

# Corporación de Desarrollo Productivo CDP

## **INFORME ANUAL 2017 Asamblea General de Socios Marzo 22 de 2018**

**Gustavo Adolfo Vivas  
Director Ejecutivo**

Corporación de Desarrollo Productivo  
Valle Del Cauca  
Cali, Colombia  
Marzo 22 de 2018



# **INFORME ANUAL 2017**

## **Asamblea General de Socios**

### **Marzo 22 de 2018**

**Gustavo Adolfo Vivas**  
**Director Ejecutivo**

Informe presentada(o) a:  
**Asamblea General de Socios**

Corporación de Desarrollo Productivo  
Valle Del Cauca  
Cali, Colombia  
Febrero 21 de 2018

# Contenido

Pág.	
7	<b>1.Miembros de Junta Directiva y Administración 2017</b>
8	<b>2.Balance Social</b>
9	<b>3.Informe de gestión del Director y de la Junta Directiva 2017. Proyectos Desarrollados.....</b>
9	3.1 Programa de fortalecimiento de las capacidades de la población vulnerable para la inclusión laboral y la generación de ingresos del municipio de Santiago de Cali de las comunas TIO.....
10	3.2 Acuerdo de ejecución no. 40184550, celebrado entre la organización internacional del trabajo-OIT y el CDP, “apoyo a la implementación, estructuración y ejecución de programas de formación para el trabajo y la vinculación laboral formal, para la población víctima del conflicto armado en Colombia”.....
12	3.3 Acuerdo de ejecución no. 40184550, celebrado entre la corporación de desarrollo productivo y la organización de estados iberoamericanos para la educación, la ciencia y la cultura OEI .....
12	3.3.1 Convocatoria .....
12	3.3.2 Objetivos .....
13	3.3.3 Fase Lectiva.....
19	3.3.4 Fase Práctica .....
21	3.4 Convenio de ampliación de cobertura entre el Servicio Nacional de aprendizaje SENA y la Corporación de Desarrollo Productivo CDP para impartir programas de formación técnica en “Mantenimiento de motores a gasolina y gas”, “Sistemas” y “Asistencia Administrativa” .....
22	3.4.1 Desarrollo de las actividades:.....
23	3.4.2 Fase productiva – visitas. ....
24	3.5 Convenio de reconversión socio laboral en la zona de frontera Cúcuta - INNPULSA .....
24	3.5.1 Ficha Técnica del proyecto.....
25	3.5.2 Indicadores finales del Impacto .....
26	3.5.3 Resultados del Proyecto.....
29	3.6 Convenio de reconversión socio laboral en zona de frontera Nariño – INNPULSA .....
29	3.6.1 Ficha Técnica del proyecto.....
30	3.6.2 Indicadores finales del Impacto .....
31	3.6.3 Resultados del Proyecto.....

3.7	Convenio de asociación no. 4163.001.27.2.001 “entrenamiento en competencias y técnicas socioeconómicas a las familias beneficiadas del plan Jarillón de Cali y lagunas de pondaje y charco azul” .....	34
3.7.1	Objetivos .....	34
3.7.2	Componentes y Actividades .....	35
3.7.3	Componente 1: Convocatoria y Selección de Beneficiarios..	35
	Selección y matrícula de los beneficiarios. ....	35
	Estudio de demanda. ....	35
3.7.4	Fase Lectiva. Desarrollo de un programa de formación técnica complementaria en diferentes áreas, para la generación de ingresos y empleabilidad a ciento cincuenta (150) beneficiarios más el 10% de tasa de deserción. ....	35
3.7.5	Fase Práctica. ....	36
3.7.6	Certificación. ....	36
	Al finalizar la formación académica (lectiva y práctica), el beneficiario recibirá un certificado de conocimientos académicos. ....	36
3.7.7	Caracterización de la población .....	36
	Caracterización por sexo .....	36
	Caracterización por etnia.....	37
3.7.8	Deserciones. ....	38
3.7.9	Fase lectiva.....	38
3.7.10	Fase práctica: .....	39
3.7.11	Componente 3: Vinculación Laboral.....	40
3.8	Convenio entre la Organización Internacional para las Migraciones (OIM- USAID), Prosperidad Social (PS) “Empleo para la prosperidad” Informe de avance proyecto .....	44
3.9	Contrato no. 012-18-4672 entre la gobernación del valle y el CDP”centros para la producción de calzado en municipios no calificados del valle del cauca” .....	45
3.10	Convenio entre fundación Carvajal y CDP “curso de capacitación en pequeña marroquinería” .....	47
3.11	Logros de capacitación .....	48
3.11.1	Análisis comparativo de capacitación.....	49
3.12	Cámara de comercio – CDP convocatoria crecer 1.0.....	52
3.12.1	Etapas de Preparación.....	52
3.13	Innpulsa incremento en la productividad de pymes del sector autopartes, mediante la implementación del modelo de nivelación y optimización de los servicios con enfoque en la gestión de la salud y seguridad en el trabajo .....	55
3.13.1	Avances y resultados: .....	56
	Resultados parciales: .....	56
3.13.2	Impactos: .....	56
<b>4.Otras</b>		<b>Actividades</b>
<b>58</b>		
4.1	Taller escuela .....	58
4.1.1	Cliente calzado catay s&t del oriente s.a (costa rica).....	58
4.1.2	Cliente croydon Colombia (Bogotá).....	58

---

4.1.3	Cliente fundación plan internacional.....	59
4.1.4	Cliente calzado kassandra (Valledupar) .....	59
4.2	Administración CDP .....	60
4.2.1	Actividades Tributarias: .....	60
4.2.2	Actividades Financieras.....	60
4.2.3	Actividades Administrativas .....	61
4.3	Sistema de gestión de la calidad ISO 9001:2008 y NTC 5555-558162	
4.3.1	Hallazgos que apoyan la conformidad del sistema de gestión con los requisitos.....	63
4.4	Administración UNIVAC .....	65
4.4.1	Objetivo de Crecimiento: .....	65
4.4.2	Objetivo de Autosostenibilidad: .....	65
4.4.3	Objetivo de Posicionamiento: .....	66
4.4.4	Organización de eventos comerciales: .....	67
	“Haga su Agosto en Calzagosto” .....	67
	Exposicion Internacional Pacific Leather .....	68
	Feria CalzaTIO .....	71

# 1. Miembros de Junta Directiva y Administración 2017

**Tabla 1-1:** Miembros de Junta Directiva 2017

<b>INSTITUCIÓN</b>	<b>PRINCIPALES</b>	<b>SUPLENTE</b>
Gobernación del Valle	Dra. Dilian Francisca Toro Torres Gobernadora	Dra. Jennifer Marín Muñoz
Alcaldía Santiago de Cali	Dr. Norman Maurice Armitage Alcalde	Dr. José Julián González
Universidad del Valle	Dr. Edgar Varela Barrios Rector	Dr. Julien Wist
Fundación Carvajal	Dr. Roberto Pizarro Representante Legal	Dr. Mario González
UNIVAC	Dr. Humberto Romero Gerente Cueros Hurom	Angélica Reyes

**Tabla 1-2:** Miembros de Administración 2017

<b>CARGO</b>	<b>RESPONSABLE</b>
Director Ejecutivo	Gustavo Adolfo Vivas Forero
Coordinadora Administrativa	Kelly Giovana Urbano
Contador	Henry Arellano
Revisor Fiscal	Martha Liliana González

## 2. Balance Social

El año 2017 significo para la Corporación de Desarrollo Productivo, el de mayor valor de contratos y convenios en toda su existencia y en consecuencia de mayor impacto en número de personas atendidas a través de los servicios de capacitación, y asistencia técnica. Se lograron convenios con importantes entidades como la Gobernación del Valle, la Alcaldía de Santiago de Cali, el Ministerio de trabajo a través de la OEI y la OIT, la OIM en alianza con Prosperidad Social, Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, la Cámara de Comercio de Cali, el programa Plan Jarillón, la Fundación Carvajal y el Fondo de Modernización e Innovación para la Micro, pequeña y mediana empresa-INNPULSA Mipyme.

La mayoría de los contratos y convenio estuvieron enfocados a la capacitación de recurso humano, con compromisos de gestión para la vinculación laboral, dirigidos a las víctimas del conflicto armado, a la población Afro e indígena, Pinpineros y a los jóvenes desempleados. Las regiones atendidas incluyeron los Municipios de Cali, Jamundí, Santander de Quilichao, Buenaventura, Manizales, Cúcuta e Ipiales, en programas de formación técnicos y complementarios de los cursos avalados por Secretaria de Educación en las áreas de Calzado, Mecánica Automotriz, Sistemas, Asistencia Administrativa, Almacén y Bodega. Se logró la transición de la Norma 9001: 2008 a la versión 2015 y el avance en el Sistema Gestión y Salud en el Trabajo y el cuidado del medio ambiente.

En el tema comercial se desarrollaron la XII Exposición en la Pacific Leather, la V versión de Calzagosto y la I Versión de la feria CALZATIO. También se realizó en el marco de la convocatoria Crecer 1.0 de la Cámara de Comercio de Cali una misión técnica y comercial a la feria Fimec en Brasil a la que asistieron 10 Microempresas de Calzado.

El CDP y UNIVAC recibieron en el año 2017 de parte de la Asamblea Departamental, la medalla al aporte del Gremio al Calzado y por parte de INNPULSA otro reconocimiento a la contribución de la competitividad de las empresas.

## 3. Informe de gestión del Director y de la Junta Directiva 2017. Proyectos Desarrollados

### 3.1 Programa de fortalecimiento de las capacidades de la población vulnerable para la inclusión laboral y la generación de ingresos del municipio de Santiago de Cali de las comunas TIO

**Tabla 1-3:** Productos, detalles, ejecuciones y porcentajes de cumplimiento del proyecto

PRODUCTO	DETALLE ACTIVIDAD	EJECUCION DIC 29/2017	% DE CUMPLIMIENTO
Selección de beneficiarios	Aplicación de pruebas y selección de beneficiarios de acuerdo a los criterios establecidos.	Base de datos de 500 beneficiarios	100%
Caracterización de oferta y demanda	Identificación de empresas potenciales para el programa. Visitas empresariales. Encuestas tipo Likert	Documento de caracterización de oferta y demanda	100%
	Sensibilización empresarial: desayuno empresarial, visitas empresariales	documento de informe de actividades	100%
Fase de Formación	Fase lectiva 280 horas, distribuidas en 40 jornadas de 7 horas (280 hs *500 estudiantes. 140.000 hs)	140,000 horas de formación	100%
	Fase practica 160 horas / beneficiario (160 hs*500 estudiantes. 80000 hs en empresas del sector).	80,000 horas de practicas realizadas y ejecutadas	100%
	Competencias blandas 40 hÓras por beneficiario 40 horas *500 beneficiarios. 20000 horas.	20,000 horas dictadas	100%
Estrategia de Cierre de Brechas Auxilios de transporte y Refrigerios	\$248.000.000 por auxilios, 70% Alcaldia y 30% CDP	Entregados \$246.500.000, saldo no ejecutado \$1.500.000	99,4%
Gestión de Vinculación Laboral	Promover en empresas del Sector la vinculación laboral de los 500 beneficiarios del programa	500 beneficiarios con gestión de vinculación 313 beneficiarios con contrato de vinculación Laboral. 187 Beneficiarios que declinaron la aceptación de vinculación Laboral.	100%
Acompañamiento Psicosocial	Acompañamiento psicosocial Acompañamiento individual Visita domiciliaria (3 x Beneficiario =1500)	1500 visitas domiciliarias	100%
	Terapias individuales, a 500 beneficiarios	500 intervenciones individuales para los beneficiarios del programa	100%
	Acompañamiento Psicosocial en las practicas laborales. (8 seguimientos *500 beneficiarios 4000 seguimientos o visitas)	4000 visitas de seguimiento en la practica laboral realizados a los 500 beneficiarios	100%
	Acompañamiento Psicosocial de la FASE LABORAL, teniendo como el entendido que el proceso de vinculación inicia desde la postulación a la vacante. (1 visita semanal a los 350 jóvenes vinculados por 3 meses. (12 visitas*350 beneficiarios vinculados)). 4200 visitas.	3,957 visitas de seguimiento en el proceso de vinculación y post vinculación realizados a los 313 beneficiarios vinculados laboralmente.	94,2%
Acompañamiento tecnico, comercial y administrativo unidades productivas para el autoempleo	1 mes de acompañamiento tecnico, a 50 beneficiarios de unidades productivas. (20 horas *50 beneficiarios. 1000 horas)	100 horas de Asistencia tecnica brindada a 50 beneficiarios de autoempleo	100%
	Posicionamiento comercial de las Unidades Productivas posibilitar venta de sus productos, lograr clientes.	Realización de la feria CALZATIO - Ventas totales emprendedores \$9.000.000, utilidad 3.000.000	100%
Evento de cierre. Clausura	Ceremonia de graduación	Entregade 500 certificados	100%

### **3.2 Acuerdo de ejecución no. 40184550, celebrado entre la organización internacional del trabajo-OIT y el CDP, “apoyo a la implementación, estructuración y ejecución de programas de formación para el trabajo y la vinculación laboral formal, para la población víctima del conflicto armado en Colombia”**

El proyecto “Empleos para la Prosperidad” liderado por Prosperidad Social a través de la Organización Internacional para las Migraciones- OIM, en ejecución con la Corporación de Desarrollo Productivo CDP, en los Municipios de Manizales, Cali, Buenaventura, Jamundí y Santander de Quilichao, tiene como propósito mejorar la calidad de Vida de personas Afrodescendientes e Indígenas, mediante formación técnica y complementaria y su respectiva inserción en el mercado laboral.

Fue un programa de formación en competencias laborales liderado por el Ministerio del Trabajo de Colombia con la cooperación y asistencia técnica de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y la Organización de Estados Iberoamericanos para la Educación, la Ciencia y la Cultura (OEI), que buscó la implementación, estructuración y ejecución de programas integrales que permitan la vinculación formal para la población víctima del conflicto armado.

