Guia	$ 90.000	$ 90.000
4	Ruta montaña magica	$ 75.000	$ 75.000
5	**valores por persona**		
6	costo del transporte por persona	$ 3.000	$ 3.000
7	costo del guia	$ 3.600	$ 2.500
8	valor del refrigerio	$ 15.000	$ 15.000
9	valor del almuerzo	$ 13.000	$ 13.000
10	cena	$ 8.400	$ 6.000
11	Ruta montaña magica por persona	$ 3.000	$ 2.083
12	seguro medico o de viaje	$ 100.000	$ 100.000
13	margen de imprevistos (Otros)	$ 5.000	$ 5.000
14	**Costo total por persona**	**$ 151.000**	**$ 146.583**
15	margen de ganancia	10%	10%
16	valor al publico por persona	$ 167.778	$ 162.870
17	**utilidad por persona**	**$ 16.778**	**$ 16.287**
18	utilidad Total	**$ 419.444**	**$ 586.333**
19	iva del 16%	$ 26.844	$ 26.059
20	precio de venta por persona	$ 194.622	$ 188.930
21	aprocimamos precios cerrados de venta por persona	$ 195.000	$ 189.000

MONTAÑA MAGICA- proyeccion de ventas del mes y total en el año				
Meses	**promedio de salidas al mes**	**numero de personas**	**valor por persona**	**ventas al mes**
enereo	2	25	$ 195.000	$ 9.750.000
febrero	2	36	$ 189.000	$ 13.608.000
marzo	2	25	$ 195.000	$ 9.750.000
abril	2	36	$ 189.000	$ 13.608.000
mayo	0	0	$ -	$ -
junio	0	0	$ -	$ -
julio	0	0	$ -	$ -
agosto	2	25	$ 195.000	$ 9.750.000
septiembre	2	36	$ 189.000	$ 13.608.000
octubre	2	25	$ 195.000	$ 9.750.000
noviembre	0	0	$ -	$ -
diciembre	2	36	$ 189.000	$ 13.608.000
Total ventas en el año				**$ 93.432.000**

6.1.2 Costos totales

Producto o servicio	Costo unitario	Cantidad mensual	Costo total
1. RUTA CAMINATA FERREA	148.200	25	192.000
2. RUTA MONTAÑA MAGICA	151.000	25	195.000
Total			

6.1.3 Presupuesto de personal administrativo y ventas.

Cargo	No.	Sueldo	Aux. de transporte	Subtotal	Prestaciones (xx%)	Total mes	Total año
guía	1	$ 3.600			25 personas	$ 90.000	$ 720.000
gerente	1	$ 42.500				$ 1.275.000	$ 10.200.000
Contador	1	$ 42.500				$ 1.275.000	$ 10.200.000
Total							$ 211.120.000

6.1.4 Presupuesto de gastos administrativos y de ventas

Concepto	Valor mensual	Total año 1
Seguros	100.000	1.200.000
Promoción	200.000	2.400.000
Otros gastos	100.000	1.200.000

Total		4.800.000

7.2 Proyección del **Estado de Resultados** (Construya el Estado de Resultados a partir de la información contenida en los presupuestos de ingresos, costos y gastos)

MONTAÑA MAGICA- TABLA DE PROYECCION DE COSTOS POR 5 AÑOS

Item	Descricion	Costos Totales AÑO 1	Costos Totales AÑO 2	Costos Totales AÑO 3	Costos Totales AÑO 4	Costos Totales AÑO 5
1	costo Alimentacion	$ 17.024.000	$ 17.024.000	$ 17.024.000	$ 17.024.000	$ 17.024.000
2	costo Transporte	$ 1.952.000	$ 1.952.000	$ 1.952.000	$ 1.952.000	$ 1.952.000
3	costo Personal tecnico requerido	$ 21.840.000	$ 21.840.000	$ 21.840.000	$ 21.840.000	$ 21.840.000
4	costo de agua, energia y internet	$ 1.424.000	$ 1.424.000	$ 1.424.000	$ 1.424.000	$ 1.424.000
5	costo de presupuesto	$ 7.265.885	$ 1.888.125	$ 1.888.125	$ 1.888.125	$ 1.888.125
Total costos		$ 49.505.885	$ 44.128.125	$ 44.128.125	$ 44.128.125	$ 44.128.125

CAMINATA FERREA- TABLA DE PROYECCION DE COSTOS POR 5 AÑOS

Item	Descricion	Costos Totales AÑO 1	Costos Totales AÑO 2	Costos Totales AÑO 3	Costos Totales AÑO 4	Costos Totales AÑO 5
1	costo Alimentacion	$ 13.664.000	$ 13.664.000	$ 13.664.000	$ 13.664.000	$ 13.664.000
2	costo Transporte	$ 1.952.000	$ 1.952.000	$ 1.952.000	$ 1.952.000	$ 1.952.000
3	costo Personal tecnico requerido	$ 21.840.000	$ 21.840.000	$ 21.840.000	$ 21.840.000	$ 21.840.000
4	costo de agua, energia y internet	$ 1.424.000	$ 1.424.000	$ 1.424.000	$ 1.424.000	$ 1.424.000
5	costo de presupuesto	$ 7.265.885	$ 3.009.125	$ 3.009.125	$ 3.009.125	$ 3.009.125
Total costos		$ 46.145.885	$ 41.889.125	$ 41.889.125	$ 41.889.125	$ 41.889.125

Cuenta	Año 1
1. VENTAS	$ 49.505.885
2. Costos de producción	$ 5.240.000
3. UTILIDAD BRUTA (1 - 2)	$ 44.265.885
4. Gastos de personal administrativo y ventas	$ 211.120.000
5. Gastos de administración y ventas	$ 4.800.000
	$
6. UTILIDAD OPERACIONAL (3 – 4 – 5)	$ 171.654.115
7. Impuestos	$ 1.440.000
8. UTILIDAD NETA (6 - 7)	$ 173.094.115

8 **Impactos** (Detalle los impactos ambientales, sociales y económicos generados en el desarrollo de la actividad y las acciones de mitigación)

CONDICIONES DE CALIDAD LUGAR DE DESARROLLO

SOLICITUD REGISTRO CALIFICADO

Modalidad Presencial

Elaborado por apoyo técnico:

Nombre Instructor Técnico que Documenta Anabelly Alarcón Castellanos

Registro Calificado:

Juliana Sánchez Botero

Aprobado por:

Fernando Alfonso Escobar Quirá

Subdirector (E) de Centro

PROGRAMA TECNOLOGÍA EN DESARROLLO DE PROCESOS DE MERCADEO

CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS

REGIONAL CAUCA

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA

POPAYÁN

2020

Línea de atención al ciudadano: 018000 910270
Línea de atención al empresario: 018000 910682
@SENAcomunica www.sena.edu.co

TABLA DE CONTENIDO

1 Presentación del documento .....**¡Error! Marcador no definido.**

1.1 Presentación Regional Cauca 7

1.2 Presentación del Centro de Formación..... **¡Error! Marcador no definido.**

2 Pertinencia en el Lugar de Desarrollo .....**¡Error! Marcador no definido.**

2.1 Presentación ..... **¡Error! Marcador no definido.**

2.2 Análisis de pertinencia del programa ..... **¡Error! Marcador no definido.**

2.3 Fortalezas del programa ..... **¡Error! Marcador no definido.**

2.4 Oferta Regional y local de la formación ..... **¡Error! Marcador no definido.**

2.5 Oportunidades de inserción laboral..... **¡Error! Marcador no definido.**

2.6 Análisis ocupacional ..... **¡Error! Marcador no definido.**

3 Profesores 29

3.1 Proceso de vinculación de profesores del programa 29

3.2 Perfil del Instructor en el SENA ..... **¡Error! Marcador no definido.**

3.3 Relación de instructores para el programa de formación 45

3.4 Relación Instructores/Aprendices 50

3.5 Permanencia, Capacitación y desarrollo de los instructores 51

3.6 Seguimiento y evaluación de instructores 54

4 Medios Educativos 57

4.1 Referente Institucional 57

4.2 Cobertura de medios educativos 58

4.3 Disponibilidad de Recursos bibliográficos para el programa 61

4.4 Referentes bibliográficos por competencia del programa Tecnología en Análisis y Desarrollo de Software 63

4.5 Mecanismos de capacitación y apropiación de los medios educativos 65

4.6 Sistemas informáticos requeridos para el programa 66

4.7 Equipos de cómputo 68

4.8 Equipos que apoyan el proceso formativo 69

4.9 Plataformas tecnológicas 70

5 Infraestructura física y tecnológica 79

5.1 Características de la Infraestructura física y tecnológica 79

5.2 Ambientes de formación para el programa 83

5.3 Ambientes destinados a la investigación o innovación del programa. 83

5.4 Indicadores de suficiencia de infraestructura 84

5.5 Infraestructura tecnológica 84

6 Referencias bibliográficas 87

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

LISTA DE TABLAS

Tabla 1 *Centros de Formación Regional Cauca* 9

Tabla 2 *Sedes y Subsedes propias Regional Cauca* 10

Tabla 3 *Funcionamiento Centro de Formación* 13

Tabla 4 *Lugares de desarrollo solicitados para el programa* 14

Tabla 5 *Oferta regional y local de formación* 24

Tabla 6 *Proyectos empresariales del Departamento* 26

Tabla 7 Ocupación del Programa de Formación 27

Tabla 8 Perfil Instructor del programa Tecnología en Análisis y Desarrollo de Software 31

Tabla 9 Relación de instructores para el programa Tecnología en Análisis y Desarrollo de Software 45

Tabla 10 Formación pedagógica de los instructores 48

Tabla 11 Relación Instructores/Aprendices 51

Tabla 12 Porcentaje Calificación de desempeño 55

Tabla 13 Clasificación de bibliotecas 58

Tabla 14 Servicios e Infraestructura de la Biblioteca 59

Tabla 15 Inversión compra de colecciones 60

Tabla 16 Número de recursos bibliográficos físicos 60

Tabla 17 Número de recursos bibliográficos digitales 61

Tabla 18 Listado de acuerdos interbibliotecarios..... 62

Tabla 19 Referentes bibliográficos por competencia del programa Tecnología en Análisis y Desarrollo de Software..... 63

Tabla 20 Software requerido para el programa..... 66

Tabla 21 Equipos de cómputo utilizados para el desarrollo del programa..... 68

Tabla 22 Equipos apoyo proceso formativo Tecnología en Análisis y Desarrollo de Software 69 *Tabla 23 Espacios físicos del centro de formación (específicos para el programa y áreas comunes)*..... 79

Tabla 24 Programación de ambientes para la Tecnología en Análisis y Desarrollo de Software 81

Tabla 25 Indicadores de suficiencia de infraestructura..... 82

Tabla 26 Espacios comunes del centro de formación..... 83

Tabla 27 Distribución del Ancho de Banda..... 83

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 Estructura Organizacional SENA Regional Cauca..... 11

Figura 2 Estructura Organizacional Centro de Comercio y Servicios..... 12

Figura 3 Participación de aprendices en actividades nacionales e internacionales..... 14

Figura 4 Graduados en Cauca – Nivel Tecnólogo..... 22

Figura 5 Plataforma CompromISO SENA..... 70

Figura 6 Ingreso Sofía plus 71

Figura 7 Plataforma TERRITORIUM..... 72

Figura 8 Correo MISENA..... 73

Figura 9 Plataforma de Inglés 74

Figura 10 Página Institucional SENA 75

Figura 11 Redes sociales SENA 75

Figura 12 Tecnoacademias en el SENA..... 76

1 Presentación del documento

Como parte del proceso de aseguramiento de la calidad de la Educación Superior en Colombia, el Ministerio de Educación Nacional –MEN- ha incentivado la promoción, gestión y mejoramiento continuo de la calidad de las instituciones y programas de educación superior, así como su impacto en la formación a través de tres componentes: (i) sistema de evaluación de calidad de programas e instituciones; (ii) políticas de fomento con programas como: asistencia técnica, fortalecimiento institucional, promoción de la pertinencia y acompañamiento a planes de mejoramiento, y; (iii) sistemas de información. Trascendiendo la obligatoriedad del proceso mediante el registro calificado y su renovación y promoviendo una cultura de mejoramiento continúo orientada hacia la acreditación de alta calidad de sus programas. (MEN, 2013).

El Registro Calificado, como una de las principales acciones del Sistema de Aseguramiento de la Calidad, establece las condiciones que garantizan el funcionamiento de un programa académico: “Son la base para garantizar a la sociedad que un determinado programa tiene los requisitos y condiciones que las comunidades académicas, profesional y disciplinar han establecido como propios de la naturaleza de dicho programa. Estas condiciones de calidad garantizan que, un programa académico corresponde a su naturaleza en un contexto institucional que le favorece y puede ser ofrecido a la sociedad.”

El Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, comprometido con el aseguramiento de la calidad en sus programas de formación y de conformidad con lo dispuesto en la Leyes 30 de 1992, 1188 de 2008 y el Decreto 1330 del 2019, realiza lo pertinente para solicitar y obtener el registro calificado para sus programas académicos de nivel tecnológico, garantizando de esta manera la calidad de los procesos formativos. En este sentido, a continuación, se presenta el documento que relaciona las condiciones de calidad, en acuerdo a la estrategia de documentación institucional, específicas al **lugar de desarrollo Centro de Comercio y Servicios La Samaria Calle 25 # 19C-20, Santander de Quilichao – Cauca**, del

programa Tecnología en Negocios Verdes.

El presente documento contiene: Justificación del Programa a nivel local y Regional de acuerdo con el lugar de desarrollo o Centro de Formación que solicita el registro calificado, Profesores, Medios Educativos, Infraestructura. De igual forma, contiene las características de la Regional y del Centro de Formación de acuerdo con la estructura, tipología, identidad y misión institucional.

Es de aclarar que las condiciones: Denominación, Justificación, Contenidos Curriculares, Organización de Actividades de Formación y Proceso Formativo, Investigación, Relación con el Sector Externo, se presentan en el documento denominado “Condiciones de Programa”.

1.1 Presentación Regional Cauca

En su organización administrativa, el SENA se divide en 33 regionales (32 correspondientes a cada departamento y una al Distrito Capital), garantizando así cobertura a nivel nacional. Al interior de las regionales se encuentran los centros de formación.

Por su parte, las redes de conocimiento constituyen sistemas colaborativos que tienen por objetivo la construcción y difusión del conocimiento, que actualmente se constituye en un factor clave para la competitividad de las organizaciones y exige responsabilidad cognitiva colectiva. Los centros de formación, de acuerdo con su vocación, se encuentran vinculados al interior de la entidad, a una o más redes de conocimiento como estrategia de gestión del conocimiento que permite vigilar, adquirir, administrar, compartir, transferir, desarrollar, almacenar y proteger conocimiento formativo y técnico con perspectiva humanista. Con las redes de conocimiento SENA se pretende convertir el conocimiento inmerso y disperso en las personas, grupos, ambientes de formación, procesos, proyectos y publicaciones de la entidad en el más valioso activo organizacional permitiendo:

- Una buena selección del conocimiento estratégico.
- Que las acciones de formación integral se diseñen y ejecuten sobre una base sólida de conocimiento organizacional.

- Se establezcan y afiancen relaciones con actores relevantes de conocimiento, nacionales e internacionales.
- Se genere más conocimiento para comprender mejor la realidad de las empresas y de las comunidades.
- Se genere trabajo colaborativo al interior de cada red y entre redes.
- Se articulen las acciones de formación integral de la entidad en la lógica del marco nacional de cualificación.

La Seccional Cauca (hoy Regional Cauca) se crea mediante Decreto 164 del 6 de agosto de 1957 en conjunto con las seccionales de Antioquia, Valle del Cauca, Atlántico, Bolívar, Nariño y Magdalena.

El Departamento del Cauca reviste una gran complejidad puesto que tiene un enclave industrial importante en la zona norte y un desarrollo del sector terciario creciente en la zona centro. Sin embargo, ambas regiones presentan niveles de educación muy bajos con altos índices de necesidades básicas insatisfechas. Estas circunstancias del orden social le permiten a esta Regional tener un amplio portafolio de servicios que permita llegar con oportunidad y pertinencia; de acuerdo con los requerimientos particulares del aparato productivo y las comunidades en general, buscando oportunidades de empleo y el mejoramiento de la calidad de vida de sus habitantes. Existen instituciones de educación superior cuya heterogeneidad de programas ofrecidos abarca distintas áreas de conocimiento; sin embargo, ante la oferta insuficiente de cupos y teniendo en cuenta como factor fundamental la gratuidad de sus servicios, el SENA Regional Cauca llega a la población con programas de calidad cerrando brechas de inequidad en el acceso a la oferta educativa.

Actualmente la Regional Cauca tiene a su cargo tres centros de formación, los cuales se enmarcan principalmente en tres sectores de la economía: primario extractivo, transformación y servicios, en cumplimiento de la misión y la visión institucional, orientando Formación Profesional Integral y desarrollando proyectos especiales que dan respuesta a las necesidades del sector productivo

y grupos poblacionales, coadyuvando al desarrollo de los diferentes planes, programas y proyectos de las instituciones y comunidades del orden nacional, regional y local:

- **Centro Agropecuario:** Inaugurado el 8 de julio de 1962 en la granja La Florida, en el año 1991 se asigna al centro el nombre CAISA (Centro de Atención Industrial del Sector Agropecuario) y ya en el año 1996 se le da el nombre de Centro Agropecuario, el cual continúa llevando en la actualidad.

- **Centro de Teleinformática y Producción Industrial:** Industrial, con sede en Popayán, ofrece formación en las áreas de electricidad, ambiental, construcción, desarrollo de software, industrias creativas (multimedia, animación 2D y 3D, animación digital, videojuegos, ilustración digital, producción de medios audiovisuales, sonido), redes de datos y mantenimiento de computadores, electrónica y automatización, telecomunicaciones, gestión administrativa, joyería, diseño y moda, mecánica automotriz, soldadura, maderas, actividad física recreación y deporte, entre otras.

- **Centro de Comercio y Servicios:** Inaugurado en enero de 1966 con el nombre de Centro Comercial, funcionaba en la calle 3 # 6-39 en una sede en arrendamiento y en el año 1992 se denominó Centro de Comercio y Servicios. En la actualidad el Centro de Comercio y Servicios se encuentra ubicado en una sede propia en el centro histórico de la ciudad de Popayán.

Tabla 1

Centros de Formación Regional Cauca

Nombre del Centro de Formación	Municipio
Centro Agropecuario	Popayán
Centro de Teleinformática y Producción Industrial	Popayán
Centro de Comercio y Servicios	Popayán

Fuente: Elaboración Propia

El SENA regional Cauca tiene presencia en los 42 municipios que componen el departamento y ofrece programas de formación técnica, tecnológica y complementaria, teniendo como uno de sus

pilares la inserción laboral por medio de las diferentes alianzas con empresas y el sector educativo para continuar la cadena de formación de los egresados con miras a la obtención de su título profesional, para lo cual se han suscrito convenios con instituciones de educación superior, en diferentes programas de formación afines a las áreas de formación del SENA.

Adicionalmente a las sedes principales de los centros de formación en Popayán, el SENA Regional Cauca cuenta con el complejo científico SENNOVA, adscrito al Centro de Comercio y Servicios y ubicado también en Popayán, el cual a través del Tecnoparque y la Tecnoacademia, ofrecen servicios de tecnología e innovación. El Tecnoparque promueve y estimula la productividad y competitividad para las empresas actuando como acelerador para el desarrollo de proyectos de I+D+i (Investigación + Desarrollo + innovación), materializados en prototipos funcionales por medio del apoyo de un equipo multidisciplinario especializado y con amplia experiencia en el acompañamiento de proyectos. Por su parte, la Tecnoacademia busca fortalecer competencias orientadas al uso, aplicación y desarrollo de tecnologías avanzadas, generando un escenario de aprendizaje donde niños y jóvenes de educación básica secundaria y media pueden potenciar sus capacidades de apropiación hacia la ciencia y la tecnología, desarrollando competencias a través de la formación y la ejecución de proyectos de investigación y desarrollo experimental en una o varias ramas de las ciencias básicas y aplicadas, tales como: Biotecnología, Nanotecnología, Ciencias básicas, Robótica, TIC, Electrónica e Ingeniería.

En el norte del departamento, se cuenta con una Subsede con infraestructura propia en el centro del municipio de Santander de Quilichao, llamada La Casona, en la cual se imparte formación por parte de los tres centros y funcionan dependencias del Despacho Regional. Igualmente, en dicho municipio se dispone de una nueva y moderna sede llamada La Samaria, que, gracias a una inversión de 18 mil millones de pesos, impacta anualmente a cerca de 12.000 aprendices de 13 municipios ubicados al norte del Cauca, entre los que se encuentran: Toribio, Buenos Aires, Caldono, Caloto, Villarrica y Puerto Tejada, sitios de operación frecuente de grupos al margen de la ley y con elevados índices de

desempleo.

En el municipio de Guapi también el SENA posee una infraestructura propia, en la cual se imparten acciones de formación para esta importante zona del pacífico caucano.

