



Anexo 1 Ficha técnica

COMPONENTE	1. MEJORAMIENTO DE LAS CAPACIDADES TÉCNICAS DE LA POBLACIÓN MIGRANTE, RETORNADA Y REFUGIADA	
ITEM	1.1	
DESCRIPCIÓN	1.1 Coordinador del proyecto.	
CANTIDAD	1	
FICHA TÉCNICA		
DATO TÉCNICO	DESCRIPCION	ENTREGABLES
Generalidades	Para el desarrollo de esta actividad, se contratará un profesional que tenga experiencia en coordinación de proyectos en temas empresariales, apoyará el proyecto por 8 meses y estará a cargo de hacer cumplir el desarrollo de las actividades para garantizar el cumplimiento del objetivo general del proyecto. Para ello, se realizará una convocatoria por la bolsa pública de empleo del SENA o de la Caja de Compensación Familiar COMFIAR, para seleccionar el siguiente perfil: Formación Académica: Mínimo: Profesional en Ciencias económicas, administrativas, ingenierías o jurídicas con posgrado en cualquier área del conocimiento. Adicional: Con estudios complementarios en gerencia estratégica, fortalecimiento empresarial, emprendimiento. Experiencia General: Mínimo: de 36 a 59 meses de experiencia relacionada. Adicional: Más de 2 años experiencia específica en temas empresariales. Las actividades que deberá realizar son las siguientes: ✓ Planear y dirigir toda la estrategia de emprendimiento de población migrante y refugiada. ✓ Apoyar el proceso de convocatoria y selección de los migrantes. ✓ Actualización permanente del avance del proyecto.	✓ Diez (10) Informes mensuales de avance del proyecto.



- ✓ Seguimiento a la ejecución del plan operativo.
- ✓ Acompañamiento en la gestión empresarial de los beneficiarios del programa.
- ✓ Coordinar acciones de seguimiento con la supervisión, para ver avances, cuellos de botella y estrategias para cumplir los objetivos del proyecto.
- ✓ Consolidación de informes técnicos y financieros del Proyecto.
- ✓ Velar por la adecuada ejecución del proyecto, el cumplimiento del cronograma establecido, las actividades programadas y la calidad del proceso en cada una de sus etapas.

Así mismo, en cabeza del coordinador esta la convocatoria para seleccionar las 200 personas migrantes, retornadas, refugiadas y de acogida; que se beneficiaran del proyecto de la siguiente manera:

Criterios de selección para desempate

- Conformación familiar mayor a cuatro (4) personas.
- Tener una unidad productiva funcionando.
- Tener por lo menos un adulto mayor en el grupo familiar.
- Ser madre cabeza de hogar.

Entregables:

- ✓ Listados de asistencia y registros fotográficos rotulados y georreferenciados.
- ✓ Fichas de postulaciones diligenciadas de los que participaron en la convocatoria.
- ✓ Acta de evaluación.

COMPONENTE	1. MEJORAMIENTO DE LAS CAPACIDADES TÉCNICAS DE LA POBLACIÓN MIGRANTE, RETORNADA Y REFUGIADA	
ITEM	1.2	
DESCRIPCIÓN	Formación en servicio al cliente y contabilidad básica	
CANTIDAD	10	
FICHA TÉCNICA		
DATO TÉCNICO	DESCRIPCION	ENTREGABLES



Generalidades	Con los procesos de formación complementaria, se logran fortalecer las competencias, habilidades y capacidades de personas, que buscan responder de manera directa a la necesidad del mercado laboral. Para con el desarrollo de esta actividad, se realizarán 10 cursos de formación, cada uno de 20 personas en promedio y una duración de 4 horas, el cual será orientado por profesionales que tengan experiencia dar capacitación en servicio al cliente y contabilidad básica. Para ello, se deberá contratar el siguiente perfil, con la finalidad de poder orientar cada uno de los cursos en los diferentes municipios que impactan el proyecto. Título Profesional de los talleristas: <u>Administradores de empresas, contadores, ingenieros, comunicadores sociales, y carreras afines.</u> Experiencia: Experiencia como docente o capacitador en orientar talleres de servicio al cliente y contabilidad básica. Metodología a desarrollar con el taller: PRE-TALLER: • Antes de iniciar el taller el capacitador deberá informarse del tipo de participantes y su nivel de escolaridad, esto le permitirá organizar y preparar el material de manera práctica y en un lenguaje comprensible. • Evite orientar el taller con largos periodos de teoría, se debe planificar actividades participativas como trabajos grupales, utilizando metodologías de integración. • Evite la utilización de conceptos técnicos o científicos que limitan la comprensión del aprendizaje. • Metodológicamente se deben conservar grupos mínimos de participantes. • Cada participante deberá recibir los materiales de trabajo necesarios para el desarrollo del mismo.	10 cursos de servicio al cliente. • Listados de asistencia y registros fotográficos rotulados y georreferenciados. • Acta de entrega de materiales a casa beneficiario. • Informe del tallerista sobre el resultado del taller.
---------------	--	--



