

## Informe de Avance

PERFIL DEL PROYECTO					
<b>Nombre del Proyecto</b>	Microcréditos para mujeres emprendedoras 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>	Noviembre de 2022		
<b>Socios del Proyecto</b>	<b>Nacional:</b> Fundación Hernán Echavarría Olózaga y Fundación Amanecer  <b>Internacional:</b>				
<b>Descripción</b>	El proyecto pretende ampliar el impacto de fortalecimiento de capacidades productivas a 20 mujeres cabeza de hogar que tengan una unidad de negocio en el corregimiento de Pasacaballos, a través del desarrollo de procesos formativos en los componentes microempresarial y sociofamiliar, del desarrollo de la estrategia de vivienda saludable y de 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 mujeres emprendedoras cabeza de hogar  <b>A la Fecha:</b> 18 mujeres emprendedoras cabeza de hogar y 79 beneficiarios indirectos que forman parte del núcleo familiar de las mujeres participantes del proyecto.				
<b>Finalidad</b>	20 mujeres cabeza de hogar incrementen sus habilidades administrativas y mejoran sus dinámicas familiares mediante la consolidación de sus proyectos de vida, la construcción de sus planes de negocio y la apropiación de las temáticas trabajadas.				
<b>Objetivo</b>	Contribuir al mejoramiento de la calidad de vida de 20 mujeres emprendedoras cabeza de hogar, mediante la formación en				

**Informe de Avance**

	<p>competencias para la buena administración de sus negocios, el mejoramiento de la dinámica familiar y un entorno saludable, así como a través de la inyección de capital a sus emprendimientos.</p>		
<b>Resultados</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 20 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. 20 negocios fortalecidos con la entrega de recursos económicos.</li> <li>3. 20 mujeres participantes del proyecto fortalecen sus conocimientos en estrategias de vivienda saludable e implementan acciones para mejorar sus condiciones de habitabilidad.</li> </ol>		
<b>Presupuesto general</b>	<p><b>Total:</b> \$ 82.853.000</p>	<p><b>Presupuesto ejecutado:</b> \$82.853.000</p>	<p><b>% Presupuesto ejecutado</b> 100%</p>

**RESULTADOS**

**Actividades:**

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

#	Resultado	Actividades realizadas	Fuente de Verificación
1	20 mujeres amplían sus conocimientos en gestión microempresarial y adquieren capacidades para liderar su núcleo familiar y mejorar la confianza en sí mismas.	<p><b>Alistamiento:</b> Esta actividad se realizó debido a la adaptación que debíamos hacerle al proyecto a las nuevas realidades que se estaban viviendo en el país a causa del virus COVID – 19, donde las restricciones emitidas mediante decretos y los protocolos que surgieron para mitigar su propagación, produjeron cambios en las metodologías utilizadas para el desarrollo de las actividades.</p> <p>En estos espacios se plantearon varias metodologías de trabajo, especialmente para aquellas actividades que requerían contacto físico y se realizaron compras de elementos de bioseguridad a fin de salvaguardar la integridad de las mujeres y profesionales en campo.</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, quienes manifestaron gran acogida al proyecto, especialmente por el desarrollo de los talleres, el acompañamiento in situ mensual que se realiza luego de la entrega de los recursos económicos y el enfoque de equidad de género y de reconocimiento de derechos que se resalta</p>	<p>Formato de inscripción.</p> <p>Formato de visita de reconocimiento inicial.</p> <p>Documento de caracterización.</p> <p>Listados de asistencia.</p> <p>Pautas metodológicas de los talleres.</p> <p>Cartillas psicosociales y microempresariales.</p> <p>Planes de negocio formulados.</p> <p>Proyectos de vida</p>

	<p>desde las fundaciones.</p> <p>En este espacio también se compartieron testimonios por parte de algunos líderes que han tenido la oportunidad de visitar y ser clientes de algunos de los negocios que hemos fortalecido en las dos fases anteriores y resaltaron no solo el crecimiento de los negocios y el mejoramiento de la calidad de vida de las mujeres, sino también un impacto significativo en la apropiación de conceptos, en las formas de expresarse y en el relacionamiento con la comunidad.</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, notas de voz a través de las redes sociales 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> se llevó a cabo por citas agendadas, donde se atendían 8 mujeres por día aproximadamente y se les brindaba información sobre los requisitos y criterios para la preselección, se respondían inquietudes frente a la metodología del proyecto, se diligenciaban los documentos y se hacía una entrevista corta como una forma de establecer el primer contacto y construir vínculos con las potenciales participantes.</p> <p>Se realizó la <b>verificación en las centrales de riesgo</b> de las potenciales participantes, con el fin de revisar los historiales crediticios, comportamientos de pago, si tenían créditos activos y con montos altos. Además, se realizó un análisis sobre cada caso en particular a fin de asesorar a las potenciales participantes en el buen uso de los créditos y los aspectos a considerar al momento de acceder a uno.</p>	<p>construidos.</p> <p>Acompañamientos técnico y familiar (Fichas de seguimiento).</p> <p>Fotografías y videos.</p>
--	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	<p>En los resultados de estas verificaciones se pudo evidenciar que aumentó considerablemente el reporte negativo en las centrales de riesgo en esta comunidad y al mismo tiempo creció la población que accedió a créditos con altos montos, disminuyendo su capacidad de endeudamiento.</p> <p><b>1.2: Reconocimiento del negocio y del entorno familiar.</b></p> <p>En las visitas in situ que se realizaron se pudo reconocer el contexto donde están ubicados los negocios y las dinámicas sociofamiliares que se configuran en estrecha relación con el territorio. Además, se identificaron las prácticas culturales que tienen, las dinámicas sociales que se conforman, las redes de apoyo que se consolidan, la presencialidad de instituciones y fundaciones en la comunidad y las oportunidades de crecimiento que tienen.</p> <p>En estas visitas se apreció la capacidad de reinención que tienen las mujeres, el aprovechamiento que logran a partir de las circunstancias adversas y cómo lograron mantener sus negocios activos en medio de la pandemia decretada e incluso comenzaron nuevos emprendimientos de acuerdo con nuevas necesidades que fueron surgiendo.</p> <p>Por otro lado, se observó la disposición para atender la visita, el relacionamiento con sus clientes y proveedores, el posicionamiento de sus negocios en la comunidad, las oportunidades de crecimiento personal y expansión de los negocios.</p> <p><b>1.3: Caracterización.</b></p> <p>Se realizó con el propósito de construir una línea base y analizar el comportamiento de los negocios (tipo de negocio, ventas, gastos, estrategias de</p>	
--	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