Tabla 2

Sedes y Subsedes propias Regional Cauca

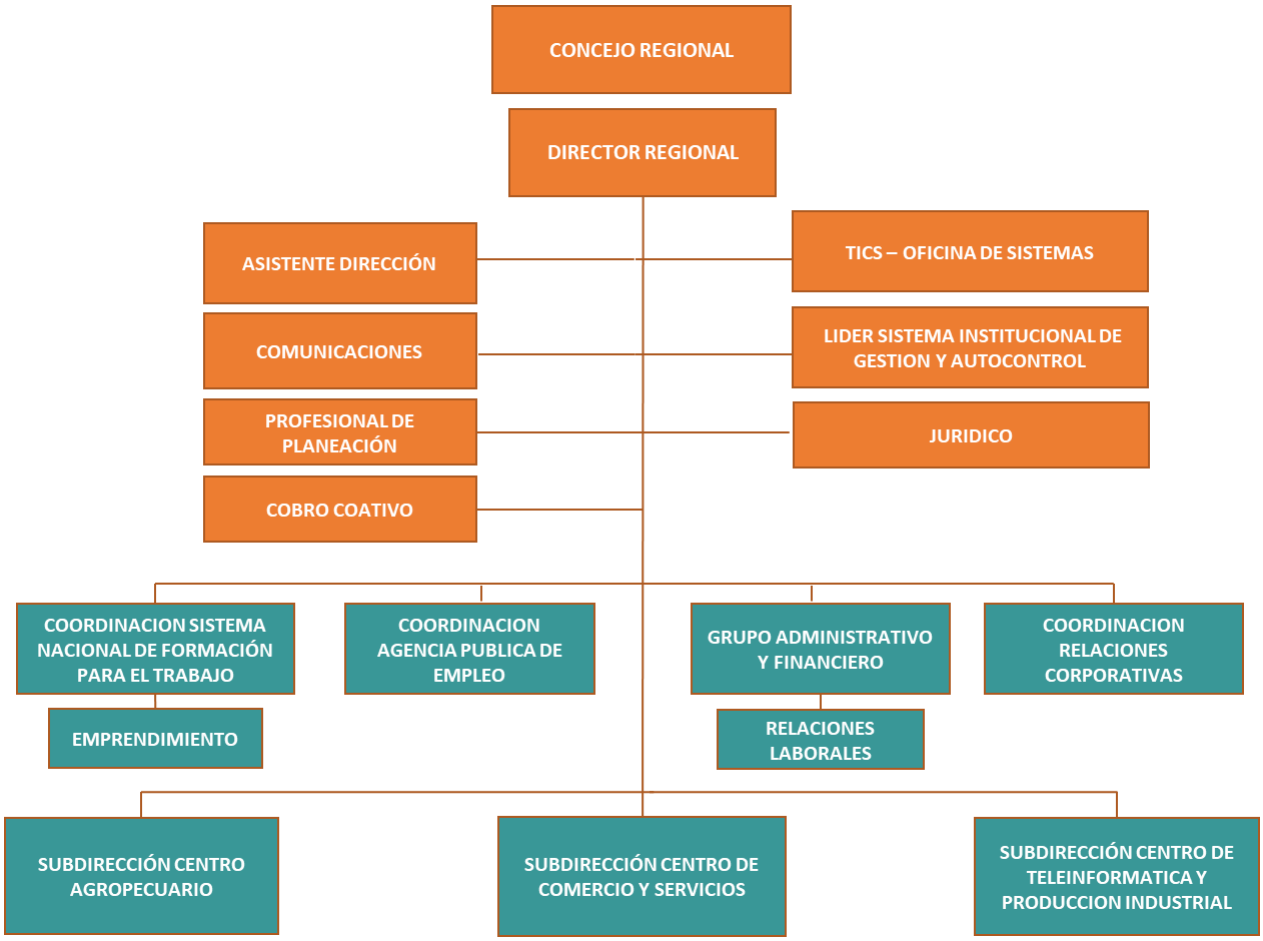
Nombre de la sede	Ubicación (Dirección-Municipio)
Dirección Regional	Calle 4 # 2-80, Popayán Calle 4 # 2-57, Popayán
Centro de Teleinformática y Producción Industrial – Sede Alto Cauca	Carrera 9 # 71N-60, Popayán
Centro Agropecuario – Sede Alto Cauca	Carrera 9 # 71N-60, Popayán
Centro de Comercio y Servicios – Sede Principal	Calle 4 # 2-80, Popayán
Centro de Comercio y Servicios – Complejo Científico	Calle 5 # 26-00, Popayán
Subsede Norte - La Casona	Carrera 11 # 6-31, Santander de Quilichao
Subsede Norte - La Samaria	Calle 25 # 19C-20, Santander de Quilichao
Subsede Guapi	Calle principal, Guapi

Fuente: Elaboración Propia

A continuación, se presenta la estructura organizacional del SENA Regional Cauca:

Figura 1

Estructura Organizacional SENA Regional Cauca



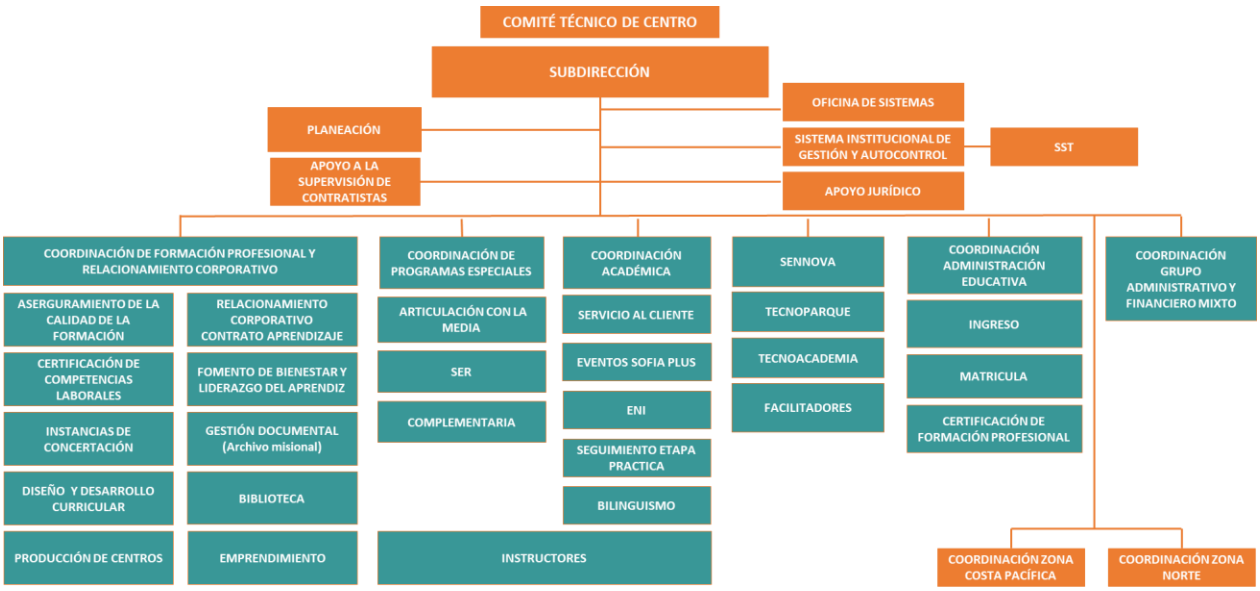
1.2 Presentación del Centro de Formación

Inaugurado en 1966 y ubicado con sede principal en el centro histórico de Popayán, el Centro de Comercio y Servicios del SENA Regional Cauca, orienta su vocación principalmente hacia la formación en programas administrativos, comerciales, tecnológicos y financieros, que se hace evidente en los indicadores asociados al número de programas de formación y aprendices con la más alta demanda de contratos de aprendizaje. Lo anterior tiene relación directa con las líneas o nodos de desarrollo que han sido identificados para la ciudad de Popayán, donde se ejerce la mayor cantidad de acciones en materia de formación titulada, considerando que dentro de los aspectos más relevantes de su economía se encuentran la intermediación financiera, el comercio y las actividades inmobiliarias.

La estructura organizacional del Centro de Comercio y Servicios del SENA Regional Cauca, así como su esquema de funcionamiento, se presentan a continuación:

Figura 2

Estructura Organizacional Centro de Comercio y Servicios



Línea de atención al ciudadano: 018000 910270
Línea de atención al empresario: 018000 910682
@SENAcomunica
www.sena.edu.co

Tabla 3

Funcionamiento Centro de Formación

Días de Funcionamiento	Lunes a sábado
Jornadas	Diurna, tarde y noche
Promedio Funcionamiento	15 horas diarias

Fuente: Elaboración Propia

Las líneas de acción que tiene el Centro permiten que, desde procesos como la formación profesional integral, SENNOVA y certificación de competencias laborales, se apoyen proyectos de región tendientes a fortalecer las cadenas de valor de los distintos procesos que se surten en el Cauca a nivel productivo.

Las redes de conocimiento a las cuales pertenece el Centro de Comercio y Servicios son:

- Gestión administrativa y financiera
- Comercio y ventas
- Informática, diseño y desarrollo de software
- Hotelería y turismo
- Logística y gestión de la producción
- Salud y servicios personales

Dentro de la red de Comercio y Ventas, el centro cuenta con registro calificado vigente para los siguientes programas de nivel tecnólogo y modalidad presencial en Popayán: Dirección de Ventas, Gestión de Mercados y Negociación Internacional.

En el nivel de especialización tecnológica cuenta con los siguientes programas, también en modalidad presencial para Popayán: Marketing y Modelos de Negocios On Line, Diseño y Desarrollo de Investigaciones de Mercado, Trade Marketing.

Con base en la trayectoria del centro, así como en los análisis de pertinencia regional que se exponen en el siguiente capítulo de este documento, la solicitud de registro calificado para el programa Tecnología en Negocios Verdes, se presenta para los siguientes lugares de desarrollo y de conformidad con los lineamientos institucionales vigentes, se encuentra debidamente avalada por la Dirección Regional Cauca (Anexo 1.2.1 Acta aprobación Regional Cauca agosto 2020):

Tabla 4

Lugares de desarrollo solicitados para el programa

Ciudad o Municipio	Dirección de los lugares de desarrollo
Popayán	Centro de Comercio y Servicios – Sede Principal, Calle 4 # 2-80
Santander de Quilichao	Centro de Comercio y Servicios – Subsede Norte La Samaria, Calle 25 # 19C-20

Fuente: Elaboración Propia

Anexos Presentación del documento

Anexo 1.2.1 Acta aprobación Regional Cauca agosto 2020

2 Pertinencia en el Lugar de Desarrollo

2.1 Presentación

La entidad SENA, está trabajando en su direccionamiento estratégico en el marco del Plan Nacional de Desarrollo 2018-2022 'Pacto por Colombia, Pacto por la Equidad' que traza el curso de acción para remover los obstáculos y transformar las condiciones que hagan posible acelerar el crecimiento económico y la equidad de oportunidades del país, y que se fundamenta en la ecuación del bienestar: legalidad + emprendimiento = equidad. El SENA, en este nuevo cuatrienio se posiciona como el vehículo para la transformación del país y su nuevo direccionamiento está fundamentado en cuatro pilares principales que enmarcan las apuestas estratégicas del Gobierno y se ven desplegadas en el Plan Nacional de Desarrollo 2018-2022, como son: Doble Titulación, Sistema Nacional de Cualificaciones, Transformación empresarial, el SENA como brazo operativo de la Economía circular y Economía Verde.

El crecimiento poblacional, la demanda de bienes y servicios y uso inadecuado de los recursos naturales, han llevado a replantear nuevos modelos económicos y a buscar optimizar los recursos empleados en diferentes procesos de producción, de tal manera que puedan ir regenerando el ecosistema del planeta, así como también proponer alternativas para mitigar la descomunal disminución y desaparición de nuestra biodiversidad, sobre todo por los efectos que ocasiona el cambio climático al cual estamos siendo expuestos con consecuencias irreversibles tanto al ambiente como a la salud humana. Es entonces donde se toma elementos complementarios entre la Economía Circular y Economía verde. La **Economía Circular** la cual se define como:

"un concepto económico que se interrelaciona con la sostenibilidad, y cuyo objetivo es que el valor de los productos, materiales y los recursos (agua, energía...) Se mantenga en la economía durante el mayor tiempo posible, y que reduzca al mínimo la generación de residuos. Se trata de

implementar una nueva economía, circular-no lineal-, basada en el principio de «cerrar el ciclo de vida» de los productos, los servicios, los residuos, los materiales, el agua y la energía. (ECONOMIA CIRCULAR, 2020).

Es decir que esta economía se centra en que sus procesos de producción encuentren en: los desperdicios nuevos recursos y se disminuyan el impacto ambiental. “A nivel Nacional como “p*roducto* de esta estrategia, se cuenta con un portafolio de 40 iniciativas empresariales de economía circular y se espera, en 2022, una tasa de reciclaje y nueva utilización de residuos sólidos del 12%”. (DNP, 2020)

Continuado con estas dinámicas económicas surge la conocida Economía Verde definida por la *PNUMA como “*aquella que da lugar al mejoramiento del bienestar humano e igualdad social, mientras que se reducen significativamente los riesgos medioambientales y los escases ecológica”. *(MINIAMBIENTE, 2020)*. Frente a este aspecto el Gobierno Nacional dentro de sus Objetivos de desarrollo sostenible en Negocios Verdes tiene el *propósito de generar:*

Formas de producción alternativas que permitan el uso sostenible del capital natural, pretende impulsar y verificar 1.436 negocios verdes en 2022, y dentro de este objetivo se plantea como meta alentar a las empresas, en especial las grandes empresas y las empresas transnacionales, a que adopten prácticas sostenibles e incorporen información sobre la sostenibilidad en su ciclo de presentación de informes. (DNP -ODS DE DESARROLLO SOSTENIBLE, 2019)

Estos dos enfoques económicos proponen la generación de empleos verdes como resultado de la Investigación, desarrollo e innovación. Así como también crear una cultura de conocimiento enfocada en temas de valores ambientales, biodiversidad, y que mejor con programas académicos que animen a los nuevas generaciones a empoderarse en las situaciones económicas relacionadas con

la sostenibilidad y el bienestar ambiental, es decir, en orientarlos hacia el aprendizaje de transformar las actividades económicas, en acciones que impulsen el respeto, el uso y la renovación de los recursos naturales, en vez de optar por los aquellos modelos que lo explotan y agotan.

El Sena atendiendo a estas dinámicas económicas propone un Programa de Formación denominado Tecnología en Negocios Verdes que busca reorientar la forma de producir y comercializar bienes y servicios de las regiones, respondiendo de esta manera a una de las estrategias propuestas por Ministerio de Medio Ambiente y Desarrollo Sostenible que consiste en:

> "Implementar una Estrategia de fortalecimiento, capacitación y articulación entre actores locales, regionales y nacionales para promover la oferta y la demanda de negocios y emprendimientos verdes que potencien el desarrollo de productos y servicios basados en el conocimiento y uso sostenible de la biodiversidad a través de las ventanillas de Negocios Verdes" (MINIAMBIENTE , 2018)

En un modelo de Crecimiento Verde, la innovación debe estar atada a la protección del medio ambiente, los temas estratégicos de investigación deben enfocarse primordialmente en tecnologías verdes, tecnologías de la información, ecoturismo, ecotecnologías, energías renovables, economía de la energía y la biodiversidad

Según el PND 2108-2022, para consolidar la biodiversidad como un activo estratégico de la Nación: es necesario: Impulsar actividades económicas que hagan un uso sostenible del capital natural. Una de estas actividades es la bioeconomía, que busca generar valor tecnológico a partir de recursos biológicos, genéticos y sus derivados, desarrollando nuevas cadenas de valor que contribuyan a la diversificación de la oferta exportadora del país. A la fecha solo existen 305 empresas colombianas consolidadas para desarrollar productos bioinnovadores (Biontropic, EAFIT y SILO,

2017); y de los 264 contratos de acceso a recursos genéticos, solo 10 tienen una finalidad comercial.

La bioeconomía es un elemento fundamental en la sociedad actual y futura, debido a que el mundo es finito y los recursos naturales se agotan, parte del principio de una administración eficiente de recursos biológicos y supone una verdadera revolución en los sistemas de recolección, producción, transformación y comercialización de bienes y servicios derivados de la biodiversidad nativa, las empresas que se han anticipado a esta revolución se proveen de recursos de manera sostenible para la producción de bioproductos, la bioeconomía permite el desarrollo de procesos basados en materias primas renovables con efectos ambientales neutros o positivos y una mejora en el desarrollo económico del país.

La Agenda 2030 establecida por los Países Miembros de la Naciones Unidas, define los Objetivos de Desarrollo Sostenibles (ODS) para erradicar la pobreza, proteger el planeta y garantizar la prosperidad para todos, como parte de la nueva Agenda de Desarrollo. Dentro de los objetivos resaltamos aquellos que se articulan al programa de formación Tecnología en Negocios Verdes:

- Objetivo 8: Trabajo decente y crecimiento económico.
- Objetivo 9: Industria, innovación e infraestructura.
- Objetivo 10: Reducción de las desigualdades.
- Objetivo 11: Ciudades y comunidades sostenibles.
- Objetivo 12: Producción y consumo responsable (PNUD, 2020).

Frente a estos objetivos el Gobierno Nacional se articula a su cumplimiento a través del SENA como institución responsable por el estado para formar personas para el trabajo, ofreciendo programas acordes a las necesidades del Entorno y las tendencias de sostenibilidad, biodiversidad, Producción y comercialización de bienes y servicios verdes. Es entonces que el Programa de la Tecnología en

Negocios Verdes contribuirá a la oferta de laboral que requiere el sector productivo para realizar una trasformación empresarial que le permita crecer sosteniblemente.

A través de la oferta y ejecución del programa Tecnología en Negocios Verdes, el Centro de Comercio y Servicios busca incidir en la generación de ingresos de la población a través de la formación profesional integral, la certificación de competencias laborales, la vinculación a un empleo decente, el fomento del emprendimiento y la consolidación de proyectos productivos inclusivos, respondiendo de igual manera con el compromiso de la entidad de fortalecer la calidad y pertinencia de sus programas de formación, de cara a la empleabilidad, el emprendimiento y las últimas tendencias que busca dinamizar una economía verde en el país.

En cuanto al empleo y emprendimiento, el SENA trabaja a nivel Nacional en estrategias que permitan aumentar el número de contratos de aprendizaje en empresas obligadas y no obligadas, y apoya acciones relacionadas con la formalización empresarial, dando como resultado la creación de valor para sus principales grupos de interés y beneficiarios: la sociedad, los trabajadores, las empresas y el gobierno. Así mismo, el SENA a partir de estrategias pedagógicas basadas en la construcción del conocimiento, la autonomía y el aprendizaje significativo, garantiza la calidad educativa en el marco de la formación por competencias, el aprendizaje por proyectos y el uso de herramientas didácticas activas que estimulan el pensamiento para la resolución de problemas simulados y reales (**-SENA-, 2012**).

Es así, como el programa de formación Tecnología en Negocios Verdes, además de incluir los elementos de la formación profesional, contiene metodologías de aprendizaje innovadoras y de acceso a tecnologías de última generación; las cuales estimulan de manera permanente la autocrítica y la reflexión del aprendiz sobre el quehacer y los resultados de aprendizaje que logra, a través de la vinculación activa de las cuatro fuentes de información para la construcción de conocimiento: El instructor – Tutor - El entorno - Las TIC- El trabajo colaborativo. (SENA-, 2012).

Teniendo en cuenta lo anterior, el Centro de Comercio y Servicios solicita el registro calificado del nuevo programa de formación Negocios Verdes, en la modalidad presencial para poder dar respuesta a las necesidades de la región impulsando la generación de riqueza con base en la oferta de bienes y servicios con impactos ambientales positivos; desarrollando ideas innovadoras, con mercadeo limpio y consciente, partiendo desde la sostenibilidad como una propuesta de valor en el modelo de negocio, modelo que impulsara la economía local y fomentara el desarrollo económico del país.

2.2 Análisis de pertinencia del programa

Pertinencia Del Programa A Nivel Nacional, Regional y Local

Los negocios verdes ganan cada vez más relevancia en la economía colombiana y se están convirtiendo en una buena alternativa de crecimiento, presentando dos fuerzas: la primera es una demanda, consciente, exigente y alineada hacia la adquisición de productos que involucran aspectos ambientales y la segunda, una oferta tratando de reaccionar con enfoques diferenciales, innovadores, para la cual es prioritario fomentar la comercialización de los bienes y servicios como parte del proceso de cambio. El país expidió la Política de Crecimiento verde a través del CONPES 3934 de 2018, el cual tiene por objeto Impulsar a 2030 el aumento de la productividad y competitividad económica del país, al tiempo de que se asegura el uso sostenible del capital Natural y la inclusión social, de manera compatible con el clima, así mismo estableció como objetivos específicos los siguientes;

- Generar condiciones que promueva nuevas oportunidades económicas basadas en las riquezas del capital natural
- Fortalecer los mecanismos y los instrumentos para optimizar el uso de recursos naturales y energía en la producción y en el consumo.

- Desarrollar lineamientos para constituir capital humano para el Crecimiento Verde.
- Fortalecer las capacidades de Ciencia, Tecnología e Innovación (CTI) para el Crecimiento Verde.
- Mejorar la coordinación interinstitucional, la gestión de la información y el financiamiento, para la implementación de la Política de Crecimiento Verde a largo plazo. (CONPES 3934, 2018)

Para poder dar cumplimiento a estos objetivos se estableció una línea estratégica de 4 acciones, dentro de las que es importante resaltar la línea de fomento a los Negocios Verdes y Sostenibles (NVS) a través de acciones de capacitación articulada entre diferentes actores, así como también "Impulsar la generación de 12.630 NVS verificados, los cuales serán acompañados con la herramienta de verificación y apoyados con la formulación de un plan de mejora, por medio de asistencia técnica a los mismos. (DNP, 2018).

Este panorama se convierte en una oportunidad para que los Aprendices del programa de Tecnología en Negocios Verdes a través del relacionamiento empresarial con el sector productivo realice su etapa productiva a través de alternativas como pasantía, practica, apoyo a una ONG, creación de emprendimiento sostenibles, donde podrán aplicar sus competencias y proponer acciones puntuales en caminadas a la mejorar los procesos empresariales con un enfoque de responsabilidad social sostenible. .