En alianza con el Centro de Desarrollo Productivo CDP se llevó a cabo en las ciudades; Pasto, Popayán y Cali con los siguientes programas:

**Tabla 1-4:** Productos, detalles, ejecuciones y porcentajes de cumplimiento del proyecto

Centro Aliado	Ciudad	Programa	Meta	Avance	cumplimiento
Sistema Plus	Popayán	Técnico laboral en Software	50	50	100%
Cinar Sistemas	Pasto	Técnico laboral en Software	50	50	100%
Institución Técnica Antonio Maceo	Cali	Técnico Laboral Sistemas con énfasis en Ingles	150	150	100%
CDP	Cali	Técnico en Software	120	120	100%
Politécnico María Auxiliadora	Cali	Técnico en Callcenter y Contacenter con énfasis en portugués	200	204	102%
<b>Total</b>			<b>574</b>		

Las cifras corresponden a la meta mínima, el proyecto contemplo el 10% de colchón en caso de deserción lo que permitió cumplir el 100% de las metas.

El proyecto Educándonos para la paz, contribuyó a que los participantes fuesen vinculados a practica laboral se vincularon en diferentes empresas, entre ellas, Calzado Rómulo, Comcel, Clínica de los Remedios, Hospital los Chorros, Colombina, Locales de Pasarela, Centro Comercial la Estación, entre otros,

El componente transversal del proyecto tuvo que ver con Competencias y habilidades blandas y acompañamiento psicosocial, lo que permitió transformar paradigmas y barreras de acceso de los participantes.

### **3.2.1 Aprendizajes del proceso:**

Dentro de los aprendizajes que dejó el proyecto es el trabajo articulado con aliados los cuales permitieron dar cumplimiento a las metas establecidas.

La comunicación asertiva entre los aliados y entre las entidades financiadoras permitió que se tuviera información fluida y se diera trámite ágil a las solicitudes.

Seguimiento permanente a través de los comités operativo y directivo permitieron tomar decisiones para el éxito del proyecto.

### 3.3 Acuerdo de ejecución no. 40184550, celebrado entre la corporación de desarrollo productivo y la organización de estados iberoamericanos para la educación, la ciencia y la cultura OEI

**Tabla 1-5: Ficha técnica del proyecto**

Nombre del Proyecto:	CONVENIO DE ASOCIACIÓN No. C-CA-437/16-019-17 CELEBRADO ENTRE LA CORPORACIÓN DE DESARROLLO PRODUCTIVO Y LA ORGANIZACIÓN DE ESTADOS IBEROAMERICANOS PARA LA EDUCACIÓN, LA CIENCIA Y LA CULTURA OEI.		
Duración:	7 meses	Usuarios atendidos:	150 estudiantes víctimas de conflicto armado
Meta de la convocatoria:	Capacitación en programas de formación para el trabajo y vinculación laboral formal a 150 personas víctimas del conflicto armado en la ciudad de Cali.		
Fases del Proyecto:	Convocatoria, Lectiva, Practica		

#### 3.3.1 Convocatoria

Se inició la convocatoria el 10 de marzo del 2017 realizando la promoción y selección del programa de formación técnico laboral en fabricación de calzado para víctimas de conflicto armado en Colombia. Con el cual se crean oportunidades de formación e inclusión laboral, mejorando su calidad de vida y proyectando su plan de vida.

#### 3.3.2 Objetivos

- Promocionar el programa de formación TECNICO LABORAL EN CALZADO en las zonas donde residen las víctimas favorecidas con volantes y perifoneo.

- Promocionar el programa de formación en el CENTRO REGIONAL ATENCION A VICTIMAS (CRAV).
- Contactar a los líderes que manejen este tipo de población.
- Convocar a los beneficiarios para realizar pruebas de selección e inscripciones

**Resultados**

En el grafico se aprecia los diferentes centros en donde se realizó la convocatoria. Utilizando instrumentos como: Entrevista, Prueba psicotécnica, Prueba de aptitud verbal, Prueba de aptitud numérica.



COMUNAS	50	INSCRITOS	280
CRAV	130	REALIZARON PRUEBAS	200
CDP	100	NO ESTABAN INTERESADOS EN EL CURSO	47
		ASISTIENDO AL PROGRAMA DE FORMACION	153

**3.3.3 Fase Lectiva**

Se inició la fase de formación en fabricación de calzado el día 25 de Abril de 2017, con una intensidad horaria de lunes a Viernes dos grupos en la mañana de 7:00am a 12:00m y dos grupos en la tarde de 1:00pm a 6:00pm.

**Resultados**

- 150 estudiantes formados en 8 competencias laborales
- 150 estudiantes cuentan con la entrega de kit escolar que consta de cuaderno, lápiz, lapicero, borrador, sacapuntas, compas, regla.
- 150 estudiantes uniformados y con elementos de protección
- 150 estudiantes recibieron diplomado en salud ocupacional, búsqueda de la excelencia laboral y personal, diplomado en asociatividad y emprendimiento; con la Universidad Politécnico Grancolombiano, los días martes, miércoles y jueves de 10:00am a 12:00m.

**Acompañamiento Psicosocial**

Se realizaron pruebas a los estudiantes de conocimientos iniciales, caracterización, intervenciones individuales, pausas activas, bienestar así como también acompañamiento en la fase práctica.

En el siguiente grafico se muestra la ruta que compone el acompañamiento Psicosocial:

**Figura 1-1:** Ruta de acompañamiento psicosocial



**Tabla 1-6:** Plan de bienestar-OEI

<b>PLAN DE BIENSTAR PROYECTO "EDUCANDONOS PARA LA PAZ"</b>						
<b>TECNICO LABORAL EN FABRICACION DE CALZADO</b>						
<b>ACTIVIDADES</b>	<b>DESCRIPCION</b>	<b>RESPONSABLE</b>	<b>FECHA DE CUMPLIMIENTO</b>	<b>INDICADOR</b>	<b>DURACIÓN</b>	<b>FUENTE DE VERIFICACION</b>
<b>PARTIDOS DE FUTBOL</b>	Con el objetivo de que los estudiantes fortalezcan vínculos de compañerismo y sana convivencia, además de promover la recreación y el buen uso del tiempo libre se llevaran a cabo dentro de las instalaciones de la institución	Psicóloga	Junio 15	150 Beneficiarios del programa de capacitación.	2 HORAS	Fotografías.
<b>AERO RUMBA</b>	Con el objetivo de que los estudiantes incluyan la diversidad deportiva como hábitos para su vida. HABITOS SALUDABLES	Psicóloga e Instructor.	19 de Mayo	150 Beneficiarios del programa de capacitación.	2 HORAS	Fotografías.
<b>RECREACIÓN.</b>	Con el objetivo de que los estudiantes implementen habilidades de comunicación y fortalezcan su trabajo en equipo; se logrará por medio de actividades lúdicas propuestas.	Psicóloga	1 vez en el mes	150 Beneficiarios del programa de capacitación.	2 HORAS	Fotografías.
<b>AHORRO.</b>	Lograr que los estudiantes creen y generen la cultura del ahorro.	Invitado del sector bancario.	Junio 23	150 Beneficiarios del programa de	2 HORAS	Registro fotográfico y diligencia del formato

				capacitación.		de asistencia.  Listado de asistencia.
CUMPLEAÑOS	Celebración de cumpleaños de estudiantes nacidos durante el transcurso de cada mes.	Psicóloga.	Ultimo jueves de cada 2 meses.	150 Beneficiarios del programa de capacitación.	1 HORA	Registro fotográfico
CANCION FORO. O CINE FORUM	Como parte del enfoque de inclusión social, se trabajará canción o cine fórum para realizar grupos de discusión y compartir experiencias	Psicóloga.	15 julio	150 Beneficiarios del programa de capacitación.	1 HORA	Registro fotográfico y diligencia del formato de asistencia.
DESPEDIDA	Dar lugar al esparcimiento y cierre del ciclo académico, y con división de experiencias vividas durante la formación	Psicóloga	AGOSTO	150 Beneficiarios del programa de capacitación.	2 HORAS	Registro fotográfico y diligencia del formato de asistencia.
PAUSAS ACTIVAS	Generar espacios donde se rompa la rutina de trabajo o de actividad, con el fin de reactivar la energía de los estudiantes por lo que su estado de ánimo y de atención mejora notablemente.	Psicóloga y docentes.	2 veces por semana (durante 15 minutos)	150 Beneficiarios del programa de capacitación.	2 veces por semana (durante 15 minutos)	Registro fotográfico.

**Tabla 1-7 Talleres**

**INFORME DE GESTIÓN**  
**Período: Del 15 diciembre 2017 al 15 de febrero de 2018**

TALLER	FUNDAMENTACION	RESPONSABLE	INDICADOR	DURACION	FUENTE DE VERIFICACION
COMUNICACIÓN ASERTIVA	Conocer la importancia de una sana comunicación, identificar los tipos de comunicación y como esto influye en el día a día a dar a conocer la comunicación asertiva como parte importante del desarrollo social.	Psicóloga	150 Beneficiarios del programa de capacitación.	Realizado dos horas por semana	Registro fotográfico y diligencia del formato de asistencia.
TRABAJO EN EQUIPO	Conocer la importancia de trabajar en equipo, reconocer las características básicas que influyen en el trabajo en equipo, promover las estrategias de trabajar en equipo.	Psicóloga	150 Beneficiarios del programa de capacitación.	Realizado dos horas por semana	Registro fotográfico y diligencia del formato de asistencia.

SELECCIÓN EFECTIVA	Facilitar y desarrollar habilidades en las entrevistas, hoja de vida y actitud de los estudiantes a la hora de una oportunidad laboral. Formar un Talento Humano idóneo y competente para las organizaciones.	Psicóloga	150 Beneficiarios del programa de capacitación.	Realizados dos horas por semana	Registro fotográfico y diligencia del formato de asistencia.
ACTITUD FRENTE AL TRABAJO	Generar un espacio de crecimiento personal, donde se perfeccionen actitudes y aptitudes con el objetivo que los estudiantes se fortalezcan y potencialicen imprescindibles en el campo laboral. *	Psicóloga	150 Beneficiarios del programa de capacitación.	Realizados dos horas por semana	Registro fotográfico y diligencia del formato de asistencia.

**Tabla 1-8 Visitas Domiciliarias**

VISITAS DOMICILIARIAS.	<p>Con el fin de tener un estudio más profundo de las necesidades, entorno y circunstancias familiares, de algunos casos específicos encontrados en el programa.</p> <p>Los objetivos serian:</p> <p>Obtener, verificar y ampliar información en la vivienda del estudiante.</p> <p>Estudiar y observar el ambiente social y familiar en que está inserto.</p> <p>informarse de situaciones socio-familiares que indiquen el estado actual del beneficiario</p>	Psicóloga	Aquellos beneficiarios en los cuales se hayan identificado situaciones especiales que estén influenciando en la deserción y buen desempeño.	4 HORAS	Diligenciamiento formato de visita domiciliaria.
------------------------	---	-----------	---	---------	--

**Tabla 1-9 Intervención Individual**

INTERVENCIÓN INDIVIDUAL	Acompañamiento y seguimiento a casos de estudiantes donde el entorno, y condiciones sociales son fuertemente desfavorables y de alta vulnerabilidad.	Psicóloga	150 Beneficiarios del programa de capacitación.	3 intervenciones por estudiante	Diligenciamiento formato de intervención.
-------------------------	--	-----------	---	---------------------------------	---

### 3.3.4 Fase Práctica

**Tabla 1-9 Caracterización- OEI**

No. Estudiantes	No. Estudiantes en práctica laboral	No. Mujeres	No. Hombres	Afros	Indígenas	Personas en condición de discapacidad	No. Estudiantes con emprendimientos
-----------------	-------------------------------------	-------------	-------------	-------	-----------	---------------------------------------	-------------------------------------

150	147	10 1	48	0	1	3	12
-----	-----	---------	----	---	---	---	----

Para el mes de Septiembre, 12 estudiantes que contaban con idea de negocios asesorados por docentes del Politécnico Gran Colombiano y del CDP, participaron en la Exposición Pacific Leather. En esta oportunidad los estudiantes durante la exposición tuvieron pedidos con compradores de Pasto y contactos de Pasto, Medellín, Cali, entre otros.

El acompañamiento técnico y Psicosocial se realizó con cada uno de los estudiantes, este se hacía quincenalmente donde se diligenciaban formatos que daban cuenta del desempeño y evolución del estudiante.

A continuación se relacionan la Empresas donde los estudiantes realizaron la práctica:

CDP, Vacarí, Ángela Botina ,Calzado Gallegos, Calzado Rómulo, Lenny Gómez Bolsos, Nueva Gacela ,Pacific Group, Calzado La Bella, Gustavo Sport, Variedades Trinity, Calzado Snik, Prodicalzer Sas, Industrias Casta, Boots Sas, Steven Marroquinería, Calzado Forward Shoes, Calzado Wefw.Com, Calzado Samuel ,Calzado Behula, G-27,Dmax Sport,Claudia Diaz,Urban Zoom,Jct Empresarial Sas, Manufacturas Daclus ,Industrias Jumarca Eu,Industrias Jdl Manufacturas Mym,Crear Opciones, Mishelt,Nichely, Calzado Bosland, Gómez Sport Colombiana De Insumos, Alexander Rodríguez, Calzado Diego Herrera Calzado Nachas

Una vez finalizada la fase práctica, los empresarios enganchaban a los estudiantes que a su criterio cumplían con lo esperado durante la práctica (puntualidad, compromiso, habilidad), entre otras.

#### **Ceremonia de Grado:**

El día 6 de Diciembre a las 2:00 P.M, se llevó a cabo la ceremonia de graduación de los estudiantes del programa “Educándonos para la Paz” en el Orquideograma Enrique Pérez Arbeláez, ubicado en la Av. 2 Norte. #48 Norte10 en la ciudad de Cali, Valle del Cauca.

El objetivo de esta ceremonia, fue culminar de manera exitosa el proceso de formación de los estudiantes. Por lo tanto, el evento estuvo dirigido para ellos, donde también hubo presencia de aliados del Programa, representantes de gremios e instituciones aliadas y los 600 estudiantes víctimas del conflicto

armado, que se beneficiaron y culminaron de manera exitosa el proceso formativo.

