

## Informe de Avance

PERFIL DEL PROYECTO					
<b>Nombre del Proyecto</b>	Microcréditos para mujeres emprendedoras de la isla de Barú y Pasacaballos				
<b>Fecha de Inicio</b>	15 de junio de 2018	<b>Fecha estimada de terminación</b>	15 de diciembre de 2019	<b>Total de meses</b>	18 meses
<b>Número de Informe Intermedio</b>	04	<b>Fecha de presentación del informe Intermedio</b>	13 de diciembre de 2019		
<b>Socios del Proyecto</b>	<b>Nacional:</b> Fundación Hernán Echavarría Olózaga y Fundación Indufrial  <b>Internacional:</b>				
<b>Descripción</b>	<p>El proyecto busca continuar fortaleciendo las capacidades de las 24 mujeres participantes de la primera etapa, como emprendedoras y como gestoras de cambio en su propio beneficio, el de su núcleo familiar y su comunidad. Además, pretende ampliar el impacto a 16 nuevas mujeres cabeza de hogar de los corregimientos de Pasacaballos, Barú y Santa Ana (incluida la vereda de Ararca) que tengan una unidad de negocio, a través del aumento de sus capacidades productivas.</p>				
<b>Localización</b>	Cartagena, isla de Barú (vereda de Ararca y corregimientos de Santa Ana y Barú) y corregimiento de Pasacaballos.				
<b>Beneficiarios</b>	<b>Directos:</b> 40 mujeres emprendedoras cabeza de hogar (24 de la primera fase y 16 nuevas).  <b>Indirectos:</b> 140 personas miembros del núcleo familiar de las 40 mujeres emprendedoras.				
<b>Finalidad</b>	40 mujeres incrementan sus habilidades microempresariales y mejoran su dinámica familiar.				
<b>Objetivo</b>	Contribuir al mejoramiento de la calidad de vida de 40 mujeres emprendedoras cabeza de hogar, mediante la formación en				

## Informe de Avance

	competencias para la buena administración de sus negocios, una buena dinámica familiar y un entorno saludable, así como a través de la inyección de capital a sus emprendimientos.		
<b>Resultados</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 16 mujeres amplían sus conocimientos en gestión microempresarial y adquieren capacidades para liderar su núcleo familiar y mejorar la confianza en sí mismas.</li> <li>2. 16 negocios fortalecidos con la entrega de recursos económicos.</li> <li>3. 24 mujeres participantes del proyecto fortalecen sus conocimientos microempresariales e implementan acciones de la estrategia de vivienda y entorno saludable.</li> </ol>		
<b>Presupuesto general</b>	<b>Total:</b> \$ 82.945.500	<b>Presupuesto ejecutado:</b> \$ 80.029.613	<b>% Presupuesto ejecutado</b> 96%

**RESULTADOS**

**Actividades:**

Para cada uno de los resultados, mencione brevemente las actividades realizadas:

#	Resultado	Actividades realizadas	Fuente de Verificación
1	16 mujeres amplían sus conocimientos en gestión microempresarial y adquieren capacidades para liderar su núcleo familiar y mejorar la confianza en sí mismas.	<p><b>1.1: Socialización del proyecto e inscripciones.</b></p> <p>Del 25 de junio al 13 de julio de 2018</p> <p>Se llevó a cabo una reunión de socialización de resultados de la primera fase del proyecto con líderes comunitarios, líderes naturales y mujeres participantes de la fase I, donde se evidenciaron los impactos significativos en el crecimiento de los negocios y en el mejoramiento de la calidad de vida de las mujeres, quienes dieron sus testimonios. Esto, justificó la importancia de dar continuidad al proyecto con una segunda fase y seguir vinculando a nuevas mujeres.</p> <p>Se realizó la convocatoria a través de perifoneos, publicación de carteleras, flyers y voz a voz, lo cual</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Acta de socialización del proyecto con líderes comunitarios, líderes naturales y comunidad en general, así como los listados de asistencia a la reunión.</li> <li>• Formatos de inscripción.</li> <li>• Formatos de visita de reconocimiento inicial I y II.</li> <li>• Documento de caracterización.</li> <li>• Listados de asistencia.</li> <li>• Pautas metodológicas.</li> </ul>

		<p>permitió informar a la comunidad sobre el proyecto.</p> <p>Se recibieron 34 inscripciones; estas se realizaron de forma personalizada, para brindar información real sobre los requisitos y criterios para la preselección y responder inquietudes frente a la metodología del proyecto.</p> <p><b>1.2: Verificación en centrales de riesgo.</b></p> <p>Del 16 al 18 de julio de 2018</p> <p>Se realizó la verificación en las centrales de riesgo de 34 mujeres que resultaron inscritas, donde se obtuvieron los reportes relacionados a continuación: 19 positivos, 3 subsanables con paz y salvo y 9 negativos.</p> <p>Esta verificación se hizo con el fin de analizar su historial crediticio, su comportamiento de pago y si tenían créditos activos, es decir, se trató del primer filtro para determinar la continuidad de las mujeres en el proyecto.</p> <p><b>1.3: Reconocimiento del negocio y del entorno familiar.</b></p> <p>Del 18 al 27 de julio de 2018</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cartillas psicosociales y microempresariales.</li> <li>• Planes de negocio formulados.</li> <li>• Proyectos de vida elaborados.</li> <li>• Acompañamientos técnico y familiar (Fichas de seguimiento).</li> <li>• Fotografías y videos</li> <li>• Matriz de preselección</li> <li>• Resultados de la verificación en las centrales de riesgo.</li> </ul> <p><b>Nota:</b> Todas las fuentes de verificación del resultado No. 1 relacionadas anteriormente, fueron enviadas en el informe técnico de avance No. 1 con periodo de ejecución del 15 de junio de 2018 al 30 de septiembre de 2018.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pauta metodológica del taller vivencial.</li> </ul>
--	--	---	--

		<p>Se realizaron 24 visitas domiciliarias donde se pudo identificar el contexto donde están ubicados los negocios, reconocer el núcleo familiar y su participación en la dinámica del negocio, obtener información de las percepciones que tenían las mujeres sobre el proyecto y cómo éste podría contribuir al cumplimiento de sus objetivos.</p> <p>Además, se observó la disposición para la atención de la visita, la actitud frente a los clientes, el compromiso con su núcleo familiar y se evaluó si tenían otras oportunidades de superación.</p> <p><b>1.4: Caracterización.</b></p> <p>Del 18 al 27 de julio de 2018</p> <p>Se caracterizaron 24 mujeres emprendedoras y sus negocios, con el fin de tener una línea base sobre el comportamiento de los negocios (tipo de negocio, ventas, gastos, estrategias de mercadeo, proveedores, clientes, etc.), las dinámicas familiares (tipología de familia, nivel educativo, número de personas que tiene a cargo, apoyo familiar, etc.) y las condiciones de saneamiento básico (estructura e infraestructura de la vivienda, disposición de aguas grises y residuos sólidos, servicios públicos con los que cuenta, etc.).</p>	
--	--	---	--

