|  |
| --- |
| **SISTEMA INTEGRAL DE GESTION DE PROYECTOS** |

|  |
| --- |
| **PRESENTACION DEL PROYECTO** |

|  |  |
| --- | --- |
| **GENERALIDADES** | [Ir al menú](file:///D:\SENA%20FCE2018\PROYECTOS%20FCE%202018%20EVALUADOS%20HDIR\24573%20RECAMIER%20S.A.html#MENU) |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| |  |  | | --- | --- | | Título | **ESPUMITAS S.A.** |  |  |  | | --- | --- | | Convocatoria | CONV DG 0001 DE 2019 - INDIVIDUAL |  |  |  | | --- | --- | | Programa | Programa Formación Continua Especializada |  |  |  | | --- | --- | | Tipo de financiación | COFINANCIACION |  |  |  | | --- | --- | | Duración en meses | 4 |  |  |  | | --- | --- | | Código CIIU | 2023 - Fabricación de jabones y detergentes, preparados para limpiar y pulir; perfumes y preparados de tocador. |  |  |  | | --- | --- | | Lugar ejecución | CARTAGENA - BOLIVAR |  |  |  | | --- | --- | | Dirección electrónica | [xxxxxx@gmail.com](mailto:xxxxxx@gmail.com) |  |  |  | | --- | --- | | Clasificación | NO APLICA |  |  |  | | --- | --- | | Beneficiarios Campesinos ó Trabajadores | TRABAJADORES | |

|  |  |
| --- | --- |
| **ENTIDAD SOLICITANTE** [Información completa de la entidad aquí](file:///D:\SENA%20FCE2018\PROYECTOS%20FCE%202018%20EVALUADOS%20HDIR\24573%20RECAMIER%20S.A.html#ENT34) | [Ir al menú](file:///D:\SENA%20FCE2018\PROYECTOS%20FCE%202018%20EVALUADOS%20HDIR\24573%20RECAMIER%20S.A.html#MENU) |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Información básica**   |  |  | | --- | --- | | Entidad | **ESPUMITAS S.A** |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | Nit | 888888888 | Dígito de verificación | 1 |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | País | COLOMBIA | Ciudad | CARTAGENA - BOLIVAR |  |  |  | | --- | --- | | Dirección | AVENIDA MARBELLA Nº 8A-10 |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | Teléfono | 57 (2) 5666666 ext 1234 | Fax |  |  |  |  | | --- | --- | | Página web | [www.espumitas.com](http://www.espumitas.com) |  |  |  | | --- | --- | | Dirección electrónica | [barra@espumitas.com](mailto:barra@espumitas.com) |   **Representante legal**   |  |  | | --- | --- | | Nombre | FULANITA DE TAL |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | Tipo de identificación | CEDULA DE CIUDADANIA | Número de identificación | 17777777 |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | | |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **Ciudad:\_\_BOGOTA\_\_\_\_\_\_\_\_** | **Día: \_\_14\_\_\_\_\_\_** | **Mes: \_\_\_12\_\_\_\_\_\_\_** | **Año: \_\_2018\_\_\_\_** | | |

|  |  |
| --- | --- |
| **ACCIONES DE FORMACIÓN** (1) | [Ir al menú](file:///D:\SENA%20FCE2018\PROYECTOS%20FCE%202018%20EVALUADOS%20HDIR\24573%20RECAMIER%20S.A.html#MENU) |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| |  | | --- | | **Título de las Acciones de Formación** |  |  | | --- | | [Implementación de técnicas comerciales para equipos de alto desempeño](file:///D:\SENA%20FCE2018\PROYECTOS%20FCE%202018%20EVALUADOS%20HDIR\24573%20RECAMIER%20S.A.html#SPRY_MENU14) | |

|  |  |
| --- | --- |
| **PLAN OPERATIVO DEL PROYECTO:** | [Ir al menú](file:///D:\SENA%20FCE2018\PROYECTOS%20FCE%202018%20EVALUADOS%20HDIR\24573%20RECAMIER%20S.A.html#MENU) |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Acciones de Formación1 de 1:  Implementación de técnicas comerciales para equipos de alto desempeño**   |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | **Tecnología medular** | **Duración Horas Grupo** | **Nº de Grupos** | **Valor de la propuesta** | **Número de Beneficiarios** | **Valor Hora Beneficiario** | | |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **Sena** | **Contrapartida Dinero** | **Contrapartida Especie** | **Total** | | |  |  |  | | --- | --- | --- | | **Sena** | **Empresa** | **Total** | | |  | 24 | 6 | |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | 20,611,21 | 22,311,48 | 2,880,000 | 45,802,70 | | |  |  |  | | --- | --- | --- | | 0 | 60 | 60 | | 31,807 | | **Capacitadores:** | | | | | |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | | **Totales** | **Nº de Grupos** | **Valor de la propuesta** | **Número de Beneficiarios** | **Totales** | | |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **Sena** | **Contrapartida Dinero** | **Contrapartida Especie** | **Total** | | |  |  |  | | --- | --- | --- | | **Sena** | **Empresa** | **Total** | | | 6 | |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | 20611217 | 22311489 | 2880000 | 45802706 | | |  |  |  | | --- | --- | --- | | 0 | 60 | 60 | | |

|  |  |
| --- | --- |
| **DESCRIPCIONES** (Total: 8) | [Ir al menú](file:///D:\SENA%20FCE2018\PROYECTOS%20FCE%202018%20EVALUADOS%20HDIR\24573%20RECAMIER%20S.A.html#MENU) |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| |  | | --- | | **Descripción 1 de 8** | | **1. DESCRIPCIONES GENERALES EMPRESA(S), GREMIO(S)** | | ESPUMITAS S.A., fundada en 1974 por el Sr. RAMON ESPUMA, nació como un almacén de modas y salón de belleza. Adquirió para Colombia la representación del fijador de pelo Nosemuev en 1980. Inaugura en 1982 la sede industrial actual en la ciudad de Cartagena; desde su fundación ha hecho de la belleza su profesión, por ello ha movilizado todo su talento humano, y todos sus recursos tecnológicos para imaginar y crear productos cosméticos de alto desempeño para mujeres, hombres y niños de todas las latitudes.  En 1994, la empresa, que había nacido 20 años atrás como un salón de belleza, decidió saltar al mercado internacional. Empezó a buscar distribuidores en Ecuador, Perú, Panamá y todo el Caribe, e incluso se han hecho exportaciones a algunos países del Medio Oriente y Estados Unidos. De la misma manera, recordando sus inicios como peluquería, la empresa se vio obligada a reducir los costos. "Hoy, la compañía es mucho más competitiva, con una alta inversión en tecnología, investigación y desarrollo. Nuestros productos son competitivos a nivel mundial, e incluso algunas de las marcas son de mejor calidad que cualquiera de las más reconocidas en el mercado global", dice Fulanita de Tal, gerente general de la compañía (http://www.elempresario.co/negocios/empresas/espumitas-sas-el-salon-de-belleza-que-se-volvio-multinacional)  La empresa cartagenera es el mejor ejemplo de que el emprendimiento no consiste solo en abrir un negocio, sino en hacerlo sostenible a través de la innovación y la creatividad.  Su propósito es la satisfacción de los consumidores, por ello debe ofrecerles cada día productos de mejor calidad, para así progresar como compañía y aportar mayor bienestar a los empleados, a los accionistas y poder cumplir con sus responsabilidades ante las comunidades y las naciones en las cuales está presente. El ideal por el cual ha luchado desde la fundación ESPUMITAS S.A. ha sido el de crear Empresa, Bienestar y Desarrollo.  En Colombia genera 300 empleos directos; cuenta con Oficinas de ventas en: Cali, Bogotá, Medellín, Barranquilla, Bucaramanga, Pereira; en Ecuador desde 2000 en Quito y Guayaquil; en Perú desde 2001 con cubrimiento nacional con oficinas en Lima; en USA desde 2.014 con Comercialización en Nueva York; también se encuentra en Panamá desde el 2000 y Venezuela desde el 2005. Arabia (2003) y Kuwait (2004)  Fuente: http://www.picopicoconsultoresg.com//negociosint/ESPUMITAS S.A.  