

## Informe de Avance

PERFIL DEL PROYECTO					
<b>Nombre del Proyecto</b>	Apoyo a Jóvenes Emprendedores de Pasacaballos				
<b>Fecha de Inicio</b>	01 de octubre de 2020	<b>Fecha estimada de terminación</b>	30 de mayo de 2022	<b>Total, de meses</b>	18 meses
<b>Número de Informe Intermedio</b>	Informe Final	<b>Fecha de presentación del informe Intermedio</b>	15 de noviembre de 2022		
<b>Socios del Proyecto</b>	<b>Nacional:</b> Fundación Hernán Echavarría Olózaga y Fundación Amanecer  <b>Internacional:</b> Ninguno				
<b>Descripción</b>	El proyecto busca impulsar el emprendimiento en jóvenes de Pasacaballos entre los 18 y 29 años de edad, mediante la formación en competencias microempresariales, sociofamiliares, ofimáticas y la inyección de capital a sus negocios.				
<b>Localización</b>	Corregimiento de Pasacaballos, Unidad Comunera de Gobierno Rural de la Localidad Industrial y de la Bahía, Cartagena de Indias D. T. y C.				
<b>Beneficiarios</b>	<b>Directos:</b> 20 jóvenes emprendedores				
<b>Finalidad</b>	Busca que los participantes obtengan herramientas y habilidades para la buena administración de sus negocios, potenciando en ellos las capacidades que tienen para visionar y trabajar por sus proyectos empresariales de forma activa, creativa y propositiva. Además, le apuesta al fortalecimiento y empoderamiento de los jóvenes, mediante la implementación de acciones que les permita reafirmar la confianza en sí mismos para emprender, fortalecer la construcción de identidades desde el reconocimiento de las nuevas masculinidades y feminidades y apropiarse de espacios sociopolíticos.				

**Informe de Avance**

<b>Objetivo</b>	Impulsar y promover el emprendimiento en jóvenes de Pasacaballos entre los 18 y 29 años, mediante la formación en competencias microempresariales, sociofamiliares y ofimáticas, así como mediante la inyección de capital a sus negocios.		
<b>Resultados</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 20 jóvenes amplían y ponen en práctica conocimientos en gestión microempresarial y uso de herramientas ofimáticas, así como en las temáticas de los talleres sociofamiliares.</li> <li>2. 20 negocios fortalecidos con la entrega de recursos.</li> <li>3. 20 jóvenes fortalecen sus conocimientos en mercadeo, vivienda saludable y adelantan gestiones para la formalización de sus negocios.</li> <li>4. Negocios fortalecidos con la entrega en calidad de donación de maquinaria, equipos, muebles, enseres o materia prima, como incentivo al cumplimiento de las actividades en el marco del proyecto.</li> </ol>		
<b>Presupuesto general</b>	<b>Total:</b> <b>\$ 89.586.000</b>	<b>Presupuesto ejecutado:</b> <b>\$ 89.586.000</b>	<b>% Presupuesto ejecutado</b> <b>100%</b>

**RESULTADOS**

**Actividades:**

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

#	Resultado	Actividades realizadas	Fuente de Verificación
1	20 jóvenes amplían y ponen en práctica conocimientos en gestión microempresarial y uso de herramientas ofimáticas, así como en las temáticas de los talleres sociofamiliares.	<p><b>Alistamiento:</b></p> <p>En el proceso de alistamiento se definieron los protocolos de bioseguridad, los formatos para llevar un control sobre posibles sintomatologías asociadas al COVID - 19 y la metodología para el desarrollo de las actividades con la participación de los jóvenes.</p> <p>Esto, con fin de flexibilizar los procesos escuchando sus sugerencias y buscando alternativas de trabajo, considerando sus necesidades y/u otras obligaciones.</p> <p>Si bien las restricciones de los decretos emitidos por la pandemia, nos hizo pensar en formaciones virtuales evitando el contacto físico, de común acuerdo con los jóvenes, se llegó a la conclusión de que los espacios contaban con las características necesarias para la presencialidad y que los procesos</p>	<p>Formato de inscripción.</p> <p>Formato de visita de reconocimiento inicial.</p> <p>Documento de caracterización del negocio.</p> <p>Documento de caracterización del entorno familiar.</p> <p>Listados de asistencia.</p>

		<p>de formación e intercambio de saberes tendrían mayor impacto y se podrían cumplir mejor los objetivos teniendo un contacto más directo y cercano.</p> <p><b>1.1: Socialización del proyecto e inscripciones.</b></p> <p>Se llevaron a cabo varias reuniones de socialización del proyecto con diferentes grupos de base y líderes de la comunidad, así como con representantes de instituciones públicas y privadas con incidencia en Pasacaballos.</p> <p>En estos espacios, se expuso que en los acompañamientos realizados mensualmente a las mujeres emprendedoras con la que hemos venido trabajando, se pudieron identificar potenciales emprendimientos en la comunidad y las necesidades de apoyo que tenían los jóvenes, lo cual motivó la formulación del proyecto.</p> <p>Además, se explicaron las actividades programadas y los indicadores, así como objetivos planteados.</p> <p>Quienes participaron en las socializaciones manifestaron que es un proyecto muy interesante que pone la mirada en una población con limitadas oportunidades para emprender, especialmente por</p>	<p>Pautas metodológicas de los talleres.</p> <p>Cartillas psicosociales y microempresariales.</p> <p>Proyectos empresariales formulados.</p> <p>Proyectos de vida elaborados.</p> <p>Acompañamientos microempresariales y sociofamiliares (Fichas de seguimiento).</p> <p>Registro fotográfico.</p>
--	--	--	---

		<p>los estigmas de irresponsabilidad y poca madurez, por no contar con historial crediticio y por el poco apoyo de familiares quienes manifiestan que primero deben “estudiar una carrera”.</p> <p>Bajo estas circunstancias, los jóvenes les apuestan a sus capacidades, recurren a su creatividad y con grandes sacrificios sacan adelante sus ideas de negocio, lo que motiva aún más a acompañarlos en sus procesos de crecimiento con intercambios de saberes, capital semilla, premiación a la apropiación de las temáticas trabajadas y asesorías permanentes.</p> <p>La <b>convocatoria</b> se realizó principalmente a través de las redes sociales del Consejo Comunitario de la comunidad de Pasacaballos. Además, se entregaron flyers en la comunidad, se publicaron carteleras en tiendas, se enviaron notas de voz e información por grupos de WhatsApp con las participantes de las fases anteriores, quienes divulgaron la convocatoria.</p> <p>El proceso de <b>inscripción</b> inició con el suministro de información vía telefónica por parte de los jóvenes interesados en participar en el proyecto. A través de estas llamadas se verificó el cumplimiento de los criterios y requisitos estipulados para</p>	
--	--	---	--