El Plan Nacional de Desarrollo 2018-2022 "Pacto por Colombia, pacto por la equidad": Tiene como objetivo sentar las bases de legalidad, emprendimiento y equidad que permitan lograr la igualdad de oportunidades para todos los colombianos, en concordancia con un proyecto de largo plazo con el que Colombia alcance los objetivos de Desarrollo Sostenible al 2030, pretende alcanzar la inclusión social y productiva, a través del Emprendimiento y la Legalidad**.** En esta línea, se formulan tres

pactos estructurales: 1. El pacto por la legalidad que se basa en la consolidación del Estado Social de Derecho en todo el país; 2. El pacto por el emprendimiento y la productividad, centrado en la transformación productiva que pretende reducir la dependencia del país de la minería y de los hidrocarburos, así como aumentar la formalización laboral y empresarial, dinamizar el desarrollo y la productividad en las zonas rurales del país y el 3. El pacto por la equidad se centra en garantizar la igualdad de oportunidades para la inclusión social (el acceso eficiente y con calidad a servicios de salud, cuidado infantil, educación y formación de capital humano, seguridad alimentaria, vivienda y hábitat) y las oportunidades para la inclusión productiva (acceso a mercados de trabajo e ingresos dignos).

Adicionalmente, el plan propone un conjunto de pactos transversales: entre los cuales se encuentran, **el pacto por la sostenibilidad**: producir conservando y conservar produciendo, Pacto por la Ciencia, la Tecnología y la Innovación: un sistema para construir el conocimiento de la Colombia del futuro.

En sus pactos trasversales principalmente en el de **sostenibilidad,** el cual busca "un equilibrio entre el desarrollo productivo y la conservación del ambiente que potencie nuevas economías y asegure los recursos naturales para nuestras futuras generaciones" (DNP, 2020), para ello Ministerio del Medio Ambiente y Desarrollo sostenible viene trabajando a través del "Programa de Generación de Negocios Verdes (PGNV) el cual es un programa que impulsa y promociona los negocios verdes como medio para mejorar las oportunidades de generación de ingresos de las empresas y comunidades vinculadas a negocios verdes en un contexto de uso sostenible de la biodiversidad.

El Programa de Tecnología en Negocios Verdes se destaca en el mejoramiento de las condiciones de

> competitividad e integración con los mercados de las empresas que participan en el desarrollo de los negocios verdes y sostenibles y en el desarrollo de la política de crecimiento verde basada en el impulso a la consolidación de una oferta de productos y servicios amigables con el medio ambiente." (MINIAMBIENTE, 2020).

Si se analiza las condiciones de riqueza natural; Colombia ocupa el segundo lugar en el mundo en biodiversidad por unidad de área. El 52% de su territorio está cubierto por bosques; alberga casi 3 millones de hectáreas con páramos, 22 millones en humedales, 710.000 de bosque seco y 299.000 de manglares (Bello e t a l , 2014); cuenta con 3.330 km de línea de costa y con 892.102 km2 de aguas jurisdiccionales con ecosistemas de alta biodiversidad (Invemar, 2018. P.404).

Estas condiciones facilitarán convertir la biodiversidad en un activo estratégico de la Nación, que sustenta los modos de vida de la población y una parte significativa del aparato productivo del país, que brinda oportunidades para generar negocios incluyentes e innovadores basados en el capital natural. Esto indica que Colombia tiene grandes oportunidades para producir más, haciendo un uso racional de los recursos naturales (DNP, Fedesarrollo, GGGI & Pnuma, 2017).

Ratificando lo anterior (Colciencias, 2019) establece que:

Colombia es una de las doce naciones más megadiversas de la tierra, la cual tiene una ventaja comparativa para desarrollar negocios internacionales a partir de esta riqueza, que suscite el bienestar y desarrollo, coadyuve con la subsistencia de la biodiversidad (UNCTAD, 2010), a la vez que pueda ser generador de ingresos a la población con pobreza monetaria (para el año 2018 fue del 27% y la pobreza extrema fue de 7,2% en el total nacional (DANE, 2018)), tal como ha quedado demostrado con los 1.414 negocios verdes, confirmados por el Ministerio de Ambiente y desarrollo sostenible, que aportan a la empleabilidad en el país, con una cifra de ocupación de más de 20.000 personas en el año 2019 (Miniambiente, 2019).

Colombia es uno de los países del planeta donde hay mayor variedad de especies de naturales, con alto potencial económico, cuya riqueza de vida se ve privilegiado por la belleza geográfica, por la diversidad de sus ecosistemas, atributos que se podrían aprovechar con la implementación de negocios verdes para promover el desarrollo económico y social del país.

De acuerdo con el PND de Colombia (2018 - 2022) los negocios verdes, diversifican la economía nacional y fomentan oportunidades de empleo, potenciando ventajas comparativas y competitivas de las regiones, por lo cual, en el objetivo siete, se enuncia que MinAmbiente, Minvivienda y la CRA, contribuirán en la reducción del 20% de gases efecto invernadero (Acuerdo de París) y permitirán la generación de infraestructura y empleos verdes de la línea A del Pacto por la Sostenibilidad (Miniambiente, 2018).

Se estima que, en el 2017, los 423 negocios verdes verificados por la autoridad ambiental generaron alrededor de 118 mil millones de pesos y 6.000 empleos. Consolidar su potencial requiere instrumentos de financiamiento, formación técnica y tecnológica, apalancamiento comercial e inclusión en cadenas de valor (MinAmbiente, 2018a)

Por lo tanto, el fortalecimiento y crecimiento socioeconómico tanto a nivel regional como nacional dependen en gran medida de un recurso humano cualificado y calificado, capaz de responder integralmente a la dinámica del sector. " El SENA es la institución que ha venido actuando frente a la demanda social en capacitación de personal idóneo para el trabajo" (Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, 2012), mediante la aplicación de una formación profesional integral, pertinente y coherente con su misión, innovando permanentemente de acuerdo con las tendencias y cambios tecnológicos y las necesidades del sector empresarial y de los trabajadores, impactando positivamente la productividad, la competitividad, la equidad y el desarrollo del país.

El SENA, atendiendo a su rol, como uno de los actores sectoriales en generación de conocimiento, innovación y valor agregado del PRNB (Programa nacional de biocomercio sostenible) en articulación con las agendas de competitividad, productividad e innovación (Mincit), presenta la Tecnología en Negocios verdes, dando alcance al objetivo general del Programa Nacional de Biocomercio Sostenible, el cual consistente en desarrollar negocios innovadores y competitivos,

basados en el aprovechamiento sostenible de la biodiversidad nativa, a través de lineamientos claros que promuevan principios de biocomercio (Minambiente, 2014).

De igual manera este programa se alinea al Programa Nacional del Biocomercio Sostenible (PNBS) en dos de sus ejes estratégicos;

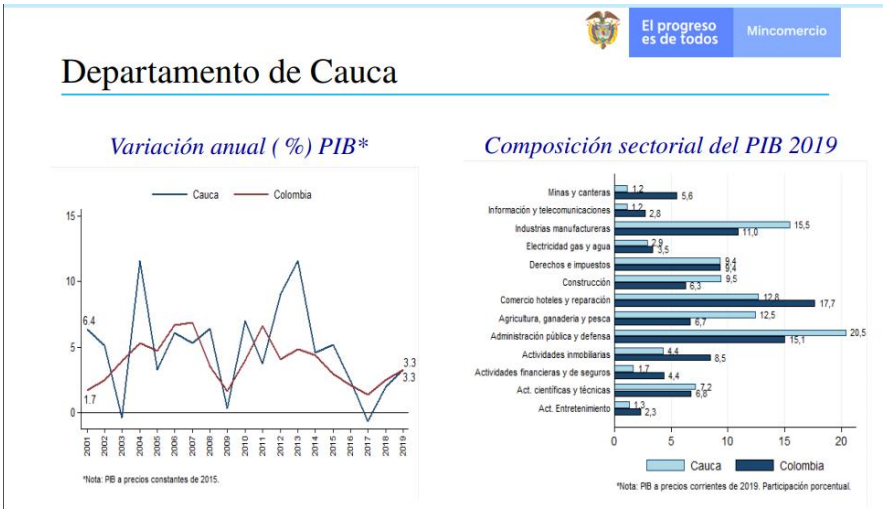
- El acceso a mercados y diferenciación de productos.
- Sistema de Información de mercado y productos- Observatorio Nacional de Biocomercio (OBIO) y a la Política de Desarrollo Productivo CONPES 3866 en sus ejes, capitales humano, innovación y emprendimiento, encadenamientos productivos y aún más Política de Crecimiento Verde para el País, plasmada en el CONPES 3934 en sus objetivos estratégicos; " 1) El primer eje está orientado a generar nuevas oportunidades económicas que permitan diversificar la economía a partir de la producción de bienes y servicios basados en el uso sostenible del capital natural. 2) Promover la generación y el fortalecimiento del capital humano para afrontar los nuevos retos de conocimiento y experiencia que genera el crecimiento verde." (CONPES 3934, 2018), Lo anterior deja visualizar un escenario positivo al desarrollo del programa Tecnología en Negocios Verdes generando una oportunidad de responder de manera pertinente y oportuna a las necesidades de demanda laboral y asegurar que los graduados no solo sean formados en los fundamentos académicos propios de cada programa, sino que centre sus esfuerzos en el desarrollo de competencias y habilidades, capaces de liderar eficazmente procesos empresariales en la gestión comercial de bienes y servicios verdes que contribuyan al desarrollo sostenible de la sociedad.

Así como dentro del plan estratégico SENA (Servicio Nacional de Aprendizaje SENA), se establece el logro de los diversos Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) y los retos institucionales incorporados en el Plan Nacional de Desarrollo 2018-2022, junto con los procesos misionales, específicamente con el

de la Formación Profesional Integral, al brinda al sector productivo nacional, la posibilidad de incorporar personal con altas calidades laborales y profesionales que contribuyan al desarrollo económico, social, tecnológico de su entorno y del país. Apostándole a programas cuyo propósito sea contribuir a productividad y competitividad con una oferta laboral que desarrolle habilidades en emprendimiento, nueva ruralidad y desarrollo sostenible .

En el informe de perfiles económicos Departamentales elaborado por el Ministerio de Industria y Comercio se menciona que el Departamento del Cauca contribuye en 1,78% al PIB de Nación, con una variación positiva desde el año 2017 a 2019 con un 3,3% así mismo se refleja la composición sectorial del PIB 2019 en los que resalta los sectores de administración pública y defensa con una participación del 20,5% seguido de Comercio Hoteles y Reparación con un 12,8%, Industrias Manufacturas con 15,5% Agricultura, ganadería y pesca con 12,5%, y los demás sectores con un porcentaje menor como se puede apreciar en la ilustración siguiente

Ilustración 1 Composición Sectorial 2019



Fuente: Mincomercio- Perfiles Económico Departamento del Cauca octubre 2020

Línea de atención al ciudadano: 018000 910270
Línea de atención al empresario: 018000 910682
@SENAcomunica
www.sena.edu.co

https://www.mincit.gov.co/getattachment/d6e4fd81-8739-4fe6-8d96-191351ebd122/Cauca.aspx

Estos indicadores permite comprender las políticas del Gobierno Departamental y principalmente el Plan de Desarrollo Departamental 2020-2023 denominado 42 motivos para avanzar, a través de su línea estratégica No. 3: Dinámica económica e Infraestructura, la cual propone acciones centradas en buscar mejorar los niveles de competitividad, para ello se pretende fortalecer el tejido productivo, sofisticar y diversificar los productos y servicios a través del uso de tecnología e innovación, dentro de las metas establecidas se tiene incrementar la Participación del sector agropecuario del PIB del 12,90 % que trae en el 2018 al 13,1% *" A través de acciones centradas en las alianzas estratégicas en pro del fortalecimiento comercial y acceso de nuestros productos a mercados justos, promoviendo la estrategia de ventas a futuro*" (GOBERNACION DEL CAUCA, 2020)

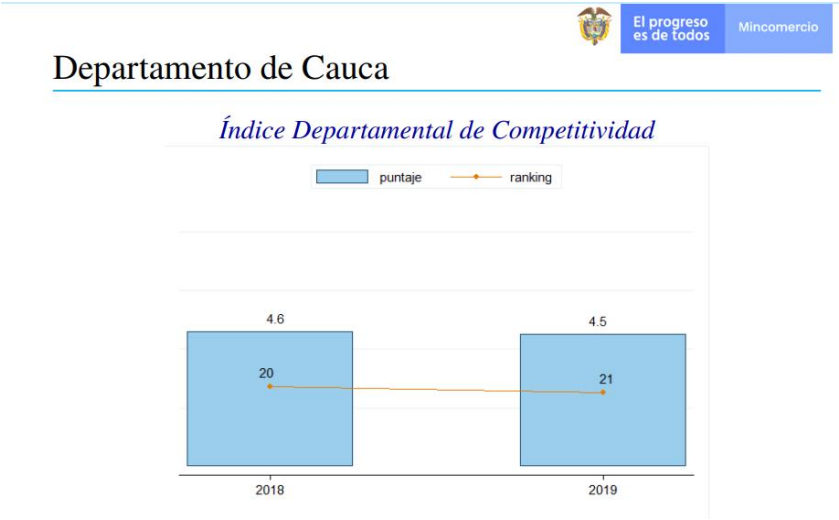
Si bien el Departamento del Cauca se caracteriza por una participación importante en los sectores de la Industria Manufacturera, Agricultura, ganadería y pesca y el sector de comercio y reparación, hotelería y turismo, sectores, que tienen un reto importante para dinamizar la economía y así mismo iniciar a implementar acciones de trasformación empresarial con un enfoque de Economía Verde, lo cual demanda personal competitivo que realice procesos de mejora innovadores y establezca planes de acción centrados en producción y comercialización de bienes y servicios sostenibles que contribuyan a incrementar los niveles de productividad y competitividad.

A partir de esto el Sena contribuye a la formación laboral competente con énfasis en la gestión comercial sostenible, donde aprendices podrán ser partícipes en la generación de valor, realizando estudios de mercado para determinar la demanda de bienes y servicios verdes, proyectar las ventas

con base el análisis del consumidores ecológico, realizar acciones de mercadeo centradas en encaminar la organización a la búsqueda de la productividad y competividad sostenible.

Según el informe del Perfil Económico del Departamento del Cauca realizado por el Mincomercio a octubre 2020 muestra el índice de Competitividad, donde refleja que al año 2018 establa en el ranking No. 20 y en 2019 paso a 21, con un puntaje del 4,6 y 4,5 respectivamente lo que refleja la necesidad que tiene el departamento en contribuir en acciones encaminadas aumentar los niveles de competitividad. (MINCOMERCIO, 2020)

Ilustración 2 Índice Departamental de Competitividad



Fuente: Mincomercio- Perfiles Económicos Departamentales octubre 2020. https://www.mincit.gov.co/getattachment/d6e4fd81-8739-4fe6-8d96-191351ebd122/Cauca.aspx

En el departamento del Cauca, el Plan de Desarrollo Cauca 2020-2023 “Motivos para avanzar” establece como visión de competitividad, el fortalecimiento de los factores de producción, mejorando la dotación del capital humano, la infraestructura y reforzar el tejido productivo y empresarial de las

unidades productivas, así como propiciar un entorno favorable para los negocios, en el ámbito interno y externo, lo anterior promoviendo encadenamientos productivos, especialmente en sectores económicos prioritarios y de gran potencial como la agroindustria, el turismo y las Tics.

Dentro de este plan también se encuentra la Línea Estratégica 2: Sostenibilidad Ambiental Y Cambio Climático el cual establece:

Que es necesario propiciar el uso racional y sostenible de los bienes y servicios de los recursos naturales, gestionar recursos que ayuden a la implementación del Plan Integral de Gestión del Cambio Climático Territorial -PIGCCT, propiciar el uso de tecnologías sostenibles, fortalecer el programa de educación ambiental que garantice el cambio de actitud, una toma de conciencia sobre la importancia de conservar para el futuro y mejorar nuestra calidad de vida, lo que contribuye al logro de los ODS, los cuales se armonizan con el Plan Nacional de Desarrollo en el eje Pacto por la Sostenibilidad: Producir conservando y conservar produciendo.

Además, el departamento del Cauca cuenta con una gran diversidad en flora y fauna, seis Parques

> Naturales Nacionales cuya área protegida declarada e inscrita en el RUNAP es aproximadamente de 323.106 hectáreas, donde habitan el 70% de las aves del País; Tres reservas forestales protectoras regionales con un área aproximada de 8.398 ha., y cinco áreas municipales como áreas de conservación in situ con una extensión aproximada de 989.45 hectáreas. El Departamento cuenta con un importante ecosistema de Manglar presente en los municipios de López de Micay, Timbiquí y Guapi, representado en 18.693 ha. (Corporación Autónoma Regional del Cauca, 2014). Por otra parte aproximadamente 824.967 hectáreas equivalentes al 26% del territorio departamental, hacen parte del área de reserva forestal establecida mediante ley 2 de 1959. De igual manera en el departamento se encuentran la convergencia de tres (3) eco regiones estratégicas: Macizo, Patía y Litoral, situación que pone de manifiesto la gran importancia geoestratégica del Cauca.

Con la participación de diferentes actores se firma el 'Pacto Regional Cauca por la Estrategia Nacional de Economía Circular 2018 – 2022', que permitirá mayor productividad y mejores índices ambientales para el departamento, la cual convierte al Cauca en la octava región de Colombia en sumarse a este Pacto Nacional liderado por el Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible, que le permitirá mejorar su competitividad y superar los desafíos en materia de Sostenibilidad Ambiental.

La Estrategia Nacional de Economía Circular, busca transformar los sistemas productivos y de consumo en esta zona del país a través del manejo eficiente de materiales, agua y energía.

Con la firma de este pacto, el departamento del Cauca podrá escalar posiciones en el Índice Departamental de Competitividad y así mismo promoverá el desarrollo regional incentivando la cultura del emprendimiento sostenible para mejorar los niveles de competitividad con beneficios al medio ambiente y a los ciudadanos de este departamento.

Dentro de los principales compromisos suscritos por los actores estratégicos del sector productivo, está

> el desarrollo y uso de nuevos envases y empaques amigables con el medio ambiente. Además, el impulso de nuevos modelos de negocio que incorporen la economía circular y la creación de colaboraciones entre las empresas, que permitan que los residuos de unas puedan ser materia prima para otras, uno de los principios bases de la Economía Circular. (MINIAMBIENTE, 2020)

Por otro lado, La Comisión Regional de Competitividad del Cauca en organización que fortalece la concertación entre los actores públicos y privados y las organizaciones cívicas y sociales de la región para mejorar la productividad y competitividad, manifiesta que:

El Cauca debe potenciar sus apuestas productivas con prioridad en café, cacao, frutales, turismo,

> tecnologías de información y comunicación - TIC, industrias creativas y biotecnología esta última con énfasis en cannabis medicinal y con fines industriales. Igualmente, según el mapa por

Subregiones del departamento se recomienda promover los siguientes sectores y apuestas:

- Pacífico: turismo
- Macizo: servicios ecosistémicos
- Sur: Zona Franca agroindustrial, distrito de riego, aeropuerto de carga (pista aérea)
- Piedemonte amazónico: agroforestal
- Centro: economía naranja, café especial
- Norte: industria y cannabis, línea férrea de carga
- Oriente: turismo, café especia (p.51)

En el documento de Plan Integral de Gestión del Cambio Climático Territorial del Cauca 2040, menciona que el departamento del Cauca cuenta con nivel de vulnerabilidad ocasionado por los grandes cambios climáticos, que viene afectando principalmente a su recurso hídrico, biodiversidad y habitad humano, con una amenaza alta y con un nivel bajo de adaptabilidad, haciendo necesario realizar acciones que permita aumentar los niveles de adaptabilidad del territorio y que mejor que a través de educación y la formación para el desarrollo sostenible, como lo establece el Sena a través de su Programa de Tecnología en Negocios Verdes, con un perfil profesional que contribuirá al uso adecuado de los recursos y a la implementación de procesos de producción limpia y la gestión comercial verde. (MINIAMBIENTE, 2016)

Teniendo en cuenta los anteriores estudios, el Cauca es un departamento rico en recursos naturales, por su diversidad, pero también es considerado uno de los departamentos más pobres, y con altos niveles de violencia causados por diferentes actores al margen de la ley, es de gran importancia proponer nuevas alternativas económicas que mejoren la calidad de vida de sus habitantes, mediante actividades legales, sostenibles, a través de una producción y comercialización responsables con el entorno y con la

sociedad.

Además el análisis del entorno regional, brinda una descripción de los diferentes focos de aplicación para los aprendices y egresados del programa de Negocios Verdes permitiendo una articulación completa con lo propuesto en el Plan de Desarrollo del departamento del Cauca (Gobernación del Cauca) y en la agenda interna de competitividad y productividad de la región; la cual promueve una visión compartida del desarrollo regional que tiene en cuenta la riqueza étnica, cultural y biodiversa del departamento. Su propósito es incrementar la competitividad de los sectores productivos de mayor impacto en la región mediante un proceso de diferenciación de los productos y servicios autóctonos. Se trata, en palabras de las entidades que formularon la propuesta, de "impregnar" los procesos productivos característicos de la región "con un sello de identidad que los garantice como caucanos, documento resumen Agenda Interna de Productividad y Competitividad del Cauca.