		<p><b>1.5: Reunión del comité técnico para socializar la matriz de preselección.</b></p> <p>30 de julio de 2018</p> <p>Se llevó a cabo una reunión de socialización de la matriz de selección con la participación de la Fundación Hernán Echavarría Olózaga y la Fundación Indufrial, donde se debatió el cumplimiento de los requisitos por parte de las mujeres que se inscribieron y se justificaron los porcentajes que obtuvieron las mujeres de acuerdo a los criterios establecidos, los cuales se relacionan a continuación:</p> <p>Rentabilidad del negocio (20%) Responsabilidad y compromiso (20%) Disponibilidad de tiempo (20%) Otras oportunidades (20%) Apreciación del profesional en la visita domiciliaria (20%)</p> <p>Teniendo en cuenta los mayores puntajes se preseleccionaron 20 mujeres para iniciar la etapa de formación, de las cuales 16 fueron de Pasacaballos, 1 de Ararca, 1 de Santa Ana y 2 de Barú.</p>	
--	--	---	--

	<p>Se realizó una reunión de socializaron de resultados con las mujeres preseleccionadas, donde intervino Ana Patricia Castro (participante en la fase I del proyecto) contándoles acerca de su experiencia en el proyecto y cómo había aprovechado los procesos formativos y acompañamientos para mejorar su calidad de vida, a través del crecimiento de su negocio y el mejoramiento de las relaciones familiares.</p> <p><b>1.6: Desarrollo de 5 talleres de tres horas cada uno en temas de administración, contabilidad, mercadeo, costos y plan de negocios.</b></p> <p>Se desarrollaron los días 2, 9, 16, 23 y 28 de agosto de 2018, en el corregimiento de Pasacaballos.</p> <p>En el desarrollo práctico de los talleres, donde las mujeres relacionaron la teoría con la operación de sus negocios, se evidenciaron las dificultades existentes en la aplicación de conocimientos en materia de control de cartera, registro de sus movimientos de compras, ventas y gastos, desconociendo la importancia de tener claridad sobre estos puntos, a fin de poder identificar los nichos de mercado, los ciclos de ventas de sus</p>	
--	---	--

	<p>negocios, los proveedores que generan mayor margen de rentabilidad y los productos con mayor rotación.</p> <p>Lo anterior limitó la construcción de una línea base real, porque los negocios venían funcionando de manera informal y sin registros, evidenciándose la importancia de aplicar los conocimientos aprendidos durante los talleres para administrar de una mejor manera sus negocios, tener claridad sobre la utilidad de los mismos y no descapitalizarlos.</p> <p><b>1.7: Desarrollo de 5 talleres de tres horas cada uno en temas de pautas de crianza, manejo y resolución de conflictos socio-familiares, comunicación asertiva e importancia de las expresiones de afecto en las familias, distribución de roles familiares y trabajo en equipo y proyecto de vida.</b></p> <p>Se desarrollaron los días 31 de julio, 9, 16, 23 y 28 de agosto de 2018, en el corregimiento de Pasacaballos.</p> <p>En el desarrollo de los talleres participaron miembros del núcleo familiar de las mujeres, quienes demostraron que las rupturas en las relaciones filiales inciden negativamente en la</p>	
--	---	--



	<p>consecución de los objetivos propuestos a nivel familiar y que tienen repercusiones en los niños, niñas y adolescentes especialmente en el ámbito escolar, donde tienen problemas de relacionamiento y aprendizaje.</p> <p>Por otra parte, la retroalimentación que dieron sobre los temas vistos evidenció una ruptura del tejido familiar, asociado principalmente a problemas de comunicación y trabajo en equipo.</p> <p>Adicionalmente a lo anterior, se encontró que existe mucha participación de menores de edad en la dinámica de los negocios, los cuales se convierten en potenciales emprendedores y en dinamizadores de la economía familiar.</p> <p>En las dinámicas que se realizaron, que fueron de contacto físico y emocional, las mujeres se mostraron sensibles frente a ciertos temas relacionados con sus historias de vida y dejaron ver los miedos que han limitado el pleno ejercicio de sus libertades.</p> <p><b>1.8: Formulación de los planes de negocios.</b></p> <p>Se formularon los días 27 y 28 de agosto de 2018 (trabajando con 8 mujeres por día).</p>	
--	--	--

	<p>De 20 mujeres que fueron preseleccionadas para continuar con el componente formativo, 16 demostraron interés, responsabilidad y compromiso en la asistencia a los talleres y en la formulación de los planes de negocios. Fueron estos la hoja de ruta de las actividades y estrategias a desarrollar. Luego de la formulación de los planes de negocios, se evaluó la pertinencia de las inversiones que proyectaban realizar, partiendo del reconocimiento de su capacidad de pago, de la rotación de los inventarios e insumos y de la necesidad de adquirir activos fijos.</p> <p><b>1.9: Elaboración del proyecto de vida.</b></p> <p>Se formularon los días 29 y 30 de agosto de 2018 (trabajando con 8 mujeres por día).</p> <p>Este espacio permitió el reconocimiento de las debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas que tienen las mujeres en su vida personal. Así mismo dio lugar a que reflexionaran en torno a los sueños que aún tienen pendientes por cumplir y que para algunas son sinónimo de frustración o fracaso.</p> <p>Además, pudieron construir los objetivos que quieren cumplir a mediano plazo y las estrategias</p>	
--	--	--

		<p>o actividades que deben realizar para cumplirlos.</p> <p><b>1.10: Visita domiciliaria para verificar la pertinencia de los planes de negocio y de los objetivos de los proyectos de vida.</b></p> <p>Se llevaron a cabo del 5 al 14 de septiembre de 2018. De acuerdo con el cronograma inicial se tenía previsto hacer las visitas en 2 días, pero fue necesario ir más días porque el tiempo estimado para cada visita se extendió y la temporada de lluvia afectó el número de visitas previstas por día.</p> <p>En estas visitas se ajustaron los planes de negocio de acuerdo a la descripción específica de las ventas, los márgenes de ganancias y se reorientaron los planes de inversión, sugiriendo que no solicitaran activos fijos que fueran a ser subutilizados porque, por si solos no generan ganancias como si lo hacen los insumos de trabajo que tienen rotación.</p> <p>En los proyectos de vida, se ajustaron los objetivos a mediano plazo de las mujeres y sus familias, procurando que fueran claros, concisos, medibles y alcanzables. Además, que involucraran a todos los miembros del núcleo familiar.</p> <p><b>1.11: Realización de 1 taller vivencial, de</b></p>	
--	--	---	--