**Figura 1-2:** Ceremonia de grado



### Conclusiones

El Proyecto Educándonos para la paz fue muy importante a nivel nacional y regional ya que beneficio de manera directa a 3,025 víctimas del conflicto armado en Colombia registradas en el Sistema Nacional de Atención y Reparación Integral de Víctimas; las cuales además de los conocimientos académicos, recibieron acompañamiento sicosocial, permitiendo a los estudiantes crecer como personas y dejar a un lado las malas experiencias vividas por su condición de víctimas. El acompañamiento técnico y sicosocial así como también de los empresarios tuvo un logro importante en cada uno de los estudiantes al fortalecer los conocimientos técnicos y habilidades blandas.

### **3.4 Convenio de ampliación de cobertura entre el Servicio Nacional de aprendizaje SENA y la Corporación de Desarrollo Productivo CDP para impartir programas de formación técnica en “Mantenimiento de motores a gasolina y gas”, “Sistemas” y “Asistencia Administrativa”**

Convenio de ampliación de cobertura entre el Servicio Nacional de aprendizaje SENA y la Corporación de Desarrollo Productivo CDP para impartir programas

de formación técnica en “Mantenimiento de motores a gasolina y gas”, “Sistemas” y “Asistencia Administrativa”

Estado: Etapa productiva aprendices

### 3.4.1 Desarrollo de las actividades:

Número de aprendices activos por ficha: a la fecha se cuenta con 177 aprendices activos en las diferentes alternativas, contrato de aprendizaje pasantía, contrato laboral y proyecto productivo.

**Tabla 1-10:** Aprendices por programa

<b>PROGRAMA</b>	<b>FICHA</b>	<b># APRENDICES</b>
Asistencia Administrativa	1382001	32
Asistencia Administrativa	1381995	30
Sistemas	1381997	29
Mantenimiento de motores a gasolina y gas	1381993	30
Mantenimiento de motores a gasolina y gas	1381994	28
Mantenimiento de motores a gasolina y gas	1381971	28
<b>TOTAL</b>	<b>6 grupos</b>	<b>177</b>

**Tabla 1-11:** Aprendices por programa con total de alternativas de acuerdo con necesidades

<b>Sector</b>	<b>Total Aprendices Por Programa</b>	<b>Contrato De Aprendizaje</b>	<b>Proyecto Productivo</b>	<b>Contrato Laboral</b>	<b>PASANTIA</b>	<b>TOTAL</b>
<b>ASISTENCIA ADMINISTRATIVA</b>	62	41	20	0	1	62
<b>SISTEMAS</b>	29	6	23	0	0	29
<b>MANTENIMIENTO DE MOTORES A GASOLINA Y GAS</b>	86	22	45	7	12	86
<b>TOTAL</b>	<b>177</b>	<b>69</b>	<b>88</b>	<b>7</b>	<b>13</b>	<b>177</b>

En la fase productiva se puede evidenciar que los 177 aprendices se certifican después de la fecha de corte 28 de febrero debido a que el inicio de la inducción y la fase lectiva fue el 01 de marzo de 2017 , también se puede observar que hay aprendices que iniciaron su fase productiva después de terminar su fase lectiva por distintos motivos; como por ejemplo “la vacante para el aprendiz estaba sujeta a la salida de otro”, “porque la empresa requirió aprendices después de la fecha estipulada ”, porque el aprendiz decidió cambiar de alternativa, entre otras situaciones , la fase lectiva tuvo una duración de 6 meses desde el 01 de marzo hasta el 01 de septiembre y la productiva desde el 02 de septiembre y la fecha de finalización es el 02 de marzo de 2018.

A continuación se relaciona el total de aprendices por fichas los cuales se certificaran en diferentes fechas.

**Tabla 1-12:** Cantidad de aprendices a certificar por fecha

MES	1381993	1381994	1381971	1381997	1381995	1382001	TOTAL
MARZO	27	19	25	29	24	26	149
ABRIL	2	5	2	0	5	5	19
MAYO	1	2	1	0	0	1	5
JUNIO	0	3	0	0	0	0	3
TOTAL	30	29	28	29	29	32	177

### 3.4.2 Fase productiva – visitas.

Durante la fase productiva los aprendices deben recibir tres visitas de seguimiento donde se puede evidenciar el desarrollo de las competencias propias en la fase lectiva, el aprendiz debe subir cada 15 días a la plataforma una bitácora donde indique las actividades realizadas, así mismo relacionar las competencias diferentes a las establecidas en el programa que ha adquirido y del mismo modo describir de las actividades desarrolladas que resultados de aprendizaje está aplicando.

La información de las bitácoras debe ser evaluada en la plataforma con el objetivo de que el aprendiz pueda obtener la paz y salvo para su respectiva certificación.

**Figura 1-3:** Visitas a Aprendices.



## 3.5 Convenio de reconversión socio laboral en la zona de frontera Cúcuta - INNPULSA

### 3.5.1 Ficha Técnica del proyecto

**Tabla 1-13:** Ficha Técnica del proyecto

<b>Nombre del proyecto:</b>	RSZF028-016 Cadena productiva del calzado impulsada por el taller escuela de calzado operado por el CDP: negocio inclusivo para la producción de capelladas en la ciudad de Cúcuta, que contribuya a la reconversión socio laboral de 60 personas en la zona de Norte de Santander.
<b>Fecha de inicio:</b>	Febrero 24 de 2017
<b>Fecha de finalización:</b>	Febrero 24 de 2018
<b>Duración:</b>	12 meses
<b>Meta de la convocatoria:</b>	Reconversión Socio laboral de Comerciantes informales de gasolina - "pimpineros" en la zona de frontera.

### 3.5.2 Indicadores finales del Impacto

**Tabla 1-14:** Indicadores finales del Impacto:

Etapa del Proyecto	Meta	Indicador	Cumplimiento del Indicador
<b>1. Selección</b> Divulgación del proyecto y obtención de usuarios finales.	60 usuarios finales	100%	100%
<b>2. Diseño / Adopción y Desarrollo</b> Manuales de procesos y procedimientos diseñados y/o adaptados para el manejo de la unidad productiva.	Un (1) documento	Documento conteniendo manuales administrativos y operativos	100%
<b>3. Transferencia e implementación</b> 3.1 Competencias técnicas y empresariales desarrolladas en la fabricación de capelladas para calzado.	100% usuarios finales con competencias técnicas.	100% de los usuarios finales reciben formación técnica y empresarial.	100%
3.2 Modelo empresarial asociativo transferido a través de la constitución de dos (2) Cooperativas.	Dos (2) Cooperativas especializadas constituidas, 30 usuarios finales por cada una asesorados en el modelo asociativo	Un (1) documento que evidencie por cada Cooperativa los estatutos y documentos de constitución.	100%
Etapa del Proyecto	Meta	Indicador	Cumplimiento del Indicador
3.3 Constitución y montaje de dos (2) unidades productivas bajo un modelo de negocio inclusivo	Dos (2) unidades productivas constituidas y en funcionamiento	Registro mercantil y RUT de cada unidad productiva. Registros de pedidos y despachos de producto.	100%
3.4 Posicionamiento y reconocimiento de las unidades productivas mediante la implementación de estrategias comerciales.	Dos (2) unidades productivas promocionadas	Unidades productivas implementan estrategias comerciales.	100%
<b>4. Soporte y Monitoreo</b> Planes de monitoreo implementados para el	Dos (2) Planes de monitoreo y resultados de la	Un (1) documento que evidencie por cada unidad el plan de monitoreo y	95%

seguimiento de indicadores de productividad, cumplimiento de los pedidos y gestión administrativa de las cooperativas.	medición por unidad.	resultados de la medición a los indicadores.	
<b>5. Desarrollo Humano – Proceso Transversal</b>	60 usuarios finales	100% de los usuarios finales reciben asistencia en desarrollo humano.	95%

### 3.5.3 Resultados del Proyecto

#### 3.5.3.1 Etapa de Transferencia e Implementación

- Como resultado de la asesoría en el modelo asociativo y el acompañamiento del equipo en terreno del proyecto, en el mes de diciembre quedaron legalmente constituidas ante la Cámara de Comercio de Cúcuta las Pre-Cooperativas CALZACOOOP y CALZACUCUTACOOOP, conformadas por 60 usuarios del proyecto validados por el Ministerio de Minas y Energía de acuerdo con los términos de referencia de la convocatoria. De igual manera, quedaron conformados las respectivas juntas directivas y comités de vigilancia de acuerdo con los estatutos, acompañados de un Manual operativo para el funcionamiento de la cooperativa.
- El acompañamiento a los procesos productivos tuvo como enfoque la asignación de puestos de trabajo, entrenamiento de los usuarios en cada operación, re entrenamiento para el fortalecimiento de capacidades y el desarrollo de ejercicios productivos, dejando a un lado los escenarios simulados de la capacitación para realizar producciones reales, con pedidos de clientes del CDP como empresa Ancla, como es el caso de Inversiones Catay S&T Del Oriente S.A. de Costa Rica, Croydon Colombia S.A de Bogotá y en la actualidad se encuentra en proceso un pedido para una Campaña Escolar negocio inclusivo del CDP.
- Los resultados de productividad y calidad no fueron los esperados alcanzando unos indicadores de 47% en reprocesos y 20% en

devoluciones o rechazos del cliente, siendo los más representativos defectos mayores en remates de costuras, costura de ribete y remachado de ojaletes. Los factores que motivaron estos resultados van desde el factor humano (baja motivación de los usuarios quienes venían de recibir ingresos muy superiores por la actividad de venta de combustible, expectativas equivocadas frente al proyecto, bajo rendimiento, entre otras), alta exigencia en los estándares de calidad y tiempos de entrega del cliente y dificultades para generar una cultura de trabajo en el marco de la formalidad, con supervisión y auto revisión de los procesos.

- Después de sobrellevar toda la problemática generada por los incumplimientos de calidad, los usuarios más comprometidos se empoderaron de sus unidades y tomaron acciones para mejorar sus procesos, aceptaron con mayor responsabilidad las tareas encomendadas y buscaron estrategias para fabricar un producto que pudieran comercializar en la temporada de fin de año.

### **3.5.3.2 Etapa de Soporte y Monitoreo**

- La metodología propuesta para trabajar con los usuarios el Plan de Sostenibilidad agrupó a los usuarios conformando las siguientes áreas: Planeación, Producción (operaciones), Calidad, Comercialización, Finanzas, Talento Humano, Sistema de Información y Manejo Ambiental.
- En este sentido se recorrió cada una de las Áreas funcionales (Planeación, Operaciones, Finanzas, etc.) organizadas por Sub-temas, evaluando las metas específicas que toda iniciativa empresarial debe proponerse lograr. En cada meta se analizó el nivel de logro en que el grupo de usuarios consideró que se encuentra la unidad productiva para, a partir de dicha evaluación, visualizar los retos que en cada área tiene la Unidad y diseñar los indicadores que permitan evidenciar su avance.
- El traslado de rubros que se presentó para la reasignación de recursos excedentes de actividades cumplidas, a la compra de materiales e insumos permitió generar nuevas producciones y dejar un banco de

materiales para negocios futuros como parte de la estrategia de sostenibilidad, a la vez que contribuyo al fortalecimiento del encadenamiento productivo de la región, dado que los proveedores fueron locales.

- Finalmente, las gestiones realizadas para la continuidad y sostenibilidad del proyecto dieron resultados positivos, generando el interés y acompañamiento de la Alcaldía de Cúcuta por el resto del año 2018, en el pago del arrendamiento y servicios de la sede, así como la asignación de un equipo de trabajo para la administración y cogerencia de las cooperativas.

**Figura 1-4:** Acompañamiento por parte de la Alcaldía de Cúcuta





## **3.6 Convenio de reconversión socio laboral en zona de frontera Nariño – INNPULSA**

### **3.6.1 Ficha Técnica del proyecto**

**Tabla 1-15:** Ficha Técnica del proyecto

<b>Nombre del proyecto:</b>	RSZF022-016 Cadena productiva del calzado impulsada por el taller escuela de calzado operado por el CDP: negocio inclusivo para la producción de capelladas en la ciudad de Ipiales, que contribuya a la reconversión socio laboral de 60 personas en la zona de Nariño.
<b>Fecha de inicio:</b>	Febrero 27 de 2017
<b>Fecha de finalización:</b>	Febrero 27 de 2018
<b>Duración:</b>	12 meses
<b>Meta de la convocatoria:</b>	Reconversión Socio laboral de Comerciantes informales de gasolina - “pimpineros” en la zona de frontera.

### 3.6.2 Indicadores finales del Impacto

Tabla 1-16: Indicadores finales del Impacto:

Etapa del Proyecto	Meta	Indicador	Cumplimiento del Indicador
<b>6. Selección</b> Divulgación del proyecto y obtención de usuarios finales.	60 usuarios finales	100%	100%
<b>7. Diseño / Adopción y Desarrollo</b> Manuales de procesos y procedimientos diseñados y/o adaptados para el manejo de la unidad productiva.	Un documento (1)	Documento conteniendo manuales administrativos y operativos	100%
<b>8. Transferencia e implementación</b> 3.1 Competencias técnicas y empresariales desarrolladas en la fabricación de capelladas para calzado.	100% usuarios finales con competencias técnicas.	100% de los usuarios finales reciben formación técnica y empresarial.	100%
3.2 Modelo empresarial asociativo transferido a través de la constitución de dos (2) Cooperativas.	Dos (2) Cooperativas especializadas constituidas, 30 usuarios finales por cada una asesorados en el modelo asociativo	Un (1) documento que evidencie por cada Cooperativa los estatutos y documentos de constitución.	100%
3.3 Constitución y montaje de dos (2) unidades productivas bajo un modelo de negocio inclusivo	Dos (2) unidades productivas constituidas y en funcionamiento	Registro mercantil y RUT de cada unidad productiva. Registros de pedidos y despachos de producto.	100%
3.4 Posicionamiento y reconocimiento de las unidades productivas mediante la implementación de estrategias comerciales.	Dos (2) unidades productivas promocionadas	Unidades productivas implementan estrategias comerciales.	100%

<b>9. Soporte y Monitoreo</b> Planes de monitoreo implementados para el seguimiento de indicadores de productividad, cumplimiento de los pedidos y gestión administrativa de las cooperativas.	Dos (2) Planes de monitoreo y resultados de la medición por unidad.	Un (1) documento que evidencie por cada unidad el plan de monitoreo y resultados de la medición a los indicadores.	95%
<b>10. Desarrollo Humano – Proceso Transversal</b>	60 usuarios finales	100% de los usuarios finales reciben asistencia en desarrollo humano.	95%

### 3.6.3 Resultados del Proyecto

#### 3.6.3.1 Etapa de Transferencia e Implementación

- Como resultado de la asesoría en el modelo asociativo y el acompañamiento del equipo en terreno del proyecto, en el mes de diciembre quedaron legalmente constituidas ante la Cámara de Comercio de Ipiales las Pre-Cooperativas COPICALZ y COOPCALSUR, conformadas por 60 usuarios del proyecto validados por el Ministerio de Minas y Energía de acuerdo con los términos de referencia de la convocatoria. De igual manera, quedaron conformados las respectivas juntas directivas y comités de vigilancia de acuerdo con los estatutos, acompañados de un Manual operativo para el funcionamiento de la cooperativa.
- El acompañamiento a los procesos productivos tuvo como enfoque la asignación de puestos de trabajo, entrenamiento de los usuarios en cada operación, re entrenamiento para el fortalecimiento de capacidades y el desarrollo de ejercicios productivos, dejando a un lado los escenarios simulados de la capacitación para realizar producciones reales, con pedidos de clientes del CDP como empresa Ancla, como es el caso de

Inversiones Catay S&T Del Oriente S.A. de Costa Rica, Croydon Colombia S.A de Bogotá y en la actualidad se encuentra en proceso un pedido para una Campaña Escolar negocio inclusivo del CDP.