	<p>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>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>1.4: Desarrollo de 5 talleres de tres horas cada uno en temas de administración, contabilidad, mercadeo, costos y plan de negocios.</b></p> <p>En el desarrollo de los talleres se partió del reconocimiento de los saberes que tienen las mujeres sobre cada uno de los temas trabajados, especialmente porque a partir de sus narrativas se les fueron enseñando conceptos técnicos y nuevas formas de nombrar las actividades que realizan a diario en las dinámicas de sus negocios, haciendo énfasis en que empíricamente han adquirido unas habilidades y capacidades que les han permitido administrar sus negocios.</p> <p>Se les habló de la importancia de ser conscientes de lo valioso de una buena administración, de llevar sus registros contables, reconocer los nichos de mercado</p>	
--	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

	<p>y estrategias de ventas, aprovechar los ciclos de ventas e invertir en los productos con mayor rotación.</p> <p>En los talleres se utilizaron diversas metodologías para dinamizar las temáticas trabajadas, donde las mujeres tuvieron la posibilidad de llevar a la práctica lo aprendido y hacer propuestas sobre nuevos emprendimientos, considerando conceptos y respondiendo a las necesidades de potenciales clientes cuyas realidades han cambiado por efectos de la pandemia.</p> <p>Unos de los grandes interrogantes que conjuntamente se resolvieron mediante lluvias de ideas son: cómo seguir manteniendo los negocios activos en medio de una crisis; qué estrategias de compra y ventas utilizar en medio del confinamiento y las restricciones; cómo crear las necesidades en los potenciales clientes; cómo aumentar las utilidades en medio del aumento de los precios de los productos que comercializan; en qué invertir y cómo seleccionar los clientes y estimar los métodos de recaudo en quienes otorgan créditos en sus emprendimientos.</p> <p><b>1.5: Desarrollo de 5 talleres de tres horas cada uno en temas de pautas de crianza, manejo y resolución de conflictos sociofamiliares, 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>En el desarrollo de estos talleres se pudo evidenciar cómo se agudizaron las rupturas en las relaciones familiares por intolerancia frente a los comportamientos, hábitos, carácter y valores diferentes que tiene cada miembro de la familia y que no habían sido reconocidos por el limitado tiempo que compartían y/o por que se fueron reconfigurando a partir de la aparición de problemáticas socioemocionales</p>	
--	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

		<p>tales como el estrés, la ansiedad, la incertidumbre, el miedo y la desesperanza.</p> <p>Pero también narraron cómo la consolidación de las redes de apoyo y el trabajo en equipo permitió minimizar los efectos negativos de las crisis. En estos espacios las mujeres deliberaron sobre aquellas oportunidades de reconciliación, de perdón y de fortalecimiento de las dinámicas familiares que se dieron en medio del confinamiento y que incidió positivamente en que los negocios se mantuvieran activos e incluso incursionaran en nuevos emprendimientos.</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 la consecución de objetivos propuestos.</p> <p><b>1.6: Formulación del plan de negocios.</b></p> <p>15 mujeres formularon sus planes de negocio, los cuales son la hoja de ruta que permitirá determinar las actividades y estrategias a desarrollar desde cada unidad de negocio, para aumentar su capacidad productiva y utilidad, evaluar la pertinencia de las inversiones que proyectan realizar partiendo del reconocimiento de su capacidad de pago, de la rotación de los insumos de trabajo y de la necesidad de adquirir activos fijos. Así mismo, permitió hacer un análisis para determinar la capacidad de endeudamiento y para determinar condiciones en aquellas mujeres que otorgan créditos en sus emprendimientos.</p> <p><b>1.7: Elaboración del proyecto de vida.</b></p> <p>En este espacio las mujeres recordaron los objetivos que tienen pendientes por cumplir en sus vidas y que han ido postergando hasta el punto de volverse en</p>	
--	--	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--