	<p><b>cuatro horas, donde se desarrollen conceptos de: liderazgo, trabajo en equipo y toma de decisiones.</b></p> <p>Se realizó el taller vivencial el 20 de noviembre de 2019 en la finca Alejandría. Fue un taller que se desarrolló 20% a través de teoría y un 80% a través de la práctica, con una dinámica a modo de coaching, que involucró las experiencias cotidianas de cada mujer.</p> <p>El taller fue denominado: "ENFRENTANDO TEMORES" y tuvo como objetivo, proporcionar herramientas para el desarrollo de habilidades comunicativas, de liderazgo, trabajo en equipo y emprendimiento.</p> <p>Partió del reconocimiento del cuerpo, la mente y el espíritu, necesario para el relacionamiento y convivencia con los otros, dado que somos sujetos pensantes y pertenecientes a una comunidad.</p> <p>En el taller se buscó empoderar a las mujeres a partir del reconocimiento de las emociones, los sueños, los anhelos y las acciones que generan bienestar, resultados y aumentan la productividad.</p> <p>En este espacio, las mujeres tuvieron la oportunidad de construir y reconstruir el mapa de</p>	
--	---	--

		los sueños visionando y proyectando lo que quieren conseguir y cómo lo van a hacer. Además, identificaron sus potencialidades, estilos y ritmos de aprendizaje.	
2	16 negocios fortalecidos con la entrega de recursos económicos.	<p><b>2.1: Comité de crédito para la entrega del recurso económico, 50% como capital semilla y 50% como microcrédito.</b></p> <p>Se desarrollaron tres comités de crédito, los días 4, 5 y 8 de octubre de 2018.</p> <p>En este espacio, las mujeres participantes del proyecto socializaron sus planes de negocio y sus proyectos de vida. Sus presentaciones permitieron evidenciar que tenían pleno conocimiento de sus negocios, de las inversiones que querían realizar y de los objetivos que se habían planteado a nivel familiar.</p> <p>Durante el análisis detallado de cada uno de los rubros de inversión, en cuanto a materias primas, mercancías, enseres, maquinarias y/o equipos, fue necesario ajustar algunos planes de inversión de manera consensuada con las mujeres participantes, teniendo en cuenta las inversiones que debían priorizarse. También se revisó con ellas el valor del crédito, de tal forma que estuviesen en capacidad de pagar las cuotas con la utilidad del</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Acta del comité de crédito.</li> <li>• Actas de compromiso.</li> <li>• Pagarés.</li> <li>• Comprobantes de egreso.</li> <li>• Visita de verificación de la inversión (Fichas de seguimiento).</li> <li>• Fotografías y videos.</li> <li>• Formatos de acompañamiento técnico mensual.</li> <li>• Formatos de acompañamiento social mensuales.</li> </ul> <p><b>Nota:</b> Todas las fuentes de verificación del resultado No. 2 relacionadas anteriormente, fueron enviadas en el informe técnico de avance No. 2 con periodo de</p>

		<p>negocio prevista.</p> <p><b>2.2: Realización de la visita de verificación de la inversión.</b></p> <p>El 10 y 11 de octubre de 2018 se realizaron las visitas de verificación de la inversión y se realizaron 3 visitas el 17 de noviembre de 2018 a aquellas mujeres emprendedoras que no habían realizado la inversión en su totalidad.</p> <p>Estas visitas se realizaron en cada negocio, luego de tres días de haber entregado los recursos a las mujeres emprendedoras. En ellas se pudo evidenciar que 13 mujeres hicieron la compra de las materias primas, mercancías, enseres, maquinarias y/o equipos, de acuerdo a lo estipulado en sus planes de inversión.</p> <p>3 mujeres hicieron cambios en la inversión prevista, porque vieron una oportunidad de adquirir otros equipos a menor precio que el cotizado, demostrando con esto la apropiación de los temas vistos en los talleres, al realizar el análisis en cuanto a la priorización de herramientas y el costo – beneficio que obtendrían.</p> <p>No se presentó desvío de los recursos y las inversiones realizadas por las mujeres</p>	<p>ejecución del 01 de octubre de 2018 a 28 de febrero de 2018.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Formatos de acompañamiento técnico mensual.</li> <li>• Formatos de acompañamiento social mensuales.</li> </ul> <p>Las fuentes de verificación relacionadas anteriormente fueron enviadas en el informe técnico de avance No. 3.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Formatos de acompañamiento técnico mensual de agosto a octubre de 2019.</li> <li>• Formatos de acompañamiento social mensual, de agosto a octubre de 2019.</li> </ul>
--	--	---	---

	<p>emprendedoras fue soportada con facturas y documentos de compraventa.</p> <p><b>2.3: Realización de acompañamientos técnicos y sociales mensuales.</b></p> <p><u>Acompañamientos reportados en el primer y segundo informe intermedio:</u></p> <p>Estos se realizaron en los meses de noviembre y diciembre de 2018 y enero y febrero de 2019.</p> <p>Las asesorías se enfocaron principalmente a la organización administrativa de los negocios, el registro ordenado de las cuentas (contabilidad básica de caja), la generación de estrategias de mercadeo que permitan la captación y fidelización de clientes y por ende, el incremento en ventas y utilidades.</p> <p>Las principales dificultades encontradas fueron los registros contables y la aplicación de los conceptos a nivel técnico. Esto se debe principalmente al perfil de las beneficiarias, que está más orientado hacia lo operativo que a lo administrativo, sumado a su bajo nivel educativo. Los temas que más evidenciaron asimilar, son los concernientes al control de ventas y manejo de cartera. Muchas de ellas no controlaban sus ventas a crédito y ahora</p>	
--	--	--