DURANTE EL TALLER:

- En el inicio del taller se sugiere realizar una dinámica de presentación entre los participantes y explorar las expectativas para facilitar la evaluación del mismo al final de la sesión.
- Escribir en una cartelera las reglas que prevalecerán en cada taller como: participación, trabajo en equipo, respeto al horario del taller, puntualidad, entre otros.

POSTERIOR AL TALLER:

- Aplicar la encuesta de evaluación del taller.
- Aplicar la encuesta de evaluación del capacitador.
- Retroalimentación: Quejas, sugerencias, felicitaciones, aspectos a mejorar.

MATERIALES DE FORMACIÓN

Papelógrafos, marcadores, plegables, papel, video vean, taller de ejercicios.

Taller 1: Servicio al Cliente

El servicio al cliente es todo el asesoramiento y la asistencia que proporciona la empresa a sus clientes durante sus interacciones con la marca. El objetivo es aumentar la satisfacción del cliente respondiendo a sus peticiones, a menudo el consumidor tendrá preguntas y consultas y el servicio al cliente se encargará de responderlas.

El servicio al cliente se encarga de ayudar al cliente a utilizar mejor el producto, a resolver problemas y a garantizar una buena experiencia de compra. Aunque el servicio de atención al cliente suele aparecer después de la compra, también puede encontrarse antes de la misma e incluso durante ella.

GOBERNACIÓN DE ARAUCA

"COMPROMETIDOS CON LA CALIDAD"

Calle 20 Carrera 21 Esquina, - Teléfono. 885 2402 Código postal 810001
Arauca – Arauca (Colombia). e-mail: archivogeneral@arauca.gov.co.
NIT. 80010338 - 5

Contenido

- ¿Qué es el Servicio?
- Diferencia entre servicio y producto.
- ¿por qué se pierden los clientes?
- Principales causas de insatisfacción del cliente.
- Las cinco dimensiones de la calidad en el servicio.
- Diez principios de calidad en el servicio.
- Los clientes motores de la innovación.
- Cadena de valor del servicio.
- Relación de la lealtad con la satisfacción del cliente.
- Relación de la satisfacción con el valor del servicio.
- Herramientas para el seguimiento y control.

Para ello, se desarrollará un taller de 2 horas, el cuál será teórico práctico, donde se tendrán que analizar situaciones de atención al cliente ejemplo para saber como enfrentar a los diferentes clientes cuando están insatisfechos por los servicios. Cada taller tendrá mínimo 20 asistentes.

Para la realización del mismo se debe garantizar la logística que contempla, salón de eventos, sonido, video beam, silletería y refrigerios para los asistentes.

El refrigerio corresponde a tipo ración preparada, no industrializada.

TIPO: Empanadas o Sándwich o Buñuelos o Pastelitos rellenos de carne y/o pollo o hawaiano o deditos horneados.

BEBIDAS: Jugos en Tetrapak, bebidas gaseosas y/o naturales en agua o similar.

Entregables:

- Listados de asistencia y registros fotográficos rotulados y georreferenciados.

GOBERNACIÓN DE ARAUCA

"COMPROMETIDOS CON LA CALIDAD"

Calle 20 Carrera 21 Esquina, - Teléfono. 885 2402 Código postal 810001

Arauca – Arauca (Colombia). e-mail: archivogeneral@arauca.gov.co.