		<p>sueños frustrados, pero donde las dinámicas realizadas y los testimonios escuchados, les permitieron reconstruir sus objetivos y plantear actividades en función de poder lograrlos.</p> <p>Estos talleres permitieron reconocer las debilidades y amenazas que sienten las mujeres en los contextos donde se desarrollan, pero también les permitió comprender que debían aprovechar las oportunidades y fortalezas que tienen para construir un proyecto de vida familiar y juntamente con los miembros de sus familias poder trabajar por él.</p> <p><b>Visita domiciliaria para verificar la pertinencia de los planes de negocio y de los objetivos de los proyectos de vida.</b></p> <p>En estas visitas se ajustaron los planes de negocio, específicamente en lo que respecta a los planes de inversión, haciendo un análisis de las necesidades reales de los negocios, de los productos que tienen mayor rotación, revisando la forma posicionar el negocio y que en el mediano plazo puedan tener una recuperación de lo invertido.</p> <p>Además, se pudieron tener cifras más cercanas a los promedios de ventas mensuales, los márgenes de ganancias, los productos en inventario, la utilización de estrategias de mercadeo y publicidad.</p> <p>En cuando a lo definido en los proyectos de vida, se ajustaron los objetivos que quieren conseguir a corto y mediano plazo, procurando que fueran claros, concisos, medibles y alcanzables. Además, que involucraran a todos los miembros del núcleo familiar y que a través de alianzas con otras instituciones pudieran ser alcanzados.</p>	
--	--	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

	<p><b>1.8 Realización de 1 taller vivencial de cuatro horas, donde se desarrollen conceptos de: liderazgo, trabajo en equipo y toma de decisiones.</b></p> <p>Fue un taller fue 30% teórico y 70% práctico, involucrando las experiencias cotidianas de cada mujer.</p> <p>El taller denominado: "ENFRENTANDO TEMORES" fue un espacio vivencial enfocado a mujeres con el objetivo de proporcionarles herramientas para el desarrollo de habilidades comunicativas, de liderazgo, trabajo en equipo y emprendimiento.</p> <p>Partió del reconocimiento y de la legitimidad del cuerpo, la mente y el espíritu como entes para el relacionamiento y convivencia con los demás. 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 los sueños, visionando y proyectando lo que quieren conseguir y cómo lo van a hacer. Además, permitió identificar las potencialidades que tiene cada mujer y cómo las pueden utilizar para continuar fortaleciendo sus negocios y mejorar las dinámicas familiares.</p> <p><b>Actividades extra-Informe No. 2.</b></p> <p>Durante el periodo de mayo a agosto de 2021 se realizó el proceso de socialización, convocatoria, inscripción, visita de reconocimiento, caracterización y formación con 8 mujeres emprendedoras que se vincularon al proyecto para</p>	
--	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

		<p>completar el número de beneficiarios de la propuesta. Sin embargo, en el comité de crédito una de las mujeres decidió desertar del proyecto y la otra había adquirido un crédito con otra entidad por un monto muy alto, lo cual le impedía acceder al proyecto por su limitada capacidad de endeudamiento y por haber omitido esta información, quedando finalmente seleccionadas 6 mujeres emprendedoras.</p> <p>Estas actividades se desarrollaron con la misma rigurosidad que se realizaron con las 12 participantes inicialmente seleccionadas.</p>	
<p>2</p>	<p>20 negocios fortalecidos con la entrega de recursos económicos.</p>	<p><b>2.1: Comité de crédito para la entrega del recurso económico 50% como capital semilla y 50% como microcrédito.</b></p> <p>Mediante un video corto, las mujeres participantes del proyecto socializaron sus planes de negocio y sus proyectos de vida. Sus presentaciones permitieron evidenciar que habían apropiado conceptos, que tenían pleno conocimiento de sus negocios, de las inversiones que querían realizar y de los objetivos que se habían planteado desde sus proyectos de vida 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 aprobado, de tal forma que estuviesen en capacidad de pagar las cuotas con la utilidad del negocio prevista y que no descapitalizaran sus negocios.</p> <p>Aunque 14 mujeres participaron en el comité de crédito, 2 decidieron desertar del proyecto por temores frente a las restricciones decretadas y la disminución de sus</p>	<p>Acta del comité de crédito.</p> <p>Actas de compromiso.</p> <p>Pagarés.</p> <p>Comprobantes de egreso.</p> <p>Fotografías y videos.</p>

	<p>ventas.</p> <p><b>2.2: Realización de la visita de verificación de la inversión.</b></p> <p>Partiendo de que en el proceso de consolidación de los planes de negocio las mujeres emprendedoras realizaron cotizaciones sobre las materias primas, mercancía, enseres, maquinaria y/o equipos que estipularon en sus planes de inversión (para así tener mayor certeza sobre los montos aprobados) se realizaron las visitas de verificación de la inversión 7 días después de haber hecho el desembolso a cada mujer. En esta oportunidad, el plazo fue ampliado por las restricciones de movilidad que existen en la comunidad por causa de las medidas decretadas por el COVID – 19.</p> <p>En las visitas se pudo evidenciar que las mujeres hicieron la compra de las materias primas, mercancía, enseres, maquinaria y/o equipos, de acuerdo con lo estipulado en sus planes de inversión.</p> <p>No se presentó desvío de los recursos y las inversiones realizadas por las mujeres emprendedoras, fueron soportadas con facturas, documentos de compraventa y con muestras físicas de los artículos.</p> <p><b>Actividades extra-Informe No. 3.</b></p> <p>En el mes de septiembre de 2021, se hicieron las visitas in situ para verificar la pertinencia de los planes de negocios y los proyectos de vida familiares, con el propósito de asesorar, orientar y definir los planes y proyectos finales, de acuerdo con el intercambio de saberes entre los asesores y las mujeres participantes.</p> <p>En octubre de 2021, las mujeres realizaron unos videos donde explicaron sus planes de inversión, mostraron sus unidades de negocio, relataron asuntos de su</p>	
--	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