		<p>lo hacen de mejor forma.</p> <p>Por otra parte, las emprendedoras demostraron estar ahorrando a través de alcancías. Ha sido fundamental aterrizar los conceptos técnicos al nivel práctico para un mayor entendimiento y apropiación por parte de las beneficiarias.</p> <p>Se hizo seguimiento al cumplimiento de los objetivos propuestos desde los proyectos de vida familiar que construyeron, procurando así fortalecer las redes familiares desde la formulación de estrategias para el logro y consolidación de sus objetivos.</p> <p>Uno de los principales logros ha sido el reconocimiento que tiene la mujer dentro de su núcleo familiar, como la principal generadora de ingresos económicos y de sostenibilidad en el hogar, viéndola como un referente de superación de los estereotipos de género.</p> <p>Se desarrollaron talleres sobre estrategias de vivienda saludable, que permitieron no solo mejorar las condiciones de saneamiento básico de las viviendas sino también de los negocios.</p> <p>Dentro de los talleres desarrollados están: vivienda como espacio vital e higiene en la vivienda y sus</p>	
--	--	---	--



		<p>moradores y se evidenció la aplicación en las viviendas y negocios de las recomendaciones dadas en este sentido.</p> <p><u>Acompañamientos técnicos y sociales realizados a las mujeres emprendedoras durante el periodo de marzo a julio de 2019:</u></p> <p>Durante los acompañamientos técnicos realizados a las participantes, se trataron diversos temas orientados al fortalecimiento de los negocios y al suministro de herramientas administrativas, contables y comerciales, enmarcados en conceptos tales como, identificación de ciclos de ventas, control de inventarios y cuentas por cobrar, estrategias de comercialización y promoción, apertura de nuevos nichos de mercado, entre otras; estas han permitido evidenciar un aumento en el ritmo operacional de cada una de las unidades productivas y ejecutar acciones tendientes a potencializar y hacer más efectivo y eficiente, el trabajo realizado por cada una de éstas.</p> <p>La transmisión efectiva de conceptos comerciales y financieros, tiene como objetivo que las participantes cuenten herramientas y habilidades para la buena administración de sus negocios,</p>	
--	--	--	--

		<p>potenciando en ellas las capacidades que tienen para visionar y trabajar por sus proyectos empresariales de forma activa, creativa y propositiva. Esto, permite además reinventar los negocios, cumplir con las expectativas del mercado y atender a las necesidades de los clientes mediante la expansión de los productos y servicios que ofrecen.</p> <p>Se evidenció apropiación y puesta en práctica de las temáticas desarrolladas en los talleres, reflejado principalmente en la selección de nuevos proveedores, ampliación de la oferta de productos y servicios, excelente atención a los clientes, visibilización de los negocios a través de publicidad, capitalización permanente del negocio, control de las cuentas por cobrar y pagar, etc. Sin embargo, también presentan algunas dificultades con los registros contables, porque para algunas de las emprendedoras, el tiempo que invierten en la atención de los negocios les dificulta llevar juiciosamente y con precisión las ventas que tienen, no queriendo decir esto que no cuenten con información financiera de sus negocios.</p> <p>Además, han tenido un excelente hábito de pago, lo que evidencia compromiso y responsabilidad de</p>	
--	--	--	--

		<p>su parte.</p> <p>En cuanto al acompañamiento social, se evidenció el cumplimiento de los objetivos propuestos por las mujeres, principalmente los relacionados con las proyecciones académicas del núcleo familiar, donde procuran por un lado ser bachilleres y por el otro que sus hijos logren acceder a la educación superior. Además se observó un mejoramiento en la infraestructura de las viviendas y de los negocios.</p> <p>Es preciso destacar la interiorización que han tenido las mujeres de los temas trabajados en los talleres y en las asesorías brindadas, relacionados principalmente con el mejoramiento en el relacionamiento familiar, la asignación de roles y funciones específicas dentro del hogar, el trabajo colaborativo, la disposición de escucha, la transmisión generacional de los conocimientos adquiridos y la capacidad de gestión que han desarrollado para ser parte de escenarios de participación ciudadana, lo que les ha permitido adquirir y asumir habilidades de liderazgo en sus comunidades.</p> <p>Trabajar en el fortalecimiento del ser a través de la generación de conocimientos, les ha permitido</p>	
--	--	---	--

		<p>afianzar la confianza en sí mismas, en las potencialidades que tienen y ponerlas al servicio de los demás. Han demostrado compromiso con sus proyectos de vida y una actitud positiva frente a los retos y obstáculos que han tenido que superar.</p> <p>Las principales problemáticas de saneamiento básico que observamos en las viviendas, eran la ausencia de redes de alcantarillado, de agua potable, de unidad sanitaria, los espacios reducidos de las viviendas que producen hacinamiento y el poco control de plagas y vectores, por lo cual construir una estrategia de acción socio-ambiental, encaminada a mejorar las condiciones de saneamiento básico de las familias que habitan viviendas insalubres e inseguras, fue un proceso complejo. No solo porque hay causas que son estructurales sino porque implicó "saber nombrar", es decir, sugerir cambios de hábitos que pudieran mejorar la situación, sin efectuar juicios de valor y sin entrar a hacer señalamientos que discriminaran o incomodaran, resaltando que independiente de los materiales de los cuales están hechas las viviendas, lo importante es que presenten riesgos controlados y prevenibles o carezca de ellos.</p>	
--	--	--	--

		<p>En las visitas domiciliarias se evidenciaron las implicaciones de no tener una unidad sanitaria y cómo el construir improvisadamente un "baño" con cartón, saco y/o plásticos (en la mayoría de los casos en mal estado), afecta las relaciones sociales, no solo desde la negación a aceptar visitas en sus casas, sino también desde el señalamiento de la comunidad por la contaminación ambiental que producen, cuando no son utilizados adecuadamente. Además la forma de construcción dejando ver el rostro de quien lo utiliza, implica una exposición del cuerpo, vulnerando su derecho a la intimidad.</p> <p>No obstante lo anterior, hemos visto mejoras sustanciales como el abastecimiento de agua para consumo humano, el manejo y disposición final adecuada de las aguas residuales y excretas, el manejo y disposición final adecuada de los residuos sólidos, la adecuación de la infraestructura de las viviendas y el mejoramiento en la presentación personal de las mujeres emprendedoras.</p> <p><u>Acompañamientos técnicos y sociales realizados a las mujeres emprendedoras durante el periodo de agosto a octubre de 2019:</u></p>	
--	--	--	--