La compañía cuenta con dos grandes divisiones: la línea consumo masivo y la línea profesional. La línea de consumo masivo cuenta con productos dirigidos a las masas para el cuidado corporal y capilar. La línea profesional se distribuye bajo la marca CAPIL, la cual esta subdividida en 4 categorías: *línea técnica* de uso profesional, incluye tintes y reveladores, *línea bella*, cuenta con productos de queratina para el cuidado y reconstrucción del pelo, *línea finalizado*, la cual cuenta con productos de moldeo y fijación y finalmente *línea minorista*, que son productos de comercialización que los estilistas recomiendan y venden a sus clientes para el cuidado y mantenimiento de los tratamientos elaborados o cuidado general del cabello. |  |  | | --- | | **Descripción 2 de 8** | | **Continuación... DESCRIPCIONES GENERALES EMPRESA(S), GREMIO(S)** | | Para ESPUMITAS S.A. sus productos y servicios son muy importantes y la mejora continua del mismo contribuye a fortalecer el Sistema de Gestión en el contexto de calidad, seguridad, ambiental y comercial. La compañía, cuenta con 10 marcas, produce 10 millones de unidades anuales de sus artículos y exporta a 6 mercados nacionales, los cuales podrían aumentar al sumar México. Según información de la Directora General, la empresa proyecta continuar su plan de expansión internacional. Ya exporta a 15 países, está en Centroamérica, en algunas de las islas del Caribe, Ecuador, Perú y busca un distribuidor en México. También vende a través de un distribuidor en Estados Unidos en 500 salones de belleza de Florida, Texas, Nueva York y Puerto Rico.  Su proyección es crecer en el mercado internacional; en el 2018 se lanzaron 20 referencias, y el gran proyecto es la diversificación, concentrándose además en nichos donde a las grandes multinacionales no les interesa estar y donde los productos tienen alta aceptación; es fuerte en tintes con Colorama, Código Verde, Luna Shadow y Arcoiris. Número uno en protección solar con Bikini y líderes en talcos con Podo. No pretende invertir en nuevas plantas de producción ya que la actual está casi toda automatizada, se le ha realizado gran inversión tecnológica y tiene capacidad para exportar dos veces lo que está haciendo, por ello se le apuesta a la comercialización de los productos ubicando técnicas que consoliden equipos de alto desempeño.  ESPUMITAS S.A. se ubica en el sector económico de la industria, específicamente en la industria manufacturera en el subsector de la industria cosmética, la cual registró ventas en el 2016 por US$3.000 millones y la proyección es que en el año 2021 mueva alrededor de US$6.000 millones. La industria de cosméticos y aseo genera alrededor de 35.000 puestos de trabajo directo y solo en el negocio de catálogo 1,2 millones.  Colombia se ubica como la cuarta economía y el cuarto mercado más grande en América Latina en productos de belleza y cuidado personal con un consumo per cápita de $64 dólares, después de Brasil, México y Argentina. De acuerdo con un estudio de la Cámara Sectorial de la Andi, en 2018 el mercado cosmético tubo un crecimiento mayor al 8%, junto con el incremento de las exportaciones. En 2017 el crecimiento fue de 8.38% con $7.497 millones de dólares frente a los $ 6.918 millones de dólares de 2016. Para este año, se prevé un mercado por $3.577 millones de dólares y para el 2021 $4.171 millones. Desde 2015 hasta 2016 el sector venía cayendo por las multas que le impuso Ecuador al sector, pero ahora muestra señales de recuperación en su crecimiento, constituyéndose como uno de los sectores más atractivos de la inversión extranjera directa, según advierte Juan Carlos Castro, director de la Cámara de la Industria Cosmética y de Aseo de la Asociación Nacional de Empresarios.( www.sectorcosm.co/informativa-cosmetico-y-aseo)  Por otro lado, ESPUMITAS S.A. S.A, ha sido aportante de parafiscales al SENA de forma sucesiva e ininterrumpida en las anualidades 2016, 2015 y/o 2014.  