

CIRCULAR 309 DE 2012

(agosto 13)

<Fuente: Archivo interno entidad emisora>

## SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE

Bogotá, D.C.

Para: Directores Regionales, Subdirectores de Centro, Coordinadores de Fóruns Regionales de emprendimiento y Líderes del Programa Jóvenes Rurales Servicio Nacional de Empleo.

Asunto: Plan de Fortalecimiento empresarial a unidades productivas del Programa

Con el fin de mejorar las oportunidades para la juventud rural y población vulnerable, la Dirección Programa Jóvenes Rurales Emprendedores que a través de procesos de formación, proyectos productivos; contribuye a la generación de ingresos de estas poblaciones, al relevo generacional en los sectores campesinos colombianos.

Por lo anterior, una de las prioridades de esta Dirección es orientar esfuerzos hacia la consolidación mediante la generación de emprendimientos de tal forma que en lo posible, estas unidades productivas accedan a fuentes de financiación.

Es prioritario encadenar el proceso de Jóvenes Rurales Emprendedores con el proceso de Emprendimiento agregado; para ello, hemos diseñado una metodología para que las unidades de emprendimiento y la manera conjunta el fortalecimiento de las unidades productivas generadas durante el año 2011.

Lo anterior, buscando siempre el beneficio de las poblaciones que por misión institucional y compromiso articulando los diferentes programas de formación para el trabajo a unidades Productivas y de estas

Contamos con su compromiso y colaboración para cumplir con este lineamiento para el efectivo de

Cordialmente;

CIEBEL MAURICIO BETANCURT CAÑOLA

Director de Empleo y Trabajo

Servicio Nacional de Aprendizaje

Sistema Integrado de Mejora Continua Institucional

INSTRUCTIVO PARA EL EMPALME DEL PROGRAMA DE JOVENES RURALES Y EMPRE

Versión 1

I006-11 versión 001

**OBJETIVO:** Fortalecer las unidades productivas Y/o económicas generadas en el proceso de formación Emprendedores, con la premisa de que todas las acciones del proceso formativo estarán enfocadas en el emprendimiento y que las unidades productivas en su mayoría son de subsistencia, en algunos casos etapas contenidas dentro de la cadena del emprendimiento.

ALCANCE: Aplica para todas las unidades productivas derivadas del Programas Jóvenes Rurales e de diciembre de 2011 y que se encuentran activas.

RESPONSABLES: Líder de JRE y Líderes Regionales de Emprendimiento a Nivel Nacional.

## GENERALIDADES

La preocupación por formular programas de impacto para la juventud rural y población vulnerable, años, el SENA no es ajeno a esta situación, por lo que gran parte de su política de empleo y vulnera de programas conducentes a construir competitividad en el campo Colombiano, mediante la genera sostenibles como ejes de la ruralidad, a través de estrategias formativas, desarrollo de proyectos pro Productivas. Con este fin desde el año 2003 al 2010 el Programa de Jóvenes Rurales emprendedore formación a 1.081.033 Jóvenes del sector rural y población vulnerable, con presencia en 1.048 mur conformándose entre los años 2006 al 2010 (9.274) unidades productivas, ratificándose como un pr

Una de las prioridades del programa Jóvenes Rurales Emprendedores y la Unidad de Emprendimie fortalecimiento comercial y financiero de las unidades productivas que se han venido desarrollando un impacto regional a través de mecanismos que permitan el encadenamiento productivo, los Agro los proyectos ejecutados en las Zonas donde el SENA con el programa JRE tiene presencia.

## DESCRIPCION DE ACTIVIDADES:

### **Fase 1: EMPALME**

Actividades: La coordinación del Programa JRE hará la entrega formal a Grupo de Emprendimiento Emprender, la línea de base de las unidades productivas conformadas antes del 30 de Diciembre de fortalecimiento, esta información será suministrada en una matriz que contiene datos básicos de la algunas necesidades de fortalecimiento.

Desde las dos coordinaciones remitirán a las regionales vía memorando las unidades productivas q gestor de emprendimiento inicie el proceso de fortalecimiento.

Dicha matriz será entregada por la Coordinación del Programa de Jóvenes Rurales Emprendedores, Líderes de programa en los diferentes departamentos la veracidad, actualización y contabilidad de l

Entregables: Matriz de unidades productivas.