- Los resultados de productividad y calidad no fueron los esperados alcanzando unos indicadores de 42% en reprocesos y 40% en devoluciones o rechazos del cliente, siendo los más representativos defectos mayores en remates de costuras, costura de ribete y remachado de ojaletes. Los factores que motivaron estos resultados van desde el factor humano (baja motivación de los usuarios quienes venían de recibir ingresos muy superiores por la actividad de venta de combustible, bajo rendimiento, entre otras), alta exigencia en los estándares de calidad y tiempos de entrega del cliente y dificultades para generar una cultura de trabajo en el marco de la formalidad, con supervisión y auto revisión de los procesos.

### **3.6.3.2 Etapa de Soporte y Monitoreo**

- La metodología propuesta para trabajar con los usuarios el Plan de Sostenibilidad agrupó a los usuarios conformando las siguientes áreas: Planeación, Producción (operaciones), Calidad, Comercialización, Finanzas, Talento Humano, Sistema de Información y Manejo Ambiental.
- En este sentido se recorrió cada una de las Áreas funcionales (Planeación, Operaciones, Finanzas, etc.) organizadas por Sub-temas, evaluando las metas específicas que toda iniciativa empresarial debe proponerse lograr. En cada meta se analizó el nivel de logro en que el grupo de usuarios consideró que se encuentra la unidad productiva para, a partir de dicha evaluación, visualizar los retos que en cada área tiene la Unidad y diseñar los indicadores que permitan evidenciar su avance.
- El traslado de rubros que se presentó para la reasignación de recursos excedentes de actividades cumplidas, a la compra de materiales e insumos permitió generar nuevas producciones y dejar un banco de materiales para negocios futuros como parte de la estrategia de

sostenibilidad, lo que permitió promover la compra en el mercado local y generar acercamiento de los usuarios con los proveedores de la región.

- De las gestiones realizadas para la continuidad y sostenibilidad del proyecto dieron resultados positivos, consiguiendo aliados de diferentes instituciones a resaltar la Dirección de Economía Colaborativa de Nariño, la Comisión Regional de Competitividad, quienes han propiciado espacios de dialogo con otras instituciones y dando participación a los gerentes de las cooperativas.
- Así mismo se realizó la gestión pertinente ante los entes territoriales generando el interés y acompañamiento de la Alcaldía de Ipiales por el resto del año 2018, entregando en comodato locales para el funcionamiento de las unidades, así como la asignación de un equipo de trabajo para la administración y cogerencia de las cooperativas, los cuales serán formalizados de acuerdo con los procedimientos de la Alcaldía.

**Figura 1-5:** Acompañamiento por parte de la Alcaldía de Ipiales





### **3.7 Convenio de asociación no. 4163.001.27.2.001 “entrenamiento en competencias y técnicas socioeconómicas a las familias beneficiadas del plan Jarillón de Cali y lagunas de pondaje y charco azul”**

#### **3.7.1 Objetivos**

- Brindar capacitación técnica complementaria a beneficiarios: Programas de capacitación de los siguientes oficios:
  - Auxiliar en Fabricación de Calzado
  - Auxiliar en Mantenimiento y Reparación de Automotores a Gasolina y Gas
  - Auxiliar en Asistencia Administrativa
- Brindar formación de competencias blanda y atención psicosocial a beneficiarios en los siguientes temas, con intensidad de 8 horas por cada uno de los temas: Aspectos psicosociales relacionados con la empleabilidad, Prevención para el manejo de sustancias psicoactivas,

salud y seguridad en el trabajo, atención a las familias y relaciones interpersonales.

- Vincular laboralmente por lo menos el 70% de los beneficiarios.

### **3.7.2 Componentes y Actividades**

#### **3.7.3 Componente 1: Convocatoria y Selección de Beneficiarios.**

Convocatoria. Jornadas de socialización sobre el proyecto de capacitación para beneficiarios del Plan Jarillón de Cali.

##### **Selección y matrícula de los beneficiarios.**

Los candidatos inscritos serán evaluados con instrumentos de selección tanto en el aspecto técnico como en el aspecto psicosocial para garantizar el proceso exitoso en la capacitación y la posterior vinculación laboral.

##### **Estudio de demanda.**

El CDP se compromete a realizar un estudio básico de demanda para identificar las empresas interesadas en el proyecto y definir con base en su demanda laboral los perfiles y contenidos específicos de cada programa.

#### **3.7.4 Fase Lectiva. Desarrollo de un programa de formación técnica complementaria en diferentes áreas, para la generación de ingresos y empleabilidad a ciento cincuenta (150) beneficiarios más el 10% de tasa de deserción.**

- a. Calzado y Marroquinería 57 beneficiarios
- b. Mecánica Automotriz 29 beneficiarios
- c. Asistencia Administrativa 64 beneficiarios

Total horas: 315 horas por grupo

Atención psicosocial en temas generales, visitas domiciliarias e intervención personalizada a 150 beneficiarios de PJC en 45 horas por grupo.

Entrega de auxilios de transporte y alimentación equivalente a \$10600 pesos diarios.

Entrega de kit de materiales de acuerdo a cada uno de los sectores.

### 3.7.5 Fase Práctica.

Durante 160 horas distribuidas en 20 jornadas de 8 horas diarias los beneficiarios son vinculados en las empresas de los diferentes sectores a realizar su práctica laboral. Los verificadores para esta fase serán:

- a. Vinculación a la ARL asumido por el empresario o la institución.
- b. Visita quincenal de seguimiento por parte del instructor.

### 3.7.6 Certificación.

Al finalizar la formación académica (lectiva y práctica), el beneficiario recibirá un certificado de conocimientos académicos.

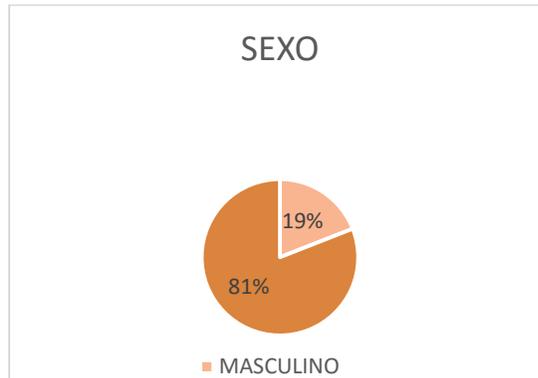
### 3.7.7 Caracterización de la población

- EL LISTADO FINAL DEL CONVENIO CON SGRED FUE DE 146 BENEFICIARIOS ACTIVOS DE LOS CUALES SE ENCUENTRAN CARACTERIZADOS DE LA SIGUIENTE MANERA:

#### Caracterización por sexo

**Tabla 1-17:** Caracterización por sexo:

<b>SEXO</b>	
HOMBRES	28
MUJERES	118
<b>TOTAL</b>	<b>146</b>

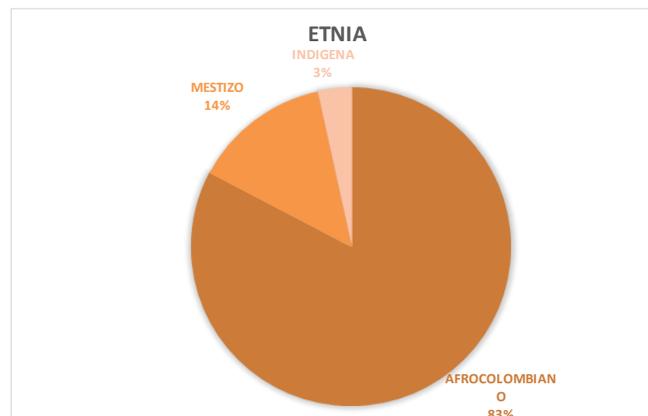


Del estudio realizado en la caracterización de la población beneficiaria los datos arrojaron que el 81% son mujeres y 19% son hombres.

## Caracterización por etnia

Tabla 1-18: Caracterización por etnia

ETNIA	
AFROCOLOMBIANO	119
MESTIZO	19
INDIGENA	8
<b>TOTAL</b>	<b>146</b>

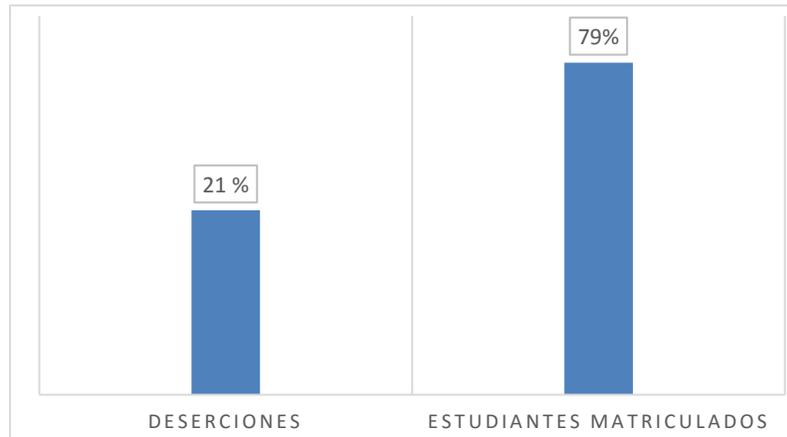


En la variable étnica del estudio de la caracterización se observó que 83% de los estudiantes son afrocolombianos, mestizos 14% y el 3% indígenas.

### 3.7.8 Deserciones.

A continuación se relacionan el número de deserciones durante el desarrollo del proyecto.

**Tabla 1-19:** Número de deserciones



**Nivel de deserciones**

Durante el proceso de capacitación hubo 31 deserciones y un listado final de 115 beneficiarios activos durante el proceso de fase lectiva

### 3.7.9 Fase lectiva

Una vez seleccionados los beneficiarios que ingresaron al programa, se realizó la inducción dando inicio al proyecto de capacitación en la fase teórico-práctica, con los módulos técnicos y el acompañamiento psicosocial en cada uno de los programas.

El propósito del convenio fue crear las capacidades laborales de los beneficiarios del Plan Jarillón de Cali, en los diferentes sectores del mercado según corresponda y la vinculación laboral en un 70% de 150 beneficiarios (105); con la intención que permitan un desarrollo social y territorial beneficiando a poblaciones menos favorecidas para que tengan la posibilidad de mejorar su calidad de vida, ejecutando un programa de formación

complementaria en diferentes áreas, para la generación de ingresos . El objetivo fue gestionar la vinculación laboral de los beneficiarios que pertenecieran a las bases de datos del convenio de plan Jarillón de Cali- Secretaria de gestión del riesgo, emergencias y desastres en Auxiliar de Mantenimiento de motores a gasolina y gas, fabricación de calzado y auxiliar administrativo se realizaron los seguimientos correspondientes que certificaran la vinculación laboral del beneficiario. A continuación se relaciona los tres programas ejecutados

**Figura 1-6:** Estudiantes en fase práctica



### 3.7.10 Fase práctica:

Se realizaron las pertinentes visitas a las diferentes empresas de los sectores, con el ánimo de confirmar la necesidad de mano de obra que requerían en cada una de sus empresas, al iniciar el programa los empresarios fueron visitados para diagnosticar sus necesidades de capacitación a través de la realización de una encuesta de necesidades

de mano de obra, esto con el propósito de especializar la formación en los oficios y áreas demandadas por cada uno de ellos.

A raíz de dicho proceso, se realizó el seguimiento permanente para su confirmación y para la presentación de cada uno de los candidatos a vincularse en las empresas, con el ánimo de que los empresarios conocieran el personal que se estaba formando para sus respectivos oficios. Fue un proceso complejo debido que al realizar el diagnóstico no se tuvo en cuenta que la mayoría de la población no cuenta con bachillerato o experiencia laboral, valiéndose de empresas aliadas a la Corporación de Desarrollo productivo que trabajan con responsabilidad social empresarial, estas visitas también permitieron el acercamiento y fortalecimiento del vínculo con los empresarios. A continuación se presenta el listado de beneficiarios en práctica.

De los procesos de práctica es de mencionar que a pesar que se realizaron las gestiones para vincularlos a la práctica los beneficiarios, especialmente en el área de calzado se encontraron numerosos inconvenientes para no asistir a estas, se levantaron actas de compromiso para documentar estos casos.

### **3.7.11 Componente 3: Vinculación Laboral**

Durante tres meses se realizaron visitas quincenales a cada uno de los estudiantes vinculados a las empresas para evaluar su desempeño técnico y actitudinal con el fin de resolver oportunamente las posibles no conformidades que se puedan presentar, procurando su permanencia en la empresa.