		<p>participar; luego se agendó la formalización de la inscripción de forma presencial para el diligenciamiento de los formatos, se explicó la metodología de las actividades y la proyección del cronograma a cumplir, así como también se escuchó su percepción sobre el proyecto, las expectativas que tenían y las proyecciones que tenían sobre sus negocios.</p> <p>Se realizó la <b><u>verificación en las centrales de riesgo</u></b> de los potenciales participantes, encontrando en el análisis realizado que un porcentaje significativo de los jóvenes se encuentran con reportes negativos en las centrales de riesgo, especialmente por teléfonos móviles (al suscribirse a planes o adquirir equipos a crédito que resultaron subutilizados) y entidades bancarias (por acceder a créditos sin asesoría para su inversión ocasionando endeudamiento no productivo).</p> <p>Los estudios de crédito realizados permitieron analizar el historial crediticio de los jóvenes, su comportamiento de pago, los créditos activos y tomar decisiones rigurosas frente a la continuidad en el proyecto, especialmente porque no hay respaldo con codeudores que puedan disminuir los riesgos de no pago.</p>	
--	--	---	--

		<p><b>1.2: Reconocimiento del negocio.</b></p> <p>En las visitas in situ se pudo evidenciar que el emprendimiento de estos jóvenes está estrictamente relacionado con el deseo de generar ingresos económicos que les permitan hacer contribuciones en sus núcleos familiares, a fin de suplir algunas necesidades básicas e ir consolidando su independencia frente a la administración y destinación de las ganancias que obtienen, lo cual define el rumbo laboral (autoempleo) entre los posibles participantes y abre un espacio para el afianzamiento de su labor comercial en el mercado.</p> <p>Además, se analizó que existe un escenario óptimo para trabajar y fortalecer el carácter del emprendedor y la responsabilidad de los participantes frente a la posibilidad de que sus unidades de negocio sigan operando y creciendo a lo largo del tiempo, puesto que en su gran mayoría estas tienen menos de 1 año de operaciones, periodo durante el cual, desde una óptica económica, las unidades productivas se encuentran en una etapa de afianzamiento comercial y de mercado.</p> <p>Se identificó también que la gran mayoría de las unidades productivas, tienen una identidad propia</p>	
--	--	---	--

		<p>definida por los jóvenes emprendedores, es decir, un nombre o razón social, factor que denota proyección y búsqueda de posicionamiento en el mercado.</p> <p>Por otro lado, se destaca que ninguna de las unidades de negocio esta formalizada y pocas cuentan con registros contables. Con el proyecto se busca fortalecer y satisfacer no solo las necesidades propias del negocio (en aspectos tales como activos fijos, capital de trabajo, inventarios, entre otros.) sino también apoyar a los jóvenes emprendedores con conocimiento técnicos, que les permitan organizar y direccionar su negocio acorde con su estructura y el mercado meta.</p> <p>El reconocer el contexto donde están ubicados los negocios facilita el acompañamiento en el diseño de estrategias de mercadeo y ventas, ubicación de la publicidad del negocio, proyección en la expansión de los negocios, rotación de los productos con los estudios de mercado, aprovechamiento de ventajas frente a la competencia y minimizar los riesgos en la consolidación de sus planes de negocios.</p> <p><b>1.3: Reconocimiento del entorno familiar.</b></p> <p>En estas visitas domiciliarias se pudo identificar que la mayoría de los jóvenes vive en familias extensas,</p>	
--	--	--	--



		<p>donde si bien se puede asumir que las redes de apoyo son mayores, en esa misma medida son las situaciones adversas que se presentan por los conflictos de intereses y las diferencias en las proyecciones personales de cada uno de sus miembros. Lo anterior trae consigo ruptura en las relaciones familiares, que a través de asesorías y acompañamientos psicosociales se puede brindar herramientas que ayuden a generar un tejido familiar sólido y empático alrededor de los jóvenes, ya que esto tiene una incidencia importante en la generación de sentimientos de confianza, seguridad y autoestima entre ellos.</p> <p>Se identificó también que un 90% de los jóvenes son nativos (haciendo referencia a que toda su vida han estado radicados en esta comunidad) lo que indica que tienen conocimiento sobre las características sociales, económicas, territoriales, culturales, ambientales, religiosas y políticas de su entorno, lo cual facilita el reconocimiento de las oportunidades, fortalezas, amenazas y dificultades que se pueden presentar en la consolidación de sus proyectos de vida y en el cumplimiento de sus objetivos propuestos.</p> <p>También se corroboró que la mayoría de los jóvenes cuenta con una base académica entre los niveles</p>	
--	--	---	--

		<p>técnico y universitario, lo cual muestra un alto nivel de interés por capacitarse y contar con conocimientos suficientes y pertinentes, que les permitan mejorar su calidad de vida y llevar a cabo sus proyectos de vida a nivel personal, familiar y económico. Este hecho demarca aspectos positivos en el desarrollo de las actividades formativas base del proyecto entre los jóvenes participantes, ya que cuentan con hábitos de estudio, trabajo académico, y se resalta en ellos la capacidad de hacer lecturas críticas y propositivas frente a sus realidades.</p> <p>Por otro lado, se observó la disposición para atender las visitas, el relacionamiento con sus clientes y proveedores, el posicionamiento de sus negocios en la comunidad, las oportunidades de crecimiento personal y de expansión de los negocios.</p> <p><b>1.4: Caracterización del negocio y 1.5: Caracterización del entorno familiar.</b></p> <p>Se realizó con el propósito inicialmente de construir una línea base y analizar el comportamiento de los negocios (tipo de negocio, ventas, gastos, estrategias de mercadeo, proveedores, clientes, etc.), las dinámicas familiares (tipología de la familia, nivel educativo, número de personas que tiene a cargo, apoyo familiar, etc.) y las condiciones</p>	
--	--	---	--

		<p>de saneamiento básico (estructura e infraestructura de la vivienda, disposición de aguas grises y residuos sólidos, servicios públicos con los que cuenta, etc.) y posteriormente poder definir los aspectos a fortalecer en cada negocio desde lo conceptual hasta las inversiones a realizar, esto reconociendo las particularidades de cada unidad de negocio.</p> <p>Luego de la caracterización, se realizó la socialización de los hallazgos y de las percepciones de los criterios considerados:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Posicionamiento y proyección del negocio (20%)</li><li>- Responsabilidad en el entorno familiar (20%)</li><li>- Disponibilidad de tiempo y/o habilidades para crear condiciones para el buen desarrollo de las actividades programadas en el proyecto (20%)</li><li>- Actitud frente a las sugerencias recibidas y proposición frente a las mismas (20%)</li><li>- Apreciación del profesional en la visita domiciliaria (20%)</li></ul>	
--	--	---	--

		<p><b>1.6: Desarrollo de 3 talleres microempresariales que abordarán temas de administración, contabilidad, mercadeo y costos. Se trabajarán durante 3 días con una intensidad de 4 horas por día.</b></p> <p>En el desarrollo de los talleres se partió del reconocimiento de los saberes que tienen los jóvenes sobre cada una de las temáticas propuestas y se hizo mediante una actividad denominada "el mercadito" donde los jóvenes en grupos pequeños debían diseñar un artículo o producto que fuera innovador, que fuera competitivo en el mercadito y que pudieran defender frente a las inconformidades de los clientes. Se pusieron a disposición de ellos los materiales de trabajo y se estimó un tiempo de 30 minutos para desarrollar la actividad. Como resultado encontramos las siguientes reflexiones:</p> <p>Se evidencian resultados favorables en aspectos claves tales como promoción, publicidad y gestión de nuevos mercados. La mayoría de estas se hace a través de medios virtuales masivos de comunicación, a saber, Facebook, Instagram y WhatsApp, lo cual habla acerca de la virtualidad como herramienta para establecer nuevos vínculos</p>	
--	--	--	--