		<p>En los acompañamientos técnicos se trabajó lo siguiente: Fortalecimiento de los conocimientos contables básicos, con el propósito de fomentar la implementación y uso de sistemas sencillos, ajustados a las características propias de cada microempresaria y su unidad productiva, de control de ventas, costos y gastos del negocio.</p> <p>Además se asesoró y acompañó a las emprendedoras, en el diseño e implementación de estrategias de mercadeo para la consecución de nuevos clientes y mercados.</p> <p>Se identificaron los ciclos de venta de los negocios, para que así se pudiese optimizar la eficiencia de las estrategias de mercadeo diseñadas para la generación de mayores niveles de venta y de ingreso y se hizo un análisis básico del margen de rentabilidad de cada negocio, para la determinación del punto de equilibrio del mismo, logrando generar conciencia acerca de la definición de un nivel de ingresos básico para la atención de necesidades personales y familiares, así como el fortalecimiento del capital de trabajo y ahorro para el negocio.</p> <p>También se dieron pautas acerca de la gestión de proveedores y cómo esto puede impactar</p>	
--	--	---	--

		<p>positivamente el nivel de ingreso de la unidad productiva, al lograr reducir los costos de los insumos y productos comercializados y mejorar el margen de ganancia del negocio.</p> <p>Por otra parte, se orientó y motivó a la realización de estudios de mercado entre los clientes actuales, a fin de conocer sus gustos y preferencias para así ajustar los productos y servicios de sus unidades productivas, a las expectativas de los clientes. Se motivó a las microempresarias a explorar nuevos nichos de mercado, para así poder reducir riesgos de operación entre la clientela actual.</p> <p>Desde el acompañamiento social realizado, se impulsó el cumplimiento de los objetivos de cada una de las emprendedoras y se gestionaron alianzas con otras instituciones corresponsables en la garantía de derechos de estas mujeres, lo cual incidió positivamente en su formación académica, mejoramiento de las condiciones de saneamiento básico de sus viviendas, en la proyección de sus negocios y en el mejoramiento de su calidad de vida.</p> <p>Se destaca el fortalecimiento de los lazos familiares desde la consolidación del trabajo en equipo y la distribución de roles y responsabilidades.</p>	
--	--	---	--

		<p>Desde los acompañamientos, se le apostó al fortalecimiento y empoderamiento no solo de las mujeres sino también de miembros de sus comunidades, mediante la implementación de acciones formativas que enseñaron herramientas para ir cerrando las brechas de desigualdad existentes, partiendo de los negocios inclusivos, promoviendo que las personas puedan transformar sus contextos inmediatos, desde los recursos que tienen a sus disposición.</p> <p>Por último, las mujeres lograron propiciar el trabajo colaborativo entre los miembros de sus familias, como estrategia para garantizar la sostenibilidad de los negocios y la consolidación de las relaciones familiares.</p>	
<p><b>3</b></p>	<p>24 mujeres participantes del proyecto fortalecen sus conocimientos microempresariales e implementan acciones de la estrategia de vivienda y entorno saludable.</p>	<p><b>3.1: Caracterización para elaboración de la línea base.</b></p> <p>Esta caracterización se realizó a partir de la información recolectada en las visitas de seguimiento técnico mensual y con la aplicación de una encuesta, donde se evidenció la falta de implementación de estrategias de promoción, publicidad y comercialización de las mujeres, que permitiera generar mayor rotación de los productos ofrecidos para obtener un margen de</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Documento de caracterización.</li> <li>• Acompañamientos técnicos sobre el manejo del negocio (Fichas de seguimiento).</li> <li>• Planes de mercadeo.</li> <li>• Formatos contables.</li> <li>• Listados de asistencia a los</li> </ul>



	<p>ganancia más amplio en menor tiempo y así, poder reinvertir en capital de trabajo, a fin de responder a la demanda del mercado.</p> <p><b>3.2: Realización de 2 talleres de 6 horas cada uno, en mercadeo y contabilidad.</b></p> <p>El primer taller se desarrolló en dos días, 24 y 25 de julio de 2018 y el segundo taller los días 31 de julio y 1 de agosto de 2018.</p> <p>Estos talleres se desarrollaron de manera teórico práctica. En ellos, las mujeres emprendedoras iban relacionando los conceptos con las situaciones cotidianas de sus negocios. Esto permitió la socialización de las experiencias de las dinámicas de los negocios de cada mujer, reconociendo cuales son las estrategias de venta que utilizan y los proveedores que dejan mayor margen de rentabilidad.</p> <p>Finalmente, las emprendedoras llegaron a la conclusión que debían estar en comunicación permanente, principalmente quienes desarrollan la misma actividad económica, con el fin de complementarse y retroalimentarse.</p> <p>Dentro de los objetivos de los talleres, además de reforzar las temáticas en las que se evidenciaron</p>	<p>talleres.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pautas metodológicas.</li> <li>• Cartilla.</li> <li>• Fotografías y videos.</li> </ul> <p><b>Nota:</b> Las fuentes de verificación relacionadas anteriormente, fueron enviadas en el informe técnico de avance No. 1, con periodo de ejecución de 15 de junio de 2018 a 30 de septiembre de 2018.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Formatos de acompañamientos técnicos y sociales mensuales.</li> <li>• Formatos de acompañamientos técnicos y sociales mensuales.</li> </ul>
--	---	--

	<p>falencias, estaba construir un plan de mercadeo.</p> <p>Debido a la poca participación que tuvieron las mujeres en los talleres (asociado al intervalo de tiempo transcurrido entre la terminación de la primera fase y el inicio de la segunda fase), los planes de mercadeo se formularon en cada negocio y con cada mujer independientemente y no en el marco de los talleres.</p> <p><b>3.3: Realización de visitas de acompañamiento mensual hasta la terminación del pago del crédito.</b></p> <p><u>Acompañamientos reportados en el primer y segundo informe intermedio:</u></p> <p>Las visitas de acompañamiento social se vienen realizando bimestralmente desde el mes de febrero de 2018, con el fin de verificar la aplicación de los conocimientos adquiridos, verificar la implementación de las sugerencias realizadas para mejorar las dinámicas familiares e impulsar el cumplimiento de los objetivos propuestos en sus proyectos de vida, mediante gestiones comunitarias y alianzas con otras entidades.</p> <p>Los acompañamientos técnicos se retomaron en el mes de septiembre de 2018, reconociendo los</p>	
--	---	--

	<p>impactos logrados y formulando recomendaciones a las microempresarias para mejorar su actividad económica.</p> <p>Se desarrolló un taller sobre estrategias de vivienda y entorno saludable, donde las mujeres realizaron dibujos comparando una vivienda saludable y una vivienda no saludable. Esto, permitió idealizar el tipo de vivienda que quieren tener y pensar en las estrategias que deben utilizar para lograrlo.</p> <p>Se ha venido haciendo seguimiento a la implementación de estrategias para mejorar las condiciones de saneamiento básico en las viviendas de las mujeres participantes del proyecto. En ellos se ha evidenciado que algunas han tenido un cambio significativo en la organización y distribución de los espacios de la vivienda, mientras que otras deben continuar mejorando.</p> <p><u>Acompañamientos técnicos y sociales realizados en el periodo comprendido entre marzo y julio de 2019:</u></p> <p>Se realizaron acompañamientos técnicos y sociales mensualmente, verificando que los negocios continúen activos, a fin de seguir asesorando a las</p>	
--	---	--