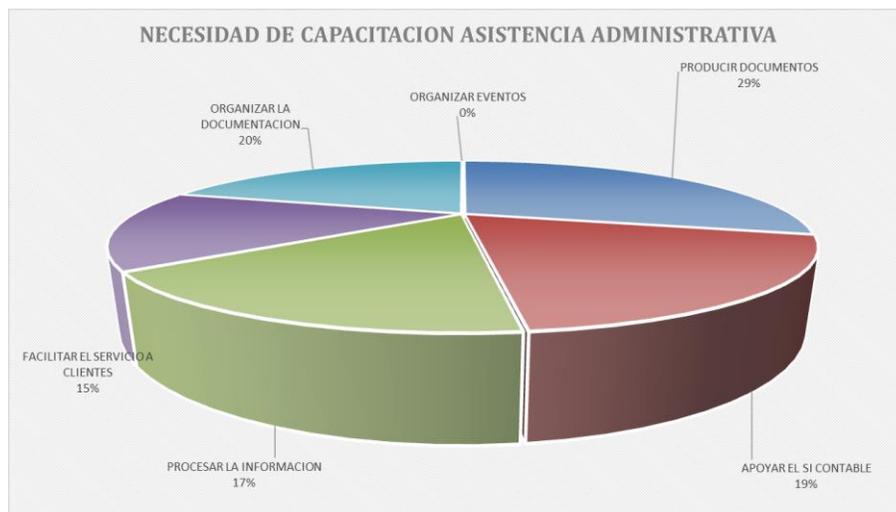
Estos documentos fueron realizados para la Corporación de desarrollo Productivo CDP, con base en los términos de referencia, cuyo objeto es “identificar las vacantes proyectadas al inicio de la etapa productiva de las empresas de los sectores Administrativo, Mecánica y Calzado en la ciudad de Cali, con el perfil requerido lo más detallado posible, que sirva de fundamento de los instructores para el proceso de formación”.

**Figura 1-7: Necesidad de capacitación Calzado- Plan Jarillón**



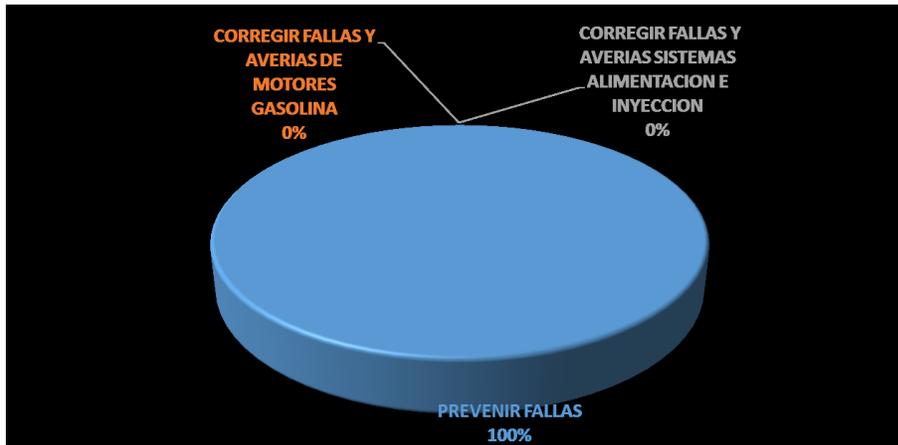
Del total de la población encuestada a las empresas, se obtuvo que la competencia “Producir documentos” es la más requerida en las empresas, este estudio arroja que el 29% de las organizaciones encuestadas la ven como su prioridad. Las demás competencias no se pueden dejar atrás porque como se evidencia en la gráfica son de suma importancia para las empresas de hoy.

**Figura 1-8: Necesidad de capacitación Asistencia Administrativa- Plan Jarillón**



El programa de formación tiene tres competencias técnicas, donde la competencia “Prevenir fallas” es la más solicitada en las empresas para que los aprendices practiquen dentro de sus instalaciones, el 100% de las visitas realizadas para el diagnóstico arrojó que la competencia anteriormente nombrada sea la requerida de dichas empresas

**Figura 1-9: Necesidades de capacitación en mecánica- Plan Jarillón**



Durante tres meses se realizaron visitas quincenales a cada uno de los estudiantes vinculados a las empresas para evaluar su desempeño técnico y actitudinal con el fin de resolver oportunamente las posibles no conformidades que se presentaran, procurando su permanencia en la empresa.

Dada la gestión para la vinculación, entidades aliadas a la Corporación de Desarrollo Productivo y la experiencia previa de algunos beneficiarios se han vinculado directamente con distintos tipos de contrato de trabajo los siguientes beneficiarios:

**Tabla 1-19:** listado de 43 beneficiarios vinculados con diferentes tipos de contrato.

CÉDULA	NOMBRES	PROGRAMA	EMPRESA	ESTADO
114419 0782	MAJIN MUÑOZ PAOLA ANDREA	ASIST ADM	MIMOS	PRÁCTICA FINALIZADA
113063 6899	DIAZ CARREÑO ERIKA AMPARO	ASIST ADM	MIMOS	PRÁCTICA FINALIZADA
100617 1301	MOSQUERA CAICEDO ALEJANDRA	ASIST ADM	MIMOS	PRÁCTICA FINALIZADA
1,144E+ 10	CUELLAR PAZ LILY YOHANNA	ASIST ADM	PROMOAMBIENTAL	PRÁCTICA FINALIZADA
115196 9745	GOMEZ GRANADOS MARIA EDILMA	ASIST ADM	MIMOS	PRÁCTICA FINALIZADA
119320 7096	DIAZ ANGULO CRISTIAN	ASIST ADM	LIMELDI GROUP SAS	PRÁCTICA FINALIZADA
291142 71	RODRIGUEZ V JAMILETH DEL CARMEN	ASIST ADM	SECRETARIA DE EDUCACIÓN.	PRÁCTICA FINALIZADA
100586 2042	URRUTIA CUESTA ANGIE VANESSA	ASIST ADM	FABRIFOLDER	PRÁCTICA FINALIZADA
388853 54	BARRERA CAICEDO MELBA BIBIANA	CALZADO	CDP	PRÁCTICA FINALIZADA
110704 0794	OLANO NANEZ MICHELE XIOMARA	ASIST ADM	CDP	PRÁCTICA FINALIZADA
114399 0823	VELASCO JONATHAN	ASIST ADM	TCC - EXELA ST	PRÁCTICA FINALIZADA
451930 6	BEDOYA MONTOYA EIDER FELIPE	CALZADO	CALZADO YESICA	PRÁCTICA FINALIZADA
486295 82	ORTIZ OBREGON DARLING EMIR	ASIST ADM	KOKORIKO	PRÁCTICA FINALIZADA
668539 50	CASTILLO ARNUBIA	CALZADO	NUEVA GACELA	PRÁCTICA FINALIZADA
386825 38	MORALES PIMIENTO KAREN ADRIANA	ASIST ADM	CARNES FRIAS ENRIKO	PRÁCTICA FINALIZADA
596810 12	SEVILLANO JACKELINE	ASIST ADM	PANADERÍA PANDORA	PRÁCTICA FINALIZADA
100743 1817	MIRANDA OBANDO CLAUDIA MILENA	CALZADO	NUEVA GACELA	PRÁCTICA FINALIZADA
114418 9416	MONA JIMENEZ STEPHANIA	CALZADO	CALZADO YESICA	PRÁCTICA FINALIZADA
123418 8163	MONTAÑO PERLAZA KATHERINE	CALZADO	CDP	PRÁCTICA FINALIZADA
110709 7502	MORALES ALDANA KAREN ANDREA	CALZADO	CALZADO YESICA	PRÁCTICA FINALIZADA
315701 81	MORALES ALDANA OLGA LUCIA	CALZADO	CDP	PRÁCTICA FINALIZADA
298169 86	PALACIO ORTIZ LUZ STELLA	CALZADO	CASTANER	PRÁCTICA FINALIZADA
356029 88	QUIJANO LLOREDA JALETY	CALZADO	CDP	PRÁCTICA FINALIZADA
108554 9622	RIASCOS OROBIO PAULA ANDREA	CALZADO	CDP	PRÁCTICA FINALIZADA
110752 4267	REALPE GOMEZ JEAN CARLOS	MECÁNICA	STIVADORES NACIONALES	PRÁCTICA FINALIZADA
100582 8676	NAVIA DIAZ LUIS ESNEIDER	MECÁNICA	STIVADORES NACIONALES	PRÁCTICA FINALIZADA
119280 3889	DUQUE CASTRO ALEJANDRO	MECÁNICA	STIVADORES NACIONALES	PRÁCTICA FINALIZADA
596875 98	CORTES CARMEN	CALZADO	FORWARD SHOES	PRÁCTICA FINALIZADA

114394 8813	DUQUE ARISTIZABAL JHON ALEXANDER	MECÁNICA	STIVADORES NACIONALES	PRÁCTICA FINALIZADA
106449 0918	AMU ZUÑIGA BASILIO	MECÁNICA	ALDOR	PRÁCTICA FINALIZADA
622138 2	BOLAÑOS CORREA JHON JAIRO	MECÁNICA	EMMAS	PRÁCTICA FINALIZADA
384744 12	MINA ANGULO YANILE	CALZADO	FORWARD SHOES	PRÁCTICA FINALIZADA
101012 3265	OLAYA CAMACHO JULIO ANDRES	MECÁNICA	STIVADORES NACIONALES	PRÁCTICA FINALIZADA
111175 9200	ALEGRIA ESTUPIÑAN SAUL DARIO	MECÁNICA	TCC - EXELA ST	PRÁCTICA FINALIZADA
670381 54	MORIANO CAICEDO MAYURI	CALZADO	FORWARD SHOES	PRÁCTICA FINALIZADA
114395 7089	ALBAN MAYRA ALEJANDRA	ASIST ADM	DILIGENCIAS	PRÁCTICA FINALIZADA
114416 9367	PANAMEÑO VIVEROS MARIA ELENA	ASIST ADM	LIMELDI GROUP SAS	PRÁCTICA FINALIZADA
100586 8748	SEVILLANO JHOINER	MECÁNICA	CDP	PRÁCTICA FINALIZADA
114413 7259	PORTOCARRERO PEÑA CARMENZA	CALZADO	Calzado Nueva Gacela	PRÁCTICA FINALIZADA
114398 0734	PANAMEÑO VIVEROS DARLIN NAYIVE	ASIST ADM	LIMELDI GROUP SAS	PRÁCTICA FINALIZADA
100597 6873	RAMIREZ SOLIS KAREN ALEXA	CALZADO	MODISTERIA LUZ	PRÁCTICA FINALIZADA
101009 5514	PALACIOS LOPEZ JANSY DANIELA	ASIST ADM	TORRES DE COMFANDI	PROCESO DE PRÁCTICA

### **3.8 Convenio entre la Organización Internacional para las Migraciones (OIM-USAID), Prosperidad Social (PS) “Empleo para la prosperidad” Informe de avance proyecto**

Proyecto Liderado por Prosperidad Social, en alianza con La Organización Internacional para las Migraciones, OIM. Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional- USAID, en operación a cargo del Centro de Desarrollo Productivo - CDP

Objetivo: Crear capacidades laborales en diferentes sectores de la economía local (para los programas complementarios en: Auxiliar en Asistencia Administrativa, Auxiliar en Sistemas, Auxiliar en Calzado, Auxiliar en logística y Auxiliar en Servicio al Cliente.) a la población prioritariamente Afrodescendiente e indígena de los municipios de Manizales, Cali, Buenaventura, Jamundí y Santander de Quilichao.

El proyecto tiene una duración de 6 meses dio inicio en octubre de 2017 a la fecha de 31 de diciembre contó con los siguientes avances.

**Tabla 1-20:** listado de 43 beneficiarios vinculados con diferentes tipos de contrato.

Municipio	programa	Meta est.	N. Estu. atendidos	Avance	Pendientes
Cali	Técnico	150	150	100%	0
Santander de Quilichao	Complementario	100	72	72%	28
Jamundí	Complementario	100	55	55%	45
Buenaventura	Complementario	100	99	99%	1
Manizales	Técnico	100	27	27%	73
		550	403	73%	147

Las cifras corresponden a la meta establecida contractualmente y corresponden al avance al 31 de diciembre de 2017. En cuanto a vinculación laboral y práctica a la fecha del informe no presenta avance

### **3.9 Contrato no. 012-18-4672 entre la gobernación del valle y el CDP”centros para la producción de calzado en municipios no calificados del valle del cauca”**

El proyecto “Talleres Escuela en Municipios del Valle del Cauca”, a cargo de la Secretaria de Desarrollo Económico y Competitividad de la Gobernación en alianza con la Corporación de Desarrollo Productivo CDP, que tiene como objeto “poner en funcionamiento cinco (5) centros y talleres escuela para capacitar ciento cincuenta (150) beneficiarios, para la producción de 105.0000 pares de calzado escolar, que serán entregados a los niños y jóvenes de la población escolar de Instituciones Educativas ubicadas en municipios no certificados del Departamento del Valle del Cauca” se le dio comienzo en Noviembre 17 de 2017 mediante acta de inicio formal, donde se presentó la planeación de actividades del proyecto:

**Tabla 1-21: Cronograma de Actividades**

Cronograma de Actividades Proyecto Gobernación									
RESULTADO	ACTIVIDADES	INICIO Mes x	FIN Mes x	MESES					
				1	2	3	4	5	6
Etapa 1 – Diseño	Estudio de la demanda del sector.	1	1						
	Distribución de las planta del Taller Escuela.	1	1						
	Inventario de equipo y maquinaria requerida al contratista.	1	1						
	Estudios para las adecuaciones, sistemas de producción.	1	1						
	Diseño de modelos a producir.	1	1						
	Cálculo de costos, tiempos y consumos.	1	1						
	Políticas de salarios, los lineamientos y generalidades para la implementación del Taller.	1	1						
	Estructura organizacional, perfiles, manuales de funciones.	1	1						
	Diseño de la distribución de planta.	1	1						
	Consiste en realizar un proceso de promoción a través de medios de comunicación los líderes de las comunidades a atender, y demás medios de promoción y publicidad que ayuden a contactar la mayor cantidad de aspirantes, con la finalidad de tener una base amplia de selección.	1	2						
	Contenido del programa de formación por competencias.	1	2						
	Perfil de los docentes.	1	2						
	Perfil de los beneficiarios.	1	2						
	Pruebas de selección.	1	2						
	Criterios de evaluación.	1	2						
Manual de convivencia.	1	2							
Etapa 2 – Montaje	Compra de maquinaria, equipo y herramientas	2	2						
	Adecuaciones locativas	2	2						
	Compra de mobiliario y equipos de oficina	2	2						