		<p>comerciales y concretar negocios y ventas efectivas para la unidad productiva.</p> <p>Los jóvenes tienen mucha creatividad, recurren a las necesidades que hay en el mercado, reconocen estrategias de ventas en medio de la pandemia, tienen buen discurso y poder de convencimiento frente a sus clientes y están atentos a crear escenarios que les permita ser competentes en el mercado.</p> <p>Sin embargo, fueron evidentes las falencias de tipo comercial, administrativo y contable, al no reconocer los márgenes de ganancia, cómo determinar el precio del producto, no llevar un control de inventarios, no tener un registro de ventas efectivas, desconocer los productos con mayor rotación, no incluir lo destinado a la recreación, deporte y educación como utilidad, desconocer cómo debe ser el aprovechamiento de las promociones y la estacionalidad de las ventas.</p> <p>También se hizo un análisis de la tendencia de inversión prevista por parte de los emprendedores, donde primó la inversión mixta, en la cual esperan poder adquirir herramientas, equipos, enseres entre otros elementos (activos fijos) y de igual forma</p>	
--	--	--	--

		<p>destinar parte de la inversión a la compra de mercancía.</p> <p><b>1.7: Desarrollo de 3 talleres sociofamiliares que abordarán temas de sexualidad, liderazgo y democracia, equidad de género y comunicación asertiva. Se trabajarán durante 3 días con una intensidad de 4 horas por día.</b></p> <p>En el desarrollo de los talleres se pudo evidenciar mediante la narrativa de los jóvenes y la ilustración de situaciones cotidianas, cómo la discriminación por género en la comunidad ha sido normalizada por los hombres y legitimada por las mujeres, donde se han creado escenarios en los cuales la participación de las mujeres ha sido anulada y los procesos de democratización de los espacios ha sido una constante lucha y resistencia por parte de las mujeres.</p> <p>Mediante las actividades <i>"Política pública por la equidad de género"</i> y <i>"división sexual de los quehaceres del hogar"</i> se pudieron obtener las reflexiones relacionadas a continuación:</p> <p>Es evidente que las nuevas generaciones de la comunidad le están dando un giro a los temas relacionados con liderazgo, democracia, equidad de género y derechos de las mujeres, toda vez que la</p>	
--	--	--	--

		<p>mayoría de la población joven que decide emprender son mujeres, que han ido conquistando espacios dentro de los procesos consultivos de su comunidad, que lideran grupos de base, que han desarrollado proyectos comunitarios, que identifican sus orígenes y defienden su reconocimiento como afrodescendientes, donde su sexualidad y la representación de lo que es ser mujer está ligado a la muestra de poder, de abrir caminos y de generar transformaciones, más allá de ser un tema físico y biológico que las limita a ser llamadas el sexo débil.</p> <p>Resultó enriquecedor conocer cómo desde el respeto, pero alzando sus voces, han podido participar en escenarios deportivos, políticos, culturales, sociales y ambientales, donde solo podían estar hombres, pero también escuchamos a los hombres hablando sobre todas aquellas emociones reprimidas a causa de que debían ser "machos".</p> <p>Se comprendió que no hay división sexual en los colores, quehaceres del hogar, deportes, entre otros, que es necesario seguir rompiendo paradigmas y resignificando las masculinidades y feminidades a la luz de los derechos humanos.</p>	
--	--	--	--

		<p>También se hizo un análisis sobre el apoyo familiar, encontrando que es necesario fortalecer las redes de apoyo, aprender a delegar funciones, mantener un excelente relacionamiento con los clientes, proveedores y la comunidad en general, pero sobre todo no dejar de ser <b><i>"Soñadores en potencia"</i></b>.</p> <p><b>1.8: Desarrollo de 1 taller de "Actitud hacia el emprendimiento" que mezcla temas de proyecto de vida y proyecto empresarial.</b></p> <p>El taller se desarrolló en un día con una jornada de 8:00 am a 5:00 pm. En este espacio los jóvenes contaron acerca de los desafíos a los que se han enfrentado o que están enfrentando en sus negocios, sus redes de apoyo, las lecciones que han aprendido en los momentos de dificultad y resaltando cómo han vencido los miedos aferrándose a sus sueños.</p> <p>Posteriormente, los jóvenes cruzaron una pista de obstáculos, para lo cual tuvieron que aplicar los aprendizajes adquiridos en los talleres microempresariales y sociofamiliares.</p> <p>Fue un espacio que les permitió reconocer las actitudes que asumían dependiendo de las emociones que experimentaban al enfrentarse con los obstáculos y en el que se les retroalimentó sobre</p>	
--	--	---	--



		<p>los cambios que deben propiciar para lograr un crecimiento no solo de sus negocios sino también a nivel personal.</p> <p><b>1.9: Formulación del proyecto empresarial in situ, es decir, en cada negocio.</b></p> <p>Luego de finalizado el proceso de formación, se visitaron los 20 negocios para formular conjuntamente con los jóvenes, los proyectos empresariales.</p> <p>En los proyectos, se incluyen datos del negocio y otros como: los bienes familiares, información del mercado en cuanto a clientes y estrategias de comercialización, estacionalidad de ventas y compras, información financiera relacionada con los activos, pasivos e inventario, gastos familiares, punto de equilibrio del negocio, análisis de la capacidad de pago y endeudamiento, así como las observaciones generales que el asesor realiza.</p> <p>Además, se revisan las necesidades de inversión que tiene cada negocio de acuerdo con su dinámica, para luego priorizar la inversión en los activos fijos que impactarían directamente en el aumento de la utilidad de cada negocio y en el logro de las proyecciones de crecimiento que tienen.</p>	
--	--	---	--

		<p>De otro lado, se analiza la rotación de los productos para orientar la inversión en capital de trabajo a fin de que la recuperación de la inversión sea en el menor tiempo.</p> <p><b>1.10: Formulación del proyecto de vida in situ, es decir, en cada negocio.</b></p> <p>Luego de los intercambios de saberes que se dieron, de las dinámicas desarrolladas y de las relaciones interpersonales que se fueron forjando, resultó menos complejo comprender las vivencias de los jóvenes y dialogar con ellos con mayor fluidez, sin prejuicios de por medio que cortaran la comunicación o los previniera frente a la selección de lo que pudieran decir o no.</p> <p>Estos espacios dieron lugar a un punto de partida que permitió el reconocimiento de las debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas que tienen los jóvenes en diversas esferas. Así mismo, dio lugar a que pudieran escribir su propia historia identificando sus redes de apoyo, las situaciones conflictivas que han afrontado, las decisiones que han tomado, el crecimiento personal que han tenido, el desarrollo profesional que han soñado, las proyecciones familiares que tienen y los rasgos de</p>	
--	--	--	--