Responsable: Líderes Regionales de Emprendimiento, Gestores de emprendimiento y Líderes Regi Rurales Emprendedores

Recursos: Herramientas y cronogramas de trabajo

### **Fase 2: EJECUCIÓN Y SEGUIMIENTO**

1. Preparativos previos a la entrega en campo y aplicación de instrumentos:

Agenda: El Líder Regional y de Centro de JRE, enviará una propuesta de agenda para la entrega de estipulando fecha, hora, lugar y relación de documentos requeridos con anticipación mínima de 10

La fecha propuesta deberá ser concertada con el Líder Regional de Emprendimiento, quien delegar: designado para cumplir con la agenda y se hará cargo del proceso de fortalecimiento de dichas Uni caso de que el Líder del programa JRE no pueda hacer personalmente el proceso de entrega, podrá comercialización para tal fin. En todos los casos el diagnóstico deberá aplicarse de manera conjunta

## Emprendimiento y JRE.

Se deberá buscar la posibilidad de hacer la entrega de varias Unidades Productivas en una misma a dificultades de desplazamiento y tiempo no sean factibles.

Lugar: La entrega deberá hacerse en la unidad productiva. En el caso de unidades Culturales del pro del centro al cual corresponde la unidad productiva, si por razones de desplazamiento y/o logística en la sede de la Unidad Productiva se deberá dejar registro fotográfico del lugar donde se desarrolló el acta se especificarán las razones por las cuales la entrega no se adelantó en campo.

Participantes: Se debe asegurar como mínimo la presencia del Líder Regional de emprendimiento o Líder de JRE o el designado y representantes de la unidad productiva, podrán hacer acompañamiento a la Dirección General con el ánimo de validar este protocolo.

### Compromisos:

- Puntualidad de todos los participantes
- Emprendedores: Preparar muestra de producto para la reunión
- Líder o representante de jóvenes rurales deben llevar las carpetas de las unidades siguiendo los Anexos documentales).
- Líder o representante de emprendimiento debe llevar modelo del acta para diligenciamiento y posterior entrega.

### 2. Desarrollo de la entrega:

Verificación de Quórum: De hacer falta alguno de los tres actores fundamentales (líder de JRE, líder de la Unidad Productiva), no se debe llevar a cabo la entrega y se deberá reprogramar la fecha de entrega no deberá pactarse en un plazo superior a 15 días calendario.

Presentación: El representante de JRE expondrá a los asistentes el objetivo de la reunión y presentará la unidad productiva.

Presentación por parte de los Emprendedores: Cada unidad tendrá un tiempo de 10 minutos mínimo para presentar el proyecto y tener una muestra del trabajo realizado (se vale presentaciones en vivo o muestra de producto).

### Pautas de la Presentación de Unidades productivas:

- Nombres de la Unidad
- Integrantes
- Objeto de negocio
- Actividades desarrolladas
- Impacto económico generado por la unidad (ingresos mensuales recibidos en la unidad, en caso de tenerlos)
- Apoyos recibidos
- Muestra del producto (En caso de ser posible), con apoyo de registro Fotográfico.

### 3. Aplicación de Diagnóstico:

El Líder de programa JRE y el Gestor de Emprendimiento aplicarán la herramienta de diagnóstico ; la aplicación la herramienta arrojará un resultado asociado a una colorimetría de semáforo, en donde débiles de la Unidad Productiva, permitiendo la formulación de estrategias y acciones pertinentes p Mejoramiento. En la entrega se deberá acordar con el emprendedor la periodicidad de las asesorías al Plan de Mejoramiento, como evidencia de este acuerdo quedará el formato Cronograma de Ases

El seguimiento al plan de mejoramiento se realizará en 3 visitas posteriores por parte del gestor de Productiva. La responsabilidad de la implementación y ejecución de las acciones plasmadas en el P del Emprendedor. La periodicidad de estas puede depender del avance del proyecto, las condiciones del emprendedor. Si el gestor lo considera viable, puede ir gestionando la presentación de la Unidad el Fondo Emprender. Los avances realizados serán incluidos en el Plan de Mejoramiento y si es nec se podrá soportar en et formato de registro de asesorías.