Con relación a su participación en las mesas sectoriales del Sena, la empresa firmó Acuerdo de Voluntades para participar en la Mesa Sectorial de Belleza y Estética; el 1 de abril de 2017 se renovó dicho acuerdo. |  |  | | --- | | **Descripción 3 de 8** | | **2. ARTICULACIÓN DE LA PROPUESTA CON ACTORES QUE PROMUEVEN EL DESARROLLO SECTORIAL Y/O REGIONAL DEL PAÍS** | | La propuesta de formación planteada en el proyecto se articula en primera instancia con el PND 2014- 2018, teniendo en cuenta los pilares Paz, Equidad, Educación, los cuales contemplan una estrecha relación; con el desarrollo de capacidades humanas a través del incremento de competencias laborales en los trabajadores de la empresa, estos tendrán la posibilidad de contar con actualizados conocimientos técnicos y con habilidades y aptitudes que le permitirán garantizar su intervención con plena capacidad para gozar de su derecho al trabajo, no solo en la empresa sino con la posibilidad de movilidad en el mismo sector o en propuestas emprendedoras, lo cual posibilita construir una paz sostenible bajo un enfoque de goce efectivo de derechos. En este sentido el mejoramiento de las competencias de los trabajadores les permite mayor posibilidad de participar en condiciones de equidad en la vida productiva con beneficios socioeconómicos no solo para los trabajadores sino para el entorno, familiar y su contexto en la región. La propuesta en su esencia es educativa y cuenta con trabajadores capacitados y se les brinda un poderos instrumento de igualdad social y crecimiento económico para cerrar brechas en los problemas de competitividad que se presenta en el sector.  Por otro lado, con relación a la estrategia regional Pacifico: equidad, integración y aprovechamiento sostenible de mercados, se establece una estrecha relación al participar en los programas regionales que la viabilizan, es así como ESPUMITAS S.A. está inmersa en el Cluster empresarial de Bienestar y cuidado personal que promueve la Cámara de Comercio de Cartagena, además de ser parte del sector manufactura PTP en el subsector cosméticos, cuya demanda mundial va en ascenso buscando implementar mejores prácticas productivas y con ello ampliar mercados internacionales.  De la misma manera, la definición de la política del Conpes 3866 de 2016 en el plan de acción en su primera línea, busca solucionar las fallas del mercado que limitan el desarrollo de los determinantes de la productividad, se encuentra el Aumentar la eficiencia y efectividad en la provisión de capital humano como uno de los factores de producción, lo cual se hace evidente con la acción de formación presentada que estimula el desarrollo competitivo de sus trabajadores y con ello la productividad y competitividad de la empresa, aprovechando su sostenibilidad en el mercado. Fuentes: https://www.dnp.gov.co/Plan-Nacional-de-Desarrollo/ www.colombiacompetitiva.gov.co/.../Conpes-3866-de-2016-Politica-desarrollo-produ http://www.ccc.org.co/revista-accion-ccc/20014. |  |  | | --- | | **Descripción 4 de 8** | | **3. DEFINICIÓN DE NECESIDADES DE FORMACIÓN** | | Desde la Vicepresidencia de Gestión Humana y bajo su coordinación, se lidera el proceso de capacitación del talento humano; anualmente se estructura el programa institucional de formación, el cual se sustenta sobre los objetivos e imperativos estratégicos de la compañía y utiliza como insumos las brechas en competencias, conocimientos y desempeños identificados en la evaluación de desempeño de los trabajadores, los nuevos requisitos legales derivados de nuestros sistemas de gestión; las normativas que apliquen a los procesos de la compañía y solicitudes específicas que se requieren para el desarrollo de áreas Core como los son operaciones y ventas. Todo el programa está alineado con el modelo de competencias y los objetivos estratégicos de la compañía.  Teniendo en cuenta el diagnóstico de necesidades de capacitación se priorizó atención al área comercial, donde hay aspectos que con procesos formativos, solucionan las necesidades detectadas.  En el área Comercial: se analizaron las metas comerciales en cada uno de los grupos asignados por zonas del país con relación a los imperativos estratégicos planeados por la empresa, posterior a ello se hizo un diagnóstico de los equipos comerciales con base en la metodología ADDIE, que permitió analizar las funciones realizadas por los vendedores, transferencistas, mercaderistas y asesoras de belleza; su contexto, las brechas de sus funciones y desempeños de acuerdo a sus perfiles; la identificación de necesidades de entrenamiento por parte de cada jefe de zona para proponer y validar temáticas y aspectos a abordar.  