La oferta del Programa de Tecnólogo en Negocios Verdes se ajusta al **Plan de desarrollo Municipal "Creo en Popayán 2020 -2023",** en su línea estratégica; Desarrollo Humano Para la Equidad, Productividad y Competitividad en su componente de Educación, con el programa de Calidad Educativa para el Desarrollo Integral, el cual establece subprogramas relacionados directamente con la formación que oferta Centro de Formación de Comercio y Servicios de la Regional Cauca de las que podemos resaltar:

Subprograma Plan Educativo Acorde al proyecto de ciudades sostenibles, formulando e implementando: Tal como se establece en el Plan Educativo Municipal (PEM), se encuentra definido en el Acuerdo 049 de 2011, para la implementación de la política pública para la construcción, fortalecimiento y adopción del modelo educativo: Popayán educadora, culta y emprendedora. La Educación en el municipio de Popayán, deberá ser el instrumento fundamental para el desarrollo humano integral sostenible y solidario, con el fin de mejorar la calidad de vida, los valores éticos y morales que

permitan una convivencia en paz, propicie la reconciliación, la superación de la pobreza y la exclusión social, para hacer de Popayán un territorio universitario y de conocimiento.

Subprograma **Promoción de la Regulación y Articulación de la Prestación del Servicio Educativo Formal y no Formal:** Promover la creación de un sistema de educación terciaria para mejorar la movilidad y la pertinencia de la educación técnica, tecnológica y profesional, involucrando instituciones Públicas y privadas. Esta implementación se deberá hacer gradualmente en las instituciones educativas oficiales técnicas que estén interesadas en iniciar este proceso vía convenios interinstitucionales con el SENA y/o Instituciones de Educación Superior públicos y/o privadas que permitan ofertar el Nivel Tecnológico directamente a los egresados que no puedan acceder a la educación profesional universitaria.

Subprograma de **Fortalecimiento de la Innovación Educativa con el Proceso de Innovación Educativa Enfocada a la Ciencia, la Tecnología, la Ingeniería y las Matemáticas (STEIM)** que busca Proyectar y formular estrategias que vinculen a los educandos con las nuevas tecnologías, la conservación del ambiente y nuestro patrimonio histórico y cultural, gestionando recursos para transferir a las instituciones educativas en la ejecución de este tipo de proyectos, estableciendo alianzas con entidades públicas y privadas.

Subprograma: Cátedra de Emprendimiento y la Enseñanza de una Segunda Lengua en las I.E. Promovidas para la Competitividad; El cual tiene como fin la promoción de acciones orientadas a la erradicación del analfabetismo en Popayán y el desarrollo de programas orientados a la competitividad. La promoción de la competitividad mediante el fortalecimiento de la cátedra de emprendimiento y la enseñanza de una segunda lengua en las instituciones educativas. (ALCALDIA DE POPAYAN, s.f.)

De acuerdo a lo anterior es importante precisar la pertinencia del programa de Tecnología en Negocios Verdes, por contar dentro de su desarrollo curricular con competencias relacionadas con el emprendimiento, aplicación de prácticas de protección ambiental, seguridad y salud para el trabajo,

orientar investigación formativa según referentes técnicos de investigación, lo cuales a punta a perfil ocupacional ajustado a las necesidades del Plan Educativo Municipal (PEM) sumado a que el Sena en su proceso formación por proyectos, permite a los aprendices asegurar beneficios directos derivados de los Negocios Verdes al productor, consumidor y sociedad.

Desde la Administración Municipal 'Creo en Popayán' se plantea el municipio como un "territorio verde" dadas las fortalezas de la ruralidad que permiten disponer de una valiosa y constante oferta de alimentos para el autoabastecimiento del municipio, y así mismo el fortalecimiento y la creación de rutas ecoturísticas que promuevan la economía del municipio. En cumplimiento de lo anterior, se promoverá el desarrollo integral para los pequeños y medianos productores agropecuarios, propiciando alternativas de sostenibilidad a través de acciones puntuales tendientes al reconocimiento y posicionamiento de la ruralidad del municipio. (ALCALDIA DE POPAYAN, s.f.)

El plan de desarrollo municipal en su componente Desarrollo Rural y Agropecuario propone la reactivación agropecuaria en el municipio de Popayán busca mejorar las capacidades productivas y empresariales de las diferentes unidades productivas agrícolas-UPAs, mediante un fortalecimiento de apoyo técnico que permita mejorar la calidad de producción, valor agregado y comercialización en las diferentes líneas productivas del sector agrícola y pecuario. Para que un sistema agroalimentario sea sostenible, debe ser también inclusivo, lo que significa que todos los miembros de la sociedad cuenten con la oportunidad de participar en él, generando una distribución equitativa de los beneficios. En tal sentido el programa de fomento y fortalecimiento integral a productores agropecuarios sostenibles de Popayán se enfoca en incentivar el trabajo en equipo, la asociatividad y formalización de grupos de pequeños productores del sector, logrando incrementar el acceso a diferentes proyectos, canales de comercialización, mejores ingresos y calidad de vida de la población rural. (ALCALDIA DE POPAYAN, s.f.)

Frente a este escenario positivo los Egresados del Programa de Tecnología en Negocios Verdes

puede contribuir a la gestión comercial sostenible de las Unidades Productivas Agropecuaria (UPAs) a través de la análisis y caracterización del entorno ambiental, así como a la Investigación de mercados para bienes y productos verdes, su categorización, y el diseño de plan comercial sostenible necesario para el crecimiento empresarial.

Es importante resaltar que Sena en su proceso misional de Emprendimiento y en compañía de su Centro de Investigación SENNOVA contribuye a la gestión, formulación, presentación y desarrollo de proyectos Investigativos que mejoran los niveles de productividad y competitividad de la región articulándose a través de redes de apoyo como son Tecno parque y la Tecno academia. De igual manera cabe mencionar que el Sena Regional Cauca a través de los " *Centro de Desarrollo Empresarial* (SBDC, por sus siglas en inglés), impulsa la formación para el emprendimiento rural, el fortalecimiento de Unidades Productivas, la asesoría para la creación de empresas, el acceso a fuentes de financiamiento y la puesta en marcha de planes de negocios; así como la potencialización de las empresas en edad temprana y la asistencia de alto valor en el área de comercio internacional" (SENA.EDU.CO, 2018) del mismo modo El Sena Regional Cauca pertenece a la Red de Emprendimiento del Cauca conformada por las instituciones como : Alcaldía Municipal de Popayán, Agro innova, Cámara de Comercio del Cauca, Centro regional de productividad e innovación del Cauca, Sena, Universidades, Coomeva, Fenalco, Fundación Panamericana para el Desarrollo Fupad, Gobernación del Cauca, Incubadora de empresas de software de Popayán, quienes centran sus acciones en impulsar y direccionar una cultura emprendedora que fortalezca la generación y sostenimiento de emprendimientos innovadores, para el mejoramiento de la calidad de vida de región.

Esta iniciativa les permitirá a los aprendices desarrollar competencias relacionadas con la cultura emprendedora y la creación y estructuración de planes de negocios, que pueden traducirse en emprendimientos legalmente constituidos que contribuye a la generación de empleo y desarrollo

económico, social de la región.

" Visión Cauca 2032 es el escenario apuesta que la región propone para alcanzar sus propios cambios, definir sus lineamientos y organizar su gestión, teniendo presente que más allá de las políticas, el desafío es redefinir el sujeto colectivo de una activa construcción departamental, posibilitando el encuentro de aquellos referentes compartidos que otorgan sentido a los vínculos comunitarios" (DPN -VISION CAUCA 2030) El Sena como actor relevante en el proceso de la construcción de Visión Cauca 2032 donde su función es Invertir en el desarrollo social y técnico de los trabajadores colombianos, mediante el ofrecimiento y ejecución de programas para la Formación Profesional Integral gratuita, para la incorporación y el desarrollo de las personas en actividades productivas, contribuye directamente al desarrollo social, económico y tecnológico de la región, al impactar positivamente en la productividad y la competitividad y más aún contribuir a la creación de emprendimientos o modelos de negocio acorde a las tendencias de una economía sostenible.

De igual manera Visión Cauca 2032 en su enfoque económico-productivo, propone un sistema productivo territorial centrado en producir bienes y servicios de forma más eficiente aprovechando las economías externas y los recursos propios, existentes, potenciales, genéricos, específicos o propios del territorio. Este enfoque permitirá propiciar encadenamientos productivos de acuerdo a la disponibilidad de recursos existentes en el territorio. Pensar el territorio en términos de sistemas productivos, implicaría al igual, subrayar la importancia de formar el capital humano necesario para desarrollar procesos productivos eficientes y competitivos frente a las dinámicas del mercado local, departamental, nacional e internacional.

Frente a este contexto El Sena Regional Cauca a través del Programa de Tecnología Negocios Verdes ofrece aprendices altamente competitivos capaces de gestionar procesos comerciales centrados

en producción y comercialización de bienes y servicios verdes que le permita identificar y aprovechar oportunidades de mercado que permitan fortalecer el tejido empresarial de la región.

Dentro de las dinámicas económicas del Departamento del Cauca y del municipio de Popayán se encuentra el sector de hotelería y turismo, el cual a nivel nacional es reconocido por sus atractivos turísticos al contar un inventario importante relacionado con el Turismo Étnico, Cultural y Religioso, Turismo Ecológico y de Aventura, Turismo Patrimonial, Turismo Gastronómico Turismo Agro, Turismo Experiencia, Turismo Rural, Turismo de sol y playa, los cuales tiene un reto importante de trasformación empresarial centrada en turismo sostenible y que a su vez vaya a la vanguardia de los objetivos de desarrollo sostenible propuestos por las Naciones Unidas .

Frente a esta situación el Municipio de Popayán vislumbra necesidad de contar con una oferta laboral comprometida con la responsabilidad social y ambiental que contribuya a la cadena de valor de la empresa, y que cuente con una visión prospectiva territorial enmarcada en el aprovechamiento y uso adecuado de los recursos naturales, así como también en la mejorar los procesos de producción y comercialización con un enfoque sostenible y sustentable, es decir lograr centrar las acciones en marketing verde territorial. El perfil del egresado en Negocios Verdes tiene la capacidad de crear y proponer acciones que responda a las necesidades locales, así como también diagnosticar, analizar, comprender y proponer acciones al sector productivo para atender un consumidor ecológico más informado. De igual manera desarrolla competencias en innovación de productos y servicios verdes, en el desarrollo de políticas y procedimientos de la gestión comercial sostenible, que no solo da beneficio para las organizaciones sino para el cambio climático.

Es importante resaltar, que este nuevo programa Negocios Verdes está centrado en la transformación empresarial sostenible, entorno al cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo sostenible en la identificación de bienes y servicios de negocios verdes y sostenibles, donde el aprendiz estará en la capacidad de realizar:

- Informe de caracterización del entorno ambiental del negocio.
- Categorización del negocio verde de acuerdo con el marco referencial.
- Propuesta de condiciones y características de la cadena de suministro.
- Plan de comercialización de productos verdes

Por otro lado, el Plan de Desarrollo Cauca 2020-2023 “Motivos para avanzar” establece:

> Que La subregión norte está conformada por 13 municipios: Buenos Aires, Caloto, Corinto, Jambaló, Miranda, Padilla, Puerto Tejada, Santander de Quilichao, Suárez, Toribio, Villa Rica, Caldono y Guachené; cuenta con una población de 445.533 habitantes, de los cuales 163.952 personas que equivale a 37% están en la parte urbana y 281.581 personas (63%) en la zona rural. El municipio de Santander cuenta con un mayor número de habitantes del total de la región con 110.445 personas. El norte del departamento cuenta con una variedad de pisos climáticos y ecosistemas que permiten gran diversidad de sistemas productivos; se caracteriza por concentrar alta presencia de actividad industrial frente al resto del departamento, así como un creciente sector comercial y agropecuario. Cuenta con vínculos comerciales importantes con la ciudad de Cali y Popayán (p. 60).

Todo lo anterior nos permite establecer que el departamento del cauca y especialmente la zona norte tiene un alto potencial para el fortalecimiento de la economía, especialmente por la biodiversidad de sus recursos.

> “Quilichao Vive 2020-2023 establece que la economía del Municipio de Santander: proviene en buena parte del sector primario de vocación agropecuaria donde el café, la caña de azúcar y la yuca entre otros son renglones de gran importancia que generan ingresos a los agricultores. con los beneficios que trajo la Ley Páez y la instalación de empresas manufactureras, el renglón secundario pasó a ocupar un buen lugar en la economía local y regional, sin desconocer que el sector terciario, el comercio en el casco urbano es fuente generadora de empleo y actividad

económica dinámica.

Santander de Quilichao tiene unas características importantes para el desarrollo activo de los tres sectores de la economía en comparación con otros municipios del Departamento y que podemos mencionar:

Su ubicación geográfica es favorable al sector cerca al gran centro de producción y consumo como es Cali, al Puerto de Buenaventura, a los puertos secos de Yumbo y Buga y otras ciudades del Departamento. Topográficamente hay dos zonas bien definidas: la zona plana, donde se inicia el Valle geográfico del río Cauca y con explotaciones agropecuarias y tecnologías apropiadas. La zona de ladera: topografía ondulada suave, con diferencia de pisos térmicos que hacen que los establecimientos de actividades agropecuarias sean muy variados. La infraestructura vial y de comunicaciones es adecuada y están cerca los centros de gran actividad económica. En el sector primario los cultivos más importantes son: la caña de azúcar que ocupa el 47,12% del área sembrada en cultivos transitorios y permanentes según distribución del uso actual del suelo, en segundo lugar, el café con el 23,55%, la piña con el 9,73%, la yuca con el 6,79%, la caña panelera con el 2,78% y el plátano con el 1,87 %. Entre otros cultivos podemos mencionar: maíz, cítricos, fique, mora, lulo, mango, fríjol, tomate, arroz y habichuela que participan en menor escala. En el área pecuaria hay cría de ganado bovino doble propósito y de ganado porcino. La zona plana (Valle geográfico del río Cauca), se caracteriza por la explotación a gran escala de la caña de azúcar, de pastos mejorados para el ganado, en la zona de ladera ocupa un lugar relevante el cultivo del café, la yuca, el plátano y pan coger (p. 106).

Finalmente se puede establecer que el plan de Desarrollo “Quilichao Vive 2020-2023, está muy alineado con la economía verde y la economía circular ya que uno de sus enfoques está relacionado con el desarrollo sostenible, donde se trabaja de manera incansable y decidida para lograr el

desarrollo económico, el bienestar social y la protección del medio ambiente en los territorios (Naciones Unidas, s.f.) sin comprometer el futuro de las próximas generaciones.

Esto demuestra que en el departamento de Cauca y en el municipio de Santander de Quilichao hay una tendencia hacia la formación en áreas relacionadas con la economía verde y la economía circular y por tanto es necesario atender con programas de formación que permitan cualificar aún más el capital humano de la región, dando respuesta a la demanda regional y nacional de profesionales competentes y especializados que propendan por el desarrollo del país y el fortalecimiento de las actividades económicas de la región enmarcadas en la línea de las Tecnologías de los Negocios Verdes, permitiendo la vinculación de los egresados Tecnólogos en áreas de desempeño como: Coordinador de mercadeo. Supervisor de ventas, con base en lo expuesto anteriormente, el SENA desea ofertar este programa de formación como respuesta a las necesidades específicas de los diferentes sectores productivos en la región del departamento del Cauca y a nivel nacional, contemplados en la política nacional de productividad y competitividad.

Hay que recalcar que el Municipio de Santander de Quilichao vislumbra la necesidad de contar con una oferta laboral comprometida con la responsabilidad social y ambiental que contribuya a la cadena de valor de la empresa, y que cuente con una visión prospectiva territorial enmarcada en el aprovechamiento y uso adecuado de los recursos naturales, así como también mejorar los procesos de producción y comercialización con un enfoque sostenible y sustentable, es decir lograr centrar las acciones en marketing verde territorial. El perfil del egresado en Negocios Verdes tiene la capacidad de crear y proponer acciones que responda a las necesidades locales, así como también diagnosticar, analizar, comprender y proponer acciones al sector productivo para atender un consumidor ecológico más informado. De igual manera desarrolla competencias en innovación de productos y servicios verdes, en el desarrollo de políticas y procedimientos de la gestión comercial sostenible, que no solo da beneficio

para las organizaciones sino para el cambio climático.

Frente a este escenario positivo los Egresados del Programa de Tecnología en Negocios Verdes puede contribuir a la gestión comercial sostenible de las Unidades Productivas Agropecuaria (UPAs) a través del análisis y caracterización del entorno ambiental, así como a la Investigación de mercados para bienes y productos verdes, su categorización, y el diseño de plan comercial sostenible necesario para el crecimiento empresarial.

Se espera de esta manera, estar a la vanguardia con propuestas innovadoras que respondan a las necesidades y problemáticas ambientales y sociales del entorno, para responder oportunamente con las exigencias del mercado local, nacional e internacional.

En cuanto al aspecto de emprendimiento, el aprendiz del Centro de Comercio y Servicios del SENA Regional Cauca posee competencias sólidas relacionadas con la estructuración de planes de negocio, que posiblemente se traduzcan en empresas legalmente constituidas, sumado a la implementación de políticas de emprendimiento de la institución y del Fondo Emprender.

Estado de La Educación en el Área

El estado actual de la formación en el área del conocimiento y la evolución de la teoría administrativa de gestión del conocimiento describe aspectos sobresalientes de los estudios acerca de una disciplina que, en el contexto actual, constituye un medio para que las organizaciones puedan responder eficientemente a la creciente demanda de innovación en los mercados.

El mundo moderno ha dado origen a la denominada “sociedad del conocimiento”, en la que prima la educación como factor prioritario para la generación de bienestar y desarrollo. Esto ha significado el abandono paulatino del antiguo enfoque de riqueza representada fundamentalmente por la tierra, los

bienes de capital y los recursos financieros que, si bien son y seguirán siendo fundamentales, han cedido su lugar preponderante al conocimiento como elemento de diferenciación y motor de desarrollo de la sociedad. La investigación y su producto, el conocimiento, han pasado a constituirse en un activo que hace parte de la riqueza de una nación o de una organización.

En este sentido, el Banco Mundial manifiesta que: *"*Una economía basada en el conocimiento se fundamenta primordialmente en el uso de ideas más que en el de capacidades físicas, así como en la aplicación de la tecnología más que en la transformación de materias primas o la explotación de mano de obra económica. El conocimiento se desarrolla y aplica de nuevas formas. Los ciclos de los productos son más cortos y la necesidad de innovación es cada vez más inminente. El comercio se expande por todo el mundo y exige una mayor competitividad de parte de los productores. La economía global del conocimiento está transformando los requisitos del mercado laboral a lo largo y ancho del orbe. Por otra parte, está imponiendo nuevas exigencias a los ciudadanos que necesitan más habilidades y conocimientos para poder desempeñarse en su vida cotidiana*"* (BANCO MUNDIAL, 2012).

Este nuevo enfoque lleva analizar y reconocer la estrella relación entre el desarrollo económico y la educación, donde se han logrado evidenciar cambios importantes a nivel internacional que demuestran como inversiones y programas de mejoramiento en la calidad educativa, mejorar la calidad de vida y contribuyen a la productividad y competitividad empresarial, un claro ejemplo es el caso de un País Europeo como lo es "**Suiza ha sido la constante en los primeros lugares de estudios como el Índice Global de Competitividad de Talento (GTCI por sus siglas en inglés) y el World Talent Ranking del International Institute for Management Development (IMD)**, que evalúa qué tan capacitados están los países para desarrollar su capital humano local, así como para propiciar las condiciones para atraer personal calificado de otros lugares. Los importantes

resultados obtenidos por los suizos en materia de desarrollo, retención y atracción de talento están relacionados con **el interés que han demostrado en una formación técnica especializada que atienda las necesidades del mercado laboral y en las inversiones en el sector educativo"** (CAPITALHUMANO.COM, 2019)

La calidad y cantidad de la educación son herramientas de política que pueden reducir los niveles de pobreza en un país y aumentar la movilidad social de los individuos. "La cobertura de la educación determina no solo las oportunidades laborales del individuo sino también la ocupación y el nivel de salario que obtendrá en el mercado laboral" (Barrera Osorio, Maldonado, & Rodríguez, 2012). La calidad, según el MEN (2010): "Es aquella que forma mejores seres humanos, ciudadanos con valores éticos, respetuosos de lo público, que ejercen los derechos humanos, cumplen con sus deberes y conviven en paz. Una educación que genera oportunidades legítimas de progreso y prosperidad para ellos y para el país".

Actualmente en Colombia se presentan problemas en la educación, relacionados con la calidad y la cobertura, debido a la incapacidad de responder a la demanda, influenciado por la sectorización de las instituciones educativas y escasez de inversión del Estado (Gossain, 2014) (Ministerio de Educación Nacional -MEN-, 2003). El Plan Nacional de Desarrollo "Pacto por Colombia, pacto por la equidad" (2018-2022), establece dentro de sus estrategias "Crearemos la Estrategia de Desarrollo Naranja, para el desarrollo de talentos en arte, deporte y ciencia y tecnología", además se apuesta por la sostenibilidad: producir conservando y conservar produciendo.

El Plan Estratégico del SENA reafirma su integración al Plan Nacional de Desarrollo: el SENA formula sus aportes estratégicos y compromisos que generan retos institucionales, fundamentados en la estrecha relación que existe entre formación profesional integral, trabajo decente y desarrollo

productivo y el desafío que esto implica respecto a las transformaciones institucionales para aportar a la productividad de las personas, de las empresas y la competitividad del país.