	<p>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 una de las mujeres emprendedoras, permitieron tomar decisiones en el comité de crédito que se realizó de manera virtual.</p> <p>Una vez aprobados los planes de inversión, se hizo el desembolso de los recursos para que las mujeres realizaran las compras de los activos fijos y el capital de trabajo aprobado en el comité. Lo anterior, fue verificado posteriormente, comprobando que el 100% de los recursos fueron muy bien invertidos y no hubo desviación de recursos.</p> <p><b>2.3: Realización de acompañamientos técnicos y sociales mensuales.</b></p> <p>Considerando los impactos negativos de la pandemia en las microempresas y las afectaciones psicosociales que dejó en las mujeres emprendedoras, por la incertidumbre de qué hacer y cómo reinventarse, por las pocas garantías brindadas para poder sostener sus negocios y por el nulo conocimiento que tenían sobre la comercialización de los productos a través del uso de las redes sociales y plataformas digitales, etc., las asesorías desde los componentes microempresarial y sociofamiliar estuvieron enfocadas principalmente en fortalecer temas relacionados con el SER y el SER EMPRENDEDOR, con el fin de que las mujeres recuperaran la confianza en sus ideas de negocios, tomaran impulso para fortalecer sus habilidades y conjuntamente con sus familias, lograran más allá de sostener los negocios, llegar a un equilibrio en las ventas y en las dinámicas familiares.</p> <p>Durante los acompañamientos realizados a las participantes, se trataron diversos temas orientados al fortalecimiento de los negocios y al suministro de</p>	
--	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

	<p>herramientas administrativas, contables y comerciales, enmarcados en conceptos tales como, identificación de ciclos de ventas, apertura de nuevos nichos de mercado, recuperación de cartera, y estrategias de comercialización y promoción.</p> <p>Todo lo anterior, ha 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 las microempresarias.</p> <p>Hemos llevado a las emprendedoras a que piensen en sus negocios en función de las oportunidades de mejora y de los riesgos identificados, considerando posibles amenazas desde los ámbitos socioeconómico, político, cultural, ambiental, de salud pública, etc.</p> <p>Lo anterior ha permitido que piensen en cómo reinventar sus negocios, cumplir con el ritmo del mercado y atender las necesidades y expectativas de los clientes.</p> <p>Se ha podido evidenciar la apropiación y puesta en práctica de las temáticas desarrolladas en los talleres, reflejado principalmente en la selección de nuevos proveedores, que les garantizan el servicio en la puerta de sus negocios, en la atención a los clientes garantizándoles diferentes canales de pago, en la visibilización de los negocios a través de publicidad, en la capitalización permanente de los negocios y en el reconocimiento de las tendencias.</p> <p>Sin embargo, también hemos evidenciado dificultades en las participantes en lo relativo al registro contable y al control de inventarios, principalmente entre quienes tienen negocios como variedades.</p> <p>De otro lado, las microempresarias han tenido un excelente hábito de pago, lo que</p>	
--	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

	<p>evidencia compromiso y responsabilidad de su parte.</p> <p>En cuanto al acompañamiento social, se les ha impulsado a trabajar en el fortalecimiento del ser a través del reconocimiento de quienes son, de las fortalezas que tienen, de las oportunidades que el contexto les ofrece y de la identificación de las redes de apoyo con las que cuentan a nivel familiar y en la comunidad.</p> <p>Esto, les ha permitido afianzar la confianza en sí mismas y en sus potencialidades, poniéndolas al servicio de los demás. Han demostrado compromiso con sus proyectos de vida y actitud positiva frente a los retos y obstáculos que han tenido que superar.</p> <p>En las asesorías se busca proveerles de los mecanismos suficientes para superar las barreras a las que se enfrentan en las dinámicas familiares, principalmente relacionadas con una comunicación agresiva, la ruptura de las relaciones de confianza, una distribución inequitativa de las responsabilidades en el hogar, problemas de drogadicción y alcoholismo, entre otras problemáticas, pero que al mismo tiempo permiten el trabajo colaborativo entre los miembros de las familias, el reconocimiento de las diferencias de la otra persona y la identificación de soluciones mediante el trabajo en equipo.</p> <p>Es interesante destacar la transmisión generacional de los conocimientos adquiridos y el intercambio de saberes que se da entre los miembros de las familias. Además, han desarrollado su capacidad de gestión para ser parte de escenarios de participación ciudadana, lo que les ha permitido adquirir y asumir habilidades de liderazgo en sus comunidades y de reconocimiento de sus emprendimientos.</p>	
--	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