		<p>sus personalidades que quieren mantener o mejorar.</p> <p>Lo anterior, conllevó a que los jóvenes pudieran construir unos objetivos a corto plazo procurando que fueran claros, concisos, medibles y alcanzables.</p> <p><b>1.11: Capacitación teórico - práctica en Excel y Word, esta se realizará en 9 días, tres por semana con una intensidad de 5 horas cátedra por día.</b></p> <p>Las capacitaciones estuvieron enfocadas en que los participantes pudieran reconocer la importancia de Excel y Word en la operación de sus emprendimientos, especialmente en estos tiempos donde las principales estrategias de comercialización se ejecutan a través de las plataformas digitales y se está implementando a nivel nacional la facturación electrónica.</p> <p>Durante las capacitaciones se identificaron los conocimientos previos de los jóvenes, se socializaron los entornos de trabajo y las funciones de estas herramientas. Así mismo, se construyeron cartas comerciales para captar clientes, ofrecer productos, hacer seguimiento comercial, brindar referencias comerciales a proveedores y se diseñaron formatos para realizar los inventarios,</p>	
--	--	--	--

		<p>obtener los márgenes de ganancias y llevar el control de las cuentas por cobrar y las cuentas por pagar.</p> <p>Lo anterior, buscando dejar capacidades en los participantes para mejorar administrativa y comercialmente la operación de sus negocios.</p> <p><b>1.12: Realización de visitas a microempresas que tengan afinidad con la actividad económica que desarrollan los jóvenes participantes del proyecto, con el objetivo de ponerlos en contacto con experiencias exitosas de microempresarios.</b></p> <p>Dos jóvenes emprendedores con microempresas formalizadas y administrativamente, nos recibieron para compartir su experiencia al emprender.</p> <p>La primera parada en el recorrido fue donde un joven que tiene una microempresa que elabora productos lácteos con frutas y la segunda visita fue donde una joven cuya microempresa realiza el proceso de despulpar frutas y empacarlas para posteriormente comercializarlas.</p> <p>En estos espacios los jóvenes intercambiaron ideas sobre lo que están experimentando en sus negocios y fue muy enriquecedor que vieran microempresas</p>	
--	--	---	--

		<p>con procesos, altos estándares de calidad y un excelente trato hacia sus colaboradores.</p> <p>Los microempresarios a quienes visitamos, les explicaron a los jóvenes que sus empresas eran el reflejo de haberlo intentado varias veces, de no haberse dado por vencidos, pero sobre todo, de contar con un excelente equipo de trabajo que los apoyó y que en su mayoría son familiares.</p> <p><b>1.13: Realización de 1 taller vivencial “Pensamiento creativo y tolerancia al riesgo”.</b></p> <p>El taller llamado “Pálpito” se enfocó en el desarrollo de habilidades comunicativas y en la autorregulación de las emociones e inteligencia emocional como herramientas fundamentales en la vida.</p> <p>Se dividió en tres momentos. Inicialmente se desarrolló la dinámica: “La Telaraña”, un encuentro con el ser y el “yo” de cada joven a partir de su nombre, sus aficiones, sus gustos, sus estudios, temores, frustraciones, sueños no cumplidos, anhelos reprimidos, debilidades y acciones no realizadas. Esto permitió el reconocimiento de los jóvenes entre sí y la activación de las redes de apoyo como muestra de solidaridad y empatía.</p>	
--	--	--	--

		<p>El segundo momento y el más importante, integró el manejo profundo de las emociones, el reconocimiento de las habilidades de trabajo en equipo, la tolerancia al riesgo y la capacidad de reinención desde el desafío: "La carrera de sacos". Esta parte del taller evaluó las oportunidades que tienen los participantes de descubrir nuevas formas de alcanzar objetivos desde la toma de decisiones y el riesgo que se tiene de ganar o perder. La dinámica se convirtió en un vehículo para sacar a la luz los temores y los aciertos que se tienen como jóvenes.</p> <p>En el tercer momento, los participantes tuvieron el reto de describir uno a uno a sus compañeros a través de la dinámica: "Tres cosas buenas", lo cual permitió hacer un análisis sobre lo que reflejan, lo que el otro percibe y lo que realmente se quiere transmitir, como parte fundamental para fortalecer el autoconocimiento.</p>	
<p>2</p>	<p>20 negocios fortalecidos con la entrega de recursos.</p>	<p><b>2.1: Exposición de los proyectos empresariales, proyectos de vida y entrega del recurso económico, 70% como capital semilla y 30% como microcrédito.</b></p>	<p>Acta del comité de aprobación de los proyectos empresariales.</p> <p>Visita de verificación de la inversión (Ficha de verificación).</p>

		<p>La exposición de los proyectos empresariales y proyectos de vida se hizo de la siguiente manera:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <b>Realización de un video por parte de los jóvenes.</b> En los videos los jóvenes contaron aspectos relacionados con sus negocios y su dinámica familiar. En ellos, se pudo evidenciar el conocimiento adquirido desde los componentes microempresarial y socio familiar.</li> <p>Cada video tenía una duración de 2 a 3 minutos aproximadamente y era enviado con anticipación al comité evaluador.</p> <li>2. <b>Comité de crédito virtual con los asesores y directoras de las Fundaciones.</b> En este espacio se socializaron las percepciones sobre los participantes de acuerdo con lo visto en los videos, se debatieron los alcances de los proyectos empresariales, se socializaron los objetivos de los proyectos de vida y se tomaron decisiones frente a las inversiones proyectadas.</li> <li>3. <b>Comité virtual con participación de los jóvenes.</b></li> </ol>	<p>Actas de compromiso.</p> <p>Comprobantes de egreso.</p> <p>Registro fotográfico.</p> <p>Facturas de compra de los activos fijos.</p> <p>Contratos de comodato.</p>
--	--	--	---

		<p>En este espacio, los jóvenes respondieron a las preguntas puntuales de los miembros del comité evaluador e hicieron aclaraciones sobre sus planes de inversión. En ellos se pudo evidenciar los conocimientos adquiridos, el reconocimiento que tienen de sus negocios y su capacidad de análisis de en cuanto a la inversión planteada. Además, explicaron el porqué de la materia prima y activos fijos que priorizaron.</p> <p>Se revisaron los montos aprobados para la compra de los activos fijos y el capital de trabajo, como también se establecieron los valores de las cuotas y los plazos de pago de lo otorgado como crédito.</p> <p><b>2.2 Adquisición y entrega en calidad de comodato de los activos fijos aprobados a cada negocio en el comité de aprobación de los proyectos empresariales.</b></p> <p>Se hizo entrega de los activos fijos indicados en el plan de inversión aprobado, en el domicilio de cada joven participante del proyecto, garantizando que los recibieran en buen estado y a conformidad.</p> <p>Posteriormente, se procedió a firmar los contratos de comodato, en los cuales se estableció que los</p>	
--	--	---	--



		<p>activos fijos estarán en cabeza de la Fundación Amanecer, hasta tanto los jóvenes terminen de pagar su crédito.</p> <p><b>2.3: Realización de la visita de verificación de la inversión.</b></p> <p>Luego de que se desembolsaran los recursos entregados en calidad de crédito a cada joven participante, se hizo la visita de verificación de la inversión en cada negocio.</p> <p>En la visita se pudo constatar que los jóvenes hicieron la inversión de acuerdo con sus proyectos empresariales. Del 100% de la inversión proyectada, un 95% la destinaron a capital de trabajo y un 5% a la compra de otros activos fijos.</p> <p>No se presentó ningún desvío de recursos y las inversiones realizadas por los jóvenes fueron soportadas con facturas.</p> <p><b>2.4: Realización de acompañamientos técnicos y sociales mensuales.</b></p> <p>Las visitas de acompañamiento técnico y social se vienen realizando con el fin de verificar la aplicación de los conocimientos adquiridos y la implementación de las sugerencias realizadas para</p>	
--	--	---	--