2.3 Fortalezas del programa

Para el desarrollo del programa Tecnología en Negocios Verdes, el Centro de Comercio y Servicios cuenta con los siguientes aspectos que lo fortalecen y que le permiten realizar procesos de enseñanza-aprendizaje de manera efectiva:

Formación gratuita: La gratuidad permite el acceso a los programas de formación del SENA en modalidad presencial, virtual y a distancia, a cualquier ciudadano en Colombia e incluso fuera del país a través de su plataforma virtual. La gratuidad es permanente durante la duración del programa de Tecnología en Negocios Verdes, implica que no hay cobros por matricula, derecho a grado, materiales de formación o cualquier otro costo relacionado. La gratuidad en el SENA impacta positivamente en todas las regiones del país, en centros urbanos y en los territorios alejados, desde el Amazonas hasta la Guajira, en diferentes sitios donde se requiere la formación profesional integral.

Equipo de instructores: El programa de formación cuenta con un equipo de instructores técnicos, formados en Ingeniería ambiental, Ingeniería industrial, Administrador de Empresas, profesional en mercadeo, Comunicador Social, matemático, psicólogo, Ingeniero de Sistemas, los cuales poseen amplia experiencia tanto profesional como en el quehacer docente, de igual manera, en el componente de integralidad a través del desarrollo de competencias clave y transversales, posee un equipo humano que se integra con el desarrollo de los procesos técnicos de formación.

Ambientes de formación: Los ambientes de formación destinados al programa Tecnología en Análisis Negocios verdes, están concebidos para impartir procesos de formación efectivos. El Centro de Formación cuenta con un (1) ambiente para el área de mercadeo. Adicionalmente posee áreas comunes que fortalecen la integralidad en los procesos de enseñanza-aprendizaje.

Recursos de formación: El programa de formación contará con la asignación presupuestal

requerida para su funcionamiento, su distribución presupuestal soportará la planta de instructores, contratación de talento humano, bienestar de aprendices y adquisición de materiales de formación requeridos para el proceso de formación profesional integral.

Asignación presupuestal: Para la contratación de instructores durante la vigencia 2020, se cuenta con un presupuesto de $ 2.851.682.000 COP, destinado de la siguiente manera:

- $ 2.077.002.000 – Prepuesto de carácter temporal para impartir acciones de formación en programas de titulada y/o complementaria presencial y/o virtual conforme a las políticas institucionales en los municipios del departamento del Cauca.
- $ 774.680.000 - Prepuesto de carácter temporal para orientar formación titulada y/o complementaria presencial y/o virtual conforme a las necesidades del Centro de Comercio y Servicios de la Regional Cauca en formación complementaria regular.

Recursos bibliográficos: El programa de formación cuenta con recursos bibliográficos físicos y bases de datos digitales, los cuales están disponibles para su consulta en la biblioteca del centro de formación y a través del sistema nacional de bibliotecas, al cual se accede desde cualquier lugar con conexión a internet. De igual manera el SENA cuenta con software que soporta el desarrollo tecnológico de cada uno de sus programas de formación y posee plataformas tecnológicas que coadyuvan en los procesos de enseñanza-aprendizaje.

Apoyo empresarial:

A través de la Dirección de Promoción y Relaciones Corporativas del SENA realiza un acercamiento a la comunidad y al sector empresarial mediante un continuo contacto con el medio externo que permita recoger insumos para las demás áreas misionales del SENA.

Los aprendices del programa en Tecnología de Negocios Verdes pueden lograr el acercamiento

con sector productivo a través de su etapa productiva bajo las siguientes modalidades, respondiendo de manera directa a las necesidades de la empresa.

- Contrato de Aprendizaje en las diferentes empresas obligadas y/o voluntarias
- Desempeño a través de vinculación laboral o contractual en actividades relacionadas con el programa de formación
- Participación en un proyecto productivo Sena – Empresa, donde posibilitan la simulación de entornos productivos reales y la aplicación de conocimientos, habilidades y destrezas pertinentes a las competencias del programa.
- Creación y apoyo a una unidad productiva familiar, donde el aprendiz pueda aplicar en las actividades que desarrolla las competencias adquiridas durante su proceso de formación.
- De apoyo a una institución estatal nacional, territorial, o a una ONG, o a una entidad sin ánimo de lucro, para el desempeño de actividades prácticas asociadas a su programa de formación dentro la que se pueden dar Investigaciones relacionadas con la demanda de bienes y servicios sostenibles, planes de marketing verde.

• Pasantías: entre las cuales se contempla la asesoría a PYMES

Por otra parte El Sena Regional Cauca a través de su línea de fortalecimiento PyMes ofrece servicios de;

- Apoyo a los empresarios para que aumenten sus niveles de desarrollo.
- Enfocar a los empresarios para obtener resultados a corto, mediano y largo plazo, fortaleciendo sus áreas de procesos, personas, clientes y rentabilidad; de igual forma, brinda asesoría en la formulación del plan de acción correspondiente.

En el departamento del Cauca el Sena tiene una importante participación como uno de los actores principales en las acciones departamentales y municipales para el desarrollo humano de la fuerza laboral de la región. Así como también en su trayectoria y experiencia en emprendimiento a través de su Centro de Desarrollo Empresarial.

El programa de Tecnología en Negocios Verdes tiene la fortaleza de contar con reconocimiento del Sena como actor principal en diferentes programas, convenios y planes de acción que se adelantan para dar cumplimiento a la política local de desarrollo sostenible.

Ilustración 3 Empresas con Articulación Empresarial Regional Cauca

ENTIDAD	FUNCION	ARTICULACION CON EL PROGRAMA
El Centro de Desarrollo Tecnológico Cluster Crea TIC	Promueve el fortalecimiento del ecosistema de emprendimiento de base tecnológica en el departamento del Cauca	Articular procesos de Incubación para emprendimientos verdes con componente de base tecnológica.
Crepic (Centro Regional de productividad e Innovación del Cauca),	Fortalece las capacidades de los encadenamientos productivos regionales, con un enfoque de cadena de valor.	Aprendices que contribuyen a buenas prácticas en procesos de encadenamientos productivos sostenibles.
Ministerio de Cultura	Fuentes de financiación para gastronomía verde	Consecución de recursos para de aprendices con Emprendimientos Verdes.
Agro innova	Eventos con el fin de impulsar sus productos, fomentar los negocios e incentivar nuevos proyectos productivos en el campo.	Oportunidad para que los aprendices expongas sus emprendimientos verdes y así como aportes al sector agro en materia de gestión comercial sostenible. (transferencia de conocimiento y experiencias)
Sennova	Se encarga de fortalecer las condiciones de calidad y pertinencia de la Formación Profesional Integral impartida	Espacios para la conformación de semilleros para realización de investigación aplicada relacionada con temas de producción y comercialización

	en la institución a través de: * Formar aprendices innovadores.	de bienes y servicios sostenibles y economía verde
Centro de desarrollo empresarial Sena Regional Cauca	Impulsas los emprendimientos regionales. Fomenta la cultura emprendedora Fortalecer el desarrollo empresarial para generar ingresos y empleo formal y decente de los colombianos que buscan nuevas oportunidades de desarrollo económico de la mano del SENA.	Permite la creación, fortalecimiento de unidades productivas sostenibles. Servicios asesoría gratuita en la formulación, creación de planes de negocio para capital semilla a través de fonodemprender Servicios de asesoría empresarial a empresas de otras fuentes.
Cámara de comercio del Cauca	Trabaja por el desarrollo regional a partir de servicios que apoyan las capacidades empresariales, orienta los recursos y esfuerzos de todo su equipo de trabajo para el mejoramiento de la productividad, la competitividad, el emprendimiento y la articulación institucional de la región.	Realización de trabajos conjuntos de Investigación con Sennova para incursionar en los mercados verdes.
Alcaldía Municipal -Oficina de Gestión de Empleo y Emprendimiento, la oficina asesora TICs de la Secretaría de Desarrollo Agroambiental y Fomento Económico del Municipio (DAFE).	Corredor Comercial Virtual gratuito Oficina de Emprendimiento	Permitirá Ofertar negocios verdes. Consecución de recursos para emprendimientos verdes.

Fuente: Elaboración propia

Herramientas tecnológicas: Se cuenta con herramientas tecnológicas que dinamizan el proceso formativo como la plataforma *Territorium*, correo institucional y Sofía Plus, las cuales permiten desarrollar habilidades en el aprendiz para continuar procesos de formación virtual, además de desarrollar otras fortalezas como el autoaprendizaje y la responsabilidad.

2.4 Oferta Regional y local de la formación

La demanda de la formación Técnica y Tecnóloga T& T a nivel nacional ha reflejado un crecimiento importante en el periodo comprendido entre el 2017 a 2018, en este último año se han matriculado alrededor de 69,826 técnicos y 587. 107 Tecnólogos, teniendo las tecnologías un porcentaje del participación del 25,25% con relación a los matriculados en los diferentes niveles de formación (técnicos, universitarios, especialistas, magíster, doctorado) como lo refleja la ilustración No. Xxx

Ilustración: Matriculados por Niveles de Formación

Matrícula	2016	2017	2018
Técnica	71.053	67.436	69.826
Tecnológica	623.603	534.035	587.107
Universitaria	1.475.041	1.502.110	1.503.502
Especialización técnica profesional	90	149	70
Especialización tecnológica	156	151	9.023
Especialización universitaria	78.388	82.102	81.353
Especialización médico quirúrgica	4.451	4.889	5.194
Maestría	61.652	66.909	62.827
Doctorado	5.714	5.985	5.860
Total	**2.320.148**	**2.263.766**	**2.324.760**

Fuente: Observatorio de la Universidad Colombiana

Cabe precisar que a nivel departamental solo existe un programa similar a nivel tecnológico ofertado por centro de formación por SENA Regional Cauca a través del Centro Formación Agropecuario en la tecnología en Biocomercio Sostenible para el municipio de Santander, sin embargo es importante mencionar que aunque el SNIES registra a nivel departamental programa como Tecnología en Gestión Ambiental y Gestión de Recursos Naturales estás obedecen a la red de conocimiento de Ingeniera.

De igual manera la Universidad Abierta y A distancia ofertando el programa virtual a nivel de Maestría en Desarrollo Alternativo y Sostenible, al igual que la Universidad del Cauca con programa a nivel de Especialización en Ingeniería de Recursos Hídricos y Maestría en Recursos Hidrobiológicos Continentales que no se tomaron como programa similares, por no pertenecer ni al nivel de formación ni a la red de conocimiento Economía, administración, contaduría y afines, pero con un enfoque de sostenibilidad.

El programa Tecnología en Negocios Verdes que ofrecerá el SENA – Centro de Comercios y Servicios, está encaminado a generar oportunidades de negocio innovadores y sostenibles que responda a las necesidades y problemáticas ambientales, económicas, sociales de la región y del país de una manera efectiva y perdurable, a través de estrategias comerciales saludables dirigidas a conservar el capital natural, con toda su biodiversidad, para superar problemas tan trascendentales como la seguridad alimentaria, el acceso al agua, y el suministro estable de fuentes de energía. El programa desempeñará un papel preponderante a nivel nacional ya que, en el Plan Nacional de Desarrollo, se contempla la Economía Verde, el emprendimiento y la sustentabilidad de los recursos como ejes principales para impulsar la economía del país, según el informe investigativo Colombia hacia el

Crecimiento Verde se establece Que la biodiversidad es una fuente potencial en materia de generación de ingresos y empleos en Colombia. Actividades como la agricultura y el aprovechamiento forestal pueden crecer con el cuidado del medio ambiente, valorizándose, volviéndose más eficientes y generando empleos verdes.

Si Colombia logra aumentar la eficiencia en el uso de sus recursos, se ampliará su capacidad de producir, obteniendo más bienes y servicios con menos insumos. Actualmente, respecto al promedio de los países de la OCDE, Colombia genera apenas una quinta parte de producto por cada kilómetro cuadrado de tierra arable, una sexta parte por cada metro cúbico de agua y utiliza 2,28 veces más materiales en la producción (DNP, Fedesarrollo, GGGI, 2017).

Los Negocios Verdes permitirá con responsabilidad la comercialización de productos y servicios derivados de la biodiversidad; el departamento del Cauca reconocido como una región privilegiada por contar con abundantes recursos naturales y ser dueño de una amplia variedad de ecosistemas, pero con un alto grado de desconocimiento sobre esta rica oferta natural, la cual se extiende a una limitada gestión para alcanzar su conservación, su uso racional y su explotación de forma solidaria.

Por lo que el programa de formación que el SENA Regional Cauca oferta en la Sede Popayán y Subsede Santander de Quilichao será de gran importancia e impacto para la comunidad; debido a que es la única Institución que brinda la formación con horarios flexibles (diurnos y nocturnos) y se ajustaran a la disponibilidad de tiempo de los aspirantes. Estos dos lugares donde se ofertara el Programa de Formación son estratégicos dado que Popayán como Ciudad Capital y Universitaria es muy concurrida y habitada por personas de todos los municipios del Departamento que buscan formación de calidad y Santander de Quilichao por su ubicación geográfica queda aledaña a toda la zona industrial del Cauca (Santander de Quilichao Parque Industrial el Paraíso, Parque Industrial Villa Rica, Parque Industrial y Comercial del Cauca entre Puerto Tejada y Guachene). Es aquí en estas zonas donde está el conglomerado empresarial y comercial del Norte del Cauca que potencializan la importancia del

programa de formación.

Es importante indicar que la formación del SENA llega a población que no tiene facilidades para el ingreso a otro tipo de instituciones educativas o de formación para el trabajo y desarrollo humano; cuenta con una amplia cobertura geográfica y tiene mayor pertinencia por estar directamente relacionado con el sector productivo. A nivel de infraestructura, los Centros de Formación cuentan con ambientes de aprendizaje dotados con medios audiovisuales, conectividad, TIC´s, áreas de producción o demostrativas, bibliotecas y laboratorios para formación e investigación con las condiciones necesarias para el desarrollo de los conocimientos y habilidades asociados al programa de formación.

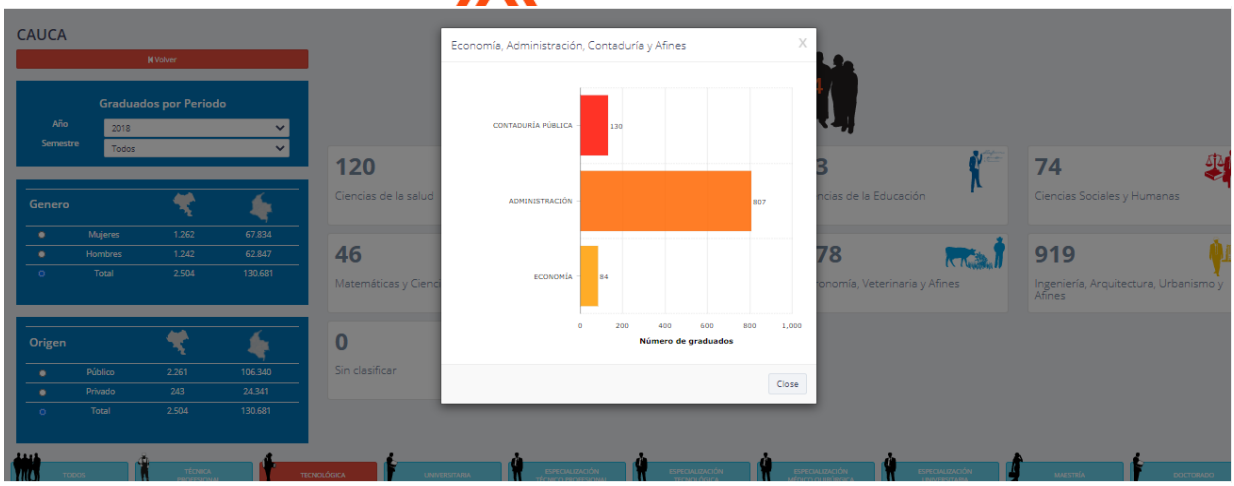
Finalmente, el programa de formación Negocios Verdes se encargará de formar aprendices idóneos en Identificar oportunidades del mercado de los negocios verdes, de verificar los criterios y características del negocio verde para su comercialización, de recopilar información para hacer análisis de tendencias del mercado verde y finalmente negociar productos y servicios de negocios verdes, aprendices responsables con el desarrollo de la economía del país de forma sustentable y responsable.

2.5 Oportunidades de inserción laboral

Según los datos del Observatorio Laboral de Ministerio de Educación Nacional, en el 2019 se graduaron un total de 1021 tecnólogos entre los cuales se destacan los profesionales del grupo administración, contaduría y Afines al cual pertenece el programa de Negocio Verdes. Como se evidencia en la ilustración Graduados en el Cauca Nivel Tecnólogo, el sector donde hay mayor representación es el de Administración de Empresas

Figura 4

Graduados en Cauca – Nivel Tecnólogo.



Fuente: http://bi.mineducacion.gov.co:8380/eportal/web/men-observatorio-laboral/perfil-nacional

Los Negocios verdes permitirá la comercialización de productos y servicios derivados de la biodiversidad; ya que el departamento del Cauca es reconocido como una región privilegiada por contar con abundantes recursos naturales y ser dueño de una amplia variedad de ecosistemas, no obstante, existe un desconocimiento generalizado sobre esta rica oferta natural, la cual se extiende a una limitada gestión para alcanzar su conservación y uso racional. En el Departamento del Cauca, el programa de Formación será ofertado por los Centros de Formación del Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, en la Subsede Santander de Quilichao.

Hay que tener en cuenta que, en el Norte del Cauca entre los municipios de Caloto, Guachené y Puerto Tejada, se encuentra la Zona Franca del Cauca, donde se asientan alrededor de 139 empresas productivas multisectoriales que generan el 54% del PIB del Cauca. Estas empresas creadas en 1995 con la Ley Páez, unidas a las 20 empresas del Parque industrial de Popayán generan alrededor de 4500 empleos directos, con posibilidad de seguirse expandiendo. En total en el cauca existen 6 zonas francas que atienden mercados nacionales y extranjeros. Cabe destacar que el sector Industrial en el Cauca tiene una gran participación a nivel nacional debido al papel que ocupa en las exportaciones de azúcar, productos alimenticios y bebidas, papel, cartón y

productos de papel, sustancias y productos químicos (Plan Desarrollo Santander 2020-2023). Es una zona de alto impacto económico para el Cauca, y eje central de empleabilidad.

Según (MINIAMBIENTES, 2019) Distintos actores estratégicos de la región, entre los que se encuentran:

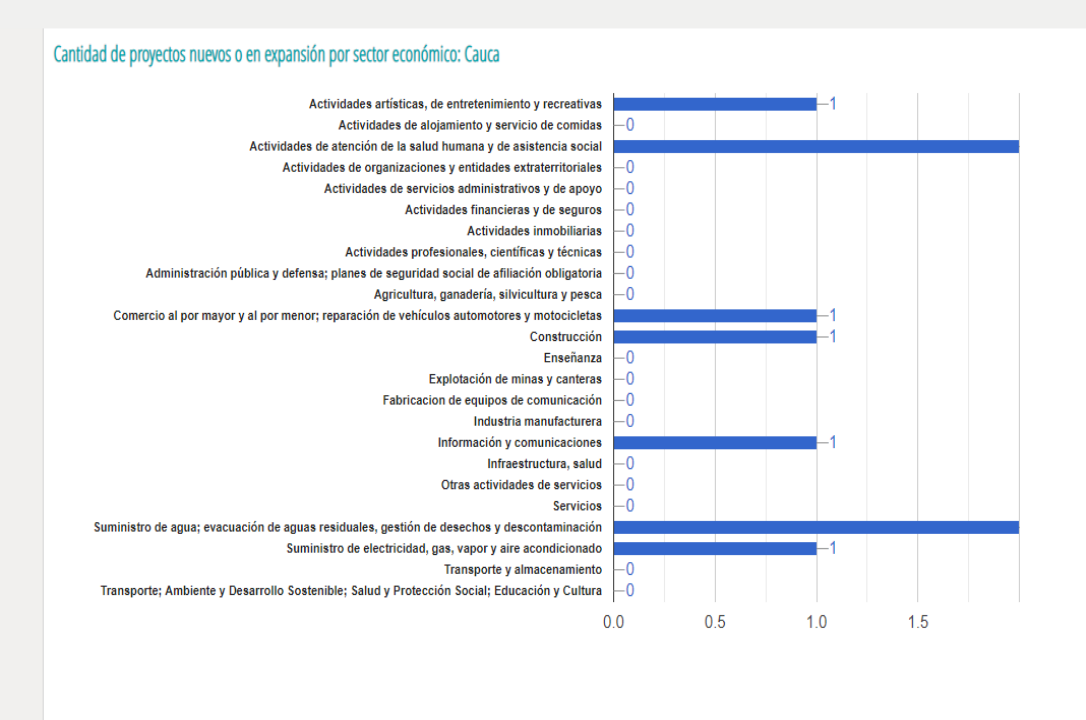
Autoridades ambientales, gremios, universidades y organizaciones, firmaron el 'Pacto Regional Cauca por la Estrategia Nacional de Economía Circular 2018 – 2022', permitirá mayor productividad y mejores índices ambientales para el departamento, el cual les permitirá mejorar su competitividad y superar los desafíos en materia de Sostenibilidad Ambiental.

Con la firma de este pacto, el departamento del Cauca podrá escalar posiciones en el Índice Departamental de Competitividad, ubicándose entre los primeros departamentos en materia de sofisticación y diversificación de mercados.

Así mismo, la firma del Pacto Regional Cauca promoverá el desarrollo regional incentivando la cultura del emprendimiento sostenible para mejorar los niveles de competitividad con beneficios al medio ambiente y a los ciudadanos de este departamento.