	<p>Se evidencia que los principales objetivos que se plantean a nivel familiar están relacionados con la expansión de los negocios y su independencia de las viviendas, así como en las proyecciones académicas suyas y de sus hijos.</p> <p><b>Acompañamientos técnicos y sociales.</b></p> <p>En las visitas de acompañamiento realizadas, uno de los principales logros evidenciados es el reconocimiento que tiene la mujer dentro de su núcleo familiar, como la principal generadora de ingresos económicos en el hogar y quien propicia la unión, el diálogo y la distribución equitativa de los quehaceres del hogar. Lo anterior, supone la superación de los estereotipos de género y permite la construcción de nuevas feminidades, donde el referente es el empoderamiento de las mujeres en diferentes ámbitos.</p> <p>Desde el acompañamiento social realizado, se impulsó el cumplimiento de sus objetivos y se gestionaron alianzas con otras instituciones que trabajan por los derechos de estas mujeres, lo cual incidió positivamente en su formación académica, en el 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>También 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 los miembros de su núcleo familiar, mediante la implementación de acciones formativas que dejaron habilidades - capacidades instaladas y que han sido herramientas fundamentales para ir cerrando las brechas de desigualdad existentes, partiendo de modelos de negocio inclusivos,</p>	
--	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--



	<p>donde las personas pueden evidenciar habilidades, creatividad y deseos de transformar su contexto inmediato, desde los recursos que tienen a sus disposición y el deseo de emprender.</p> <p>Por otra parte, las mujeres lograron implementar el trabajo colaborativo entre los miembros de sus familias como estrategia que les permitió garantizar la sostenibilidad de los negocios y la consolidación de las relaciones familiares.</p> <p>Durante los acompañamientos técnicos realizados a las participantes, se pudo observar el crecimiento significativo que han tenido más del 60% de las mujeres participantes del proyecto, evidenciado principalmente en los arreglos locativos de los negocios, la diversificación de los productos y/o servicios que ofrecen, la recuperación de la cartera, un aumento significativo en la utilidad de sus negocios, el aumento de su aporte a los gastos familiares y su capacidad de ahorro.</p> <p>En cuanto a los temas desarrollados en las asesorías, estos estuvieron relacionados con el aprovechamiento de las temporadas, tendencias y modas, el encadenamiento productivo entre las mujeres participantes, el reconocimiento de nuevos proveedores, la definición de precios a partir del análisis de los costos y gastos que generan los productos y/o servicios y la publicidad de los negocios.</p> <p><b>2.4: Realización de 1 taller sobre la importancia, beneficios y requisitos necesarios para la formalización de los negocios y apoyo a la gestión de formalización de los negocios.</b></p> <p>Se realizó un taller con un representante de la Cámara de Comercio de Cartagena, quien socializó los procedimientos que deben surtirse para formalizar los negocios, mostró las rutas de atención con las direcciones y contactos, respondió dudas sobre los pagos que deben realizar los microempresarios y resaltó la importancia</p>	
--	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

		<p>de estar en las bases de datos de la Cámara de Comercio para los procesos de formación continua y su participación en eventos, donde se premia la formalidad de los negocios y su capacidad de innovación y creatividad.</p> <p>Además, expuso que para las contrataciones de los servicios y/o productos que ofrecen, es necesario contar con Cámara de Comercio que acredite el estatus legal y la identidad comercial de sus negocios.</p> <p><b>Entrega de recursos económicos para continuar con el fortalecimiento de 6 unidades de negocio</b></p> <p>Previa aprobación por parte de la Fundación Bolívar Davivienda para utilizar los recursos no ejecutados del rubro de capital semilla y microcréditos, para continuar fortaleciendo 6 unidades de negocio de las mujeres participantes en el proyecto, se ejecutaron las siguientes actividades:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Se realizó <b><u>una convocatoria</u></b> en la que se citó a las 18 mujeres participantes en el proyecto, mediante un flyer informativo en el que se especificó el objetivo y alcance de la reunión.</li><li>2. <b><u>En la reunión,</u></b> se socializó con las asistentes que se estaría entregando un recurso económico de \$1.000.000 de pesos a 6 mujeres emprendedoras para continuar fortaleciendo sus emprendimientos, luego de que se verificara el cumplimiento de las condiciones relacionadas a continuación: tener el negocio activo y con buena proyección de crecimiento; haber evidenciado responsabilidad y compromiso en las visitas de acompañamiento social y microempresarial realizadas; haber hecho un análisis sobre las redes de apoyo u otras oportunidades con las que cuenten y que les facilite el fortalecimiento de sus negocios, por lo cual no</li></ol>	
--	--	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