#### 4. Entrega de Documentación:

El representante de JRE hará entrega al representante de Emprendimiento de una carpeta por unidad con el nombre de la unidad, Regional, centro al que pertenece y el año de creación, la cual debe cor su estricto orden:

- Ficha de caracterización de la unidad productiva (Sofía)
- Ficha técnica del producto cuando aplique
- Matriz de información de Unidades Productivas por Centro -Anexos (fotografías)

#### 5. Cierre de la reunión y levantamiento del Acta.

#### 6. Envío de reporte a coordinación JRE y emprendimiento, del centro y de Dirección General

Entregables:

1: Diagnóstico Inicial, Plan de Mejoramiento y Cronograma de asesorías.

2: Actualización al Plan de Mejoramiento y Registro de asesorías.

Responsable: Gestores de Emprendimiento y/o puesta en marcha, instructores técnicos en caso que técnica

Recursos: Herramientas de trabajo, registros e información recolectada y procesada.

#### FASE 3 VISITA DE CIERRE:

Esta última se adelantará de forma conjunta entre el gestor de Emprendimiento y el representante d éste último valide el avance a través de un diagnóstico con un perfil más empresarial. El estado en consignado en el acta de cierre o suspensión del servicio. Este mismo formato será usado en cualquier beneficiario renuncia al servicio o si no le es posible tener acceso por causas de fuerza mayor, dicha consignadas dentro del formato de acta mencionado.

Entregables: Diagnóstico Inicial, Plan de Mejoramiento actualizado en cada visita, Registro de ases Diagnóstico Final, Acta de cierre o suspensión del servicio.

Responsable: Líderes Regionales de Emprendimiento, Líderes Regionales de Jóvenes Rurales Emp

Recursos: Herramientas de trabajo, registros e información recolectada y procesada.





IMPACTO									
Impacto del proyecto									
RESUMEN EJECUTIVO									
Resumen ejecutivo									
Equipo de trabajo									
Documentos soporte									
OTROS									
Montaje de plataforma									
Radicación de planes									

Firma del Gestor \_\_ Firma del Emprendedor o Empresario\_

**FORMATO REGISTRO DE ASESORIA**

F004-P003-11 VERSION 001

PROCESO GESTION PARA EL EMPLEO Y EL EMPRENDIMIENTO

PROCEDIMIENTO GESTION PARA EL EMPRENDIMIENTO

HOMBRE DEL PROYECTO O EMPRESA	EMPRENDEDOR O EMPRESARIO	GESTOR	UNIDAD DE EMPRENDIMIENTO	REGIC
PROGRAMA	EMPRENDIMIENTO	NORMALIZACION	FORTALECIMIENTO	

ETAPAS DE DESARROLLO DEL PROYECTO SEGÚN CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Fecha (dd/mm/aa)	Hora de asesoría	Cant. Horas	Horas acum-	Acción Realizada	Compromisos	Fecha próxima sesión (dd/mm/aa)
Inicio		Fin				
OBSERVACIONES:		FIRMA DEL GESTOR				

Servicio Nacional de Aprendizaje SENA

**ACTA DE CIERRE O SUSPENSIÓN DEL SERVICIO DE ASESORIA F005-P003-11 VERSIÓN PROCESO GESTIÓN PARA EL EMPLEO Y EL EMPRENDIMIENTO PROCEDIMIENTO GESTIÓN EMPRENDIMIENTO**

Fecha:	Centro	Regional
Nombre del proyecto o empresa:	Consecutivo*	

Mediante el presente documento se da por terminado el servicio de asesoría entre las diferentes partes a continuación

ASESORIA EN : EMPRENDIMIENTO	FORMALIZACIÓN	FORTALECIMIENTO
Emprendedor o Empresario	Gestor	Unidad de Empr
Nombre: c.c.	Nombre: c.c.	