Figura 5

Proyectos nuevos o en expansión por sector económico Cauca



: https://observatorio.sena.edu.co/Proyectos/Alertas

Tabla 6

Proyectos empresariales del Departamento

Sector	Empresa	Departamento	Proyecto
Suministro de agua; evacuación de aguas residuales, gestión de desechos y descontaminación		Cauca	https://www.portafolio.co/economia/ue-destina-us-11-2-millones-a-nueve-proyectos-en-el-pais-537742

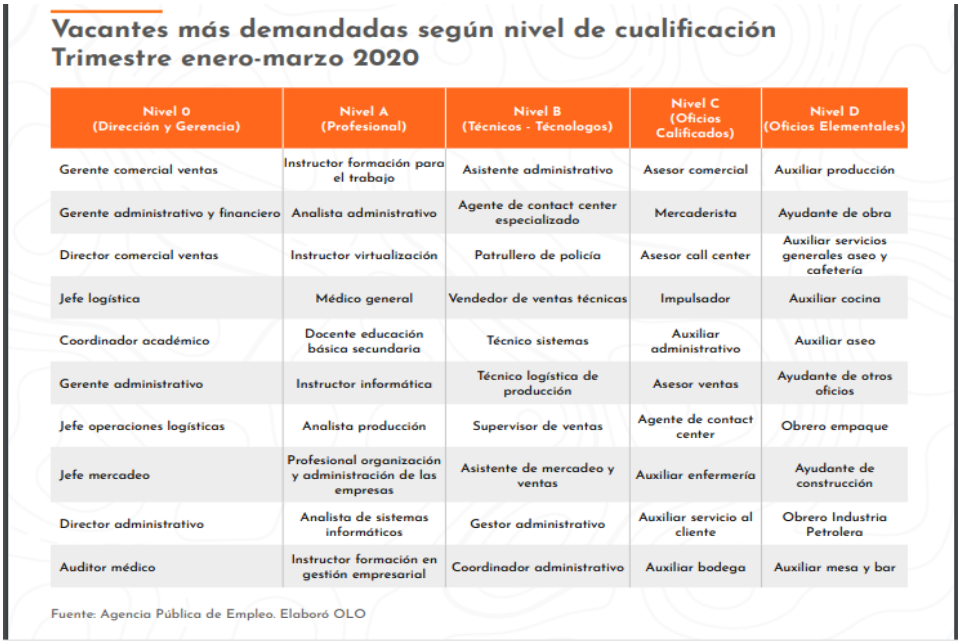
Fuente: https://observatorio.sena.edu.co/Proyectos/Alertas

Finalmente, Carla Mosquera de la Oficina de Negocios Verdes del Ministerio de Ambiente, manifestó que el departamento del Cauca tiene un gran potencial de recursos nativos y el uso natural de la biodiversidad ayuda a los procesos de desarrollo socio-empresarial a través de Iniciativas como el turismo, ecoturismo, turismo orgánico que nacen desde la diversidad de las subregiones del Cauca, y que involucran procesos de producción sostenible”

2.6 Análisis ocupacional

En el segundo trimestre del año 2020 en Colombia, según estadísticas del Observatorio Laboral y Ocupacional del SENA, las 10 primeras ocupaciones de nivel Técnicos Profesionales – Tecnólogos de mayor colocación en las empresas son: (Observatorio Laboral y Ocupacional del SENA)

Figura 8



Vacantes más demandadas según nivel de cualificación
Trimestre enero-marzo 2020

Nivel 0 (Dirección y Gerencia)	Nivel A (Profesional)	Nivel B (Técnicos - Tecnologos)	Nivel C (Oficios Calificados)	Nivel D (Oficios Elementales)
Gerente comercial ventas	Instructor formación para el trabajo	Asistente administrativo	Asesor comercial	Auxiliar producción
Gerente administrativo y financiero	Analista administrativo	Agente de contact center especializado	Mercaderista	Ayudante de obra
Director comercial ventas	Instructor virtualización	Patrullero de policía	Asesor call center	Auxiliar servicios generales aseo y cafetería
Jefe logística	Médico general	Vendedor de ventas técnicas	Impulsador	Auxiliar cocina
Coordinador académico	Docente educación básica secundaria	Técnico sistemas	Auxiliar administrativo	Auxiliar aseo
Gerente administrativo	Instructor informática	Técnico logística de producción	Asesor ventas	Ayudante de otros oficios
Jefe operaciones logísticas	Analista producción	Supervisor de ventas	Agente de contact center	Obrero empaque
Jefe mercadeo	Profesional organización y administración de las empresas	Asistente de mercadeo y ventas	Auxiliar enfermería	Ayudante de construcción
Director administrativo	Analista de sistemas informáticos	Gestor administrativo	Auxiliar servicio al cliente	Obrero Industria Petrolera
Auditor médico	Instructor formación en gestión empresarial	Coordinador administrativo	Auxiliar bodega	Auxiliar mesa y bar

Fuente: Agencia Pública de Empleo. Elaboró OLO

Fuente: Agencia Púbica de Empleo

Según datos obtenidos en el Observatorio laboral para el primer trimestre de 2020. Dentro de las ocupaciones más solicitadas a nivel nacional por los empresarios y menos registradas por las personas que buscan empleo en el nivel técnico o tecnológico se encuentran los supervisores de ventas o asesores de ventas, que son el perfil de salida de los aprendices del programa Negocios Verdes, lo cual es un buen indicador ya que pone de manifiesto la necesidad de este perfil en el ámbito laboral colombiano.

Tabla 7

Ocupación del Programa de Formación

Cód. Ocupación	Ocupación
6211	Supervisor de Ventas

Fuente: Programa de formación Negocios Verdes, Clasificación Nacional de Ocupaciones

A nivel departamental las vacantes en ocupaciones a nivel técnico profesional y tecnólogos presento una variación positiva importante entre el periodo del 2018 a 2019 en el primer, tercer y cuarto trimestre, cosa contraria al segundo trimestre que reflejo una disminución de 201 a 156 vacantes como se visualiza en la siguiente ilustración .

Ilustración 4 Vacantes por Ocupación a Nivel Técnico Profesional y Tecnológico durante el periodo comprendido 2018-2019 para el Departamento del Cauca.

VACANTES POR OCUPACION A NIVEL TECNICO PROFESIONAL Y TECNOLOGOS			Porcentaje de Participación		% Variacion 2019 vs 2018	Contribución
	2018	2019	2018	2019		
Número de Vacantes enero -marzo	75	120	6,7%	12,6%	60,0%	4,0%
Número de Vacante Abril-junio	201	156	14,4%	9,3%	-22,4%	-3,2%
Número de Vacante Julio a septiembre	180	312	11,5%	19,5%	73,3%	8,4%
Número de Vacante octubre a diciembre	210	226	10,1%	11,0%	7,6%	0,8%

Fuente: Tomado de Sena-Observatorio Laboral y Ocupacional

Ilustración 5 No, de Vacantes en Registradas en la Agencia Pública de Empleo por ocupación y cualificación periodo enero a junio 2020

Nombre de la ocupación	Número de Vacantes		Porcentaje de Participación		% Variación 2020 vs 2019	Contribución
	2019	2020	2019	2020		
TOTAL NACIONAL	**345.629**	**290.249**	**100%**	**100%**	**-16%**	**-16%**
Total Vacantes en ocupaciones de nivel Directivo	2.178	1.696	0,6%	0,6%	-22,1%	-0,1%
Total Vacantes en ocupaciones de nivel Profesional	29.637	32.134	8,6%	11,1%	8,4%	0,7%

Total Vacantes en ocupaciones de nivel Técnicos Profesionales - Tecnólogos	46.009	37.907	13,3%	13,1%	-17,6%	-2,3%
Total Vacantes en ocupaciones de nivel Calificados	205.422	168.147	59,4%	57,9%	-18,1%	-10,8%
Total Vacantes en ocupaciones de nivel Elemental	62.383	50.365	18,0%	17,4%	-19,3%	-3,5%

Fuente: Aplicativo WEB de La Agencia Pública de Empleo. Cálculos OLO

Lo que va corrido del año 2020 se refleja una variación negativa de un 2,3% es decir pasar de 47.009 a 27.907 vacantes a nivel tecnológico en la Región esto como respuesta a la coyuntura mundial presentada por el COVID -19. Si bien el Gobierno Nacional ya lanzo el Plan "Adelante con Confianza" donde se establece la ruta para dinamizar la generación de empleo, el crecimiento de la economía y productividad. Dentro de las que se establecen 13 acciones claves para contribuir a la reactivación y repotenciación económica, que impacta el comercio exterior, la inversión extranjera, el desarrollo empresarial y el turismo. (PRESIDENCIA DE LA REPUBLICA, 2020)

"Lo que queremos en este ejercicio de repotenciación que estamos trabajando y seguiremos desarrollando, de la mano de todo el sector productivo, es lograr que Colombia tenga una producción en función de la demanda del mercado mundial. No es salir a ver cómo vendemos más nuestros productos, sino ver cómo producimos más lo que el mercado internacional demanda, lo que el mundo quiere comprar", señaló la vicepresidenta de la República.

La primera acción de dicha estrategia se enfoca en el financiamiento empresarial, con crédito directo a través de Bancóldex y el Fondo Nacional de Garantías (FNG), para la recuperación de más de 130.000 mipymes para el 2022, y recursos por $15,8 billones.

Por medio de ello, también se busca la transformación empresarial, la cual incluye sellos de calidad para la bioseguridad, con 500 empresas certificadas al año y 10.000 compañías con protocolos para su reactivación productiva. El acompañamiento será para 24.000 firmas con estrategias de

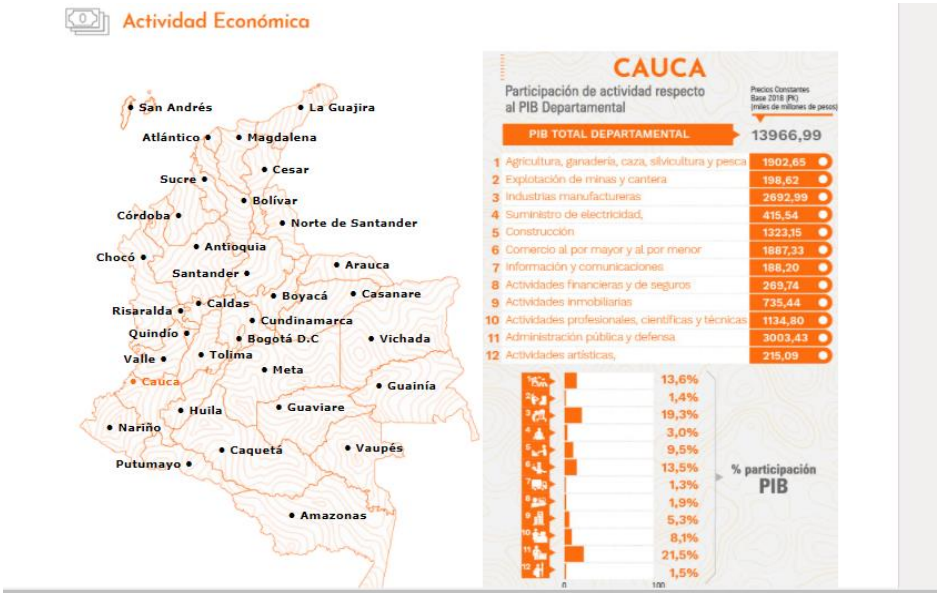
productividad y transformación digital, entre otras.

El proyecto cuenta con planes para la reactivación económica de las microempresas, con recursos por $49.000 millones, así como la reactivación desde las regiones, con agendas en cada uno de los 32 departamentos para la regionalización de los instrumentos de apoyo. (PRESIDENCIA DE LA REPUBLICA, 2020)

En el segundo trimestre del año 2020 en Colombia, según estadísticas del Observatorio Laboral y Ocupacional del SENA, el cargo de Supervisor de Ventas tuvo un incremento del 32% y una contribución 0,3% con relación al año 2019 es decir pasó de tener 322 a 425 vacantes a cifra que visualiza una importante oportunidad para los próximos egresados del Programa de Negocios Verdes (OBSERVATORIO LABORAL Y OCUPACIONAL SENA, 2020)

Figura 9

Cifras regionales del mercado laboral



Fuente: https://observatorio.sena.edu.co/Mercado/ActividadEconomica2

Es de destacar que, entre las fuentes futuras de empleo para el departamento del Cauca, según

Línea de atención al ciudadano: 018000 910270
Línea de atención al empresario: 018000 910682
@SENAcomunica
www.sena.edu.co

estudios realizados por el Observatorio Ocupacional SENA, el área de comercio y ventas ocupa un lugar bastante representativo, tal como lo podemos observar en la ilustración, en donde las actividades de comercio prevalecen dándole impulso a la economía de la región.

Este programa suple las necesidades que demanda el sector productivo para la estructuración de propuestas y proyectos que fortalezcan los procesos económicos regionales. Las necesidades están enfocadas en la identificación de proyectos de investigación, productivos, entre otros que contribuyan al incremento de la productividad en los sectores y a la disminución de la pobreza a través de la generación de empleo.

Anexos Condición Justificación

Anexo 2.2.1 Plan Desarrollo Nacional 2018-2022

Anexo 2.2.2 Plan Desarrollo Cauca 2020-2023

Anexo 2.2.3 Plan Desarrollo Popayán 2020 2023

Anexo 2.2.4 Plan Desarrollo Santander 2020-2023

Anexo 2.2.5 Plan Estratégico Institucional 2019-2022

Anexo 2.6.1 Código ocupación para ADSO

Anexo 2.6.2 Ocupaciones II Semestre 2020

Referencias

Bugge, M. M., Hansen, T., & Klitkou, A. (2016). What is the bioeconomy? A review of the literature. Sustainability (Switzerland), 8(7). https://doi.org/10.3390/su8070691

Marín, J. W. (2018). *Análisis del papel de la bioeconomia y los Negocios Verdes con enfasis de uso agropecuario y turismo de naturaleza.* Bogotá Colombia: Instituto de Investigación de recursos Biológicos Alexander Von Humbolt.

Fedesarrollo, GGGI, & PNUMA. (2017). Evaluación del Potencial de Crecimiento Verde para Colombia. Bogotá: DNP, PNUMA, GGGI.

IDEAM, & MinAmbiente. (2018). Estrategia integral de control a la deforestación y gestión de los bosques. Bogotá: IDEAM, MinAmbiente.

Ideam, PNUD, MinAmbiente, DNP, & Cancillería. (2017). Resumen ejecutivo Tercera Comunicación Nacional De Colombia a La Convención Marco De Las Naciones Unidas Sobre Cambio Climático (CMNUCC). Bogotá: IDEAM, PNUD, MADS, DNP, CANCILLERÍA, FMAM.

Colciencias (2017). Gobernación del Archipiélago de San Andrés, Providencia y Santa Catalina. Plan estratégico departamental de ciencia, tecnología e innovación del archipiélago de San Andrés, Providencia y Santa Catalina 2012-2027.

Mincit. (2018). Información perfiles económicos departamentales. Bogotá, D.C.: MinCIT.

MinAmbiente. (2018a). Programa de generación de negocios verdes. Informe de resultados contrato de reforma sectorial suscrito entre el Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible y la Unión Europea. Bogotá: MinAmbiente.

1 Profesores

*1.1 **Proceso de vinculación de profesores del programa***

El personal de profesores (para el SENA en adelante instructores) del Centro de Comercio y Servicios del SENA Regional Cauca, está compuesto por instructores de carrera administrativa e instructores contratados por prestación de servicios.

En relación con la contratación de los Instructores que orientan la Formación Profesional Integral y dado que el SENA no tiene el carácter de universidad, el régimen de los funcionarios que imparten formación profesional integral (instructores) está contemplado en un estatuto propio, acatando lo *dispuesto en el artículo 80 de la Ley 30 de 1992* (Educación, s.f.) *(*Anexo 3.1.1 Ley 30 de 1992*) que señala: Artículo 80. El régimen del personal docente y administrativo de las demás instituciones estatales u oficiales que no tienen el carácter de universidades de acuerdo con la presente ley será establecido en el estatuto general y reglamentos respectivos, preservando exigencias de formación y calidad académica, lo mismo que la realización de concursos para la vinculación de los docentes.*

Para el caso de los instructores de planta la normativa que los rige está contemplada, entre otros de igual importancia, en el Decreto 1424 de 1998 (Público, s.f.) (Anexo 3.1.2 Decreto 1424 de 1998) "*Por el cual se establece el sistema salarial de evaluación por méritos para los Instructores del Servicio Nacional de Aprendizaje-Sena*" (SENA S. N., NORMAS SENA), en concordancia con lo preceptuado en el Estatuto Nacional de Formación Profesional. De igual manera los instructores se rigen por el Estatuto de la Formación Profesional Integral del SENA (Anexo 3.1.3 Estatuto Nacional de Formación Profesional).

De acuerdo con las metas distribuidas por el SENA a los Centros de Formación y teniendo en cuenta que para dar cumplimiento con las mismas se hace necesaria la contratación de instructores bajo la

modalidad de la prestación de servicios personales, la contratación esta soportada en la normativa nacional definida para tal fin tal como lo especifica la Ley 80 de 1.993 (República, s.f.), la Ley 1150 de 2.007 (República, s.f.) y el Decreto 1082 de 2.015 (República P. d., s.f.). El plan de contratación de instructores hace parte del Plan de adquisiciones del Centro de Formación, previsto en la Resolución 2331 de 2013 (SENA S. N., s.f.) (SENA, SENA), el cual debe ser elaborado y enviado a la Regional Cauca y a la Dirección General de la entidad, según las orientaciones de la Dirección Administrativa y Financiera y la Secretaría General (Anexo 3.1.4 Plan de contratación Instructores).

El SENA viene adelantando un proceso gradual de vinculación a la plata de nuevos funcionarios en los diferentes niveles jerárquicos, en especial a nivel de instructores. El proceso de concurso por méritos se ha realizado por medio de la Comisión Nacional del Servicio Civil – CNSC, con el cual se proyecta contar con más talento humano que soporte el proceso misional que corresponde a la Gestión de la Formación Profesional Integral.

De acuerdo con las metas distribuidas por el SENA a los Centros de Formación y teniendo en cuenta que para dar cumplimiento con las mismas se hace necesario la contratación de instructores bajo la modalidad de la prestación de servicios personales, la contratación esta soportada en la normativa nacional definida para tal fin tal como lo especifica la Ley 80 de 1.993 (República, s.f.), la Ley 1150 de 2.007 (República, s.f.) y el Decreto 1082 de 2.015 (República P. d., s.f.). El plan de contratación de instructores hace parte del Plan de adquisiciones del Centro de Formación, previsto en la Resolución 2331 de 2013 (SENA S. N., s.f.) (SENA, SENA) y el cual debe ser elaborado y enviado a la Regional Cauca y a la Dirección General de la entidad, según las orientaciones de la Dirección Administrativa y Financiera y la Secretaría General. El SENA viene adelantando un proceso gradual de vinculación a la plata de nuevos funcionarios en los diferentes niveles jerárquicos en especial a nivel de instructores el proceso de convocatoria se ha realizado por medio de la Comisión Nacional del Servicio Civil – CNSC, con el cual se proyecta contar con más talento humano que soporte el proceso misional que corresponde con el

proceso de Gestión de la Formación profesional integral.

*1.2 **Perfil del Instructor en el SENA***

De acuerdo con el Proyecto Educativo Institucional del SENA (SENA, 2013), al instructor le corresponde el rol de mediador de la cultura y promotor del aprendizaje y el desarrollo de los aprendices. El instructor en el SENA debe ser una persona reflexiva, autónoma, crítica, creativa, rigurosa y flexible. Ser modelo y ejemplo de vida para los aprendices y una persona en permanente proceso de mejoramiento personal y profesional.

Dentro de las competencias que debe evidenciar el instructor se encuentran en primer lugar las Competencias Básicas de pensamiento lógico, sistémico, crítico y creativo, así como las de carácter metodológico, de toma de decisiones y de resolución de problemas; en segundo lugar las de carácter comunicativo, en particular, la capacidad de comunicación oral, escrita y gestual; la gestión de la información, la capacidad de argumentación, la interpretación, comprensión e interacción simbólica y la capacidad para establecer acuerdos y trabajar interdisciplinariamente en equipo (-SENA-, 2013)

En particular, el instructor debe evidenciar un comportamiento enmarcado dentro del ejercicio de los Principios y Valores Éticos Universales; ser un modelo de coherencia y demostrar un manejo sólido de las Tecnologías de la Información y Comunicación TIC.

Adicionalmente, como se indica en el Proyecto Educativo Institucional SENA, el instructor debe evidenciar el dominio de las Competencias Específicas o técnicas propias de su área del conocimiento, así como evidenciar un manejo idóneo de las Competencias de orden pedagógico y didáctico. Los instructores deben estar en capacidad de desarrollarse profesionalmente con los mayores estándares de formación, por medio de capacitaciones, programas de formación permanente, transferencia de conocimiento, programas de intercambio, entre otros (SENA S. N., PROYECTO EDUCATIVO INSTITUCIONAL, 2013)

Como soporte a lo expuesto, el SENA genera el diseño curricular del programa de formación (Anexo 3.2.1 Diseño Curricular Negocios Verdes) que además de incorporar las competencias que soportan la formación, incluye el perfil del instructor requerido por cada una de las competencias que lo integra, el proceso que realiza anualmente cada uno de los Centros de Formación se centra en generar la proyección indicativa para cada vigencia y a partir de esta determina el requerimiento de instructores con los cuales se debe contar para el desarrollo de los procesos de enseñanza-aprendizaje, en primera instancia se realiza la programación de los instructores de plata y posteriormente se proyecta la contratación de los restantes a través del plan de contratación.