		<p>mejorar las dinámicas familiares e impulsar el cumplimiento de los objetivos propuestos en sus proyectos de vida.</p> <p>En los acompañamientos técnicos se reconocen los impactos logrados a partir de la adquisición de los activos fijos y de la inyección de capital de trabajo, y se hacen recomendaciones a los microempresarios para mejorar las proyecciones de sus negocios.</p> <p><b>Acompañamientos de septiembre de 2021 a octubre de 2022:</b></p> <p>En los acompañamientos in situ realizados mensualmente, se evidenció la apropiación y puesta en práctica de las temáticas desarrolladas en los talleres, reflejado principalmente en la selección de nuevos proveedores que ofertan productos de mejor calidad a menor precio y que les brindan asesorías sobre los precios de venta y estrategias de comercialización; la ampliación de la oferta de productos y servicios atendiendo a las necesidades y demanda de los clientes; el mejoramiento en la atención a los clientes; la visibilización de los negocios a través de publicidad en redes sociales; la capitalización permanente del negocio teniendo</p>	
--	--	---	--

		<p>un buen inventario; el control de las cuentas por cobrar y pagar, etc.</p> <p>También se encontró que presentan algunas dificultades con los registros contables (ventas, gastos, inventarios, CxC y CxP) porque algunos jóvenes están terminando sus estudios superiores o realizando las prácticas profesionales y se apoyan en familiares cercanos como sus padres y hermanos para la atención de sus unidades de negocio en sus ausencias, lo cual dificulta tener con precisión los registros contables, no queriendo decir esto que no cuenten con información financiera de sus negocios.</p> <p>Desde el componente sociofamiliar se ha evidenciado el cumplimiento de los objetivos planteados por los jóvenes, especialmente los relacionados con el crecimiento profesional; el mejoramiento de las relaciones familiares; la expansión de los negocios y un tema muy importante ha sido que han empezado a romper paradigmas cargados de injusticias hacia las mujeres, representados en la sobrecarga de los cuidados de los miembros de las familias, en ser responsables de los quehaceres del hogar y en responder con estereotipos que se tienen sobre cómo deben vestir, hablar y actuar.</p>	
--	--	--	--

		<p>En cuanto a los jóvenes, se han abierto a mostrar sensibilidad y compasión ante las situaciones familiares, han tomado iniciativas de romper con los escenarios de participación exclusivos para hombres, abriendo espacio a las ideas y proyectos presentados por mujeres.</p> <p>Lo anterior ha llevado a los (as) jóvenes a consolidar acciones positivas que se traducen en oportunidades de cambio desde lo que han construido y que desean terminar porque está generando desequilibrio entre hombres y mujeres.</p> <p><b>Actividades Extras de mayo a agosto de 2021:</b></p> <p>Durante el periodo de mayo a agosto de 2021 se realizó el proceso de socialización, convocatoria, inscripción, visitas de reconocimiento, caracterización y formación con 6 jóvenes que se vincularon al proyecto para completar el número de beneficiarios de la propuesta. Estas actividades se desarrollaron con la misma rigurosidad que se realizaron con los 14 participantes inicialmente seleccionados.</p> <p><b>Actividades Extras de septiembre de 2021 a enero de 2022:</b></p>	
--	--	---	--

		<p>En el mes de septiembre de 2021, se hizo un taller con 6 jóvenes para analizar y ajustar de forma general los planes de negocios y proyectos de vida construidos in situ. Lo anterior, con el fin de intercambiar aprendizajes con los participantes del proyecto y dejar unos planes de inversión pertinentes con las necesidades de los negocios y unos objetivos coherentes con las dinámicas familiares.</p> <p>En este mismo mes, los jóvenes realizaron unos videos donde explicaron sus planes de inversión, mostraron sus unidades de negocio, relataron asuntos de su dinámica familiar y expresaron cuáles eran sus objetivos para cumplir a corto plazo. Lo anterior, acompañado de la sustentación que hicieron los asesores sobre la dinámica de las unidades de negocio y las cualidades destacadas de cada uno de los jóvenes emprendedores, permitieron tomar decisiones en el comité de crédito que se realizó de manera virtual.</p> <p>Una vez aprobados los planes de inversión, se entregaron los activos fijos en calidad de capital semilla y se desembolsaron los recursos destinados para la compra de capital de trabajo. Lo anterior, fue verificado posteriormente, comprobando que el 100% de los recursos fueron invertidos de acuerdo</p>	
--	--	---	--

		con los estipulado en el plan de negocios y no hubo desviación de recursos.	
3	20 jóvenes fortalecen sus conocimientos en mercadeo, vivienda saludable y adelantan gestiones para la formalización de sus negocios.	<p><b>3.1: Realización de 1 taller y formulación de planes de mercadeo.</b></p> <p>El taller se desarrolló en octubre de 2021, sin embargo, los planes de mercadeo se construyeron desde noviembre de 2021 hasta febrero de 2022, debido a que se hicieron in situ, es decir, en cada negocio y con cada joven independientemente y no en el marco de los talleres, para así poder reconocer las oportunidades de su contexto inmediato y ser asertivos en las estrategias de mercadeo que se planteaban.</p> <p>Estos talleres se desarrollaron de manera teórico-práctica. En ellos, los jóvenes emprendedores iban relacionando los conceptos con las situaciones cotidianas de sus negocios.</p> <p><b>3.2: Realización de 1 taller y formulación de estrategias de viviendas y entornos saludables.</b></p> <p>En este espacio se realizaron carteleras ilustrativas, sociodramas y reflexiones sobre cómo deberían estar los espacios en las viviendas. Además, se</p>	<p>Pautas metodológicas de los talleres.</p> <p>Listados de asistencia a los talleres.</p> <p>Cartillas.</p> <p>Documentos de gestión para la formalización de los negocios.</p> <p>Registro fotográfico.</p> <p>Plan de mercadeo.</p> <p>Plan de estrategia de vivienda saludable.</p>

		<p>definieron algunos aspectos a mejorar de forma general.</p> <p>En el intercambio de saberes se promovió la salud de sus moradores y se incluyó la casa (refugio físico donde reside un individuo), el hogar (el grupo de individuos que viven bajo un mismo techo), el entorno (el ambiente físico y psicosocial inmediatamente exterior a la casa) y la comunidad (el grupo de individuos identificados como vecinos por los residentes). Por tanto, es vital que de forma integral se garantice el crecimiento de los negocios y de la calidad de vida de los seres humanos.</p> <p>En los acompañamientos se evidenció la aplicación de los conocimientos adquiridos en las viviendas y negocios, atendiendo las recomendaciones dadas y revisando los aspectos a mejorar.</p> <p>En el segundo taller se hicieron cuadros comparativos sobre cómo se observa una vivienda no saludable y una saludable. Además, los jóvenes compartieron experiencias sobre cómo mejora la calidad de vida al tener organización en los espacios de sus viviendas y cómo cambia la imagen de sus negocios. Además, se revisaron los aspectos a mejorar que se identificaron en el primer taller, se evaluaron los avances y se hizo retroalimentación.</p>	
--	--	---	--