		<p>microempresarias.</p> <p>Inicialmente se identificaron las principales dificultades de las emprendedoras en la administración de sus negocios, para luego sugerir estrategias de comercialización de productos y/o servicios que les permitiera reactivar la rotación de los mismos.</p> <p>En las visitas se evidenció que algunas mujeres tomaron el dinero destinado al pago de la deuda, para cubrir gastos familiares relacionados con problemas de salud, pago de educación de sus hijos, etc. Sin embargo, reconociendo la voluntad de pago que tenían, se realizaron convenios para refinanciar los saldos que tenían pendientes y que las cuotas fueran más accesibles de acuerdo a la dinámica de sus negocios.</p> <p>A la fecha del presente informe solo 2 mujeres presentan mora, de las cuales una tiene el negocio inactivo y cambió de domicilio, por lo que ha sido difícil poder establecer comunicación con ella. No obstante lo anterior, la codeudora ha asumido el compromiso de pago y ha realizado abonos según su capacidad económica.</p> <p>En cuanto a la estrategia de vivienda y entorno saludable, en marzo se realizaron asesorías in situ</p>	
--	--	--	--

		<p>con las mujeres sobre temas de manejo de residuos sólidos y distribución de los espacios de la vivienda, temas de vital importancia para lograr darle una mejor imagen no solo a sus viviendas sino también a los negocios, procurando así contar con espacios más organizados.</p> <p>Durante los seguimientos se evidenció un cambio sustancial en la presentación personal de las mujeres, quienes por tener los negocios en sus viviendas atendían a los clientes vestidas informalmente y tendían a tener los enseres del hogar mezclados con los productos del negocio, generando visualmente desconfianza en la higiene y conservación de los productos y/o servicios que ofrecen.</p>	
--	--	--	--

**Por favor, anexe a este informe copia de las fuentes de verificación mencionadas en el cuadro anterior.**

Resultados

<b>Información del Marco Lógico</b> (La información de esta sección debe ser la misma del marco lógico del perfil del proyecto)			<b>Fecha de corte: 30 de noviembre de 2019</b> (La información de esta sección debe dar cuenta del nivel de cumplimiento de cada resultado hasta la fecha de corte)		<b>Perspectivas sobre el cumplimiento de los resultados esperados</b>
<b>#</b>	<b>Resultado (Lógica de la intervención)</b>	<b>Indicador (Meta)</b>	<b>Porcentaje de avance del indicador</b>	<b>Fuente de Verificación del nivel de avance del indicador</b>	<b>¿Con base a lo ejecutado hasta la fecha de corte, se cumplirá con los resultados esperados y las metas establecidas?</b>
	16 mujeres amplían sus conocimientos en gestión microempresarial y adquieren capacidades para liderar su núcleo familiar y mejorar la confianza en sí mismas.	En octubre de 2018, al menos el 90% de las mujeres construye su proyecto de vida a nivel personal y familiar y su plan de negocios.	100%	Planes de negocio formulados por las mujeres con el apoyo de miembros de su núcleo familiar.  Proyectos de vida construidos por las mujeres con el apoyo de miembros de su núcleo familiar.	16 mujeres construyeron sus proyectos de vida y formularon sus planes de negocio satisfactoriamente.  16 mujeres que corresponde al cumplimiento del 100% de la meta.
		En junio de 2019, al menos el 80%		Formatos de acompañamientos técnicos mensuales.	Este indicador comenzó a medirse a partir de los

1	de las mujeres aplica los conocimientos adquiridos en temas microempresariales en sus unidades productivas.	100%	Registro fotográfico.  Cuadro de relacionamiento de la aplicación de conocimientos de cada mujer.	seguimientos técnicos mensuales que iniciaron en noviembre de 2018. A la fecha del presente informe, 15 de 16 mujeres evidencian aplicación de los conocimientos adquiridos lo que equivale al 94% de las mujeres.
	En junio de 2019, al menos el 80% de las mujeres aplica los conocimientos adquiridos en temas socio-familiares en su dinámica familiar.	100%	Formatos de acompañamientos sociales mensuales.  Registro fotográfico.  Cuadro de relacionamiento de la aplicación de conocimientos de cada mujer.	Este indicador comenzó a medirse a partir de los acompañamientos socio familiares mensuales que iniciaron en noviembre de 2018. A la fecha del presente informe, 15 de 16 mujeres evidencian aplicación de los conocimientos adquiridos, lo que equivale al 94% de las mujeres.
	En noviembre de 2019, al menos el 50% de las mujeres implementan acciones de la	100%		Si bien las 16 mujeres participantes de la fase II han implementado acciones que les permitieron mejorar las condiciones sanitarias de su entorno y su presentación

		estrategia de vivienda y entorno saludable.			personal, no en todos los casos se ha evidenciado un cambio significativo en cuanto a la organización de los espacios, por lo cual en cada acompañamiento social realizado se trabajó el tema, intentando de manera prudente hacer sugerencias frente a lo que implica tener una vivienda saludable y las acciones que deben seguir ejecutándose, considerando que es un tema sensible para trabajar.
2	16 negocios fortalecidos con la entrega de recursos económicos.	En octubre de 2018, el 100% del dinero entregado para el fortalecimiento de los negocios, es invertido de acuerdo al plan de negocios formulado.	100%	<p>Pagarés y comprobantes de egreso.</p> <p>Actas de compromiso y del comité.</p> <p>Formato de verificación de la inversión (Facturas de compras realizadas por las beneficiarias).</p> <p>Evidencias fotográficas de la inversión realizada.</p>	Se entregó el 100% del dinero presupuestado para otorgar los créditos y capital semilla y se invirtió en un 100% de acuerdo con los planes de negocio.