Tabla 1 *Perfil del Instructor del programa Tecnología Negocios Verdes*

NOMBRE DE LA COMPETENCIA	PERFIL REQUERIDO
Desarrollar acciones de inspección, vigilancia y control a sujetos de interés sanitario con base en la normatividad vigente, procedimientos estandarizados y protocolos.	**Formación Académica** Profesionales de las ciencias ambientales o medicina veterinaria o ingeniería alimentos con postgrado en salud pública, salud ambiental, o epidemiología **Formación Pedagógica** En pedagogía de 6 meses o formación pedagógica. **Experiencia Laboral** Mínimo 12 meses de experiencia laboral en funciones relacionadas con salud pública.
Coordinar los procesos de la organización de acuerdo con las políticas y normatividad vigente.	**Formación Académica** Administrador de empresas o profesionales de salud o ingenieros ambientales con Postgrado en administración o temas afines. **Formación Pedagógica** En pedagogía de 6 meses o formación pedagógica. **Experiencia Laboral** Mínimo 24 meses de experiencia laboral: Funciones relacionadas con salud pública
Intervenir los riesgos, condiciones y necesidades en salud ambiental de acuerdo con las características socio económicas y culturales de la población, la normatividad y competencias asignadas.	**Formación Académica** Profesionales del área de la salud, ambiental o sanitaria o medicina veterinaria con postgrado en salud pública, salud ambiental, o epidemiología. **Formación Pedagógica**

	En pedagogía de 6 meses o formación pedagógica. **Experiencia Laboral** Mínimo de 12 meses en salud ambiental o salud pública
Realizar acciones relacionadas con la vigilancia en salud pública según lineamientos y protocolos establecidos y en el marco de las competencias de salud ambiental.	**Formación Académica** Profesionales del área de la salud, ambiental o sanitaria o medicina veterinaria con postgrado en salud pública, salud ambiental, o epidemiología. **Formación Pedagógica** En pedagogía de 6 meses o formación pedagógica. **Experiencia Laboral** Mínimo de 12 meses en salud ambiental o salud pública
Sensibilizar a los actores sociales y comunitarios, en los deberes, derechos, gestión del autocuidado y corresponsabilidad social de acuerdo con lineamientos en seguridad sanitaria nacionales e internacionales	**Formación Académica** Profesionales del área de la salud y de las ciencias sociales (sociólogo, antropólogo, Politólogo, trabajador social, o comunicador social) preferiblemente con postgrado en Salud pública, salud ambiental, o epidemiología **Formación Pedagógica** En pedagogía de 6 meses o formación pedagógica. **Experiencia Laboral** Mínimo de 12 meses en salud ambiental o salud pública
Orientar personas según normativa de salud.	**Formación Académica** Profesionales en el área de la salud preferiblemente con formación específica en Administración en salud o auditoria o gerencia en salud **Formación Pedagógica** En pedagogía de 6 meses o formación pedagógica. **Experiencia Laboral** Mínimo 24 meses de vinculación laboral en el desempeño de funciones relacionadas con los Procesos administrativos en salud.
Sistematizar la información de interés en salud pública de acuerdo con lineamientos y requerimientos de la autoridad sanitaria.	**Formación Académica** Profesionales en ingeniería de sistemas o profesional de la salud con formación específica en manejo de sistemas de información en salud **Formación Pedagógica**

	En pedagogía de 6 meses o formación pedagógica. **Experiencia Laboral** Mínimo 12 meses de experiencia en su desempeño profesional. Mínimo 24 meses de vinculación laboral en el desempeño de funciones relacionadas con el manejo de sistemas de información en salud.
Interactuar en lengua inglesa de forma oral y escrita dentro de contextos sociales y laborales según los criterios establecidos por el marco común europeo de referencia para las lenguas.	**Formación Académica** -Profesional con título en licenciatura en idiomas o profesional en cualquier área de Conocimiento. - Nivel mínimo b2 de suficiencia en inglés, acreditado mediante una de las siguientes pruebas Internacionales: FCE (first certificate in english) BEC (vantage o higher) CELS (vantage o higher) IELTS (minima 5,5) ISE II (integrated skills in english) TOEFL PBT (mínimo 567 TOEFL CBT (mínimo 227) TOEFL IBT (mínimo 87) BULATS (b2 en todas las habilidades) CAE (certificate in advanced english) CPE (certificate **Experiencia Laboral** Mínimo 12 meses en la orientación de procesos de capacitación o formación en la lengua extranjera en modalidad presencial. Competencias: - Demostrar altas competencias administrativas y técnicas del sistema de gestión Académica y LMS. - Dominio demostrado en ofimática e internet y/o ciudadanía digital. - Competencias metodológicas para la orientación de programas de formación para el Trabajo y el desarrollo humano. - Habilidades en comunicación escrita, solución de problemas, pensamiento crítico, entendimiento interpersonal, trabajo en equipo y comprensión lectora. - Creativo y proactivo. - Preferiblemente: estar certificado en el curso de instructor virtual vigente, establecido por la dirección de formación profesional del SENA y/o certificado relacionado con tutoría Virtual expedido en los tres últimos años.

Línea de atención al ciudadano: 018000 910270
Línea de atención al empresario: 018000 910682
@SENAcomunica www.sena.edu.co

	- Preferiblemente: conocimiento de la metodología de formación del SENA
Resultado de Aprendizaje de la Inducción.	**Formación Académica** Para el desarrollo integral de esta competencia se requiere la participación del Instructor técnico del programa de formación, los instructores de las competencias clave Y transversales, el profesional de desarrollo humano, equipo de bienestar y liderazgo al Aprendiz, relaciones corporativas, administración educativa, coordinadores misionales y Académicos en coordinación con el subdirector de centro. **Formación Pedagógica** En pedagogía de 6 meses o formación pedagógica. **Experiencia Laboral** Mínimo 12 meses de experiencia laboral en el área objeto del desempeño
Apropiar características de la gestión organizacional del SENA en el contexto de la misión institucional de acuerdo con su rol proyecto de vida y desarrollo profesional.	**Formación académica** Profesional de desarrollo humano, equipo de bienestar y liderazgo al aprendiz, relaciones corporativas, administración educativa, coordinadores misionales y académicos en coordinación con el subdirector de centro **Experiencia laboral** Veinticuatro (24) meses de experiencia relacionada distribuida así: doce (12) meses de experiencia relacionada con el ejercicio de la temática de la competencia y doce (12) meses en docencia. **Competencias** • Práctica de principios, valores y procederes éticos de acuerdo con el código de ética institucional. • Disposición al cambio. • Habilidades investigativas. • Manejo de grupos.

Línea de atención al ciudadano: 018000 910270
Línea de atención al empresario: 018000 910682
@SENAcomunica www.sena.edu.co

	• Liderazgo. • Comunicación eficaz y asertiva. • Dominio lecto-escritura. • Dominio argumentativo y propositivo. • Trabajo en equipo. • Manejo de las TIC. • Conocimiento de manual de identidad corporativa SENA. • Conocimiento de las políticas institucionales para el aprendiz. • Conocimiento del proceso gestión de la formación profesional integral.
Orientar investigación formativa según referentes técnicos.	**Formación académica** Profesional en el área de formación **Experiencia laboral** Mínimo dos (2) año de experiencia laboral en el área Mínimo seis (6) meses de experiencia docente **Competencias** - Práctica de principios y valores éticos universales - Disposición al cambio. - Habilidades investigativas. - Manejo de grupos - Liderazgo - Comunicación eficaz y asertiva - Dominio lecto-escritural - Dominio argumentativo y propositivo - Trabajo en equipo - Manejo de las TIC.
	Formación académica - Profesional en ciencias económicas o afines - Profesional en administración de empresas o afines - Profesional en mercadeo o afines - Profesional en ingeniería industrial o afines

Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.	**Experiencia laboral** Veinticuatro (24) meses de experiencia: de los cuales dieciocho (12) meses estarán relacionados con el ejercicio de la profesión u oficio objeto de la formación profesional y Doce (12) meses en labores de docencia. **Competencias** - Práctica de principios y valores éticos universales - Disposición al cambio. - Habilidades investigativas. - Manejo de grupos - Liderazgo - Comunicación eficaz y asertiva - Dominio lecto-escritural - Dominio argumentativo y propositivo - Trabajo en equipo - Manejo de las TIC.
Generar hábitos saludables de vida mediante la aplicación de programas de actividad física en los contextos productivos y sociales.	**Formación académica** - Licenciado en educación física - Profesional en ciencias del deporte. - Tecnólogo en actividad física o entrenamiento deportivo con especialización tecnológica relacionada con el área de conocimiento. **Experiencia laboral** - Mínimo 12 meses de experiencia laboral en el área objeto del desempeño. - Mínimo experiencia docente de 12 meses **Competencias** - Práctica de principios y valores éticos universales - Disposición al cambio. - Habilidades investigativas. - Manejo de grupos - Liderazgo - Comunicación eficaz y asertiva - Dominio lecto-escritural - Dominio argumentativo y propositivo - Trabajo en equipo - Manejo de las TIC.
	Formación académica - Opción 1: profesional en carreras de formación relacionadas con filosofía, o Antropología, o psicología, o trabajo social, o sociología o afines.

Línea de atención al ciudadano: 018000 910270
Línea de atención al empresario: 018000 910682
@SENAcomunica www.sena.edu.co

Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.	- Opción 2: profesional con estudios relacionados en ética, o bioética, o deontología o humanismo **Experiencia laboral** Veinticuatro (24) meses de experiencia: de los cuales dieciocho (18) meses estarán relacionados con el ejercicio de la profesión u oficio objeto de la formación profesional y seis (6) meses en labores de docencia y/o trabajo comunitario **Competencias** - Práctica de principios y valores éticos universales - Disposición al cambio. - Habilidades investigativas. - Manejo de grupos - Liderazgo - Comunicación eficaz y asertiva - Dominio lecto-escritural - Dominio argumentativo y propositivo - Trabajo en equipo - Manejo de las TIC.
Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales	**Formación académica** **Alternativa 1:** Cap sena y experticia en el área temática Derechos humanos y fundamentales en el Trabajo que impartirá en su desempeño **Alternativa 2:** Técnico y experticia en el área temática Derechos humanos y fundamentales en el Trabajo que impartirá en su desempeño **Alternativa 3:** Técnico profesional y experticia en el área Temática derechos humanos y Fundamentales en el trabajo que impartirá en su desempeño. **Alternativa 4:** Tecnólogo o cuatro años de formación Universitaria, y experticia en el área temática Derechos humanos y fundamentales en el Trabajo que impartirá en su desempeño **Alternativa 5:** Profesional universitario y experticia en el área Temática derechos humanos y fundamentales en el trabajo que impartirá en su desempeño **Experiencia laboral** **Alternativa: 1**

Línea de atención al ciudadano: 018000 910270
Línea de atención al empresario: 018000 910682
@SENAcomunica www.sena.edu.co

	Cuarenta y ocho (48) meses de experiencia; de los Cuales cuarenta (40) estarán relacionados con el ejercicio en derechos humanos y fundamentales en el trabajo objeto de la formación profesional y (8) meses en labores de docencia. **Alternativa: 2** Treinta y seis (36) meses de experiencia: de los Cuales veinte y ocho (28) meses estarán relacionados con el ejercicio en derechos humanos y fundamentales en el trabajo y ocho (8) meses en Labores de docencia **Alternativa: 3** Treinta (30) meses de experiencia de los cuales veinte (20) estarán relacionados con el ejercicio en Derechos humanos y fundamentales en el trabajo y Diez (10) meses en labores de docencia **Alternativa: 4** Veinticuatro (24) meses de experiencia: de los cuales Dieciocho (18) meses estarán relacionados con el Ejercicio en derechos humanos y fundamentales en El trabajo y seis (6) meses en labores de docencia. **Alternativa: 5** Veinticuatro (24) meses de experiencia: de los cuales Dieciocho (18) meses estarán relacionados con el Ejercicio en derechos humanos y fundamentales en El trabajo objeto de la formación profesional y seis (6) meses en labores de docencia. **Competencias** - Práctica de principios y valores éticos universales - Disposición al cambio. - Habilidades investigativas. - Manejo de grupos - Liderazgo - Comunicación eficaz y asertiva - Dominio lecto-escritural - Dominio argumentativo y propositivo - Trabajo en equipo - Manejo de las TIC.
Desarrollar procesos de comunicación eficaces y efectivos, teniendo en cuenta situaciones de orden social, personal y productivo.	**Formación académica** Formación en ciencias de la comunicación, periodismo, lingüística, filología, lenguas clásicas o modernas, español y literatura **Experiencia laboral** - Mínimo dos (2) año de experiencia laboral en el área - Mínimo seis (6) meses de experiencia docente

Línea de atención al ciudadano: 018000 910270
Línea de atención al empresario: 018000 910682
@SENAcomunica www.sena.edu.co

	Competencias - Práctica de principios y valores éticos universales - Disposición al cambio. - Habilidades investigativas. - Manejo de grupos - Liderazgo - Comunicación eficaz y asertiva - Dominio lecto-escritural - Dominio argumentativo y propositivo - Trabajo en equipo - Manejo de las TIC.
Aplicar prácticas de protección ambiental, seguridad y salud en el trabajo de acuerdo con las políticas organizacionales y la normatividad vigente.	**Formación académica** -Profesional especializado en seguridad y salud en el trabajo con formación en Gestión Ambiental o educación ambiental. - Ingeniero ambiental, ecólogo o profesiones afines con formación en seguridad y salud en el trabajo. - Profesional con especialización en gestión ambiental y seguridad y salud en el trabajo **Experiencia laboral** Veinticuatro (24) meses de experiencia: de loa cuales dieciocho (18) meses estarán relacionados con el ejercicio de la profesión u oficio objeto de la formación profesional y seis (6) meses en labores de docencia **Competencias** - Práctica de principios y valores éticos universales - Disposición al cambio. - Habilidades investigativas. - Manejo de grupos - Liderazgo - Comunicación eficaz y asertiva - Dominio lecto-escritural - Dominio argumentativo y propositivo - Trabajo en equipo - Manejo de las TIC.
Aplicación de conocimientos de las ciencias naturales de acuerdo con situaciones del contexto productivo y social.	**Formación académica** Biólogo, o licenciado en biología, o ecólogo **Experiencia laboral** - Mínimo 12 meses de experiencia laboral en el área objeto del desempeño. - Experiencia docente de mínima de 12 meses. **Competencias** - Práctica de principios y valores éticos universales - Disposición al cambio.

	- Habilidades investigativas. - Manejo de grupos - Liderazgo - Comunicación eficaz y asertiva - Dominio lecto-escritural - Dominio argumentativo y propositivo - Trabajo en equipo - Manejo de las TIC.

Fuente: Programa de formación Tecnología en Negocios Verdes

*1.3 **Relación de instructores para el programa de formación***

El centro de Comercio y Servicios de la Regional Cauca cuenta con el siguiente grupo de instructores para el proceso de formación en el programa Tecnología en Salud Ambiental y Seguridad Sanitaria (Anexo 3.3 Relación de instructores para el programa de formación).

Tabla 2 *Relación de instructores para el programa de Tecnología en Salud Ambiental y Seguridad Sanitaria*

Nombre Del Instructor	Nivel de formación /Titulo 1 pregrado	Ultimo nivel de formación/ Título 2	Tipo de Competencia asignada	Competencia asignada	Años Experiencia (de acuerdo con el programa de formación)	Modalidad	% de dedicación		
							Docencia	Investigación	Otras actividades
Aura Paola Andrade de Ayala	Ingeniera Ambiental y Sanitaria	Doctorado en Ciencias Ambientales	Técnica	Desarrollar acciones de inspección, vigilancia y control a sujetos de interés sanitario con base en la normatividad vigente, procedimientos estandarizados y protocolos. Intervenir los riesgos,	10	Presencial	40%	50%	10%

				condiciones y necesidades en salud ambiental de acuerdo con las características socio económicas y culturales de la Población, la normatividad y competencias asignadas.					
Tatiana González Rojas	Fisioterapeuta	Maestría en Salud Pública.	Técnica	Realizar acciones relacionadas con la vigilancia en salud pública según lineamientos y protocolos establecidos y en el marco de las competencias de salud ambiental.	4	Presencial	40%	50%	10%
Diego Erazo	Administrador de Empresas	Especialización en Finanzas	Técnica	Coordinar los procesos de la organización de acuerdo con las políticas y normatividad vigente.	18	Presencial	70%	30%	0%
Ana María Romero Toro				Realizar acciones relacionadas con la vigilancia en salud pública según lineamientos y protocolos establecidos y en el marco de las competencias de salud ambiental. Sensibilizar a los actores sociales y comunitarios, en los deberes, derechos, Gestión del autocuidado y corresponsabilida		Presencial	100 %	0%	0%

Línea de atención al ciudadano: 018000 910270
Línea de atención al empresario: 018000 910682
@SENAcomunica www.sena.edu.co

				d social de acuerdo con lineamientos en seguridad sanitaria nacionales e internacionales					
Sandra Milena Enríquez Tróchez	Ingeniera Biomédica Profesional en Salud Ocupacional	Especialización en Seguridad y Salud en el Trabajo	Técnica	Sistematizar la información de interés en salud pública de acuerdo con lineamientos y requerimientos de la autoridad sanitaria.	11	Presencial	90%	0%	10%
Alba Lucia Arroyave Ordoñez	Fisioterapeuta	Especialización en Auditoria en Calidad en Salud	Técnica	Orientar personas según normativa de salud.	10	Presencial	100 %	0%	0%
Shirley Patricia Escalante	Licenciatura En Lenguas Extranjeras: Ingles-Francés	Maestría en Gestión del Conocimiento Educativo	Clave	Interactuar en lengua inglesa de forma oral y escrita dentro de contextos Sociales y laborales según los criterios establecidos por el marco común Europeo de referencia para las lenguas.	5	Presencial	30%	40%	30%
Carmen Melisa Salazar Ruiz	Bióloga	Magister en Desarrollo Sostenible y Medio Ambiente	Transversal	Aplicación de conocimientos de las ciencias naturales de acuerdo con situaciones del contexto productivo y social.	8	Presencial	100 %	0%	0%

Robert Bernardo Rodríguez	Matemático	Máster en Estadística Aplicada	Transversal	Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.	7	Presencial	100%	0%	0%
Tatiana Gonzalez Rojas	Fisioterapeuta	Maestría en Salud Pública	Transversal	Orientar investigación formativa según referentes técnicos.	4	Presencial	40%	50%	10%
Diego Erazo	Administrador de Empresas		Transversal	Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.	18	Presencial	40%	50%	10%
Hernán Darío Bonilla	Licenciatura en educación Básica con énfasis en Educación Física, Recreación y Deporte		Transversal	Generar hábitos saludables de vida mediante la aplicación de programas de actividad física en los contextos productivos y sociales.	11	Presencial	100%	0%	0%
Luz Carime Chía	Psicología	Doctorado en Psicología	Transversal	Enrique Low Murtra- Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos	10	Presencial	70%	30%	0%

Línea de atención al ciudadano: 018000 910270
Línea de atención al empresario: 018000 910682
@SENAcomunica www.sena.edu.co

				para la construcción de una cultura de paz.					
Jhon Alexander García	Tecnólogo en Electrónica Industrial		Transversal	Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales		Presencial	100 %	0%	0%
Emilce Carmenza Rodríguez	Comunicación Social – Periodismo	Especialización en Gerencia de la Calidad	Transversal	Desarrollar procesos de comunicación eficaces y efectivos, teniendo en cuenta situaciones de orden social, personal y productivo.	20	Presencial	100 %	0%	0%
Adriana Marcela Velasco	Ingeniería Ambiental	Salud ocupacional	Transversal	Aplicar prácticas de protección ambiental, seguridad y salud en el trabajo De acuerdo con las políticas organizacionales y la normatividad vigente.	13	Presencial	100 %	0%	0%

Fuente: Elaboración Propia

El SENA promueve la vinculación de instructores altamente calificados, con conciencia social y formación humana. Actualmente, cuentan con niveles académicos que responden a la complejidad de las competencias laborales asociadas al programa de formación Tecnología en Salud Ambiental y Seguridad Sanitaria. Así mismo, los instructores promueven en el aprendiz el desarrollo de habilidades y destrezas que contribuyen con su formación profesional integral atendiendo las funciones sustantivas fundamentales en el proceso formativo. El programa de formación Tecnología en Salud Ambiental y

Seguridad Sanitaria contará con un total de (14) catorce instructores que orientan la formación en el centro y poseen la cualificación específica para la asignación de competencias a impartir.

El programa de formación Tecnología en Salud Ambiental y Seguridad Sanitaria contará con instructores especializados en distintas capacidades relacionadas con: Ingeniería Ambiental, Salud Pública; Profesionales en el área de la salud con especialización en auditoria en salud, psicología, matemáticas y estadística, entre otras; cuyo nivel de formación académica, desde Profesionales hasta Doctorado; además de su experiencia y formación pedagógica, permite orientar competencias específicas o técnicas, claves y transversales del programa.

Dentro del equipo de instructores a cargo del programa de formación, siete (7) tienen vinculación de planta (seis en carrera administrativa y uno perteneciente a la planta provisional) y seis (6) cuentan con vinculación de prestación de servicios, renovada año a año según la necesidad de la ejecución de la formación. Es de anotar que algunos instructores son egresados SENA, con excelente desempeño académico y experiencia profesional en el área.

Con relación a la experiencia de los instructores, se evidencia el conocimiento de las competencias que integran el programa de formación en Tecnología en Análisis y Desarrollo de Software, debido a su participación en procesos educativos anteriores y actuales, así como participación anterior o actual en procesos de desarrollo de software y gestión empresarial, permitiendo que el equipo de instructores se encuentre en constate práctica y actualización de conocimientos reflejándose directa e indirectamente en el desarrollo del programa.

