SENA

Más trabajo

ESTRATEGIA DE FORMALIZACION SENA

Colombia se formaliza

[www.sena.edu.co]

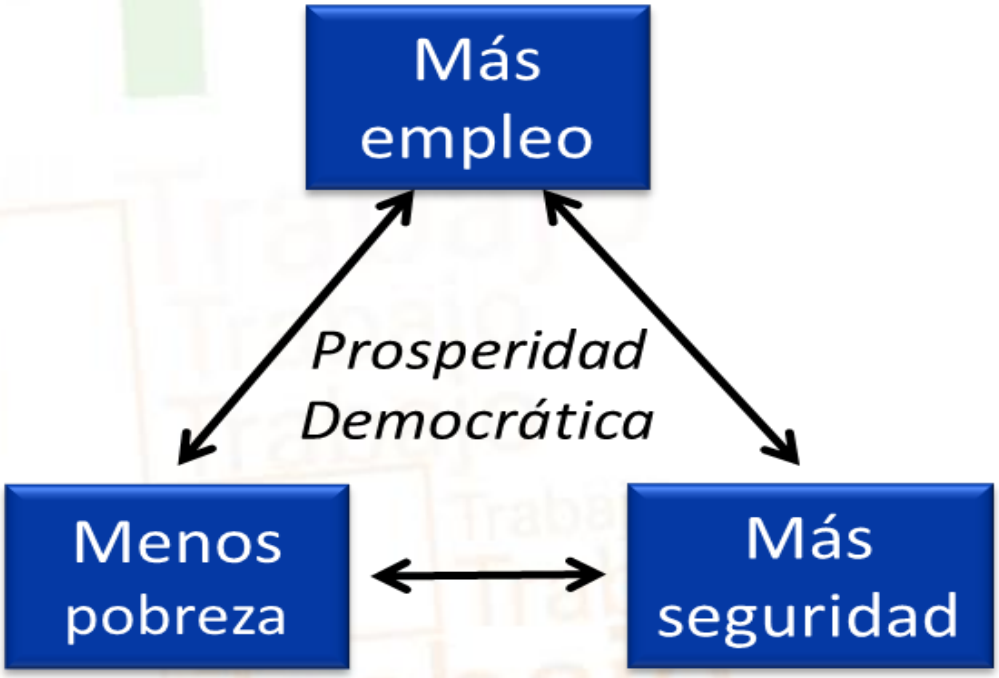
1. Estrategia Gobierno Nacional

PLAN NACIONAL DE DESARROLLO 2010-2014

Cinco "locomotoras" para el crecimiento sostenible …

1. Vivienda
2. Sector minero-energético
3. Infraestructura de transporte y comunicaciones
4. Sector agropecuario
5. Nuevos sectores basados en la innovación

PLAN NACIONAL DE DESARROLLO 2010-2014



PLAN NACIONAL DE DESARROLLO 2010-2014

- Visión 2032-

Más trabajo

"En 2032 Colombia
será **uno de los tres países más competitivos de América Latina** y será un país de **ingresos medio altos**, elevando la calidad de vida y **reduciendo sustancialmente los niveles de pobreza**"

Transformación productiva

Sectores de clase mundial y de más y mejor de lo bueno

Salto en la productividad y el empleo

Formalización laboral empresarial

Ciencia, tecnología e innovación

Estrategias de eliminación de barreras para la competencia y el crecimiento de la inversión:

- Estabilidad
- Educación
- Infraestructura física
- Provisión y respeto de los derechos de propiedad
- Capacidad de innovación
- Aumento de la tasa de ahorro

(1) Sistema Nacional de Competitividad

2. Estrategia SENA

OBJETIVO

Difundir, elevar y consolidar una masa crítica de unidades productivas informales hacia la formalidad, más empresas, más trabajadores, mejor empleo, mayor productividad, mayor competitividad, Colombia un país más próspero.

“Empresarios informales aprendices de la formalización”

MODELO ESTRATEGIA DE FORMALIZACION

Identificación de informales (emprendimientos y fuentes externas)

CIIU – Actividad Económica / Zona de influencia – Localización

Sensibilización sobre la Ley 1429 del 2010 y las ventajas de la formalización.

Plan Operativo de campo.

Asesoría integral CAE para Formalización (Confecámaras)

Acompañamiento puesta en marcha y entrega nuevas empresas para fortalecimiento MIPES del SENA.