		En el mes de junio de 2019, al menos el 30% de los recursos entregados en calidad de microcréditos son recuperados.	100%	Acta de comité de crédito.  Formato de acompañamientos técnicos mensuales.  Informe de recaudo de cartera.	Desde noviembre de 2018 al corte del informe correspondiente se habían recaudado un total de \$6.248.760 lo que representa un 37,2% del valor total entregado. Lo anterior evidencia un excelente comportamiento de pago por parte de las mujeres emprendedoras, sobrepasando el indicador donde se estimaba un recaudo del 30% para el mes de junio de 2019.
3	24 mujeres participantes del proyecto fortalecen sus conocimientos microempresariales e implementan acciones de la estrategia de	En el mes de agosto de 2018, el 80% de las 24 mujeres participantes construye e inicia la implementación de un plan de mercadeo y registra la	100%	Pautas metodológicas de los talleres de mercadeo y contabilidad.  Listados de asistencia a los talleres.  Pauta metodológica del taller de estrategia de vivienda y entorno saludable.	De las 24 mujeres participantes en el proyecto, 22 construyeron su plan de mercadeo, lo que equivale al 91% de las mujeres, superando la meta establecida.  La formulación de los planes de mercadeo inició durante el

	<p>vivienda y entorno saludable.</p>	<p>información contable de su negocio.</p>		<p>Listado de asistencia.                  Planes de mercadeo.                  Cartillas microempresariales.                  Registro fotográfico.</p>	<p>desarrollo de los talleres, pero fue necesario ajustarlos in situ (en cada negocio).</p> <p>22 negocios continúan activos, en la mayoría de los cuales las emprendedoras aplican las estrategias planteadas en su plan de mercadeo. Dentro de las estrategias implementadas para la captación y fidelización de clientes, podemos mencionar: uso de las redes sociales, publicidad a través de referidos de sus clientes, visitas a clientes potenciales, diversificación de productos, mejoramiento de los canales de distribución, mejoramiento en la exhibición de productos, descuentos en productos a manera de promoción, diversificación de proveedores y análisis de hábitos de consumo. La terminología de mercadeo aquí descrita es manejada por</p>
--	--------------------------------------	--	--	--	---

**Informe de Avance**

					<p>las beneficiarias en su propio lenguaje, por ejemplo, al referirnos a mejoramiento de los canales de distribución hacemos alusión a que algunas beneficiarias no solamente están comercializando sus productos en su casa sino que lo hacen también a través de familiares y amigos que tienen mejor ubicación, así como en tiendas o iglesias donde se congregan; de esta forma, utilizan diferentes medios para que el producto llegue al consumidor final.</p>
--	--	--	--	--	--

## Objetivo

<b>Información del Marco Lógico</b> (La información de esta sección debe ser la misma del marco lógico del perfil del proyecto)		<b>Fecha de corte: 30 de noviembre de 2019</b> (La información de esta sección debe dar cuenta del nivel de cumplimiento del objetivo hasta la fecha de corte)		<b>Perspectivas sobre el cumplimiento de los resultados esperados</b>	
<b>#</b>	<b>Objetivo (Lógica de la intervención)</b>	<b>Indicador (Meta)</b>	<b>Porcentaje de avance del indicador</b>	<b>Fuente de Verificación</b>	<b>¿Con base a lo ejecutado hasta la fecha de corte, se cumplirá con el objetivo planteado?</b>
1.	Contribuir al mejoramiento de la calidad de vida de 40 mujeres emprendedoras cabeza de hogar, mediante la formación en competencias para la buena administración de sus negocios, una buena dinámica familiar y un entorno saludable, así como a través de la inyección de capital a sus emprendimientos.	Al finalizar el proyecto al menos el 80% de los negocios aumenta su utilidad en un 10%.	100%	Comparativo de la ficha de caracterización de cada mujer al inicio del proyecto con el informe final.	Sé contó con una línea base, que permitió orientar a las mujeres en cuanto al manejo administrativo y contable de sus negocios, lo cual dio lugar a que en el primer acompañamiento técnico tuvieran registros de ventas, gastos, costos, inventarios, CxC, CxP, para calcular la utilidad inicial de los negocios, contando con información más real de acuerdo a sus registros.

					El 80% de los negocios (32), aumentaron su utilidad en más de un 10%.
1.	Contribuir al mejoramiento de la calidad de vida de 40 mujeres emprendedoras cabeza de hogar, mediante la formación en competencias para la buena administración de sus negocios, una buena dinámica familiar y un entorno saludable, así como a través de la inyección de capital a sus emprendimientos.	Al finalizar el proyecto, el 50% de las mujeres trabaja conjuntamente con su núcleo familiar en la sostenibilidad del negocio. <sup>1</sup>	100%	Información recolectada en las fichas de seguimiento durante los acompañamientos mensuales.	<p>Contar con la línea base y hacer un comparativo con los hallazgos de cada acompañamiento social realizado, permitió identificar cómo se iban involucrando los miembros de la familia en los procesos que deben cumplir los negocios para su buen funcionamiento y cómo cada miembro asumió un rol espontáneamente, asociado a las necesidades no solo del negocio sino también de las mujeres que lo lideran.</p> <p>El 63% de las mujeres (25) al finalizar el proyecto, trabaja conjuntamente con su núcleo familiar, luego se cumplió con</p>

<sup>1</sup> Hace referencia a que el núcleo familiar colabora bien sea desde el negocio o desde la dinámica familiar, asumiendo los roles necesarios que ayuden a la mujer cabeza de hogar en la buena marcha del negocio.

					el indicador en un 100%.
		Al finalizar el proyecto, al menos el 60% de las mujeres mejora visiblemente las condiciones de salubridad en su vivienda y en su entorno.	100%	Fotografía de las viviendas y negocios de las participantes al inicio del proyecto y finalizado el mismo.	<p>Este indicador comenzó a medirse a partir de los acompañamientos sociales mensuales que iniciaron en noviembre de 2018, lo que ha permitido evidenciar los cambios significativos que han tenido las viviendas y sus moradores, en cuanto a aplicación de estrategias para mejorar las condiciones de saneamiento básico y mejorar la presentación personal de cada mujer.</p> <p>Al finalizar el proyecto, el 64% de las mujeres (27) mejoraron visiblemente las condiciones de salubridad en su vivienda y en su entorno, luego se cumplió el indicador en un 100%.</p>

## Informe de Avance

### FACTORES DE ÉXITO Y LECCIONES APRENDIDAS

#### **Mencionar cuáles han sido los elementos de éxito que favorecen la ejecución del proyecto y el logro de los objetivos.**