NIT. 880002838 - 5



	• Acta de entrega de materiales a casa beneficiario. • Informe del tallerista sobre el resultado del taller.	
COMPONENTE	1. MEJORAMIENTO DE LA CAPACIDAD INSTITUCIONAL PARA LA ATENCIÓN DE POBLACIÓN MIGRANTE, RETORNADOS Y REFUGIADOS.	
ITEM	1.3	
DESCRIPCIÓN	1.3 Formación en e-commerce y marketing digital	
CANTIDAD	10	
FICHA TÉCNICA		
DATO TÉCNICO	DESCRIPCION	ENTREGABLES
Generalidades	Con los procesos de formación complementaria, se logran fortalecer las competencias, habilidades y capacidades de personas, que buscan responder de manera directa a la necesidad del mercado laboral. Para con el desarrollo de esta actividad, se realizarán 10 cursos de formación, cada uno de 20 personas en promedio y una duración de 4 horas, el cual será orientado por profesionales que tengan experiencia dar capacitación en e-commerce y marketing digital.	10 cursos de marketing digital y 10 de e-commerce (Registro de asistencia, registro fotográfico).
	Para ello, se deberá contratar el siguiente perfil, con la finalidad de poder orientar cada uno de los cursos en los diferentes municipios que impactan el proyecto.	
	Título Profesional de los talleristas: Administradores de empresas, ingeniero industrial, economistas, ingenieros de sistemas, y carreras afines.	
	Experiencia: Experiencia como docente o capacitador en orientar talleres de e-commerce y marketing digital.	
	- Metodología a desarrollar con el taller:	
PRE-TALLER:		
	- Antes de iniciar el taller el capacitador deberá informarse del tipo de participantes y su nivel de escolaridad, esto le permitirá organizar y preparar el	



material de manera práctica y en un lenguaje comprensible.

- Evite orientar el taller con largos periodos de teoría, se debe planificar actividades participativas como trabajos grupales, utilizando metodologías de integración.
- Evite la utilización de conceptos técnicos o científicos que limitan la comprensión del aprendizaje.
- Metodológicamente se deben conservar grupos mínimos de participantes.
- Cada participante deberá recibir los materiales de trabajo necesarios para el desarrollo del mismo.

DURANTE EL TALLER:

- En el inicio del taller se sugiere realizar una dinámica de presentación entre los participantes y explorar las expectativas para facilitar la evaluación del mismo al final de la sesión.
- Escribir en una cartelera las reglas que prevalecerán en cada taller como: participación, trabajo en equipo, respeto al horario del taller, puntualidad, entre otros.

POSTERIOR AL TALLER:

- Aplicar la encuesta de evaluación del taller.
- Aplicar la encuesta de evaluación del capacitador.
- Retroalimentación: Quejas, sugerencias, felicitaciones, aspectos a mejorar.

MATERIALES DE FORMACIÓN

Papelógrafos, marcadores, plegables, papel, video vean, taller de ejercicios.

Taller 1: e-commerce

GOBERNACIÓN DE ARAUCA

“COMPROMETIDOS CON LA CALIDAD”

Calle 20 Carrera 21 Esquina, - Teléfono. 885 2402 Código postal 810001

Arauca – Arauca (Colombia). e-mail: archivogeneral@arauca.gov.co

NIT. 800002838 - 5



- El e-commerce o comercio electrónico es el proceso de compra y venta de productos o servicios en internet. El e-commerce permite que realices compras desde el lugar donde te encuentres por medio de un teléfono móvil, aplicación, Tablet o una computadora.
- Existen comercios con espacios en físico, donde venden sus productos o servicios y que llevan su tienda al mundo virtual. De igual forma están las empresas que son nativas online y permite desarrollar estos procesos de venta de manera directa.

Contenido

- ¿Qué es el e-commerce?
- ¿Cómo funciona y se aplica a los negocios?
- Distintos modelos digitales.
- Análisis competitivo en un entorno digital.
- Diferentes plataformas de comercio electrónico.
- Cuando llega el comercio electrónico a Colombia.
- Plataformas Comerciales en Colombia y su funcionamiento.
- Ejemplos de empresas que comercializan por plataformas electrónicas.

Para el desarrollo de este contenido, se desarrollará un taller de 2 horas, el cuál será teórico práctico, donde se tendrán que analizar situaciones de e-commerce en Colombia y casos de éxito de plataformas. Cada taller tendrá mínimo 20 asistentes.

Para la realización del mismo se debe garantizar la logística que contempla, salón de eventos, sonido, video beam, silletería y refrigerios para los asistentes.

El refrigerio corresponde a tipo ración preparada, no industrializada.

TIPO: Empanadas o Sándwich o Buñuelos o Pastelitos rellenos de carne y/o pollo o hawaiano o deditos horneados.