Asistencia Técnica a nuevas empresas (SENA-Confecámaras-Cámaras de Comercio)

Cierre o suspensión del servicio de la asesoría.

Retroalimentación, evaluación y seguimiento del proceso con Líderes Mipes y Gestores de Formalización

Evaluar servicio de asesoría

Estrategia de comunicación (divulgación y promoción de la estrategia)

PASO A PASO DE LA ESTRATEGIA

PASO 1.-

Identificación de informales (emprendimientos y fuentes externas)

Donde ubicamos a los informales?

Fuente 1 SENA:

- Emprendimientos que por alguna razón no alcanzan a aplicar a Fondo Emprender.
- Emprendimientos que son beneficiados por Fondo Emprender y están listos

Fuente 2:

- Gobernaciones
- Alcaldías
- Cámaras de Comercio
- Cajas de Compensación Familiar
- Otros

Estrategia de comunicación (divulgación y promoción de la estrategia)

PASO A PASO DE LA ESTRATEGIA

PASO 2.-

CIIU – Actividad Económica / Zona de influencia y/o Localización

Sectores priorizados en este paso

- Comercio.
- Construcción.
- Transporte.
- Restaurantes y hoteles.
- Servicios (prestados en establecimientos de comercio).

Nota: Los priorizados porque son los mas comunes en nuestras regiones, pero no quiere decir que no se incluyan otros que vayan apareciendo.

Estrategia de comunicación (divulgación y promoción de la estrategia)

PASO A PASO DE LA ESTRATEGIA

PASO 3.-

Sensibilización sobre la Ley 1429 del 2010 y las ventajas de la formalización.

Va en dos líneas:

Línea 1 SENA:

- Sensibilización para los Líderes de Emprendimiento y Gestores Formalización y Gestores Puesta en marcha.

Línea 2 SENA:

- Sensibilización uno a uno con los informales y en masa crítica-eventos.

Nota: Es un trabajo articulado con entidades públicas y privadas.

Estrategia de comunicación **(divulgación y promoción de la estrategia)**

PASO A PASO DE LA ESTRATEGIA

PASO 4.-

Plan Operativo - trabajo de campo.

Las regionales definen su propia estrategia…

- Una vez surtidos los pasos 1, 2 y 3 se inicia el trabajo de campo.
- Las regionales de acuerdo a su escenario buscarán la forma más efectiva de realizarlo (Ej. Visitas uno a uno, visitas grandes empresas para establecer una dinámica de formalización de sus proveedores, otros)

Estrategia de comunicación (divulgación y promoción de la estrategia)

PASO A PASO DE LA ESTRATEGIA

PASO 5.-

Asesoría integral CAE para Formalización (Confecámaras)

Participación Cámaras de Comercio:

- Este paso es muy importante porque se define el tránsito de unidades productivas informales a nuevas empresas creadas.
- Se debe coordinar con los CAE- Centro de Apoyo al Empresario de las Cámaras de Comercio donde existan.
- Donde las Cámaras de Comercio no tengan esta figura , de igual forma se busca el acompañamiento de las personas encargadas de Registros.
- El Gestor de Formalización socializará y compartirá la información sobre las nuevas empresas creadas con el Gestor de Puesta en Marcha.

PASO A PASO DE LA ESTRATEGIA

PASO 6.-

Acompañamiento puesta en marcha y entrega nuevas empresas para fortalecimiento MIPES del SENA

Participación de los Gestores de Puesta en marcha y gestores Mipes

- El Gestor de Formalización conjuntamente con el Gestor de Puesta en Marcha, entregarán las nuevas empresas creadas con diagnóstico a al Gestor de Mipes para el fortalecimiento de las mismas.
- prendimientos que por alguna razón no alcanzan a aplicar a Fondo Emprender.
- Emprendimientos que son beneficiados por Fondo Emprender y están listos para formalizarse.

Estrategia de comunicación (divulgación y promoción de la estrategia)

PASO A PASO DE LA ESTRATEGIA

PASO 7.-

Asistencia Técnica a las nuevas empresas (SENA-Confecámaras - Cámaras de Comercio- otras entidades públicas y prividas)

Trabajo interinstitucional

- Se busca articular estrategias institucionales para complementar las necesidades técnicas de las nuevas empresas.
- Se tratarán temas mas especializados que favorezcan las ventajas comparativas de la nueva empresa creada.

Estrategia de comunicación (divulgación y promoción de la estrategia)