Se pudo analizar que actualmente no se cuenta con un programa estandarizado de entrenamiento del equipo comercial que genere imagen corporativa; en mercados altamente competitivos, se requiere de asesores integrales que vendan con argumentos basados en el conocimiento del producto; además se definió la importancia de documentar los procesos y modelos de éxito, evitando la fuga de conocimiento y manteniendo las buenas prácticas en todos los procesos, los cuales no existen.   El personal identificado basa su intervención comercial en experiencias adquiridas en espacios diferentes a la empresa o se manejan amparados en su propia intuición, es decir no hay un hilo conductor que les oriente al respecto, carecen de formación técnica y/o complementaria y algunos conservan paradigmas y experiencias referidas de otras empresas pero que no han sido validadas con los productos de ESPUMITAS S.A. Al no existir una identificación con el producto y la estrategia de la empresa, el trabajador comercial no tiene motivación ni sentido de pertenencia con la empresa y sus metas, por lo cual se genera mucha movilidad laboral, lo que requiere improvisar en este campo. Las metas se están sobrecargando en los más antiguos o en los que vienen de otras empresas con buena formación en ventas, pero se convierten en resultados individuales, por lo cual los equipos comerciales requieren ser intervenidos dadas las exigencias propias del plan de la empresa, donde requiere equipos de alto desempeño posicionando sus productos en el mercado que cada vez es más competitivo. |  |  | | --- | | **Descripción 5 de 8** | | **Continuación... DEFINICIÓN DE NECESIDADES DE FORMACIÓN** | | Teniendo en cuenta los planes de acción, se priorizó atender mínimo el 26% (60 trabajadores) del total de trabajadores operativos en el área comercial definiendo la intervención en las zonas de Cartagena y Cali, para este proyecto, se integrarían 5 vendedores líderes que actuarían como monitores del proceso y se proyectan para ser facilitadores en los equipos comerciales; 18 mercaderistas,7 transferencistas y 30 asesoras de belleza. Se definió compartir y orientar técnicas comerciales efectivas que al implementarlas, agreguen valor al relacionamiento con el cliente y estandaricen unos parámetros claros de intervención del personal de la empresa que guarde la imagen corporativa en el área de comercialización, teniendo en cuenta que allí es donde se materializa la puesta del producto en el mercado y su rentabilidad.   Por tanto en el área comercial, se busca interiorizar en los colaboradores la formación en técnicas comerciales para equipos operativos que deben trascender con identidad propia de ESPUMITAS S.A., basados en el conocimiento profundo del canal, el cliente, el producto y cumpliendo metas en las diferentes variables para llegar a resultados integrales en la compañía, creando seguridad en los comerciales, elevando su autoestima y confiando en sus posibilidades para la venta, aumentando el volumen de ventas de la empresa y hacer llegar un producto a un mayor número de personas.  Se concluye que con la identificación de las necesidades de formación, el brindar capacitaciones muy a la medida, prácticas y aplicadas a la realidad de la empresa y coherente con el perfil de los participantes, se hace indispensable implementar entrenamientos y no formaciones meramente académicas. En ESPUMITAS S.A., se estimula el aprender haciendo como factor de construcción de conocimiento con estrategias de formación en campo y retroalimentación detallada que permita, adoptar un modelo de intervención propio de la empresa, que permita el monitoreo y la evaluación permanente para la mejora continua.  