GOBERNACIÓN DE ARAUCA

"COMPROMETIDOS CON LA CALIDAD"

Calle 20 Carrera 21 Esquina, - Teléfono. 885 2402 Código postal 810001

Arauca - Arauca (Colombia). e-mail: archivogeneral@arauca.gov.co.

NIT. 800102328 - 5



BEBIDAS: Jugos en tetrapak, bebidas gaseosas y/o naturales en agua o similar.

Entregables:

Listados de asistencia y registros fotográficos rotulados y georreferenciados.

Acta de entrega de materiales a casa beneficiario.

Informe del tallerista sobre el resultado del taller.

Taller 2: Marketing Digital

El Marketing Digital es el conjunto de todas las estrategias o acciones que se implementan en internet para dar a conocer una marca, vender productos o servicios y conseguir clientes potenciales. Todo se logra a través de canales como redes sociales, correo electrónico, publicidad pagada, buscadores como Google y desde el sitio web.

Para el desarrollo de este taller, se realizará un taller con el siguiente contenido, donde se orientará un taller de 2 horas, el cuál será teórico práctico, donde se tendrán que analizar situaciones de marketing digital. Cada taller tendrá mínimo 20 asistentes.

Contenido

- Qué es el Marketing de Contenidos
- La metodología Inbound en el Marketing de Contenidos
- Beneficios del Marketing de Contenido
- Visión general de una estrategia de contenidos
- Planificación de contenidos
- Ejecución de la estrategia
- Medición de los resultados
- Herramientas de una estrategia de Marketing de Contenidos

Para la realización del mismo se debe garantizar la logística que contempla, salón de eventos, sonido, video beam, silletería y refrigerios para los asistentes.

GOBERNACIÓN DE ARAUCA

"COMPROMETIDOS CON LA CALIDAD"

Calle 20 Carrera 21 Esquina, - Teléfono. 885 2402 Código postal 810001

Arauca - Arauca (Colombia). e-mail: archivo-general@arauca.gov.co

NIT. 800.02836 - 5



	El refrigerio corresponde a tipo ración preparada, no industrializada. TIPO: Empanadas o Sándwich o Buñuelos o Pastelitos rellenos de carne y/o pollo o hawaiano o deditos horneados. BEBIDAS: Jugos en tetrapak, bebidas gaseosas y/o naturales en agua o similar. - Listados de asistencia y registros fotográficos rotulados y georreferenciados. - Acta de entrega de materiales a casa beneficiario. - Informe del tallerista sobre el resultado del taller.	
COMPONENTE	1. MEJORAMIENTO DE LA CAPACIDAD INSTITUCIONAL PARA LA ATENCIÓN DE POBLACIÓN MIGRANTE, RETORNADOS Y REFUGIADOS.	
ITEM	1.4	
DESCRIPCIÓN	Feria institucional y empresarial de muestras de emprendimientos de migrantes	
CANTIDAD	4	
FICHA TÉCNICA		
DATO TÉCNICO	DESCRIPCION	ENTREGABLES
Generalidades	Las ferias, son eventos que se realizan como una gran oportunidad para comunicar, exponer y vender los productos de los expositores y, sobre todo permiten dar a conocer los nuevos emprendimientos que se van creando a partir de la ejecución de las actividades de este proyecto.	4 ferias institucionales, 1 por cada municipio de impacto del proyecto.
	Para el desarrollo de esta actividad, el operador deberá realizar invitación a las entidades que pertenecen al comité Departamental de Cooperación internacional y otras instituciones aliadas a la gobernación que trabajan con población migrante y empresarial.	
	La planificación y la metodología a implementar, deberá ser discutida con el interventor y supervisor del proyecto, así como la publicidad de acuerdo al protocolo	

MP



de comunicaciones y manual de identidad de la gobernación de Arauca.

Para preparar la feria institucional y empresarial se deberán realizar las siguientes actividades:

1. Realizar la lista de instituciones invitadas como: Cámaras de comercio, alcaldías, banca privada, secretarías de Gobierno, ONU, PNUD, ACDI VOCA, GIFMM, SENA, COMFIAR, Red Regional de Emprendimiento entre otras aprobadas por el supervisor.
2. Alquilar los espacios donde se desarrollarán la feria, puede ser un lugar abierto o cerrado, donde se puedan ubicar mínimo 50 stand por cada Municipio.
3. Los stands deberán tener identificadores con el nombre de cada emprendimiento en la parte superior de cada stand.
4. Se deberá crear una agenda de desarrollo de actividades como: capacitaciones cortas, participación de instituciones con su oferta institucional, exhibición de productos, muestra comercial.
5. La feria tendrá una duración de 6 horas y se realizará una (1) en cada municipio para un total de 4 ferias.