	Contratación del personal técnico	2	2						
	Selección de los beneficiarios	2	2						
	Negociación y compra con proveedores	2	3						
Etapa 3 - Puesta en marcha	Desarrollo del programa de capacitación	2	4						
	Fabricación de lote piloto	4	6						

### **3.10 Convenio entre fundación Carvajal y CDP “curso de capacitación en pequeña marroquinería”**

El 27 de septiembre se dio inicio al convenio con la fundación Carvajal para capacitar a 20 personas en pequeña marroquinería y sandalia artesanal de la comuna 7, en el CALI 7 de Alfonso López con el objetivo de brindar herramientas conceptuales y prácticas que fortalezcan los conocimientos técnicos en procesos de fabricación, elaboración de calzado y pequeña marroquinería de acuerdo con las necesidades del mercado, el curso tuvo una duración de 216 horas a cargo de la profesora Aracely Zapata y finalizo el 07 de Diciembre de 2017

#### **Contenido del curso**

##### **Fabricación de sandalia artesanal**

- Materiales y manejo de herramientas
- Operaciones básicas (afilado, doblado, desbastado y cosido)
- Procesos de fabricación de sandalia artesanal
- Desarrollar molde patrón
- Modelar sandalias
- Productos a elaborar: sandalia artesanal

##### **Fabricación de pequeña marroquinería**

- Materiales y manejo de herramientas
- Operaciones básicas (afilar, doblar, desbastar y coser)
- Procesos de fabricación de pequeña Marroquinería
- Productos a elaborar: pequeña marroquinería

Cada beneficiaria realizó 4 productos en pequeña marroquinería tales como: Billeteras, bolsos, bandoleras, monederos y 2 en sandalia artesanal, los cuales fueron exhibidos en 1 feria con las mujeres de esta comuna y en la clausura.

Se realizaron pruebas para evaluar los conocimientos adquiridos por el estudiante, y también para evaluar la conformidad del curso.

Implementación de una salida pedagógica al CDP donde tomaron una clase de modelaje. El 5 de diciembre de 2017 se realizó la clausura a las mujeres que participaron del programa donde se realizó la entrega de los certificados.

### **3.11 Logros de capacitación**

**Tabla 1-22: Análisis comparativo de capacitación**

**INFORME DE GESTIÓN**  
**Período: Del 15 diciembre 2017 al 15 de febrero de 2018**

ITEM	ENTIDAD COFINANCIADORA	OBJETIVO	PROGRAMA DE FORMACION	No. GRUPOS	No ALUMNOS	No HORAS	% VINCULACIÓN LABORAL
1	ALCALDIA DE CALI SECRETARIA DE DESARROLLO TERRITORIAL Y BIENESTAR SOCIAL	GENERACIÓN DE INGRESOS	CAL ZAD O	1	42	280	100%
2				2	50		
3				2	86		
4				2	78		
5				6	275		
6	PLAN JARILLON		M E C A N I C	1	25	360	50%
7			A D M I N I S	1	64		
8			C A L Z A D	1	57		
9	SENA		S I S T E M A	1	29	1.020	N.A
10			M E C A N I C	3	86		
11			A D M I N I S	2	61		
12	OIT		S I S T E M A	4	120	1.000	N.A
13			C A L Z A D	3	150		
14			S I S T E M A	1	50		
15			C A L Z A D	4	200		
16			S I S T E M A	1	50		
17	OEI		C A L Z A D	4	150	1.000	N.A
18	INNPULSA		FABR ICAIO NDE CAPE LLAD AS	1	60	204	N.A
19				1	60	125	N.A
20	FUNDACION CARVAJAL		P E Q U E N	1	10	216	N.A
21	OIM		A S I S T E M A	2	65	1.200	N.A
22			S I S T E M A	2	43	1.200	N.A
23			C A L Z A D	1	26	1.200	N.A
24			M E C A N I C	1	12	1.200	N.A
25			A D M O N .	2	68	160	0%
26			B O D E G A	1	31	160	0%
27			S I S T E M A	1	12	160	0%
28			A D M O N .	1	30	160	0%
29	B O D E G A		1	30	160	0%	
30	B O D E G A		1	25	160	0%	
31	A D M O N .		1	30	160	0%	
32	A D M O N .		1	27	1.200	N.A	
<b>TOTAL</b>				<b>57</b>	<b>2.102</b>	<b>19.885</b>	

### 3.11.1 Análisis comparativo de capacitación

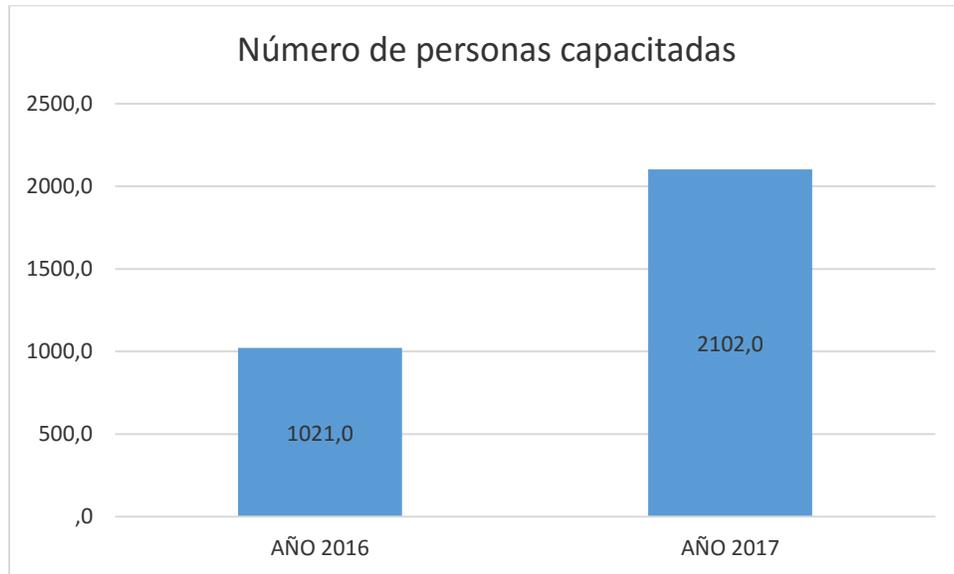
En total en el año 2017 se desarrollaron 9 programas de formación teórico - práctica en:

Técnicos en operarios de Fabricación de calzado, Auxiliar Mecánica Automotriz, Auxiliar en asistencia Administrativa, Técnicos en Call Center, Técnico en sistemas, Auxiliar en sistemas, Auxiliar en Calzado y Técnico en Mecánica Automotriz, Almacén y Bodega. Los convenios fueron con OIT, OEI, la Alcaldía Santiago de Cali, SENA y Plan Jarillón para atender participantes del programa Afrodescendientes e indígenas, población vulnerable de las comunas TÍO, Plan Jarillón, laguna del Pondaje, Charco Azul y Víctimas del conflicto armado. En total se atendieron 2.102 beneficiarios.

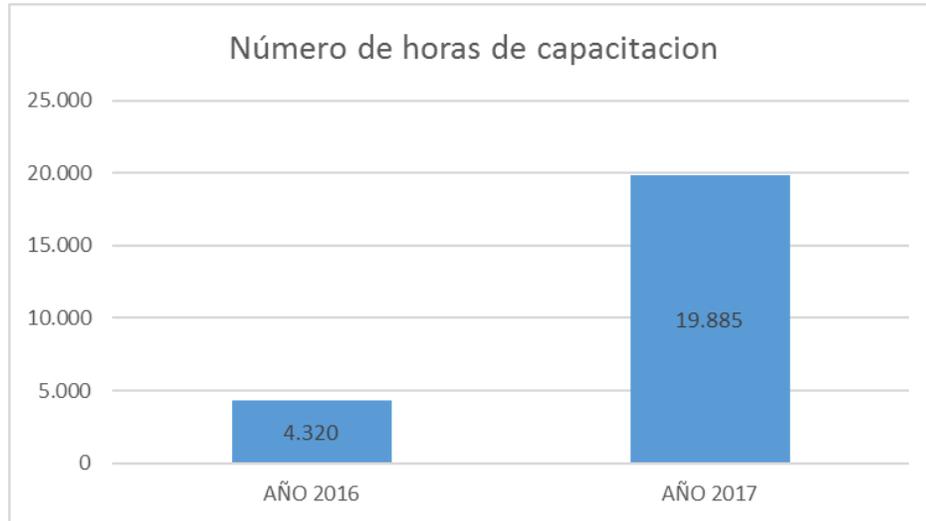
**Tabla 1-23: Número de personas capacitadas**

INDICADOR	AÑO 2016	AÑO 2017
Número de personas capacitadas	1.021	2.102
Número de horas de capacitación	4.320	19.885
Cursos de capacitación	27	57
Áreas de formación	6	9

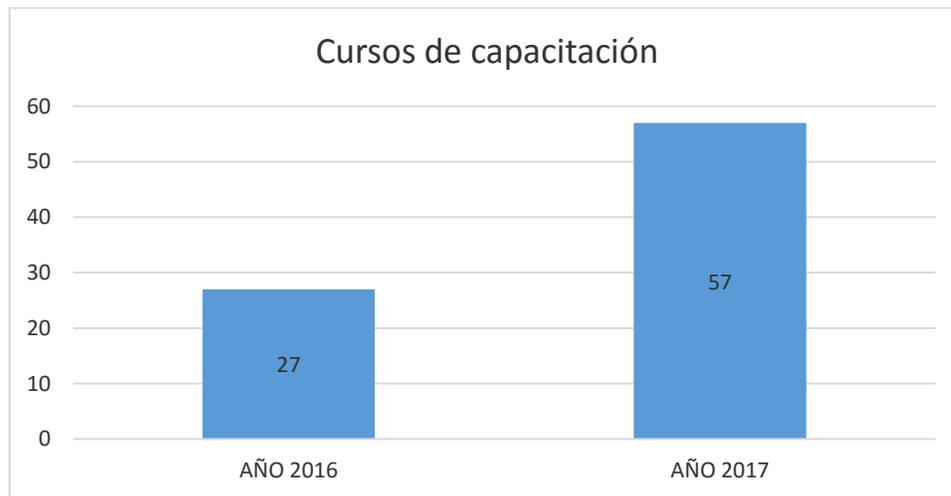
**Figura 1-10: Comparación año 2016-2017 en Número de personas capacitadas**



**Figura 1-11: Comparación año 2016-2017 en Número de horas de capacitación**



**Figura 1-12:** Comparación año 2016-2017 en programas de formación



## **3.12 Cámara de comercio – CDP convocatoria crecer 1.0**

**Tabla 1-24: Ficha Técnica proyecto Cámara de Comercio**

Nombre del Proyecto:	CONV-2016-07-041 - "Fortalecimiento de la capacidad productiva y el crecimiento de 50 microempresas del sector de calzado, cuero, marroquinería e insumos a través de la gestión de diseño, la vigilancia tecnológica y la participación en ferias".		
Fecha de inicio:	Septiembre 16 de 2016	Fecha de finalización:	Septiembre 16 de 2017
Duración:	12 meses	Usuarios atendidos:	50 Micros del sector calzado y marroquinería
Meta de la convocatoria:	Aumento de las ventas mínimo en un 10%.		
Fases del Proyecto:	Preparación, Implementación, Desarrollo de colección, Ventas		
Metas y Resultados del Proyecto:	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. El 100% de las microempresas beneficiarias implementan el modelo.</li> <li>2. El 100% de las microempresas reciben y el 90% acopian información.</li> <li>3. El 20% de los beneficiarios participan en la misión y divulgan al 100% de los microempresarios del proyecto.</li> <li>4. El 100% de los beneficiarios desarrollan colecciones acorde a la tendencia del mercado.</li> <li>5. El 100% de los microempresarios incrementan las ventas en un 10%.</li> </ol>		
Metodologías aplicadas:	1. Documento que define en 20 pasos la Estructuración de los departamentos de Investigación, Diseño y Desarrollo de Productos del Ing. Jorge Alberto Gutiérrez Casas.		
% de ejecución:	100 % a Diciembre 31 de 2017		

### **3.12.1 Etapa de Preparación**

Diagnóstico y evaluación de las condiciones Actuales en cuanto al proceso de diseño que es llevado al interior de cada empresa.

## **Resultados:**

- 50 empresas atendidas con medición Inicial de los procesos de producción y diseño realizados internamente.
- 50 registros de la línea base en la plataforma de la Cámara de Comercio de Cali donde se reflejan procesos de marco jurídico, administración, producción, diseño, ventas y logística.
- 1 Jornada de Fundamentación – Capacitación sobre el “Modelo Metodológico “a seguir en la implementación, como mecanismo de sensibilización e introducción en el tema.
- 7 jornadas de foros de concertación de tendencias sobre información recopilada, analizada y divulgada a las microempresas beneficiarias.
- 7 Beneficiarios del proyecto participaron en misión de vigilancia comercial y tecnológica con destino Brasil.
- 50 Colecciones desarrolladas por los beneficiarios con cerca de 200 productos acordes a la tendencia del mercado.

## **Impactos:**

- 50 microempresas del sector cuero calzado y marroquinería con una metodología de diseño apropiada para el desarrollo de sus productos.
- 50 microempresarios con aumento de más del 20% de sus ventas a través de la participación en dos eventos comerciales desarrollados en el marco del proyecto.
- 20 % de los beneficiarios del proyecto viajaron en misión internacional a Brasil donde conocieron nuevos métodos y se relacionaron con institucionales de tipo internacional así como proveedores.

La Corporación de Desarrollo productivo CDP apropia el documento que define en 20 pasos la Estructuración de los departamentos de Investigación, Diseño y Desarrollo de Productos del Ing. Jorge Alberto Gutiérrez Casas. Para ofrecer la transferencia de la metodología a otros empresarios del sector.