		<p>requieran del recurso o en menos medida que las demás mujeres emprendedoras.</p> <p><b>3.</b> A partir de lo anterior se procedió a realizar un <b>proceso de autoevaluación</b> con los criterios mencionados, donde cada mujer se evaluó, luego se hizo una <b>heteroevaluación</b> donde cada una de las mujeres bajo los criterios establecidos relacionó los 6 nombres de las mujeres emprendedoras que consideraba merecían la entrega del recurso económico y finalmente los asesores emitieron su evaluación. Bajo esos criterios se seleccionaron a las 6 mujeres que serian beneficiadas.</p> <p><b>4.</b> Después de seleccionadas las 6 mujeres emprendedoras se procedió con <b>la consolidación, revisión y ajuste de los planes de inversión y los objetivos a corto plazo</b>, donde los asesores analizaron las oportunidades de crecimiento de los negocios, sus necesidades de inversión y los objetivos que sugerían podían definir para trabajar en ellos.</p> <p><b>5.</b> Una vez definidos los planes de inversión se realizaron <b>cotizaciones</b> sobre las materias primas, mercancía, enseres, maquinaria y/o equipos que requerían. Se revisaron los proveedores, así como las garantías que ofrecían y las condiciones de entrega, con el fin de garantizar unas compras seguras.</p> <p><b>6.</b> Se llevó a cabo el <b>comité de crédito</b> en el cual los asesores hicieron una presentación de cada unidad de negocio, mostrando los productos y/o servicios que ofrecen, las oportunidades de mejora, las necesidades de inversión, las dinámicas familiares y sobre todo, resaltando las cualidades de cada una de las mujeres que las hizo merecedoras de entregarles el recurso económicos para continuar fortaleciendo sus negocios. En este</p>	
--	--	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

espacio las mujeres emprendedoras manifestaron que lo mas importante en el proyecto había sido el acompañamiento que han tenido y los aprendizajes que lograron obtener en los talleres.

- 7. El 31 de octubre de 2022 se desembolsaron los recursos a cada una de las mujeres emprendedoras.

NOMBRES	CEDULA	ACTIVIDAD	MONTO ENTREGADO
Ilce Caro Rivera	45.758.925	Comercio de productos de belleza y electrodomésticos	\$1.000.000
Zareth Sanmartín Ahumedo	1.047.410.659	Servicios de belleza	\$1.000.000
Mariela Cartagena López	45.494.128	Diseño y confecciones	\$1.000.000
Arelis Ahumedo Rocha	45.548.267	Miscelánea	\$1.000.000
Everlides Garcia Gomez	1.051.443.807	Refresquería, dulcería y comercio de prendas de vestir	\$1.000.000
Maira Alejandra Mármol Villamil	45.550.231	Comercio de calzados y prendas de vestir	\$1.000.000

- 8. **Verificación de la inversión.** El 2 de noviembre de 2022, se confirmó que la inversión se hizo en un 100% de acuerdo con lo estipulado en sus planes de inversión, demostrando su compromiso con sus proyectos de vida y con el cumplimiento de las proyecciones que tienen de sus unidades

		<b>de negocio.</b>	
<b>3</b>	<p>20 mujeres participantes del proyecto fortalecen sus conocimientos en estrategias de vivienda saludable e implementan acciones para mejorar sus condiciones de habitabilidad.</p>	<p><b>3.1: Caracterización sobre el estado de habitabilidad de cada mujer.</b></p> <p>Esta actividad se desarrolló en dos etapas.</p> <p>La primera etapa se llevó a cabo en septiembre de 2021 y consistió en la elaboración de una línea base para reconocer las condiciones iniciales de habitabilidad de las mujeres y así poder construir el plan de trabajo al cual se le hizo seguimiento mensualmente.</p> <p>La segunda etapa se llevó a cabo en mayo de 2022, con la elaboración de una línea de salida, la cual permitió hacer comparaciones sobre los impactos logrados a partir de los hallazgos iniciales, evidenciando un excelente comportamiento de las mujeres y el trabajo conjunto con sus familias para mejorar aspectos relacionados con la infraestructura de sus viviendas, aseo personal y de la vivienda y acceso a servicios públicos.</p> <p><b>3.2: Realización de 2 talleres de 3 horas cada uno, sobre formulación de estrategias de viviendas y entornos saludables.</b></p> <p>En los talleres se trabajaron entre otros los siguientes temas: vivienda como espacio vital higiene en la vivienda y sus moradores, división de los espacios de la vivienda, acceso a servicios públicos y habitabilidad.</p> <p>En el marco de los encuentros se realizaron carteleras ilustrativas, sociodramas y reflexiones sobre cómo deberían estar los espacios en las viviendas. Además, se definieron algunos aspectos a mejorar de forma general.</p> <p>En los acompañamientos se evidenció la aplicación de los conocimientos</p>	<p>Documento de caracterización.</p> <p>Acompañamientos técnicos sobre el manejo del negocio (Fichas de seguimiento).</p> <p>Listados de asistencia a los talleres.</p> <p>Pautas metodológicas de los talleres.</p> <p>Plan de acción.</p> <p>Cartilla.</p> <p>Fotografías y videos.</p>

		adquiridos tanto en las viviendas como en los negocios y que las mujeres atendieron las recomendaciones dadas de forma particular.	
--	--	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

**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 de: noviembre 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>#</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 mujeres amplían sus conocimientos en gestión microempresarial y adquieren capacidades para liderar su núcleo familiar y mejorar la confianza en sí mismas.	En marzo de 2021, al menos el 90% de las mujeres construye su proyecto de vida a nivel personal y familiar.	100%	Proyectos de vida construidos por las mujeres con el apoyo de miembros de su núcleo familiar.	El indicador se cumplió al 100% en septiembre de 2021, luego de haber realizado el proceso de formación con mujeres emprendedoras desde el componente sociofamiliar.
		En marzo de 2021, al menos el 90% de las mujeres		Planes de negocios formulados por las mujeres con el apoyo	El indicador se cumplió al 100% en septiembre de 2021, luego de haber realizado el proceso de