- El excelente relacionamiento que se tiene con los líderes comunitarios y líderes naturales ha generado confianza frente al compromiso, responsabilidad y transparencia con la que se desarrollan las actividades del proyecto.
- Los impactos positivos que se lograron en la ejecución de la primera fase del proyecto, generaron credibilidad y posicionamiento de las entidades frente a la comunidad.
- Contar con un equipo de trabajo que, además de tener experiencia en potencializar las habilidades de los seres humanos e impulsar el desarrollo de las comunidades, establece vínculos de confianza con las familias participantes.
- La definición de unos requisitos y criterios de preselección, pensados en medir la responsabilidad, compromiso y emprendimiento de las mujeres permitió realizar un buen proceso de selección.
- Realizar la caracterización de las mujeres y una línea base de los negocios, permite medir los avances y tomar los correctivos necesarios para cumplir con los indicadores propuestos y coadyuvar al cumplimiento de los objetivos proyectados por cada mujer.
- La apropiación y aplicación de los conocimientos adquiridos por las mujeres emprendedoras en los talleres y en los acompañamientos mensuales, ha permitido la sostenibilidad de los negocios, la proyección de los mismos y la consolidación del trabajo en equipo familiar.
- Haber generado espacios de relacionamiento constante entre las mujeres participantes del proyecto, ha permitido consolidar una red de apoyo entre ellas, que facilita el trabajo colaborativo y la motivación permanente de unas con otras.
- A través de la alianza que tenemos con otras entidades hemos podido seguir capacitando y fortaleciendo las habilidades de las mujeres, en las actividades propias de los negocios que tienen. Una experiencia por resaltar es la participación de 6 mujeres emprendedoras en un Shark Tank, donde tuvieron que sustentar sus planes de negocios, contar su experiencia como emprendedoras, los factores de éxito y de riesgo de sus negocios y además con apoyo del equipo comercial de GMF, construyeron un plan de inversión y debieron convencer a los Shark del por qué debían invertir en sus negocios. Como resultado final, las mujeres recibieron recursos económicos para hacer realidad el plan de inversiones construido.
- Las asesorías realizadas mensualmente le han permitido a las mujeres tener mayor confianza en sí mismas y en las proyecciones que tienen con sus negocios, además han permitido tomar los correctivos pertinentes en los casos donde se percibe disminución de las ventas.

### **Mencionar las lecciones aprendidas del proyecto.**

- Realizar el proceso de inscripción personalizado, permite establecer el primer contacto con las potenciales participantes del proyecto e identificar las capacidades que tienen de relacionamiento, de emprendimiento y de liderazgo. Así mismo permite analizar las carencias que tienen en relación a estrategias que les permitan fortalecer sus negocios y las dificultades que tienen en las dinámicas familiares.
- Es necesario desarrollar un taller de plan de negocios y uno de proyecto de vida y realizar in situ los planes de negocios y proyectos de vida de cada mujer, es decir, que no se realicen en el mismo espacio de los talleres porque estos requieren de mayor tiempo y deben ser contextualizados de acuerdo a la dinámica de la comunidad donde están ubicados.
- Procurar vincular al mayor número de familiares de las mujeres en el desarrollo de los talleres.
- Considerar las temporadas de lluvia como causantes de deserción de algunas mujeres en el desarrollo de los talleres o como limitantes en la ejecución de algunas actividades.
- Se han desarrollado talleres grupales, de acuerdo a la ubicación de las mujeres emprendedoras, con el fin de analizar el contexto en cuanto a las oportunidades que ofrece para la comercialización de sus productos y así poder mejorar las estrategias de mercadeo. La realización de estos talleres permitió analizar cuáles son las dinámicas barriales que permiten la integración familiar y el apoyo de los vecinos en el fortalecimiento de las relaciones familiares.
- Establecer en los criterios de selección, que el codeudor de las mujeres aspirantes debe ejercer una actividad económica estable, a fin de tener garantías de pago, frente a un posible estado de mora de las mujeres.
- Los planes de inversión deben ser claros y contar con los soportes de cotización previas para que el proceso de compra luego del desembolso del dinero no sea demorado. Esto permitirá realizar la verificación de la inversión en menor tiempo (4 días máximo) y evitar la desviación de recursos.
- Intentar, en la medida de lo posible, seleccionar a mujeres que cuenten con mayor estabilidad fisco-espacial, ya sea que tengan vivienda propia o familiar, para evitar los traslados de los negocios, lo que interrumpe los procesos administrativos del mismo.

### **Máximo: 500 palabras**

#### **CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES**

Incluir una versión actualizada del cronograma con las actividades que hacen falta por ejecutar, desde la fecha de corte del presente informe hasta la terminación del proyecto. **Anexo 5. Cronograma actualizado.**



## EJECUCIÓN PRESUPUESTAL

### Ejecución presupuestal por resultado

Resultado	Presupuesto	Ejecución con corte a: 30/11/2019	Saldo
1	\$ 16.620.000	\$ 15.947.320	\$ 672.680
2	\$ 48.350.000	\$ 46.292.043.	\$ 2.057.957
3	\$ 10.435.000	\$ 10.249.750	\$ 185.250
<b>Gastos Administrativos</b>	\$ 7.540.500	\$ 7.540.500	\$ 0
<b>Total</b>	\$ 82.945.500	\$ 80.029.613	\$ 2.915.887
<b>Porcentaje</b>		<b>96%</b>	<b>4%</b>

### Ejecución presupuestal por aportante

Aportante	Valor Presupuestado	Valor Ejecutado con corte a: 30/11/2019	Saldo
<b>FBD</b>	\$ 58.085.000	\$ 57.124.113	\$ 960.887
<b>FHEO/FI</b>	\$ 24.860.500	\$ 22.905.500	\$ 1.955.000
<b>Total</b>	\$ 82.945.500	\$ 80.029.613	\$ 2.915.887
<b>Porcentaje</b>		<b>96%</b>	<b>4%</b>

*\* La Fundación Bolívar Davivienda podrá solicitar información adicional en caso de ser necesario.*

## ANEXOS

**Favor relacione los documentos anexos al presente informe**

<b>RESULTADOS</b>	<b>DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD</b>	<b>FUENTES DE VERIFICACIÓN</b>
1	Realización de 1 taller vivencial, de cuatro horas, donde se desarrollen conceptos de: liderazgo, trabajo en equipo y toma de decisiones.	<b>Anexo 1.</b> Pauta metodológica del taller
2	Realización de acompañamientos técnicos y sociales mensuales.	<b>Anexo 2.</b> Formatos de acompañamientos técnicos y sociales mensuales.

**Otros:**

**Anexo 3.** Matriz cumplimiento de indicadores y análisis gráficos

**Anexo 4.** Carpeta registro fotográfico de las actividades

**Anexo 5.** Cronograma actualizado

**Anexo 6.** Soportes del informe financiero No. 4