## Reconocimiento:

La Cámara de Comercio de Cali en el evento de cierre de la convocatoria antes los tres ejecutores de Crecer 1.0 2016, a la Corporación de Desarrollo Productivo como caso de éxito en la ejecución del proyecto entregando al Director Gustavo Adolfo Vivas una estatuilla como símbolo de reconocimiento por la labor realizada.

**Figura 1-13: Reconocimiento Cámara de Comercio**



### 3.13 Innpulsa incremento en la productividad de pymes del sector autopartes, mediante la implementación del modelo de nivelación y optimización de los servicios con enfoque en la gestión de la salud y seguridad en el trabajo

**Tabla 1-25: Ficha Técnica proyecto Innpulsa**

Nombre del Proyecto:	INPRO 031-016 "Incremento en la productividad de pymes del sector autopartes, mediante la implementación del modelo de nivelación y optimización de los servicios con enfoque en la gestión de la salud y seguridad en el trabajo".		
Fecha de inicio:	Septiembre 19 de 2017	Fecha de finalización:	Julio 19 de 2017
Duración:	10 meses	Usuarios atendidos:	10 Pymes del sector autopartes
Meta de la convocatoria:	Aumento en un 15% en dos indicadores productividad y dos con enfoque en el Sistema de Gestión de Seguridad en el Trabajo		
Fases del Proyecto:	Preparación, Nivelación y Optimización		
Metas y Resultados del Proyecto:	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 10 Pymes del sector autopartes con medición Inicial de la productividad y plan de acción diseñado con foco en el sistema de gestión de seguridad en el trabajo.</li> <li>2. 100% de las Pymes del sector autopartes con incremento de la productividad mediante la implementación del modelo de nivelación y optimización.</li> <li>3. 1000% de las Pymes del sector autopartes fortalecidas mediante la implementación de los estándares mínimos de acuerdo con la ley 1072 de 2015 y la resolución 1111 de marzo de 2017.</li> <li>4. 10 Planes de monitoreo y control elaborados por cada una de las Pymes intervenidas.</li> </ol>		
Metodologías aplicadas:	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Modelo de nivelación y optimización de procesos</li> <li>2. Herramienta estándares mínimos SG-SST</li> </ol>		
Horas de asistencia:	A01 - 320 Horas A02 - 320 Horas A03 – 320 Horas  32 por actividad para cada Pyme  A04 – 40 Horas 4 por cada Pyme		
% de ejecución:	30 % a Diciembre 31 de 2017		

### 3.13.1 Avances y resultados:

Etapa de Preparación: se desarrollaron las actividades relacionadas con la medición inicial del proceso de producción en las empresas participantes, con el fin de establecer su estado actual y la línea base para definir las metas a lograr en la ejecución.

Estado: 70% % cumplida.

### Resultados parciales:

- 10 empresas atendidas con medición Inicial de los procesos de producción.
- Línea base del proyecto en los procesos de producción y SGSST
- 10 Planes de mejoramiento diseñados con foco en el Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo para cada Pyme.
- Levantamiento de información de las áreas de desarrollo de producto y prestación de los servicios en las empresas participantes, por parte del consultor especialista en el sector.

### 3.13.2 Impactos:

- Evaluación cuantitativa de la madurez de las buenas prácticas gerenciales en los 7 procesos de gestión de las empresas.
- Identificación de las brechas y falencias en las que cada Pyme debe focalizarse y trabajar.
- Índice de productividad cuantificado en un 62 % promedio para el grupo de Pymes con medición inicial.

**Figura 1-14: Visitas de consultoría**

**INFORME DE GESTIÓN**  
**Período: Del 15 diciembre 2017 al 15 de febrero de 2018**



## **4. Otras Actividades**

### **4.1 Taller escuela**

El sostenimiento del Taller Escuela en el segundo semestre del año 2017, trabajo por medio del modelo de aprendizaje a través de la producción con 4 clientes locales para la fabricación de 11.764 pares de zapatos, dinamizando la cadena productiva del sector e impulsando el desarrollo económico por medio de la vinculación laboral de 160 personas (120 estudiantes – 40 expertos en calzado) para lograr cumplir con las exigencias de las compañías que contrataron nuestros servicios.

#### **4.1.1 Cliente calzado catay s&t del oriente s.a (costa rica)**

El señor Julio Mendoza representante de la empresa Calzado Catay de Costa Rica solicito un pedido a finales del mes de Julio por 2544 pares de calzado de referencia Figueres Black; se realizó la explosión de materiales y se montaron las órdenes de compra para la adquisición de todos los productos necesarios para la fabricación de este zapato. Se articularon los talleres escuela de Cúcuta e Ipiales del Proyecto Fronteras para que prestaran un servicio de maquila (guarnecida) como talleres satélite del CDP, hicieron el 40% de las capelladas. La exportación de este pedido se realizó el 7 de Noviembre de 2017, la producción tuvo una duración de 3 meses.

#### **4.1.2 Cliente croydon Colombia (Bogotá)**

Se logró un pedido para mediados de Septiembre de 2017 con Croydon por el servicio de maquila de 8.220 pares del calzado referencia Colegial con vena, inicialmente enviaron materiales para 1200 pares de capelladas piloto con el fin de monitorear la capacidad del Taller-Escuela y la calidad del servicio prestado, se tuvo la visita del analista de calidad de la planta de Croydon para verificar el correcto cumplimiento de los procesos productivos para la guarnecida del calzado, luego del visto bueno se articularon los Talleres-Escuela de Cúcuta e Ipiales del Proyecto Fronteras para que tuvieran

participación de este proceso con 2800 pares (Cúcuta) y 576 pares (Ipiales). El servicio de maquila tuvo una duración de 4 meses y se finalizó en Diciembre de 2017.

### **4.1.3 Cliente fundación plan internacional**

El Taller-Escuela se articuló con el proyecto de la fundación Plan Internacional que consistía en la entrega de 500 kits de dotación para el trabajo para los cursos de sistemas, administración, mecánica y calzado, en donde se realizaría la producción de 232 botas de Figueres y 259 baletas, dicha producción se realizó la gran mayoría en el taller satélite de Ipiales (Proyecto Fronteras), el taller-escuela se encargó de la troquelada y el montaje de todos los zapatos ref. Figueres, cumpliendo así con la entrega y la programación planeada a todos los beneficiarios. La duración de la producción tuvo un tiempo de un mes y 2 semanas, iniciando el 20 de Octubre y finalizando el 5 de Diciembre de 2017.

### **4.1.4 Cliente calzado kassandra (Valledupar)**

El señor Daniel Castro representante de Almacén Kassandra de Valledupar, hizo la solicitud para la producción de 500 pares de calzado Referencia Sider en 2 tipos de colores (cognac-negro), en el marco de la Exposición Internacional Pacific Leather (Sep 20-22). La producción fue despachada en el mes de Diciembre y fue realizada en gran parte por estudiantes con integración de expertos en puntos críticos del proceso para corregir errores de calidad, y cumplir con las altas exigencias del cliente.

## 4.2 Administración CDP

El periodo cumplido del 01 Enero al 31 Diciembre de 2017 se resume a la siguiente información:

### 4.2.1 Actividades Tributarias:

- Se presentó impuesto de IVA de los 6 bimestres del año oportunamente, quedando un saldo a favor por valor de \$ 94.222.000
- Se presentó y cancelo el impuesto de ICA de los 6 bimestres del año.
- Se presentó y cancelo el impuesto de Retención en la fuente mes a mes oportunamente.
- Se preparó y se presentó la declaración de renta
- preparó y se presentó la Industria y comercio
- Se presentó los medios magnéticos ante la DIAN.

### 4.2.2 Actividades Financieras

- Dando cumplimiento a la Ley 1314 de 2009 que regula los principios y las normas de contabilidad e información financiera y de aseguramiento de la información, y su decreto No. 3022 del 27 de diciembre de 2013, expedido por el gobierno nacional, que reglamenta el marco técnico normativo para los preparadores de información financiera que conforman el grupo 2 - Norma Internacional de Información Financiera para las Pequeñas y Medianas Compañías (NIIF para PYMES). Y a los decretos 2420 del 14 de diciembre del 2015 y al 2496 del 23 de diciembre del 2015. La norma en esencia le da predominio a la realidad económica sobre la forma jurídica de las transacciones o eventos económicos. La CORPORACION diseño y ejecuto su plan de migración a NIIF el cual entro en vigencia a partir del 1° de enero de 2015, de conformidad con lo establecido en el decreto 3022 del año 2013 basados en las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) para PYMES.
- Se cambió de programa contable de Orión a Datax por sugerencia de Revisoría fiscal

### **4.2.3 Actividades Administrativas**

- Se les dio apoyo a los instructores en el campo de los medios audiovisuales.
- Se ha realizado oportunamente la cotización y compra de los materiales e insumos para el buen funcionamiento de los diferentes convenios.
- Se realizó jornadas de limpieza dando cumplimiento al programa de mantenimiento de infraestructura.
- Se realizó actualización del listado de proveedores con su respectiva documentación (Certificado de Existencia y Representación Legal y RUT) y actualización de documentación sistema de calidad en el área administrativa para la auditoria Icontec realizada el pasado 6 y 7 febrero de 2018
- Se hizo la cotización, compra y entrega de los elementos de protección personal a los funcionarios de taller escuela.
- Se elaboró el procedimiento para el ingreso al parqueadero, al igual que el ingreso a nuestras instalaciones
- 
- Se han realizado informes financieros de los diferentes convenios en los tiempos establecidos
- Se renuevan certificados de revisor fiscal y contador ante la junta central de contadores.
- Se atendió interventoría financiera final de los convenio SENA 2017, Fronteras Cúcuta e Ipiales , Alcaldía 2017
- Se pintó todas las paredes de las instalaciones de la Bodega.
- Se adecuo el auditorio como un aula de sistemas necesario para capacitación del convenio OIM.
- Se realizaron los contratos del personal administrativo con los cortes del 15 Enero al 30 Junio de 2018 y del 01 Julio al 15 Diciembre de 2017
- Se realizaron los contratos del personal contrato por prestación de servicios de los diferentes convenios los cuales el periodo depende de la vigencia del convenio.
- Se radico solicitud a la Alcaldía para la renovación del uso de suelo de la corporación.
- Se renovó Cámara de comercio.
- Se renovó RUT.
- Se renovó RUP ( Registro Único de Proponentes)
- Se realizó presupuesto del 2018 de la corporación.

- Se estableció reunión administrativa todos los miércoles con contador, revisora fiscal y personal administrativo de la corporación para realizar seguimiento a toda la operación administrativa.
- Se afilio a póliza toda la maquinaria adquirida para los convenio Fronteras Cúcuta, fronteras Ipiales y Gobernación
- se han cancelado oportunamente las nóminas del Taller Escuela, administración CDP y honorarios de los diferentes convenios.
- Se reportó retiro y afiliación de personal administrativo y beneficiarios de convenios realizando el pago de seguridad social y parafiscal mes a mes oportunamente

### **4.3 Sistema de gestión de la calidad ISO 9001:2008 y NTC 5555-5581**

El Sistema de Gestión estuvo enfocada en la y preparación para la transición de la norma ISO 9001:2008 a la ISO 9001:2015 a los programas de formación en calzado. Durante todo el año se realizó el seguimiento a:

- La mejora de la eficacia del Sistema de Gestión de calidad y sus procesos
- El ajuste del direccionamiento y el plan estratégico de la institución
- La mejora de la oferta de servicios de formación para el trabajo en relación con los requisitos del cliente (estudiantes y sector productivo)
- Los parámetros de mejoramiento del proceso de formación y de los procesos de formación y de los procesos de gestión académica, administrativo-financiero y de la comunidad.
- El establecimiento de nuevas oportunidades de mejoramiento a través de investigaciones y estudios con los actores educativos y partes interesadas
- Las necesidades de recursos
- cualquier necesidad de cambio en el sistema de gestión de la calidad
- Se realizó la autoevaluación institucional
- Los resultados de aprendizaje de los estudiantes medidos a través de las pruebas tanto externas como evaluaciones internas de la institución de formación para el trabajo.

- La información estadística derivada de los indicadores relevantes de los objetivos, tales como matriculas, retención, repetición, deserción, promoción.
- El direccionamiento y plan estratégico de la institución de formación para el trabajo.
- Las condiciones del contexto y las necesidades concretas de formación de talento humano del sector productivo al que apunta la oferta de formación.
- Las acciones de seguimiento de las revisiones de la calidad efectuadas por la alta dirección de la institución y revisión del plan de acción de la revisión previa.
- Los resultados de las evaluaciones de las quejas, reclamos, solicitudes y manifestaciones de satisfacción de los clientes (estudiantes y sector productivo) y otras partes interesadas.
- Los resultados obtenidos con el plan de mejoramiento institucional, incluyendo los resultados de las acciones preventivas y correctivas.
- El grado de cumplimiento del perfil esperado del egresado.
- La información sobre el destino de los egresados de la institución.
- Los resultados de los procesos de autoevaluación institucional
- Las recomendaciones de mejora.
- Los cambios en las cuestiones externas e internas que sean pertinentes al sistema de gestión de la calidad; incluyendo los requisitos legales, profesionales o reglamentarios y los cambios en el marco legal vigente.
- Los resultados de las auditorías internas al sistema de gestión de la calidad.
- desempeño de los proveedores externos
- la eficacia de las acciones tomadas para abordar los riesgos y las oportunidades

#### **4.3.1 Hallazgos que apoyan la conformidad del sistema de gestión con los requisitos.**

- La coordinación que se realiza con instituciones de educación formal para que los aspirantes a los cursos que aún no tienen el grado de educación requerido puedan iniciar el proceso formativo para alcanzar el grado noveno y continuar con la educación para el trabajo.
- Las ventajas competitivas de la Corporación entre las que se encuentran:
- Aliados estratégicos para el desarrollo de los programas de formación, entre los que están OIM (Organización Internacional para las Migraciones) con recursos

---

de USAID y prosperidad social; OEI (Organización de Estados Iberoamericanos) con recursos del ministerio de trabajo

- Talleres de prácticas.
- Convenios nacionales e internacionales.
- Reconocimiento regional, nacional e internacional.
- Gratuidad en los programas de formación.
- Atención a población vulnerable.
- Liderazgo del CDP regional.
- La asociación de las amenazas en la identificación de las causas del riesgo que facilita la descripción de riesgos para el planteamiento de actividades para abordarlos.
- Los índices de retención del 95% para los estudiantes que participaron del convenio OEI con el acompañamiento de psicología que contribuyó a la permanencia.
- El logro alcanzado con el trabajo en equipo de 12 de 14 indicadores que a la vigencia se alcanzaron para el proyecto OEI y 9 de 9 para el proyecto OIM, indicadores que aplicaban a la fecha de corte.
- El contacto permanente con el sector productivo para orientar la profundización de la formación de acuerdo con la mayor demanda requerida por la industria.
- El reporte de la organización que, durante la fase lectiva, realizó un diagnóstico de necesidades de sector a 80 empresas de calzado, marroquinería e insumos donde se logró conocer el tamaño de la empresa, los productos por cada uno de ellos, las necesidades de capacitación, entre otros. De estas 80 empresas encuestadas, 20 confirmaron la solicitud de requerir estudiantes y a la fecha se cuenta con 38 empresas del sector de calzado, donde se encuentran los estudiantes del convenio con la OEI, como técnicos laborales en Fabricación de Calzado.
- La gestión realizada con la Asociación de Industriales Vallecaucanos del Calzado, Cuero, sus Manufacturas e Insumos UNIVAC, que es una agremiación de empresarios productores de calzado, marroquinería y productos afines, creada por las empresas más representativas del Valle del Cauca, con la misión de concertar y representar al sector en las actividades relacionadas con propiciar mejores condiciones para la competitividad del sector.
- La realización de Pacific Leather, muestra empresarial más importante del sector en el occidente colombiano, organizada por la Asociación de Industriales

Vallecaucanos del Cuero, Calzado, Marroquinería e Insumos (UNIVAC) y la Corporación de Desarrollo Productivo (CDP). El soporte estratégico es la información sobre las tendencias internacionales en moda y diseño, ajustadas a lo que requiere el mercado Latinoamericano.