1		<p>construye su plan de negocios.</p> <p>En octubre de 2021, al menos el 80% de las mujeres aplica los conocimientos adquiridos en temas microempresariales en sus unidades productivas.</p>	<p>100%</p> <p>100%</p>	<p>de miembros de su núcleo familiar.</p> <p>Acompañamientos microempresariales y sociofamiliares (Fichas de seguimiento).</p>	<p>formación con mujeres emprendedoras desde el componente microempresarial</p> <p>Este indicador se cumplió al 100% con todo el grupo de mujeres participantes. Esto se evidenció durante las visitas de asesorías y acompañamientos mensuales realizados in situ.</p>
		<p>En octubre de 2021, al menos el 80% de las mujeres aplica los conocimientos socio familiares adquiridos en su núcleo familiar.</p>	<p>100%</p>	<p>Acompañamientos técnicos y familiares (Fichas de seguimiento).</p>	<p>Este indicador se cumplió al 100% con todo el grupo de mujeres participantes. Esto se evidenció durante las visitas de asesorías y acompañamientos mensuales realizados in situ.</p>
2	20 negocios fortalecidos con la	En abril de 2021, el 95% del dinero		<p>Acta del comité de crédito.</p> <p>Visita de verificación de la inversión (Fichas de</p>	En abril de 2021, las 12 mujeres emprendedoras participantes en el proyecto



**Informe de Avance**

	<p>entrega de recursos económicos.</p>	<p>entregado para el fortalecimiento de los negocios, es invertido de acuerdo con el plan de negocios formulado.</p>	<p>100%</p>	<p>seguimiento). Actas de compromiso. Pagarés. Comprobantes de egreso. Fotografías y videos.</p>	<p>realizaron la inversión para el fortalecimiento de sus negocios de acuerdo con lo proyectado en sus planes de negocio.  En el mes de octubre de 2021, las 6 mujeres emprendedoras que se vincularon nuevas al proyecto hicieron su inversión de acuerdo con lo aprobado en el comité de crédito. Es decir, el 100% de las participantes invirtieron los recursos de acuerdo con sus planes de inversión y no se presentó desviación de recursos.</p>
		<p>En el mes de diciembre de 2021, al menos el 30% de los recursos entregados en calidad de</p>	<p>100%</p>	<p>Informe de recaudo mensual</p>	<p>Este indicador se cumplió al 100%, evidenciando compromiso, responsabilidad y excelentes hábitos de pago de las mujeres emprendedoras participantes del proyecto.</p>

		microcréditos son recuperados.			
3	20 mujeres participantes del proyecto fortalecen sus conocimientos en estrategias de vivienda saludable e implementan acciones para mejorar sus condiciones de habitabilidad.	En el mes de diciembre de 2021, el 80% de las mujeres participantes del proyecto, construye un plan de acción para mejorar sus condiciones de habitabilidad.	100%	<p>Pauta metodológica del taller de estrategia de vivienda y entorno saludable.</p> <p>Listado de asistencia.</p> <p>Planes de acción sobre habitabilidad.</p> <p>Registro fotográfico.</p> <p>Plan de acción</p> <p>Formatos de seguimiento a la EVS</p>	En diciembre de 2021, 18 mujeres emprendedoras participantes del proyecto construyeron satisfactoriamente sus planes de acción para mejorar sus condiciones de habitabilidad
		En septiembre de 2021, al menos el 60% de las mujeres implementan acciones de la estrategia de vivienda y entorno saludable.	100%	<p>Pauta metodológica del taller de estrategia de vivienda y entorno saludable.</p> <p>Listado de asistencia.</p> <p>Planes de acción sobre habitabilidad.</p> <p>Registro fotográfico.</p> <p>Plan de acción</p>	Este indicador comenzó a medirse a partir de las visitas de acompañamiento realizadas mensualmente desde el mes de mayo de 2021, utilizando la observación y una encuesta estructurada como principales fuentes de verificación del cumplimiento de este, estableciéndose una línea base, que luego del primer taller desarrollado, permitió

**Informe de Avance**

				Formatos de seguimiento a la EVS	medir los cambios e impactos generados en cada participante.
--	--	--	--	-------------------------------------	--------------------------------------------------------------------

**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: noviembre 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>	Contribuir al mejoramiento de la calidad de vida de 20 mujeres emprendedoras cabeza de hogar, mediante la formación en competencias para la buena administración de sus negocios, el mejoramiento de la dinámica familiar y un	Al finalizar el proyecto, al menos el 70% de los negocios aumenta su utilidad en un 10%.	100%	Comparativo de la ficha de caracterización de cada unidad de negocio al inicio del proyecto, en el primer seguimiento y en el informe final.	Es indicador se cumplió al 100%. La medición se realizó a partir de la comparación que se hizo entre la línea base, la información recolectada en los acompañamientos mensuales y la línea de salida.

	entorno saludable, así como a través de la inyección de capital a sus emprendimientos.	Al finalizar el proyecto al menos el 50% de las participantes incrementa los recursos destinados para recreación, deporte y educación.	100%	<p>Línea base establecida en el primer seguimiento in situ realizado.</p> <p>Información recolectada en las fichas de seguimiento durante los acompañamientos mensuales.</p> <p>Comparativo de la línea de base inicial y la línea de base de salida.</p>	Este indicador se cumplió al 100%. La medición se realizó a partir de la información planteada en el plan de negocios sobre los recursos destinados por las mujeres a los rubros que relaciona el indicador, los hallazgos recolectados en las visitas microempresariales y la línea de salida.
		Al finalizar el proyecto, el 50% de las mujeres cumple los objetivos a corto plazo proyectados en sus proyectos de vida.	100%	<p>Información recolectada en las fichas de seguimiento durante los acompañamientos mensuales.</p>	El indicador se cumplió al 100%. Las mujeres emprendedoras lograron los objetivos planteados en sus proyectos de vida, lo cual se pudo verificarse en los acompañamientos mensuales realizados y en las asesorías brindadas para tal fin.