ITEM	DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	MUNICIPIOS
1	Alquiler de lugar (abierto o cerrado)	Unidad	4	Arauca, Arauquita, Saravena, Tame
2	Alquiler de Stands (Un Stand por cada 2 emprendedores)	Unidad	100	Arauca, Arauquita, Saravena, Tame.

GOBERNACIÓN DE ARAUCA

"COMPROMETIDOS CON LA CALIDAD"

Calle 20 Carrera 21 Esquina, - Teléfono. 885 2402 Código postal 810001

Arauca - Arauca (Colombia). e-mail: archivogeneral@arauca.gov.co

NIT. 800102838-5



	3	Soporte logística (Montaje, desmontaje, transporte carpas, asistencia eléctrica, instalación de sonido, video beam, papelógrafo, marcadores.)	Unidad	4	Arauca, Arauquita, Saravena, Tame.
	4	Pago de permisos para evento	Unidad	4	Arauca, Arauquita, Saravena, Tame.
	5	Alquiler de sonido y micrófonos	Unidad	4	Arauca, Arauquita, Saravena, Tame.
	6	Escarapelas de identificación	Unidad	200	Arauca, Arauquita, Saravena, Tame.
	7	Alquiler de tarima (Mesa principal con sillas plásticas, atril)	Unidad	4	
	8	Refrigerios: opción 1: (sándwich de pollo con lechuga, tomate, queso, y	Unidad	200	Arauca, Arauquita, Saravena, Tame.

GOBERNACIÓN DE ARAUCA

"COMPROMETIDOS CON LA CALIDAD"

Calle 20 Carrera 21 Esquina, - Teléfono. 885 2402 Código postal 810001
Arauca – Arauca (Colombia). e-mail: archivogeneral@arauca.gov.co

NIT. 800102848-5



		salsa tártara, en papel parafinado, jugo natural de fruta en vaso de 10 oz. Con tapa); opción 2: (pastel de pollo hojaldrado, en papel parafinado jugo de caja 200ml. Y golosina)				
	9	Almuerzos: (arroz mixto, acompañad o con porción de ensalada, porción de chips de plátano verde y jugo de fruta 10 oz.	Unidad	200	Arauca, Arauquita, Saravena, Tame.	
	10	Agua en bolsas de 300 ml	Paquet e X 20 unidad es	20	Arauca, Arauquita, Saravena, Tame.	
	11	Publicidad (Incluye un pendón de 1,70 x 2.00metros en forma de araña,	Unidad	1	Arauca, Arauquita, Saravena, Tame.	

GOBERNACIÓN DE ARAUCA

"COMPROMETIDOS CON LA CALIDAD"

Calle 20 Carrera 21 Esquina, - Teléfono. 885 2402 Código postal 810001

Arauca - Arauca (Colombia). e-mail: archivogeneral@arauca.gov.co

NIT. 800102883-5

NR



	banners digitales para promocionar por redes sociales, 80 cuñas radiales)				
Entregables: • Registro de participantes de la feria. • Registro de asistencia de las capacitaciones adelantadas y de ingreso. • Registros fotográficos rotulados y georreferenciados. • Informe de impacto de la feria.					
COMPONENTE	2. FORTALECIMIENTO DE UNIDADES PRODUCTIVAS PARA LA POBLACIÓN MIGRANTE, RETORNADOS, REFUGIADOS Y COMUNIDAD DE ACOGIDA				
ITEM	2.1				
DESCRIPCIÓN	Apoyo para la formación en emprendimiento de negocios para la población migrante, retornada y refugiada.				
CANTIDAD	16				
FICHA TÉCNICA					
DATO TÉCNICO	DESCRIPCION				ENTREGABLES
Generalidades	Talleres de formación para 200 personas a formar en habilidades emprendedoras, con el objetivo de generar competencias blandas en los beneficiarios y de esta manera formar a estas personas con mentalidad de cambio, liderazgo y capacidad de resolución de conflictos y toma de decisiones.				✓ Registro de asistencia.
	Estos profesionales serán contratados para dar orientación en los talleres y también atenderán las inquietudes de los beneficiarios, además serán los encargados de realizar la convocatoria para la selección de los beneficiarios de acuerdo con los criterios de selección mencionados al inicio del componente.				✓ Registros fotográficos. ✓ Formatos diligenciados del taller ✓ Formato de evaluación del taller



Para ello, se desarrollarán 2 temáticas de talleres, de 4 horas cada una, en los siguientes temas:

Taller de habilidades emprendedoras: 4 horas, 100 beneficiarios.