## **4.4 Administración UNIVAC**

La Administración de UNIVAC durante el periodo 2017, desarrollo las siguientes actividades de acuerdo a la planeación estratégica:

### **4.4.1 Objetivo de Crecimiento:**

- Atención a empresas permanentemente
- Afiliación de nuevos empresarios (14)
- Visitas a afiliados (217 visitas durante el año)
- Seguimiento a 11 afiliados que se perdió el comunicación para ubicación de nuevas direcciones
- 13 empresas afiliadas producto del trabajo realizado con el proyecto Cámara de Comercio
- Fortalecimiento de relación institucional Vs empresas con más de 200 empresas en la región vallecaucana. A través de relacionamiento comercial, encuesta balance del sector, invitación a eventos empresariales, atención pre y post ferias.

### **4.4.2 Objetivo de Autosostenibilidad:**

Facturo cuotas de sostenimiento a 51 empresarios al inicio de año y termino con una facturación a 67 por valor de \$18.000.000.

Realizo y facturo 2 eventos comerciales con una facturación aproximada de \$50.000.000. Lo cual no se constituyo en una ganancia para el gremio, con lo percibido se pagaron los gastos de los dos eventos.

El gremio percibió unos recursos económicos para gastos administrativos por parte del CDP por actividades de coordinación de proyectos realizados por la coordinadora administrativa.

#### **4.4.3 Objetivo de Posicionamiento:**

En el objetivo de posicionamiento institucional se trabajaron los siguientes aspectos:

- Participación activa en la reunión de la Mesa Cadena Cuero y la Marrquiería del SENA, representando en esa instancia a CDP, UNIVAC y Fedecuero.
- Asistencia a las convocatorias realizadas de la Cámara de Comercio - Iniciativa Cluster Sistema Moda apoyando la divulgación de los planes propuestos.
- Proceso de implementación Sistema de Gestión de Seguridad en Trabajo – SGSST a través de convenio con la Universidad Libre que a la fecha ha beneficiado a 20 empresas frente al cumplimiento de la ley 1072 de 2015 y la resolución 1111 de 2017.

También en el 2017 la Asamblea del Valle, reconoció el aporte del Gremio al Calzado se cumplió el acto de entrega de esta distinción en el Salón de Sesiones de la Asamblea del Valle del Cauca, donde se dio cita un nutrido grupo de empresarios del sector, dirigentes gremiales y funcionarios de los gobiernos departamental y del municipio de Cali.

Unos días antes de dar apertura a la V Feria Social 'Calzagosto', por su parte el Secretario de Desarrollo Económico del Departamento, Deninson Mendoza, consideró que en tiempos de post-conflicto, el sector del calzado, tiene una de las tareas más representativas, contribuir a que cientos de hombres y mujeres logren reincorporarse a la sociedad civil, como seres fabricantes de sueños y realidades; para lo cual, el gobierno de Dilian Francisca Toro Torres, viene trabajando en su fortalecimiento a través de una serie de programas, en asociación con entidades como la Corporación Centro de Desarrollo Productivo – CDP, líder en procesos formativos gratuitos.

#### 4.4.4 Organización de eventos comerciales:

##### “Haga su Agosto en Calzagosto”

Figura 1-15: Imagen Calzagosto 2017



Realizado del 17 al 20 de agosto con un total de 9.865 personas que ingresaron a la V versión de la Feria Social de Productores Vallecaucanos de Calzado y Marroquinería, 'Calzagosto', que se clausuró en el Centro de Eventos 'Parque de las Orquídeas'. Se realizaron ventas por un valor de \$ 400 millones de pesos.

El CDP y Univac organiza este evento en defensa del mercado interno y fortalecer la Ceda Productiva. Entre los comentarios de algunos expositores se encuentra el señor Jorge Erazo de Nir de Colombia, quien destacó que este certamen tuvo un alto nivel de organización, lo que permitió que todos los expositores pudiesen adelantar su labor comercial de manera eficiente. “Estos eventos que organiza el gremio, nos ayudan a mover nuestros stop de productos, lo que revierte en recuperar las inversiones efectuadas las ventas de la empresa acendieron a 16.000.000 de pesos”.

Entre tanto Jaime Castañeda de la línea Brother Shoes, beneficiario del programa de fortalecimiento empresarial de la Convocatoria Crecer 1.0 de la Cámara de Comercio, expresó que de esta manera los pequeños y medianos empresarios ingresan en una dinámica de producción que contribuye a su crecimiento.

A su vez la diseñadora y empresaria Pilar Cárdenas, de la marca que lleva su nombre, comentó que a través de Calzagosto muchas personas se acercaron a conocer sus productos, llevando tarjetas para contactarse posteriormente.

Los resultados obtenidos fueron los siguientes

**Tabla 1-26: Resultados Calzagosto 2017**

ITEM	RESULTADO
Expositores	31 empresas – 25 microempresarios
Visitantes	10.000
Ventas en pares	11.000
Ventas en pesos	\$400.000.000
Patrocinios	\$10.000.000

## Exposicion Internacional Pacific Leather

**Figura 1-16: Imagen Pacific Leather 2017**



Durante los días 20, 21 y 22 de Septiembre en el Salón de las Estrellas del Hotel Spiwak – Chipichape, uno de los principales complejos hoteleros del Occidente Colombiano, albergó la muestra más importante de la industria del cuero, el calzado y la marroquinería de la región, con el retorno de la Exposición PACIFIC LEATHER en su XII versión como aliado del Cali ExpoShow.

En estos tres días y ante compradores mayoristas más de 40 empresas presentaron lo mejor y lo último de sus propuestas, en la colección 'Primavera-Verano' 2017 - 2018.

Es de destacar, que de los 60 millones de pares que se producen en Colombia, el Valle del Cauca aporta cerca de un 20%, generando en los distintos niveles de la cadena, alrededor de 20.000 puestos de trabajo (directo e indirecto). Pacific Leather en su versión anterior reportó ventas cercanas a los 2.200 millones de pesos representados en cerca de 73.000 pares de zapatos. Y en la versión 2017 con solo una muestra de los empresarios vallecaucanos y las empresas pertenecientes al proyecto Cámara de Comercio generó ventas por valor de \$1.300 millones de pesos y expectativas de ventas por 500 millones más, generadas en las entrevistas realizadas en la rueda de negocios.

La Exposición Pacific Leather que es organizada por la Asociación de Industriales Vallecaucanos del Cuero, Calzado, Marroquinería e Insumos (UNIVAC) y la Corporación de Desarrollo Productivo (CDP). El soporte estratégico de esta plataforma comercial es la información sobre las tendencias internacionales en moda y diseño, ajustadas a lo que requiere el mercado Latinoamericano.

Pacific Leather se constituye en una auténtica vitrina de trascendencia nacional e Internacional para posicionar las diferentes marcas expositoras, lo que contribuye al desarrollo de las empresas agremiadas, y con ello, el bienestar en la comunidad a través del empleo de mano de obra capacitada por el CDP.

**Resultados de la muestra:**

**Tabla 1-27: Resultados Pacific Leather 2017**

<b>ITEM</b>	<b>RESULTADO</b>
Expositores	37
Visitantes	300
Ventas en pares	48.000
Ventas en pesos	\$1.7000.000.000
Patrocinios	\$44.000.000.000

La feria comercial se conformó por las siguientes zonas de experiencia:

**Rueda de prensa y promoción marcas participantes**

La rueda de prensa se realizó el día 12 de septiembre con la asistencia de un representante de la Junta Directiva de Fenalco del Doctor Octavio Rivera, la Directora Ejecutiva Gladys Barona, y los representantes de UNIVAC y CDP. También acompañaron la jornada los diseñadores Beatriz Camacho y Andrés Otálora y empresarios de la zona gastronómica de la Ciudad y de la muestra comercial del cuero, calzado y marroquinería.

**Muestra comercial con beneficiarios del proyecto Cámara**

Durante los tres días del evento (20, 21, 22 de septiembre) se dio lugar a la muestra comercial Pacific Leather con la participación de 33 empresas beneficiarios del proyecto y 5 empresas de las marcas más posicionadas y reconocidas de la ciudad quienes son los proveedores de marcas como Vélez, Calzatodo, Croydon, Bosi, Tannino entre otros.

Más de 300 compradores locales, regionales y nacionales procedentes de Dagua, Palmira, Tuluá, Yumbo, Florida, Buenaventura, El Cerrito, Trujillo, Pereira, Armenia, Medellín, Barranquilla, Pasto, Pitalito, Bogotá, entre otros y los internacionales de Estados Unidos y Ecuador.

Adicionalmente los empresarios pudieron realizar ejercicios de asociatividad donde ofrecieron looks de productos complementarios a los compradores lo cual fue una propuesta de negocio innovadora y beneficiosa para ellos.

### **Rueda de negocios**

Compradores Especializados. Plataforma comercial para compradores y oferentes de productos y servicios del sector de la Moda, en productos de vestuario, joyería, calzado y marroquinería. La Rueda de Negocios fue el escenario para establecer relaciones comerciales, convenios, alianzas y oportunidades de negocio.

El sector de la moda es sin duda uno de los renglones gruesos de la economía nacional y con mayor proyección a nivel internacional. La alta calidad, el diseño de prendas con valor agregado, la mano de obra especializada y los precios accesibles de la manufactura colombiana, le dan ventajas competitivas a este mercado.

De esta manera la Rueda de Negocios de PACIFIC LEATHER - CALIEXPOSHOW 2017 organizada por la Cámara de Comercio de Cali fue nuevamente la plataforma ideal para el intercambio comercial de productos y servicios entre compradores y oferentes del sector de la moda.

En el hotel Chipichape Spiwak en el Salón de las Estrellas piso 11 contiguo a la muestra comercial Pacific Leather se dio el espacio que permitió a empresas y marcas entrar en contacto directo con la más completa oferta de productos y servicios, seleccionados por expertos de la industria de la moda, bajo la modalidad de compradores y oferentes.

### **Los productos a ofertados se presentaron en tres categorías:**

Calzado y marroquinería, calzado masculino y femenino, bolsos, correas, entre otros.

Vestidos de baño, ropa interior, prendas de vestir de carácter formal, informal y deportiva, además de ropa de control para el mercado masculino y femenino.

Joyería y bisutería, joyas en plata, oro, acero, bronce, piedras preciosas, semipreciosas y accesorios en general, entre otros.

### **Plan de medios**

Los organizadores de la muestra Pacific Leather con el apoyo de Fenalco realizaron un excelente plan de visibilidad del evento y de las marcas participantes. Medios de comunicación de TV como 90 minutos, CNC, Canal 14, Canal C, RCN, en radio blu radio y otros medios de comunicación virtuales acompañaron los tres días de feria. La prioridad en todo el plan de comunicación la tuvo la visibilidad de la Cámara de Comercio como entidad cofinanciadora del convenio y los beneficiarios del proyecto.

### Asistencia a pasarelas

Como valor agregado a la participación en el evento los empresarios expositores de la muestra recibieron invitaciones a las pasarelas alternas en la ciudad que se dieron lugar en el teatro Calima, La Tertulia, Centros Comerciales de la Ciudad como Unicentro, Pacific Mall, Centro de Cali entre Cra 8 y Calle 14.

Además los compradores invitados también recibieron pases especiales para dichos eventos, esto como una cortesía por haber asistido y realizado compras en la feria.

## Feria CalzaTIO

Figura 1-17: Imagen CalzaTIO 2017



Este evento se constituyó en la feria social de fin de año, organizada para el lanzamiento oficial de 50 emprendedores del sector capacitados por el CDP a través de un convenio con la Alcaldía de Cali que presento artículos innovadores de excelente calidad dirigido a las familias caleñas. Este lanzamiento fue acompañado por 20 fabricantes de productos como calzado de todas las líneas, productos de marroquinería y accesorios que hicieron que los caleños se anticiparan a sus compras de navidad los días 01, 02 y 03 de diciembre de 2017.

En términos de resultados podemos mencionar los siguientes:

Tabla 1-28: Resultados CalzaTIO 2017

No. De Visitantes	6003
Valor ventas	\$209.334.000
No. Pares	5.789
No. empresas participantes	20

No. emprendedores	50
-------------------	----