		<p><b>3.3: Realización de 1 taller sobre la importancia, beneficios y requisitos necesarios para la formalización de los negocios.</b></p> <p>Esta actividad se llevó a cabo en abril de 2022, con una capacitación que brindó la Cámara de Comercio de Cartagena, explicando la importancia de la formalización especialmente para la contratación de los servicios que ofrecen los microempresarios.</p> <p>Les explicaron cuáles son los requisitos que deben cumplir para hacer la solicitud ante la Cámara. los asesoraron en relación con el uso de los nombres y logos de sus emprendimientos, los cuales deben ser registrados y se encuentran brindándoles asesorías para que surtan los procedimientos correspondientes para su formalización.</p>	
<p><b>4</b></p>	<p>4 negocios fortalecidos con la entrega en calidad de donación de maquinaria, equipos, muebles, enseres o materia prima, como incentivo al cumplimiento de las actividades en el marco del proyecto.</p>	<p><b>4.1: Construcción de planes de inversión por parte de participantes.</b></p> <p>Luego de que los jóvenes analizaran los criterios estipulados para la selección, los que consideraron cumplir con ellos, construyeron sus planes de inversión y estipularon los objetivos que querían conseguir a corto plazo. Posteriormente en un evento de socialización, expusieron las razones por</p>	<p>Planes de inversión de los participantes.</p> <p>Acta del comité de elección de los mejores planes de inversión.</p>



		<p>las que debían ser escogidos y dieron su opinión sobre sus compañeros y sus emprendimientos.</p> <p>Después, se realizó un comité en el que participaron los asesores, quienes luego de verificar los planes de inversión, de analizar el comportamiento de cada joven durante los acompañamientos y de revisar los criterios establecidos, seleccionaron inicialmente a 4 jóvenes. Sin embargo, al verificarse que el recaudo había sido superior al inicialmente previsto, se definió que se podía beneficiar a una joven más, por lo que en total fueron beneficiados 5 jóvenes con un incentivo que les permitió seguir fortaleciendo sus emprendimientos.</p> <p>Estos jóvenes fueron seleccionados por el compromiso evidenciado con sus proyectos de vida; por su excelente disposición para atender las visitas y poner en práctica las sugerencias recibidas de los asesores; por la proyección que tienen sus negocios y por el crecimiento que han tenido los mismos; por las redes de apoyo que han construido y los cambios significativos que han evidenciado en sus dinámicas familiares.</p> <p><b>4.2: Comité de elección de los 5 mejores planes de inversión.</b></p>	<p>Acta de entrega de la donación.</p> <p>Registro fotográfico.</p>
--	--	---	---

		<p>Se llevó a cabo un comité de crédito, donde los asesores expusieron a las directoras de las fundaciones y al coordinador del área de microcréditos, los cambios significativos que han tenido los jóvenes y sus negocios, en cuanto al aumento en las ventas y en la utilidad, la infraestructura, la utilización de los activos fijos entregados y la adquisición de activos nuevos, el mejoramiento de la presentación personal, la generación de empleos y la proyección que tienen sobre sus negocios y sus proyectos de vida.</p> <p>En este espacio, las directoras hicieron preguntas a los jóvenes seleccionados, compartieron aprendizajes y se motivó a los jóvenes a continuar esforzándose para cumplir sus objetivos. Estos a su vez, respondieron con mucho agradecimiento por la oportunidad y la confianza depositada en ellos y sobre todo por los espacios de intercambio de aprendizajes, las capacitaciones, asesorías y acompañamientos brindados.</p> <p><b>4.3: Entrega de los recursos aprobados según lo estipulado en el plan de inversión.</b></p> <p>Luego de aprobados los planes de inversión, se hizo el desembolso a cada uno de los cinco jóvenes seleccionados, quienes realizaron las compras de</p>	
--	--	--	--

		<p>insumos y activos fijos de acuerdo con lo estipulado en sus planes y a las cotizaciones realizadas.</p> <p>En las visitas de verificación de la inversión, además de verificar la existencia de los activos fijos y la formalidad de las facturas, se pudo evidenciar la pertinencia en la compra de los activos fijos y del capital de trabajo y otros aspectos como que los jóvenes ya cuentan con nuevos clientes y con pedidos de servicios y productos que sin duda incrementarán sus ventas, su utilidad y por ende contribuirá mejorar su calidad de vida.</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: 31 de octubre de 2022</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>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>
	20 jóvenes amplían y ponen en práctica conocimientos en gestión microempresarial y uso de herramientas ofimáticas, así como en las temáticas de los	En mayo de 2021, al menos el 90% de los jóvenes construye su proyecto de vida y su proyecto empresarial.	100%	Proyectos de vida elaborados  Proyectos empresariales formulados.	El indicador se cumplió al 100% en septiembre de 2021, luego de haber realizado el proceso de formación con jóvenes emprendedores desde los componentes sociofamiliar y microempresarial.

<p><b>1</b></p>	<p>talleres sociofamiliares.</p>	<p>En diciembre de 2021, al menos el 80% de los jóvenes aplica los conocimientos adquiridos en temas microempresariales en sus unidades productivas</p>	<p>100%</p>	<p>Acompañamientos microempresariales y sociofamiliares (Fichas de seguimiento).  Pautas metodológicas de los talleres.</p>	<p>Este indicador comenzó a medirse a partir de las asesorías que iniciaron en julio de 2021 con 14 jóvenes emprendedores, de los cuales un 93% a diciembre de 2021 evidenciaban la aplicación de los conocimientos adquiridos, reflejado en el crecimiento de sus unidades productivas, tanto en infraestructura como en la diversificación de productos y servicios.</p> <p>Luego, en el mes de septiembre de 2021, se iniciaron las asesorías a 6 jóvenes emprendedores más, de los cuales un 83% (5 jóvenes) a diciembre de 2021 evidenciaba aplicación de los conocimientos adquiridos.</p> <p>A la fecha el 100% de los jóvenes cumplen con el indicador.</p>
-----------------	----------------------------------	---	-------------	---	---

		En diciembre de 2021, al menos el 80% de los jóvenes aplica los conocimientos adquiridos en temas sociofamiliares en su núcleo familiar.	100%	Acompañamientos microempresariales y sociofamiliares (Fichas de seguimiento).  Pautas metodológicas de los talleres.	Este indicador comenzó a medirse a partir de las asesorías que iniciaron en julio de 2021 con 14 jóvenes emprendedores, de los cuales un 93% a diciembre de 2021 evidenciaban la aplicación de los conocimientos adquiridos reflejado en el rompimiento de los esquemas de género, el reconocimiento como seres sociales de derechos y el empoderamiento en escenarios de participación ciudadana.  Luego, en el mes de septiembre de 2021, se iniciaron las asesorías a 6 jóvenes emprendedores más.  A la fecha, el 100% de los jóvenes evidencia aplicación de los conocimientos adquiridos.
2	20 negocios fortalecidos con la	En junio de 2021, el 95% del dinero		Acta del comité de crédito.	En el mes de junio de 2021 se aprobó el 78% del total de los