"Para el caso de Fondo Emprender puede ser el código asignado por la Plataforma del programa

CIERRE	SUSPENSION
Satisfecho Insatisfecho	1. Incumplimiento reiterado de citas por p
	2. Deserción de emprendedores o empres
OBSERVACIONES SOBRE EL CIERRE:	3. Solicitud expresa y voluntaria del empi
	4. Cambio del proyecto o Liquidación de
	5. Incumplimiento reiterado del el gestor
	6. Se aplazó sesión a solicitud del Emprer
	7. Fin del período para el contratista
	8. Otra. Cuál?
LOGROS ALCANZADOS:	DETALLE DEL INCUMPLIMIENTO O
	Lugar: Teléfono:

### Participantes

Nombre	Cargo	Telé

### NOTIFICACIÓN POR INCUMPLIMIENTO:

Se notifica el incumplimiento por parte de: \_Emprendedor \_Empresario\_Gestor\_responsable de la p  
Emprendedor o Empresario Gestor del Proyecto Gestor líder de la Unidad

SENA	DIAGNOSTICO UNIDADES PRODUCTIVAS F013-11 VERSIÓN 001 PROCESO GESTION PARA EL EMPLEO Y E
CENTRO DE FORMACION	
NOMBRE DE LA UNIDAD PRODUCTIVA	
CODIGO FICHA DE CARACTERIZACIÓN DEL CURSO EN SOFIA	
PRODUCTO/SERVICIO	
DIRECCION	
TELEFONO	
NOMBRE DE 105 EMPREDE DORES DE LA UNIDAD PRODUCTIVA	

FECHA DE CREACION DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

INDICADORES

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS	PUNTAJE TOTAL 100%	% PARTICIPAC.	% CUMPLIM.	Estado Actual
Misión y visión	0.0%	15%		
Objetivos	15%			
Estructura organizacional	2,0%			
Manual de funciones	1,0%			
Reglamento Interno de trabajo y seguridad industrial	05%			
Formalización Empresarial: Registro mercantil RUT, Resolución de facturación,	1.5%			
Manejo de registros (Invima, normas fitosanitarias y permisos)	1,0%			
Conocimiento administrativo		1,0%		
ASPECTOS DE OPERACION	PUNTAJE TOTAL 20%	% PARTICIPAC.	% CUMPLIM.	Estado Actual
Conocimientos técnicos del proceso de producción del bien o prestación del servicio	0,0%	40%		
Instalaciones locativas/terreno	28%			
Mortaje agrícola y pecuario/ industrial y minero	1.5%			
Servicios tecnología-Maquinaria	2.5%			
Flujos de procesos	15%			
Fichas técnicas (Nombre y especificaciones del bien/servicio)	0.6%			
Estado Producto/servicio estandarizado	05%			
Capacidad Instalada/proyectada	1.8%			
Capacidad operativa	1,8%			
Conocimiento de los proveedores	2.0%			
Higiene y seguridad industrial	1.0%			
ASPECTOS DE MERCADO	PUNTAJE TOTAL 25%	% PARTICIPAC	% CUMPLIM	Estado Actual
Estrategias comerciales: tarjetas de presentación. Pendón, portafolio de productos y/o servicios, participación en eventos comerciales.	0.0%	3,50%		

Identificación y registro de dientes (actuales y potenciales)	3.00%			
Identificación de los principales competidores	2.50%			
Proyección de ventas	3.80%			
Ventas realizadas	4,00%			
Análisis de precios del producto o servicios frente a los de la competencia	3,00%			
Definición de precio	3 50%			
Publicidad/difusión	0.70%			
Definición de canales de distribución a utilizar	1.00%			
<b>ASPECTOS CONTABLES Y FINANCIEROS</b>	<b>PUNTAJETOTAL</b> 10%	<b>% PARTICIPAC.</b>	<b>% CUMPLIM.</b>	<b>Estado Actual</b>
Obligaciones tributarias, IVA, Reteica, Industria y comercio, Declaración de renta y declaración exógena	0.0%	2,00%		
Registros contables (ingresos, egresos, flujo de caja)	2,00%			
Definición da costos y gastos	1.50%			
Punto de equilibrio	1,5%			
Estados financieros básicos	1.50%			
inventarios	1.50%			
<b>IMPACTO</b>	<b>PUUTAJE</b> <b>TOTAL 14%</b>	<b>% PARTICIPAC.</b>	<b>% CUMPLIM.</b>	<b>Estado Actual</b>
Social (generación de empleos directos a indirectos), Jornales, pasantías, contrato de servicios, empleos en nómina	0.0%	2,00%		
Ambiental	1,00%			
Económico	10,00%			
Regional	1,00%			
<b>INNOVACION</b>	<b>PUNTAJE</b> <b>TOTAL</b> <b>13%</b>	<b>% PARTICIPAC.</b>	<b>% CUMPLIM.</b>	<b>Estado Actual</b>