		<p>Al finalizar el proyecto, al menos el 60% de las mujeres mejora visiblemente las condiciones de salubridad en su vivienda y en su entorno.</p>	<p>100%</p>	<p>Fotografías de las viviendas y negocios de las participantes al inicio del proyecto, durante los acompañamientos in situ mensuales y finalizado el mismo.</p>	<p>Se realizó un comparativo entre la caracterización inicial de las mujeres, los reportes de las visitas de seguimiento a la EVS y la línea de cierre, pudiéndose medir los cambios generados luego de la implementación del plan de estrategia de vivienda y entorno saludable, cambios que se vieron reflejados especialmente en la organización y separación de los espacios en las viviendas y en la higiene y presentación personal.</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.**

- Haber diseñado unos protocolos de bioseguridad conjuntamente con los potenciales participantes y flexibilizar los procesos de formación presencial brindándoles varias opciones para el desarrollo de los talleres, permitió que las mujeres comprendieran que para nosotros como Fundaciones lo más importante es la integridad de cada una de ellas y poder brindarles 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 a la aprobación por parte de la Fundación Bolívar Davivienda, se adquirieron elementos de bioseguridad como termómetro digital, alcohol, antibacterial y 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 las mujeres participantes en las fases anteriores 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 trabajaba y garantiza en 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 las mujeres 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 las mujeres permite 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 no solo con los indicadores propuestos sino también para contribuir al cumplimiento de los objetivos de las mujeres.
- 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 las mujeres para asistir a los procesos de formación sin descuidar sus negocios y las dinámicas familiares.
- Haber generado espacios de relacionamiento constante entre las mujeres participantes en el proyecto, ha permitido consolidar una red de apoyo entre ellas, que facilita el trabajo colaborativo y la motivación permanente de unas con otras.

**Mencionar las lecciones aprendidas del proyecto.**

- Es necesario considerar dentro del cronograma de actividades, mayores periodos de tiempo entre una actividad y la otra, con el fin de minimizar los riesgos frente a la reprogramación de estas a causa de eventos naturales o sociales que puedan incidir en su desarrollo.
- Procurar vincular al mayor número de miembros del núcleo familiar de las mujeres en el desarrollo de las actividades del proyecto.
- Intentar, en la medida de lo posible, seleccionar a mujeres que cuenten con mayor estabilidad físico-espacial, ya sea que tengan vivienda propia o familiar, para evitar los traslados de los negocios, lo que interrumpe los procesos administrativos del mismo.
- Se incrementó el número de mujeres reportadas 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 las mujeres de Pasacaballos endeudamientos que no impactan de manera positiva sus negocios.

**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**

Resultado	Presupuesto	Ejecución con corte a: 30/06/2022	Saldo
1	\$ 16.400.000	\$16.600.000	\$-200.000
2	\$ 56.240.000	\$55.753.126	\$ 486.874
3	\$ 2.540.000	\$ 2.826.874	\$ -286.874
Gastos Administrativos	\$ 7.673.000	\$ 7.673.000	\$ 0
<b>Total</b>	<b>\$ 82.853.000</b>	<b>\$82.853.000</b>	<b>\$0</b>
<b>Porcentaje</b>		<b>100%</b>	<b>0%</b>

**Ejecución presupuestal por aportante**

Aportante	Valor Presupuestado	Valor Ejecutado con corte a: noviembre de 2022	Saldo
FBD	\$ 53.580.000	\$ 53.580.000	\$ 0
FHEO/FA	\$ 29.273.000	\$ 29.273.000	\$ 0
<b>Total</b>	<b>\$ 82.853.000</b>	<b>\$ 82.853.000</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

RESULTADOS	DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD	FUENTES DE VERIFICACIÓN
1	Entrega de recurso económico para continuar fortaleciendo 6 negocios	<p><b>Anexo No 1.</b> Acta de socialización de la actividad de entrega de recursos económicos para continuar fortaleciendo 6 negocios.</p> <p><b>Anexo No 2.</b> Formato de autoevaluación y heteroevaluación.</p> <p><b>Anexo No 3.</b> Presentaciones con planes de inversión y objetivos a corto plazo.</p> <p><b>Anexo No 4.</b> Acta de aprobación de entrega de los recursos económicos.</p> <p><b>Anexo No 5.</b> Formatos de verificación de la inversión.</p>

**Otros:****Anexo 6.** Carpeta registro fotográfico de las actividades**Anexo 7.** Cronograma actualizado**Anexo 8.** Soportes del informe financiero Final