Tabla 10. *Equipo de instructores de Investigación*

Nombre Instructor	Rol	CvLac
Shirley Patricia Escalante	Líder Grupo de Investigación Sinergia	Enlace Cvlac dei instructor
Tatiana González	Líder Semillero de Investigación Sinergia Salud	Enlace Cvlac dei instructor
Luz Carime Chia	Instructora Investigador	Enlace Cvlac dei instructor

Aura Paola Andrade	Instructor Investigador	
Diego Erazo	Instructor Investigador	

La programación indicativa anual que se realiza todos los años entre los meses de septiembre y diciembre para la siguiente vigencia, consiste en la planeación pormenorizada de todos los niveles de formación que el SENA ofrece a los colombianos. En el caso del nivel Tecnología se planean aquellas acciones de formación que cuenten con Registro Calificado vigente. Para determinar la cantidad de grupos o fichas de cada programa de formación a planear para el siguiente año, el Centro de Formación debe evaluar, entre otros aspectos, la disponibilidad de ambientes de formación y de instructores. En el caso específico de instructores se analiza la disponibilidad de instructores de planta y una vez agotado este talento humano se realiza un plan de contratación de instructores.

La contratación de servicios personales en el SENA se realizara con plena observancia de las normas legales y reglamentarias vigentes que rigen el tema, garantizando la aplicación de los principios de contratación (como transparencia, responsabilidad y economía), establecidos en el artículo 23 y siguientes de la ley 80 de 1993) y los que orientan la función administrativa (como los de planeación, igualdad moralidad, eficacia, economía, celeridad, imparcialidad y publicidad, que establece el artículo 209 de la constitución política), además de la satisfacción del interés general y el cumplimiento de los fines estatales, cumpliendo los requisitos y los procedimientos y los lineamientos indicados por el SENA. En primera instancia se debe verificar que no existe personal de planta suficiente para realizar la actividad del ejercicio de instructor y se solicita autorización a la Dirección regional para la contratación de prestación de servicios personales.

Para el 2020 la contratación de instructores estuvo reglada principalmente a través de las circulares 00056, 000170 y 000203 de 2019 (ver Anexo Circulares de Contratación Instructores), mediante las cuales la Dirección de Formación Profesional emitió los protocolos para escogencia de cada una de las necesidades de contratación de instructores y dio los lineamientos para aplicar pruebas en

segunda fase del banco de instructores 2020 en los centros de formación profesional y la selección de la fase I, fase II y fase III. A través de la plataforma del Servicio Público de Empleo APE, la entidad tiene conformado un banco de instructores del cual se toman las hojas de vida, de acuerdo con los perfiles requeridos. En el Anexo XX se presenta el Plan de Contratación del Centro de Comercio y Servicios para el año 2020.

Una vez contratado el instructor la Coordinación Académica lo programará para impartir formación en las fichas programadas y en las competencias de acuerdo con su perfil, las cuales están descritas en otros numerales del presente documento.

Un aspecto importante para tener en cuenta es que los recursos financieros para garantizar los instructores necesarios para atender fichas que se programen están dados por la asignación presupuestal que llega a cada Centro de Formación, con base en la programación indicativa proyectada. La Gestión de la suficiencia de recursos financieros se aborda con detalle en la argumentación de esta condición que es de orden institucional.

Tabla 3 *Formación pedagógica de los instructores*

Nombre del instructor	Nombre del curso-formación pedagógica
Tatiana González Rojas	Estrategias pedagógicas para el desarrollo del pensamiento. Pedagogía básica para orientar la formación profesional integral. Desarrollo de habilidades para el desempeño del instructor SENA. Orientar formación presencial de acuerdo con procedimientos técnicos y normativa
Ana María Romero Toro	Orientar formación presencial de acuerdo con procedimientos técnicos y normativa
Alba Lucia Arroyave Ordoñez	Integrar TIC en los procesos de enseñanza aprendizaje de acuerdo con las competencias a desarrollar en el estudiante Transferencia calidad de la formación profesional integral. Abordaje metodológico y pedagógico de los aprendices con discapacidad.

	Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información -NIVEL AVANZADO. Utilización de herramientas TIC en la orientación de procesos formativos. Desarrollo de habilidades para el desempeño del instructor SENA. Orientar formación presencial de acuerdo con procedimientos técnicos y normativa - NIVEL INTERMEDIO.
Sandra Milena Enríquez Tróchez	Orientaciones pedagógicas de la formación profesional bajo el enfoque de competencias. Asesoría para el uso de las TIC en la formación. Pedagogía Humana Diseño de instrumentos de evaluación Inducción a procesos pedagógicos Fundamentación de la formación profesional integral con base en competencias. Herramientas TIC para la creación de recursos didácticos. Construcción de actividades de aprendizaje integrando TIC. Utilización de herramientas tic en la orientación de procesos formativos. Desarrollo de habilidades para el desempeño del instructor SENA. Orientar formación presencial de acuerdo con procedimientos técnicos y normativa - NIVEL AVANZADO.
Shirley Patricia Escalante	Estrategias pedagógicas para el desarrollo del pensamiento. Pedagogía Humana Fundamentación pedagógica para la enseñanza de lenguas. Profundización pedagógica para la enseñanza de lenguas. Fundamentación de la formación profesional integral con base en competencias. Orientar formación presencial de acuerdo con procedimientos técnicos y normativa - NIVEL INTERMEDIO. Acompañamiento pedagógico como estrategia para el mejoramiento de la calidad de la formación profesional integral.

	II Encuentro de investigación pedagógica SENA 2019. Utilización de herramientas TIC en la orientación de procesos formativos. Diseño de instrumentos de evaluación. Construcción de actividades de aprendizaje integrando TIC.
Robert Bernardo Rodríguez	Herramientas pedagógicas y didácticas básicas para orientar procesos de formación profesional. Estrategias pedagógicas para el desarrollo del pensamiento.
Hernán Darío Bonilla	Pedagogía Básica para Orientar la Formación Profesional Integral Acompañamiento pedagógico como estrategia para el mejoramiento de la calidad de la formación profesional integral Orientar Formación presencial de acuerdo con procedimientos técnicos y normativa
Luz Carime Chía Cepeda	Aplicación de SOFIAPLUS en la administración educativa de la formación profesional. Fortalecimiento pedagógico comunitario en la primera infancia. Inducción a procesos pedagógicos. Pedagogía básica para orientar la formación profesional integral. Fundamentación de la formación profesional integral con base en competencias. Desarrollo de habilidades para el desempeño del instructor SENA.
Emile Carmenza Rodríguez	Inducción a procesos pedagógicos. NIVEL INTERMEDIO - Producir los documentos de archivo de acuerdo con normativa vigente. Utilización de herramientas TIC en la orientación de procesos formativos. Desarrollo de habilidades para el desempeño del instructor SENA.
Adriana Marcela Velasco	Pedagogía humana. Utilización de herramientas TIC en la orientación de procesos formativos. Desarrollo de habilidades para el desempeño del instructor SENA.

Fuente: Elaboración Propia.

1.4 Relación Instructores/Aprendices

La planeación detallada del desarrollo de las competencias se denomina “planeación pedagógica”, la cual es el eje central de la formación profesional integral (Anexo 3.4.1 Planeación Pedagógica TSAYSS) y sustenta tanto la formación por proyectos (Anexo 3.4.2 Proyecto Formativo TSAYSS), como la formación por competencias; en ella, se refleja el enfoque por competencias donde se articulan el saber-saber, saber-hacer y saber-ser.

En la planeación se establece *qué debe hacerse durante el proceso de enseñanza aprendizaje, cómo debe éste desarrollarse, mediante qué acciones concretas y sus responsables.* La planeación parte de las necesidades del Aprendiz en coherencia con el sector productivo y social. Las variables pedagógicas que el SENA ha establecido en desarrollo de la Planeación Pedagógica son:

- los resultados de aprendizaje
- las actividades de aprendizaje en las áreas de desarrollo cognitivo, procedimental y valorativo-actitudinal; igualmente si son individuales o grupales y presenciales o desescolarizadas.
- las estrategias didácticas activas utilizadas.
- los ambientes de aprendizaje incluidos los escenarios, los recursos y los Instructores responsables.
- los criterios de evaluación
- la descripción de las evidencias de aprendizaje.

1.5 Dedicación de los instructores del programa.

La dedicación de los instructores del programa de formación se distribuirá en la realización de funciones asociadas directamente a la formación y en funciones que la complementan como: investigación, y administrativas como la participación en comités y en jornadas de desarrollo curricular, entre otras. Durante las jornadas de desarrollo curricular, el equipo de instructores asociados al programa, a partir

del diseño curricular del programa de formación, genera los proyectos formativos, la planeación pedagógica, guías de aprendizaje, material de apoyo, recursos didácticos e instrumentos de evaluación, necesarios para la ejecución de la formación.

En este sentido en la Tabla 9 se relacionó específicamente la distribución de actividades del núcleo de instructores técnicos que estarían asociados al programa de Tecnología en Salud Ambiental y Seguridad Sanitaria, que se ubicarían entre actividades de docencia, investigación, y otras actividades en diversos programas de la Red de Salud del Centro de Comercio y Servicios.

Los siguientes instructores asignados acompañaran prácticas formativas:

***Tabla 4**. Instructores que acompañan prácticas formativas de la Tecnología en Salud Ambiental y Seguridad Sanitaria*

INSTRUCTOR
Aura Paola Andrade
Tatiana González
Ana María Romero

Fuente: Coordinación Académica

La proyección de aprendices para la vigencia 2021 a 2027 será la siguiente:

***Tabla 5.** Proyección de crecimiento del programa según avance de cohortes.*

Año	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027
N° De fichas matriculadas	1	2	2	2	2	2	2
Número de aprendices que ingresan por año	30	60	60	60	60	60	60
Total, de aprendices acumulado	30	90	140	170	170	170	170

Fuente: Centro de Comercio y Servicios

*1.6 **Permanencia, Capacitación y desarrollo de los instructores***

Para el SENA la capacitación se entiende como el conjunto de procesos organizados, relativos tanto a la educación para el trabajo y el desarrollo humano, como a la educación informal de acuerdo con lo establecido por la Ley General de Educación, dirigidos a prolongar y a complementar la educación inicial mediante la generación de conocimientos, el desarrollo de habilidades y el cambio de actitudes, con el fin de incrementar la capacidad individual y colectiva para contribuir al cumplimiento de la misión

institucional, a la mejor prestación de servicios a la comunidad, al eficaz desempeño del cargo y al desarrollo personal integral. Esta definición comprende los procesos de formación, entendidos como aquellos que tienen por objeto específico desarrollar y fortalecer una ética del servicio público basada en los principios que rigen la función administrativa.

La Escuela Nacional de Instructores 'Rodolfo Martínez Tono' (en adelante ENI) del Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, fue creada mediante el Acuerdo 6 del 15 de mayo de 2014, con el objetivo de promover la excelencia de la docencia y liderar el desarrollo de estrategias de formación, evaluación, desarrollo profesional, retención, promoción, e investigación que permitan atraer, retener y/o incentivar a los mejores colombianos a ser instructores del SENA (Anexo Acuerdo 6 de 2014).

La ENI facilita a los instructores, a través de planes de capacitación entre otras estrategias, formarse en competencias básicas, pedagógicas y técnicas necesarias para garantizar adecuados métodos de enseñanza y acompañamiento a los aprendices de los diferentes programas de formación. Así mismo, propende por mantener una articulación con el programa SENNOVA facilitando de esta manera la participación de los instructores en proyectos de investigación aplicada e innovación.

Igualmente, la escuela ha venido trabajando en estrategias de evaluación, autoevaluación y autovaloración de los instructores y de la calidad del servicio, garantizando de esta forma un mejoramiento continuo en las metodologías usadas dentro del proceso formativo (Servicio Nacional de Aprendizaje -SENA-, 2014).

"La estrategia y lineamientos que el SENA utilizará en la formulación del Plan Institucional de Capacitación –PIC- Ver Anexo 3-7 son los enunciados en el Plan Nacional de Formación y Capacitación para el Desarrollo y la Profesionalización del Servidor Público, elaborado por el DAFP (marzo 2017); Guía Metodológica para la - implementación del Plan Nacional de Formación y Capacitación (PNFC): Profesionalización y Desarrollo de los Servidores Públicos elaborado por el ESAP (diciembre 2017) el cual buscan desarrollar las capacidades de los servidores públicos, para atender las necesidades de

aprendizaje a nivel organizacional e individual, y para el cumplimiento efectivo de metas y objetivos trazados en la plan estratégico. La principal estrategia en el Plan Nacional de Formación y Capacitación es la inclusión de un nuevo esquema para la capacitación llamado aprendizaje organizacional. Este esquema busca continuar el proceso de profesionalización de todos los servidores públicos, para mejorar el desempeño y se vea reflejado en la eficiencia y eficacia de las entidades públicas.

En este sentido el Modelo Integrado de Planeación y Gestión –MIPG- concibe al talento humano como el activo más importante con el que cuentan las entidades y, por lo tanto, como el gran factor crítico de éxito que les facilita la gestión y el logro de sus objetivos y resultados. El talento humano, es decir, todas las personas que laboran en la administración pública, en el marco de los valores del servicio público, contribuyen con su trabajo, dedicación y esfuerzo al cumplimiento de la misión estatal, a garantizar los derechos y a responder las necesidades de los ciudadanos." (SENA E. N., 2019) En la Tabla 14 se detalla el plan de capacitación de la ENI

En concordancia con lo expuesto la entidad cuenta además con un catálogo de rutas de formación para instructores SENA la cual se enfoca en establecer las competencias básicas, transversales, claves de empleabilidad, técnicas y pedagógicas que resultan prioritarias para apalancar el desarrollo de la formación profesional y servicios tecnológicos que el SENA ofrece a los colombianos. Las rutas de formación se convierten en el referente para el diseño de los programas de formación a la medida de las necesidades del SENA y serán las guías para orientar la profesionalización de los instructores. (Anexo Catálogo de Rutas de Formación del SENA).

Así mismo y de acuerdo con los lineamientos nacionales en los Centros de Formación se ejecutan rutas pedagógicas donde se desarrollan competencias técnicas, de manejo de TIC y pedagógicas, teniendo en cuenta las necesidades de cada programa y la transferencia de conocimiento e incluyendo actividades de información, actualización tecnológica, divulgación, capacitación, inducción y reinducción entre otros. La programación de acuerdo con los lineamientos de la Escuela Nacional de Instructores para el

centro es la siguiente

- bienvenida a instructores
- formación pedagógica básica
- planeación de la formación profesional
- orientación de la formación profesional integral
- implementación de las acciones de formación profesional integral
- diseño de estrategias didácticas
- diseño de instrumentos de evaluación
- estructuración de proyectos de investigación
- aplicación de la metodología SENA para diseño curricular
- realización de proyectos audiovisuales
- estrategias y medios para el aprendizaje de la tecnología.
- incorporación de las herramientas tic como apoyo a la formación
- incorporación de actividades steam como apoyo a la formación profesional integral
- fortalecimiento de las competencias didácticas docentes para la formación por proyectos

*3.5. **Seguimiento y evaluación de instructores***

El seguimiento y evaluación de instructores de los diferentes programas de formación se realizan conforme a los lineamientos institucionales y nacionales de acuerdo con normativas establecidas en la página compromiso www.compromiso.sena.edu.o y al EDL –Evaluación del desempeño laboral https://www.cnsc.gov.co/index.php/sistema-general-de-carrera para los funcionarios públicos, incluyendo el rol de instructor.

Mediante el acuerdo 565 de 2016 la Comisión Nacional del Servicio Civil establece el Sistema tipo de Evaluación del Desempeño Laboral de los Empleados Públicos de Carrera Administrativa y en

Período de Prueba (Anexo Acuerdo 565 Comisión Nacional del Servicio Civil), derogado por el Art. 23 del Acuerdo 6176 de 2018 de la Comisión Nacional del Servicio Civil. La evaluación de Desempeño tiene entre sus propósitos.

- identificación de las necesidades de formación y capacitación
- prestación de los bienes y servicios a partir de los resultados EDL
- mérito en el ingreso y permanencia, promoción del empleo, financiamiento de educación formal, estímulos e incentivos
- el proceso de Evaluación del Desempeño Laboral para el periodo anual y el período de prueba se desarrollará de acuerdo con las siguientes fases:
- PRIMERA Concertación de Compromisos: Deben ser concertados por el evaluador y el evaluado dentro de los quince (15) días hábiles siguientes del inicio del periodo de evaluación anual o de la posesión en periodo de prueba.
- SEGUNDA Seguimiento: Verificación que realiza el evaluador del avance, cumplimiento o incumplimiento de los compromisos durante el periodo de evaluación.
- TERCERA Evaluaciones parciales:
    a. Primer Semestre: 1º de febrero y el 31 de julio de cada año. Deberá producirse dentro de los 15 días hábiles siguientes.
    b. Segundo Semestre: 1º de agosto y el 31 de enero del año siguiente. Deberá producirse dentro de los 15 días hábiles siguientes.
    c. Periodo de Prueba: Por cambio de evaluador o por interrupción del periodo de prueba por lapso de tiempo igual o superior a 20 días.
- CUARTA Calificación definitiva: 1º de febrero y el 31 de enero del año siguiente, correspondiendo a la sumatoria de las dos (2) evaluaciones parciales semestrales. Debe

Línea de atención al ciudadano: 018000 910270
Línea de atención al empresario: 018000 910682
@SENAcomunica www.sena.edu.co

producirse dentro de los 15 días hábiles siguientes al vencimiento del periodo, al igual que para el periodo de prueba.

La calificación del desempeño anual y en período de prueba corresponde a los siguientes niveles: Sobresaliente, Satisfactorio y No Satisfactorio, de acuerdo con el porcentaje asignado por el evaluador así:

Tabla 6 Plan de Capacitación de Instructores

NIVEL	PORCENTAJE
Sobresaliente	Mayor o igual al 90%
Satisfactorio	Mayor al 65% y menor al 90%
No satisfactorio	Menor o igual al 65%

Fuente: Nivel de Valoración CNSC

Si la calificación definitiva es sobresaliente se Adquieren derechos de carrera administrativa, se puede acceder a encargos, acceder a comisiones para desempeñar empleos de libre nombramiento y Remoción, acceder a plan de estímulos, (Anexo Acuerdo 6176 de 2018) se otorga 1 punto para el sistema salarial de evaluación por méritos para los Instructores SEMMI si la calificación es superior al 75% o 2 puntos si la calificación es superior al 85% por el contrario; teniendo en cuenta, que la evaluación por méritos contempla los siguientes factores: Experiencia - Evaluación del desempeño - Producción técnico-pedagógica - Educación - Capacitación técnica y pedagógica. Si la calificación es no Satisfactoria, puede ocurrir Separación de carrera administrativa y pérdida de los derechos, Retiro del servicio, Pérdida del encargo y obligación de regresar al empleo titular (Anexo Decreto 1424 de 1998)

Ta*bla 7* *Ponderación sistema salarial de evaluación por méritos para los Instructores SSEMI*

Educación			Capacitación	
Educación	Puntos		Horas	Puntos
Básica secundaria hasta 9	4 por cada año		120	2
Media	4 por cada año		240	2
CAP como instructor	4		360	6
CAP de trabaja calificado	15		480	8
CAP de formación técnica	30		600	10
Formación Técnica Profesional	4 por cas semestre y 4 por el titulo		720	12
Formación Tecnológica	4 por cas semestre y 8 por el titulo		840	14

Tabla 7 *Ponderación sistema salarial de evaluación por méritos para los Instructores SSEMI*

Educación	
Educación	**Puntos**
	*Título SENA no semestres
Especialización Tecnológica	10 (si acredita formación tecnológica)
Universitaria	5 por cada semestre y 10 por el titulo
Especialización de mínimo 1 año	12 por el titulo
Maestría	15 por el titulo
Doctorado	18 por el titulo

Capacitación	
Horas	**Puntos**
960	16
1080	18

EXPERIENCIA	
Tipo	Puntos
Externa	1
En la entidad	2

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO	
Porcentaje	Punto
Igual o superior 85%	2
Igual o superior 75%	1

Producción Técnico Pedagógica
Máximo 6 puntos

Fuente: Ponderación SSEMI

Así mismo, el SENA adoptó "El Sistema Tipo de Evaluación del Desempeño Laboral de los funcionarios de Carrera Administrativa y en Período de Prueba mediante la Resolución SENA No. 117 del 1 de febrero de 2017 (Anexo Resolución SENA No. 117 del 1 de febrero de 2017) derogada por la resolución No 0139 de 2019 mediante la cual se decide Adoptar en el SENA a partir del 1 de febrero de 2019 el Sistema Tipo de Evaluación del Desempeño Laboral establecido en el Acuerdo CNSC-20181000006176 de 2018 expedido por la Comisión Nacional del Servicio Civil - CNSC mientras que esta entidad, construye, valida y adopta el Sistema Propio de Evaluación del Desempeño Laboral, en los términos y condiciones señaladas en la normatividad vigente sobre la materia. (Anexo Resolución No 0139 de 2019)

De otra parte, para los Instructores de Contrato se utiliza el formato GTH-F-073_Informe_Final_de_Supervision_Contrato_Prestacion_Servicios_Personales en el que se registran el objeto y las obligaciones del contrato, vigencia, valor, así como, el balance financiero y los productos o actividades ejecutadas con respecto al objeto y a las obligaciones del contrato, que son el soporte para que el supervisor del contrato registre el concepto de grado de satisfacción, que puede ser Excelente, Bueno, Regular e Insuficiente. (Anexo GTH-F-073-Informe Final de Supervisión Contrato Prestación

Servicios Personales).

Anexos Condición Profesores
Anexo 2-1 (coloque el nombre del anexo)
Anexo 2-2 (coloque el nombre del anexo)

Línea de atención al ciudadano: 018000 910270
Línea de atención al empresario: 018000 910682
@SENAcomunica
www.sena.edu.co

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