**Informe de Avance**

	<p>entrega de recursos económicos.</p>	<p>aprobado para el fortalecimiento de los negocios, es invertido de acuerdo con lo estipulado en el proyecto empresarial.</p>	<p>100%</p>	<p>Ficha de visita de verificación de la inversión, actas de compromiso, pagarés, comprobantes de egreso, facturas de compra de activos fijos y contratos de comodato.  Fotografías y videos.</p>	<p>recursos estimados para entregar en calidad de crédito y capital semilla y en septiembre de 2021 se aprobó el 22% restante.  Del valor aprobado y entregado a la fecha, se verificó que fue invertido en su totalidad de acuerdo con lo estipulado en los proyectos empresariales.</p>
		<p>En el mes de enero de 2022, al menos el 40% de los recursos entregados en calidad de microcréditos son recuperados.</p>	<p>100%</p>	<p>Informes de recaudo y estados de cartera</p>	<p>Este indicador comenzó a medirse a partir del mes de julio de 2021, con el recaudo de 14 créditos otorgados y luego en octubre se sumó el recaudo de los 6 créditos adicionales.  A enero de 2022 se reporta un recaudo de 42% en relación con el total de los recursos entregados en calidad de créditos.</p>

3	<p>20 jóvenes fortalecen sus conocimientos en mercadeo, vivienda saludable y adelantan gestiones para la formalización de sus negocios.</p>	<p>En el mes de diciembre de 2021, al menos el 60% de los jóvenes participantes del proyecto construye e inicia la implementación de su plan de mercadeo.</p>	<p>100%</p>	<p>Pautas metodologías y listados de asistencia a los talleres sobre mercadeo.</p> <p>Planes de mercadeo.</p> <p>Fichas de seguimiento a la implementación de los planes de mercadeo.</p>	<p>Este indicador comenzó a medirse a partir del mes de octubre de 2021 cuando se realizó el taller sobre planes de mercadeo y cada joven con el acompañamiento del asesor construyó su plan de mercadeo, el cual está siendo ejecutado y su impacto está siendo medido en los acompañamientos in situ que se realizan mensualmente.</p>
		<p>En el mes de noviembre de 2021, al menos el 60% de los jóvenes implementa acciones de la EVS.</p>	<p>100%</p>	<p>Pautas metodologías y listados de asistencia a los talleres.</p> <p>Plan de estrategia de vivienda saludable.</p> <p>Fichas de seguimiento a la implementación de las estrategias.</p> <p>Pautas metodologías y listados de asistencia al taller.</p>	<p>Este indicador comenzó a medirse a partir del mes de septiembre de 2021 luego de que se realizara el primer taller sobre estrategia de vivienda saludable y se identificaran algunas acciones de mejora. Posteriormente se desarrolló el segundo taller donde se evaluaron los aspectos a mejorar y se evidenciaron cambios significativos.</p>



		Al finalizar el proyecto, al menos el 50% de los jóvenes evidencia gestiones para la formalización de su negocio.	100%	Documentos de gestiones para la formalización de los negocios.	<p>En abril de 2022 los jóvenes participaron de una capacitación con la cámara de comercio de Cartagena, donde conocieron sobre la importancia, beneficios y requisitos para la formalización de sus negocios.</p> <p>En el mes de junio de 2022 los jóvenes participaron de una jornada virtual sobre registro de marcas y lo que se debe hacer para tener la titularidad de nombres y logos de sus emprendimientos.</p> <p>Los jóvenes están surtiendo los trámites correspondientes para formalizar sus emprendimientos.</p>
	4 negocios fortalecidos con la entrega en calidad de donación de maquinaria, equipos, muebles,	Al finalizar el proyecto el 20% de los jóvenes participantes recibe en calidad de donación, activos	125%	Planes de inversión de los participantes.	Inicialmente 4 jóvenes fueron seleccionados por el cumplimiento de los criterios establecidos, quienes en un comité de crédito socializaron sus planes de inversión y

<p>4</p>	<p>enseres o materia prima, como incentivo al cumplimiento de las actividades en el marco del proyecto.</p>	<p>fijos o recursos para capital de trabajo, para el fortalecimiento de sus negocios.</p>		<p>Acta del comité de elección de los mejores planes de inversión.                  Acta de entrega de la donación.                  Registro fotográfico.</p>	<p>establecieron los objetivos que quieren conseguir a corto plazo. Luego de que sus planes de inversión fueran aprobados y de que se les desembolsaran los recursos, se evidenció que se podía beneficiar a un joven adicional, ya que el recaudo fue superior al previsto inicialmente. Así las cosas, 5 jóvenes recibieron en calidad de donación, activos fijos o recursos para capital de trabajo, para el fortalecimiento de sus negocios.</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: 31 de octubre de 2022</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>
<b>1</b>	Impulsar y promover el emprendimiento en jóvenes de Pasacaballos entre los 18 y 29 años, mediante la formación en competencias microempresariales, sociofamiliares y ofimáticas, así	Al finalizar el proyecto, al menos el 70% de los negocios aumenta su utilidad en un 10%.	100%	Comparativo del diagnóstico inicial con el diagnóstico final. <sup>2</sup>  Información recolectada en las fichas de seguimiento durante los acompañamientos mensuales.  Comparativo de la línea de base inicial y la línea de base de salida.	Haciendo la comparación entre la línea base, información del primer acompañamiento y la línea de salida, se pudo constatar que el 100% de los jóvenes aumentó su utilidad en mas de un 10%, evidenciado no solo en los datos cuantitativos sino también en lo que se pudo apreciar en los acompañamientos mensuales.

<sup>2</sup> Producto de la diferencia promedio de la utilidad proyectada en la fase inicial del proyecto y los valores de utilidad generados en la etapa final del mismo, los cuales permitirán determinar el aumento de dicho valor en el tiempo y el aumento del nivel de operaciones comerciales del negocio.

como mediante la inyección de capital a sus negocios.	Al finalizar el proyecto, el 70% de los jóvenes trabaja juntamente con su núcleo familiar en la sostenibilidad del negocio. <sup>1</sup>	100%	Línea base establecida en el primer seguimiento in situ realizado.  Información recolectada en las fichas de seguimiento.  Comparativo de la línea de base inicial y la línea de base de salida.	Este indicador comenzó a medirse en el mes de julio de 2021 con la realización de la primera visita de acompañamiento in situ y a la fecha se puede evidenciar la red de apoyo que han consolidado los jóvenes con su núcleo familiar.
	Al finalizar el proyecto, el 90% del recurso destinado a fortalecer los negocios de los jóvenes, es invertido de acuerdo con el proyecto empresarial.	100%	Proyectos empresariales formulados.  Facturas de compras de lo proyectado en los proyectos empresariales.	El 100% de los recursos fue invertido de acuerdo con lo establecido en los planes de inversión, no se presentó desviación de recursos.

<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 los jóvenes en la buena marcha del negocio.

## 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.**

- Haber diseñado unos protocolos de bioseguridad juntamente con los potenciales participantes y flexibilizar los procesos de formación presencial brindándoles varias opciones para el desarrollo de los talleres, permitió que los jóvenes comprendieran que para nosotros como Fundaciones lo más importante es la integridad de cada uno de ellos y poder brindarle seguridad y confianza en los procesos que desarrollamos, los cuales son muy rigurosos y buscando siempre lograr los objetivos propuestos.

Mediante la gestión realizada por la Fundación Hernán Echavarría Olózaga se logró garantizar la dotación de tapabocas quirúrgicos de 3 capas de protección para cada una de las participantes en todas las actividades que hasta la fecha se han realizado y gracias a los recursos ahorrados de las fases anteriores y la aprobación por parte de la Fundación Bolívar Davivienda, se logró garantizar elementos de bioseguridad como termómetro digital, alcohol, antibacterial, caretas de protección para los asesores, en las actividades desarrolladas a la fecha.