Posee un componentes de innovación y de valor agregado	13.00%			
<b>ASOCIATIVIDAD</b>	<b>PUNTAJE TOTAL</b> 4%	<b>% PARTICIPAC.</b>	<b>% CUMPLIM.</b>	<b>Estado Actual</b>
Existe encadenamiento productivo	0.0%	2,00%		
Mejora la productividad a través de este encadenamiento productivo	2,00%			
<b>FUENTES DE FINACIACION</b>	<b>PUNTAJE TOTAL</b> 4%	<b>% PARTICIPAC.</b>	<b>% CUMPLIM.</b>	<b>Estado Actual</b>
Propias	2,00%			
Otras fuentes	2,00%			
<b>TOTAL GENERAL</b>	0.0%			

## RESULTADO

EN PELIGRO	
INDEFENSA	
FORTALECIDA	

Firma Líber de la Unidad Productiva Firma del Gestor de Emprendimiento

Firma da Emprendedor -Testigo Firma del Líder del Pro\*rama JRE y/o Instructor

SENA	DIAGNOSTICO UNIDADES PRODUCTIVAS
F013-11 VERSIÓN 001	
PROCESO GESTION CARA EL EMPLEO Y EI EM PRENDIMIENTO	
REGIONAL	Elegir de la lista
CENTRO DE FORMACION	Nombre completo del
NOMBRE DE LA UNIDAD PROOUCTIVA	Nombra como fue registrada en el aplicativo So
CODIGO FICHA DE CARACTERIZACIÓN DEL CURSO EN SOFIA	Código con el cual registraron el curro lie forma
PRODUCTO/SERVICIO	Producto / servicio específico que presta la unid
DIRECCION	Dirección específica de la unidad produ Coordenadas necesarias para su ubicación
TELEFONO	Fijos o celulares
NOMBRE DE LOS EMPREDEDORES DE LA UNIDAD PRODUCTIVA	Indique los Integrantes de la unidad productiva
FECHA DE CREACION DE LA UNIDAD PRODUCTIVA	Indicar la fecha de creación de la unidad produc

## INDICADORES

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS	PUNTAJE TOTAL 10%	% PARTICIPAC.	% CUMPLIM.	Estado Actual
Son los ítems asignados por cada área funcional de la organización	Corresponde a la ponderación total del pilar, el campo esta formulado para que aplicación se diligencia el porcentaje de cumplimiento aparezca de forma automática	Corresponde al porcentaje mínimo del tope evaluación No. diligenciar	Corresponde a la medida porcentual en que cumple frente al porcentaje de la participación	Describe de forma concreta el estado en que encuentra el ítem evaluado.
Misión y visión	0.0%	1.5%		
Objetivos		1.5%		
Estructura organizacional	2.0%			
Manual de funciones	1.0%			
Reglamento Interno de trabajo y seguridad industrial	0.5%			
Formulación Empresarial: Registro mercantil. RUT, resolución de facturación.	1.5%			
Manejo de registros (Invima, normas, fltos sanitarias y permisos)	1.0%			
Conocimiento administrativo	1.0%			
ASPECTOS DE OPERACION	PUNTAJE TOTAL 20%	% PARTICIPAC.	% CUMPLIM.	Estado Actual
Conocimientos técnicos del proceso de producción del bien o prestación del servicio	0.0%	4.0%		
Instalaciones locativas/terreno	2.8%			