La acción de formación seleccionada en el proyecto, exigen la reprogramación de los trabajadores beneficiarios tanto en Cali como en Cartagena ya que las jornadas toman un día completo cada semana por grupo; se requiere contar con las autorizaciones respectivas en los canales de distribución del producto para realizar la capacitación en puesto de trabajo. |  |  | | --- | | **Descripción 6 de 8** | | **4. OBJETIVO GENERAL DEL PROYECTO** | | Mejorar el desempeño de 60 trabajadores del nivel operativo del área comercial, mediante procesos formativos que incrementen sus competencias en el desarrollo de actividades comerciales propias de su función, potenciando el rendimiento del área comercial e impactando favorablemente la productividad y competitividad de la empresa, el sector y la Región. |  |  | | --- | | **Descripción 7 de 8** | | **5. INDICADORES DE IMPACTO** | | Línea de Base  2 ciudades en la cobertura 1 acciones de formación 6 grupos de formación 60 beneficiarios  Metas:  1. Mejoramiento en la empleabilidad: 20 que equivale al 33% 2. Retención de los trabajadores: 100% que equivale a 60 trabajadores 3. Movilidad laboral: 20 del total de beneficiarios   1. Mejoramiento en la empleabilidad: Mide cómo se mejoran las condiciones económicas de los trabajadores beneficiarios del Programa de Formación Continua  =No. de trabajadores beneficiarios con incremento salarial después de recibir la formación / Número total de trabajadores beneficiarios del proyecto  =(20/60) X 100=33%  Medio de verificación: Relación de pagos de nómina en Enero de 2019  2. Retención de los trabajadores: Mide la retención de los trabajadores beneficiarios del Programa de Formación Continua  =No. de trabajadores beneficiarios que continúan en sus empresas luego de recibir la formación / Número total de trabajadores beneficiarios del proyecto  = (60/60)x100 =100%  Medio de verificación: Relación de pagos de nómina en Enero de 2019   3. Movilidad laboral: Mide la movilidad de los trabajadores beneficiarios del Programa de Formación Continua  =No. de trabajadores beneficiarios que cambian sus condiciones laborales de manera horizontal o vertical, luego de recibir la formación / Número total de trabajadores beneficiarios del proyecto  =(20/60) X 100=33% Medio de verificación: Relación de pagos de nómina en Enero de 2019 |  |  | | --- | | **Descripción 8 de 8** | | **6. DIRECTOR DEL PROYECTO** | | El perfil del director del proyecto corresponde a:  Formación académica: Título de técnico o tecnólogo u homologado según parámetros del pliego (art. cuarto. Adenda 001).  Núcleo de conocimiento: Administración, Contaduría o afines.  Experiencia relacionada: Adquirida en el sector empresarial desarrollando funciones de coordinación operativa de proyectos de formación empresarial.  Tiempo mínimo: 3 años | |

|  |  |
| --- | --- |
| **PRESUPUESTO**(Total: 7) | [Ir al menú](file:///D:\SENA%20FCE2018\PROYECTOS%20FCE%202018%20EVALUADOS%20HDIR\24573%20RECAMIER%20S.A.html#MENU) |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | **Acción de Formación** | **Número de horas** | **Rubro** | **Actividad** | **Descripción** | **Financiado** | **%** | |  |  | | --- | --- | | **Contrapartida** | | | **Especie - %** | **Dinero - %** | | | | | **Total** | | [**Acc de Formac14**](file:///D:\SENA%20FCE2018\PROYECTOS%20FCE%202018%20EVALUADOS%20HDIR\24573%20RECAMIER%20S.A.html#zzz_Generalidades14) | [**144**](file:///D:\SENA%20FCE2018\PROYECTOS%20FCE%202018%20EVALUADOS%20HDIR\24573%20RECAMIER%20S.A.html#ENT144) |  |  |  |  |  | R01 1.4 Honor. Cap. Nal. Maestria. Exp 4 años |  | Honorarios de capacitador para las unidades tematicas 1, 2 y 3 | 20,611,217 |  | 54.7 | 0 | 0 | 17,070,559 | 45.3 | 37,681,776 | | [**Acc de Formac14**](file:///D:\SENA%20FCE2018\PROYECTOS%20FCE%202018%20EVALUADOS%20HDIR\24573%20RECAMIER%20S.A.html#zzz_Generalidades14) | [**3**](file:///D:\SENA%20FCE2018\PROYECTOS%20FCE%202018%20EVALUADOS%20HDIR\24573%20RECAMIER%20S.A.html#ENT3) | R01 4.1 Alojamient manut y transp Cap Nacional |  | Alojamiento, manutención y transporte para 1 capacitador | 0 | 0 | 1,080,000 | 100 | 0 | 0 | 1,080,000 |  |  |  |  |  |  | | [**Acc de Formac14**](file:///D:\SENA%20FCE2018\PROYECTOS%20FCE%202018%20EVALUADOS%20HDIR\24573%20RECAMIER%20S.A.html#zzz_Generalidades14) |  | R03 1.2.1 Material Formacion USB de 1 a 500 |  | Material de formación para 60 Beneficiarios | 0 | 0 | 1,500,000 | 100 | 0 | 0 | 1,500,000 |  |  |  |  |  |  | | [**Acc de Formac14**](file:///D:\SENA%20FCE2018\PROYECTOS%20FCE%202018%20EVALUADOS%20HDIR\24573%20RECAMIER%20S.A.html#zzz_Generalidades14) |  | R03 5.1 Material Formacion Diplomas hasta 500 |  | Diplomas para la certificación | 0 | 0 | 300,000 | 100 | 0 | 0 | 300,000 |  |  |  |  |  |  | | [**Acc de Formac14**](file:///D:\SENA%20FCE2018\PROYECTOS%20FCE%202018%20EVALUADOS%20HDIR\24573%20RECAMIER%20S.A.html#zzz_Generalidades14) |  | R06 Gastos de operacion |  | Honorarios por gastos administrativos | 0 | 0 | 0 | 0 | 4,028,774 | 100 | 4,028,774 |  |  |  |  |  |  | | [**Acc de Formac14**](file:///D:\SENA%20FCE2018\PROYECTOS%20FCE%202018%20EVALUADOS%20HDIR\24573%20RECAMIER%20S.A.html#zzz_Generalidades14) |  | R08 2 Polizas |  | Póliza de seguro requerida para la ejecución del proyecto | 0 | 0 | 0 | 0 | 32,156 | 100 | 32,156 |  |  |  |  |  |  | | [**Acc de Formac14**](file:///D:\SENA%20FCE2018\PROYECTOS%20FCE%202018%20EVALUADOS%20HDIR\24573%20RECAMIER%20S.A.html#zzz_Generalidades14) |  | R08 4 Transferencia de conocimiento tecno al SENA |  | Honorarios capacitador Teniendo en cuenta que la acción de formación se desarrolla en el puesto de trabajo, la alternativa de transferencia seleccionada corresponde a Curso especializado en el sector para instructores 20 horas | 0 | 0 | 0 | 0 | 1,180,000 | 100 | 1,180,000 |  |  |  |  |  |  | |  |  |  |  |  | 20,611,217 | 45.0 | 2,880,000 | 6.3 | 22,311,489 | 48.7 | 45,802,706 |  |  |  |  |  |  | | | |
| |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **Ciudad:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** | **Día: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** | **Mes: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** | **Año: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** | | | |
| **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** **Firma del representante legal** | | |
| **RESUMEN POR RUBROS**(Total: 7) | | [Ir al menú](file:///D:\SENA%20FCE2018\PROYECTOS%20FCE%202018%20EVALUADOS%20HDIR\24573%20RECAMIER%20S.A.html#MENU) |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| | **Rubros** | **Financiado** | **%** | **Especie** | **%** | **Efectivo** | **%** | **Total** | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | **Totales** | 20,611,217 | 45.00 | 2,880,000 | 6.29 | 22,311,489 | 48.71 | 45,802,706 | | R01 1.4 Honor. Cap. Nal. Maestria. Exp 4 años | 20611217 | 54,7% | 0 | 0% | 17,070,559 | 45,3% | 37,681,776 | | R01 4.1 Alojamient manut y transp Cap Nacional | 0 | 0% | 1,080,000 | 100% | 0 | 0% | 1,080,000 | | R03 1.2.1 Material Formacion USB de 1 a 500 | 0 | 0% | 1,500,000 | 100% | 0 | 0% | 1,500,000 | | R03 5.1 Material Formacion Diplomas hasta 500 | 0 | 0% | 300,000 | 100% | 0 | 0% | 300,000 | | R06 Gastos de operacion | 0 | 0% | 0 | 0% | 4,028,774 | 100% | 4,028,774 | | R08 2 Polizas | 0 | 0% | 0 | 0% | 32,156 | 100% | 32,156 | | R08 4 Transferencia de conocimiento tecno al SENA | 0 | 0% | 0 | 0% | 1,180,000 | 100% | 1,180,000 | |

|  |  |
| --- | --- |
| **PRESUPUESTO GLOBAL TOTAL**(Total: 1 entidades) | [Ir al menú](file:///D:\SENA%20FCE2018\PROYECTOS%20FCE%202018%20EVALUADOS%20HDIR\24573%20RECAMIER%20S.A.html#MENU) |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| | **Entidad** | **Financiado** | **Contrapartida Especie** | **Contrapartida Dinero** | **Total** | | --- | --- | --- | --- | --- | | **Totales** | 20,611,217 | 2,880,000 | 22,311,489 | 45,802,706 | | ESPUMITAS S.A | 20,611,217 | 2,880,000 | 22,311,489 | 45,802,706 | |

|  |
| --- |