- El excelente relacionamiento que se tiene con los líderes comunitarios, grupos de base, representantes de las instituciones públicas y líderes naturales, ha generado confianza frente al compromiso, responsabilidad y transparencia con la que se desarrollan las actividades del proyecto. Esto, ha permitido contar con el acompañamiento de los líderes en las zonas donde se ha agudizado la problemática de inseguridad y hurto.
- Los testimonios de mujeres participantes en los proyectos que hemos ejecutado en la comunidad y la visita por parte de muchos miembros de la comunidad a estos emprendimientos han generado credibilidad y posicionamiento de las entidades frente a la comunidad, por el enfoque de derechos, de género y diferenciales que se trabajaban y garantizan desde las diversas actividades.
- Establecer vínculos de confianza sustentados en el respeto y el reconocimiento del ser ha sido un factor diferenciador en el equipo de trabajo, que además de impulsar el desarrollo de las habilidades de los jóvenes y trabajar por la transformación positiva de las comunidades, logra más allá del tiempo de ejecución de los proyectos, mantener la comunicación y el apoyo mutuo.

- La definición de unos requisitos y criterios de preselección, pensados en medir la responsabilidad, compromiso y emprendimiento de los jóvenes permite realizar un buen proceso de selección.
- Realizar la caracterización de los jóvenes y una línea base de los negocios, permite medir los avances y tomar los correctivos necesarios para cumplir no solo con los indicadores propuestos sino también para coadyuvar al cumplimiento de los objetivos de los jóvenes.
- La consolidación de las redes de apoyo familiar facilita la delegación de responsabilidades entre los miembros de las familias y permite la disponibilidad de tiempo de los jóvenes para asistir a los procesos de formación sin descuidar sus negocios y las dinámicas familiares.
- Haber generado espacios de relacionamiento constante entre los jóvenes participantes del proyecto, ha permitido consolidar una red de apoyo entre ellos, que facilita el trabajo colaborativo y la motivación permanente de unos con otros.
- Las visitas que se realizaron a otros emprendimientos facilitaron el intercambio de percepciones sobre las dificultades, los retos y oportunidades que se deben afrontar cuando se decide emprender. Estos espacios entre pares permiten que se consolide el encadenamiento productivo, que se compartan experiencias de proveedores, que se reconozcan estrategias de comercialización y mercadeo que funcionan y sobre todo que se definan los objetivos que se pretenden alcanzar y se perfile la visión que tienen de sus emprendimientos.
- El aprendizaje de herramientas ofimáticas como Excel y Word ha sido un factor importante en la consolidación de los planes de mercadeo de los jóvenes, en la estandarización de los procedimientos relacionadas con los inventarios, las cuentas por cobrar, cuentas por pagar y ventas promedio de los negocios, así como en la definición de portafolios de servicios y/o productos que ofrecen.
- Los jóvenes abrieron espacios de formación entre ellos mismos, para intercambiar ideas sobre el uso de las redes sociales como "herramientas fundamentales para vender", lo que ha traído consigo que el 90% de los jóvenes cuenten con Facebook e Instagram en sus negocios y esto a su vez ha favorecido el crecimiento de las ventas, la diversificación de los productos de acuerdo con la demanda y la ampliación de la clientela que se atendía.
- Establecer alianzas con instituciones que tengan gran reconocimiento por su capacidad de gestión, la calidad y transparencia en sus procesos y la responsabilidad para asumir los compromisos.

**Mencionar las lecciones aprendidas del proyecto.**

- Es necesario considerar dentro del cronograma de actividades, mayores periodos de tiempo entre una actividad y otra, con el fin de minimizar los riesgos frente a la reprogramación de estas a causa de eventos naturales, sociales y/o de orden público, que puedan incidir en el desarrollo de estas.
- Procurar vincular al mayor número de miembros del núcleo familiar de los jóvenes en el desarrollo de las actividades del proyecto.
- Se acrecentó el número de jóvenes reportados negativamente en data crédito y/o el acceso a créditos altos sin asesorías frente a la inversión, administración de los recursos y acompañamientos, generando en los jóvenes de Pasacaballos endeudamiento sin impactos positivos en sus negocios.
- Es importante contar con espacios para los talleres con infraestructura y dotación que faciliten el proceso de enseñanza – aprendizaje.
- Caracterizar a los participantes es una herramienta fundamental para contextualizar el acompañamiento social y definir temas pertinentes para los talleres que se realizan en los cierres de cada nivel.

**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 7. Cronograma actualizado.****EJECUCIÓN PRESUPUESTAL****Ejecución presupuestal por resultado**

<b>Resultado</b>	<b>Presupuesto</b>	<b>Ejecución con corte a: 31/10/2022</b>	<b>Saldo</b>
<b>1</b>	<b>\$ 21.830.000</b>	<b>\$ 21.830.000</b>	<b>\$ 0</b>
<b>2</b>	<b>\$ 57.450.000</b>	<b>\$ 57.450.000</b>	<b>\$ 0</b>
<b>3</b>	<b>\$ 1.920.000</b>	<b>\$ 1.920.000</b>	<b>\$ 0</b>
<b>4</b>	<b>\$ 0</b>	<b>\$ 0</b>	<b>\$ 0</b>

<b>Gastos Administrativos</b>	<b>\$ 8.386.000</b>	<b>\$8.386.000</b>	<b>\$0</b>
<b>Total</b>	<b>\$ 89.586.000</b>	<b>\$89.586.000</b>	<b>\$0</b>
<b>Porcentaje</b>		<b>100%</b>	<b>0 %</b>

### Ejecución presupuestal por aportante

<b>Aportante</b>	<b>Valor Presupuestado</b>	<b>Valor Ejecutado con corte a: 31/10/2022</b>	<b>Saldo</b>
<b>FBD</b>	<b>\$ 58.675.000</b>	<b>\$ 58.675.000</b>	<b>\$ 0</b>
<b>FHEO/FA</b>	<b>\$ 30.911.000</b>	<b>\$ 30.911.000</b>	<b>\$ 0</b>
<b>Total</b>	<b>\$ 89.586.000</b>	<b>\$ 89.586.000</b>	<b>\$ 0</b>
<b>Porcentaje</b>		<b>100%</b>	<b>0%</b>

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

### ANEXOS

Favor relacione los documentos anexos al presente informe

<b>RESULTADO</b>	<b>DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD</b>	<b>FUENTES DE VERIFICACIÓN</b>
<b>4</b>	Construcción de los planes de inversión por los participantes.	<b>Anexo No. 1.</b> Planes de inversión. <b>Anexo No. 2.</b> Presentaciones de los negocios escogidos.
<b>4</b>	Comité de elección de los 5 mejores planes de inversión.	<b>Anexo No. 3.</b> Actas de comité.
<b>4</b>	Entrega de los recursos aprobados según lo estipulado en el plan de inversión.	<b>Anexo No. 4.</b> Comprobantes de egreso. <b>Anexo No. 5.</b> Verificación de la inversión.

#### Otros:

**Anexo 6.** Carpeta registro fotográfico de las actividades.

**Anexo 7.** Cronograma actualizado.