Montaje agrícola y pecuario/ industrial y minero	1.5%			
Servicios tecnología- Maquinaria	2.5%			
Flujos de procesos	1.5%			
Fichas técnicas (Nombre y especificaciones del bien/servicio)	0.6%			
Estado producto/servicio estandarizado	0.5%			
Capacidad Instalada/proyectada	1.8%			
Capacidad operativa	1.8%			
Conocimiento de los proveedores	2.0%			
Higiene y seguridad industrial	1.0%			
<b>ASPECTOS DE MERCADO</b>	<b>PUNTAJE TOTAL 25%</b>	<b>% PARTICIP.</b>	<b>% CUMPLIM.</b>	<b>Estado Actual</b>
Estrategias comerciales: tarjetas de presentación. Pendón, portafolio de productos y/o servicios, participación en eventos comerciales.	0.0%	3,50%		
Identificación y registro de clientes (actúales y potenciales)	3,00%			
Identificación de los principales competidores	2.50%			
Protección de ventas	1.90%			
Ventas realizadas	4.00%			

Análisis de precios del producto o servicios frente a los de la competencia	3.00%			
Definición de precio	350%			
Publicidad/difusión	0,70%			
Definición de careles de distribución a utilizar	1,00%			
<b>ASPECTOS CONTABLES Y FINANCIEROS</b>	<b>PUNTAJE TOTAL 10%</b>	<b>% PARTICIPIAC.</b>	<b>% CUMPLIM</b>	<b>ESTADOACTI</b>
Obligaciones tributarias, IVA, Reteica, Industria y comercio. Declaración de renta y declaración exógena.	0,0%	2,00%		
Registros contables (ingresos, egresos, flujo de caja)	2,00%			
Definición de costos y gastos	1,50%			
Punto de equilibrio	1.50%			
Estados financieros básicos	1.50%			
Inventarios	1,50%			
<b>MPACTO</b>	<b>PUNTAJE TOTAL 14%</b>	<b>% PARTICIPAC.</b>	<b>% CUMPLIM.</b>	<b>Estado Actual</b>
Social (generación de empleos directos e indirectos), jornales, pasantías, contrato de servidos, empleos en nómina.	0,0%	2,00%		
Ambiental	1,00%			
Económico	10,00%			
Regional	1.00%			
<b>INNOVACION</b>	<b>PUNTAJE TOTAL 13%</b>	<b>% PARTICIPAC.</b>	<b>% CUMPLIM.</b>	<b>Estado Actual</b>

Posee un componentes<sic> de innovación y de Valor agregado	0.0%	13,00%		
ASOCIATIVIDAD	PUNTAJE TOTAL 4%	% PARTICIPAC.	% CUMPLIM.	Estado Actual
Existe encadenamiento productivo	0,0%	2,00%		
Mejora la productividad a través de este encadenamiento productivo	2,00%			
FUENTES DE FINANCIACION	PUNTAJE TOTAL 4%	% PARTICIPAC.	% CUMPLIM.	Estado Actual
Copias	0.0%	2,00%		
Otra\$ fuentes	2,00%			
TOTAL GENERAL	0.0%			

#### RESULTADO DEL AVANCE

EN PELIGRO: Unidad productiva en riesgo de terminar con la actividad productiva	De un punta
INDEFENSA: Unidad Productiva que requiere Intervención importante por cuanto tienda a disminuir el producto	De un punta
FORTALECIDA: Unidad productiva que cuenta con buen perfil empresarial	De un punta

Firma Lider de la Unidad Productiva Firma del Gestor de Emprendimiento

Firmada Emprendedor - Testigo Firma del Líder del Programa JRE y/o Instructor

Ver cuadro en documento original

#### RESULTADO DEL AVANCE

EN PELIGRO	De un puntale total de 1-50
INDEFENSA	De un puntaje total de 51-80
FORTALECIDA	De un puntaje total de 81 en adelante

Frma Lider de la Unidad productiva firma del Gestor de Emprendimiento

Fífma de Emprendedor - Testigo Firma del lider del programa JRE y/o instructor

Ver cuadro en documento original

EN PELIGRO	De un puntaje total de 1-50
INDEFENSA	De un puntaje total de 51-80
FORTALECIDA	De un puntaje total de 81 en adelante

Firma Lider de la Unidad productiva firma del Gestor de Emprendimiento

Firma de Emprendedor - Testigo Firma del lider del programa JRE y/o instructor

Disposiciones analizadas por Avance Jurídico Casa Editorial Ltda.

Normograma del Sena

ISSN Pendiente

Última actualización: 20 de abril de 2024 - (Diario Oficial No. 52.716 - 3 de abril de 2024)