Taller descubriendo talentos: 4 horas, 100 beneficiarios.

Se realizarán 15 talleres de cada temática de formación para poder atender por lo menos 200 beneficiarios, focalizados a partir de la ejecución de la actividad 1.2, ubicados en los 7 municipios del Departamento.

Cada profesional, atenderá 1 municipio y orientará los 2 talleres que se describen a continuación:

Taller de habilidades emprendedoras

Se realizará un taller que contribuya a desarrollar habilidades emprendedoras con enfoque empresarial, cuya finalidad es que los migrantes, retornados y refugiados trabajen enfocados en la socioformación con un enfoque basado en la construcción de un proyecto de vida y su relación activa con la sociedad.

Este taller se denomina: **Viajando por un sueño**

Intensidad Horaria: 4 horas

Metodología: Teórico práctico.

En este taller los migrantes, retornados y refugiados son orientados en el reconocimiento de valores como: Liderazgo, respeto, trabajo en equipo, dignidad, empatía y tolerancia.

Así mismo, a través de un taller con material didáctico, construyen su propia ruta de manera prospectiva para resaltar sus sueños y deseos al ser empresarios, los caminos que van a recorrer y las metas que van a alcanzar, siguiendo una ruta de viaje como bitácora de vida.

Taller descubriendo talentos

Este taller se desarrollará a través de la conformación de 4 grupos y está orientado a ayudar a los migrantes,

GOBERNACIÓN DE ARAUCA

"COMPROMETIDOS CON LA CALIDAD"

Calle 20 Carrera 21 Esquina, - Teléfono. 885 2402 Código postal 810001
Arauca – Arauca (Colombia). e-mail: archivogeneral@arauca.gov.co.

NIT. 800102686 - 5



	retornados y refugiados a descubrir sus talentos, por cuanto en las expresiones artísticas se esconde una forma de pensar y de aprender; así como también, el desarrollo del autoconcepto y la autoestima. Por medio de una ruleta, cada grupo la girará y de allí aparecerá un talento a dramatizar y protagonizar, posteriormente cada grupo preparará su propio libreto, se dirige a un rincón donde encontrarán varios trajes y objetos que podrán utilizar para la presentación que deberán preparar y exponer. Este taller se denomina: Talentos sin fronteras Intensidad Horaria: 4 horas Metodología: Práctico El objetivo del taller es descubrir las capacidades y talentos de los migrantes, retornados y refugiados, fomentar la creatividad, el desarrollo del autoconcepto y habilidades y capacidades de liderazgo y trabajo en equipo.	
COMPONENTE	2. MEJORAMIENTO DE LAS CONDICIONES SOCIOECONÓMICAS DE LA POBLACIÓN MIGRANTE, RETORNADOS, REFUGIADOS Y COMUNIDAD DE ACOGIDA	
ITEM	2.2	
DESCRIPCIÓN	Formulación de modelos de negocio	
CANTIDAD	200	
FICHA TÉCNICA		
DATO TÉCNICO	DESCRIPCION	ENTREGABLES
Generalidades	Para el desarrollo de esta actividad se formularán 200 planes de negocio, para lo cual se realizará un proceso personalizado entre el profesional formulador y el beneficiario del proyecto, con el objetivo de proyectar los emprendimientos y ponerlos en marcha para generar empleo e ingresos a la población migrante, retornada y refugiada y de esta manera estabilizarlos socioeconómicamente. LA población beneficiaria de esta actividad se seleccionará entre los participantes en la actividad 2.1, en la cual se podrán identificar los mejores resultados del proceso de acompañamiento y se priorizará mediante la realización de un elevator pitch	✓ 200 Modelos de negocios ✓ Actas de reuniones con los beneficiarios en la construcción del modelo de negocio. ✓ Registro de Asistencia. ✓ Registros fotográficos.



las mejores iniciativas, con los siguientes cupos por municipios:

Arauca: 30
Arauquita: 12
Fortul: 8
Saravena: 12
Tame: 12
Puerto Rondón: 8
Cravo Norte: 12

Modelo de negocio: Es un documento que permite conocer con claridad el tipo de negocio que se va a crear e introducir en el mercado, a quién va dirigido, cómo se va a vender y cómo se van a conseguir los ingresos. Este modelo tiene los siguientes componentes:

- ✓ Estudio de mercado.
- ✓ Estudio tecnológico y operacional
- ✓ Suministros
- ✓ Estudio Económicos y Financieros.

Subactividad 1 Estudio de mercado. Es aquel que busca proyectar valores a futuro; buscará predecir variaciones en la demanda de un bien, niveles de crecimiento en las ventas, potencial de mercados a futuro, número de usuarios en un tiempo determinado, comportamiento de la competencia, etc... Es el análisis y la determinación de la oferta y la demanda. Además, se pueden determinar muchos costos de operación simulando la situación futura y especificando las políticas y los procedimientos que se utilizarán como estrategia publicitaria.

Subactividad 2 Estudio tecnológico y operacional. Este estudio tiene por objeto proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y los costos de operación pertinentes a esta área. Uno de los resultados de este estudio será definir la función de producción del bien o necesidades del capital, mano de obra y recursos materiales, tanto en la puesta en marcha como para la posterior operación del proyecto.



	Subactividad 3. Suministros. El análisis y la evaluación de las materias primas, así como los insumos auxiliares y servicios que se requieran en la producción de un bien o servicio que se solicite en la producción, ayuda a conocer las características, los requerimientos, la disponibilidad, los costos, su localización y otros aspectos importantes para el proyecto de inversión. Subactividad 4 Económicos y financieros. Los objetivos de esta etapa son ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionará las etapas anteriores, elaborará los cuadros analíticos y antecedentes adicionales para la evaluación del proyecto, además, evaluará los antecedentes anteriores para determinar su rentabilidad. El presente proyecto contempla la realización de 90 modelos de negocio, buscando que estos sean beneficiados por el capital semilla que recibirán en especie con la finalidad de generar ingresos y el autoempleo.	
COMPONENTE	2. MEJORAMIENTO DE LAS CONDICIONES SOCIOECONÓMICAS DE LA POBLACIÓN MIGRANTE, RETORNADOS, REFUGIADOS Y COMUNIDAD DE ACOGIDA	
ITEM	2.3	
DESCRIPCIÓN	Implementación de capital semilla para emprendimientos	
CANTIDAD	200	
FICHA TÉCNICA		
DATO TÉCNICO	DESCRIPCION	ENTREGABLES
Generalidades	En este componente, se pondrá en implementación los 200 modelos de negocios formulados, los cuales contemplan los materiales e insumos necesarios para poner en marcha cada unidad de negocio y de esta manera generar ingresos a las familias migrantes, retornadas y refugiadas que se encuentran residentes en el Departamento de Arauca. Para ello, el operador comprará los artículos relacionados en el modelo de negocio de las 200 personas que fueron formadas en emprendimiento y recibieron orientación personalizada para la	✓ Actas de Entrega del Capital Semilla. ✓ Registros Fotográficos. ✓ Informe de entrega a cada familia en los Municipios



	construcción de los modelos de negocio. Mediante un acta de entrega, con su respectivo registro fotográfico antes y después de la entrega del capital semilla para ver los cambios y el impacto del proyecto. Entregables: ✓ Actas de Entrega del Capital Semilla. ✓ Registros Fotográficos. ✓ Informe de entrega a cada familia en los Municipios Para ello, el operador comprará los artículos relacionados en el modelo de negocio de las 200 personas que fueron formadas en emprendimiento y recibieron orientación personalizada para la construcción de los modelos de negocio. Mediante un acta de entrega, con su respectivo registro fotográfico antes y después de la entrega del capital semilla para ver los cambios y el impacto del proyecto.	
COMPONENTE	2. MEJORAMIENTO DE LAS CONDICIONES SOCIOECONÓMICAS DE LA POBLACIÓN MIGRANTE, RETORNADOS, REFUGIADOS Y COMUNIDAD DE ACOGIDA	
ITEM	2.4	
DESCRIPCIÓN	Seguimiento y acompañamiento empresarial a emprendimientos	
CANTIDAD	600	
FICHA TÉCNICA		
DATO TÉCNICO	DESCRIPCION	ENTREGABLES
Generalidades	Para el desarrollo de esta actividad, se realizarán 600 visitas, es decir que cada unidad productiva, recibirá 3 visitas de acompañamiento empresarial, donde el asesor asignado les orientará como llevar los registros de contabilidad y como realizar el proceso de mercadeo y ventas utilizando redes sociales, servicio al cliente y oferta institucional. Este acompañamiento se debe realizar con profesionales con el siguiente perfil: Formación Académica: Profesional en administrativas, económicas o contables.	✓ Registros de vistas. ✓ Registros Fotográficos. ✓ Acta de visita (Debe contener, fecha, hora, descripción de la asesoría, tareas dejadas, cumplimiento)



	Experiencia General: Con seis (6) años de experiencia en de emprendimiento, formación de equipos de trabajo y fortalecimiento empresarial. Experiencia Específica: Experiencia de 4 años en asesoría empresarial Cada visita tendrá una diferencia de 15 días, con la finalidad de tener un contacto permanente con el emprendedor y para poder verificar las tareas que se dejaron en cada visita anterior, tendrá una duración de 90 minutos como mínimo cada asesoría empresarial. Visita 1: Contabilidad y Finanzas. En el desarrollo de esta visita, el profesional le dará una orientación al emprendedor de cómo llevar los registros contables, le pedirá llevar un libro columnario para llevar las ventas, costos y gastos y de esta manera saber el estado mensual de la unidad productiva. Este libro lo deberá revisar el profesional de seguimiento en todas las visitas, antes de iniciar la orientación siguiente. Visita 2: Mercadeo y ventas con énfasis en redes sociales. Para el desarrollo de esta visita, el profesional le orientará al emprendedor ¿qué es el mercadeo?, ¿para qué sirve?, ¿cuáles son los beneficios de comercializar en redes sociales? y ¿cuáles son las mejores prácticas en mercadeo a la medida de su negocio? Visita 3: Servicio al Cliente En esta visita, el profesional de seguimiento le orientará las mejores prácticas en servicio al cliente, también le explicará los pasos para fidelizar al cliente, ¿cómo tratar a los diferentes clientes? y la posventa. Así mismo, le orientará como crear una base de datos de los clientes, para que de esta manera le pueda enviar mensajes de productos y para tener contacto permanente de los mismos. Visita 4: Oferta Institucional	o y nombre del profesional que la orientó, firmas).
--	---	--



	En esta última visita de cierre, el profesional revisará todas las tareas que se le dejaron al emprendedor y le dejará una ruta de actividades a cumplir para que el negocio avance para crecer y formalizarse a mediano plazo. También le entregará información de la oferta institucional a la cual pueda acceder para temas de asesoría empresarial, formalización, acceso a créditos, y participación en eventos feriales para publicitar los negocios.	
COMPONENTE	2. MEJORAMIENTO DE LAS CONDICIONES SOCIOECONÓMICAS DE LA POBLACIÓN MIGRANTE, RETORNADOS, REFUGIADOS Y COMUNIDAD DE ACOGIDA	
ITEM	2.5	
DESCRIPCIÓN	Implementación de Imagen Corporativa	
CANTIDAD	200	
FICHA TÉCNICA		
DATO TÉCNICO	DESCRIPCION	ENTREGABLES
Generalidades	- Se realizará el diseño de imagen corporativa para cada negocio, el cual contempla (Diseño de logotipo con el nombre del negocio, posteriormente se dotará de elementos como aviso luminoso o caja de luz el cual contempla: (impresión en lona panaflex de medidas 2.70 x 0.70 metros con instalación). También, se les entregará cuatro (4) Camibuzos tipo polo de cualquier color, en tejido de algodón 100%, de 180 gramos de peso. Tallas acordadas con el representante legal de las asociaciones, con su respectivo logo en la parte de adelanta y atrás. - Gorras de cinco paneles, con cierre o cinta ajustable en la parte trasera, en colores institucionales, marcadas con su respectivo logo.	✓ Diseño de 200 logotipos de negocio ✓ Entrega de 200 avisos luminosos ✓ Entrega de 800 camibuzos. ✓ Entrega de 200.000 tarjetas de presentación y 800 gorras. ✓ Actas de entrega de dotación. - Registro fotográfico