



INFORME TRIMESTRAL LOCALIDAD DE TEUSAQUILLO FDL – PNUD



A 31 de julio de 2022



SECRETARÍA
GENERAL



Tabla de contenido

1.	INFORMACION GENERAL DEL CONVENIO	2
2.	AVANCE TÉCNICO Y FINANCIERO DEL CONVENIO.....	3
2.1.	Avance Financiero Impulso Local	3
2.2.	Avance Financiero Microempresa Local	4
2.3.	Avance Técnico	5
3.	TOTAL POBLACIÓN BENEFICIARIA.....	7
3.1.	Total beneficiarios atendidos	7
4.	IMPULSO LOCAL	7
4.1.	Reporte de beneficiarios	7
4.2.	Reporte de actividades realizadas en el trimestre	8
4.2.1.	Actividades	8
4.2.2.	Logros	15
4.2.3.	Dificultades	16
4.3.	Indicadores	16
5.	MICROEMPRESA LOCAL.....	17
5.1.	Reporte de beneficiarios	17
5.2.1.	Actividades	18
5.2.2.	Logros	31
5.2.3.	Dificultades	32
5.3.	Indicadores	32
6.	ANEXOS	34

INFORME TRIMESTRAL DE AVANCE TÉCNICO Y FINANCIERO No. 04

1. INFORMACION GENERAL DEL CONVENIO

DATOS BASICOS DEL CONVENIO					
Fondo de Desarrollo Local de la localidad de:	TEUSAQUILLO	Fechas del convenio	Día	Mes	Año
		Suscripción	20	9	2021
		Iniciación	20	9	2021
		Vencimiento (Incluye novedades)	31	10	2022
Objeto	Fortalecer a los emprendimientos de la economía popular de la localidad de Teusaquillo y las unidades productivas familiares y/o poblaciones dedicadas a actividades tradicionales que permiten generar ingresos (autoempleo), así como de las micro y pequeñas empresas locales, a través de un proceso de acompañamiento especializado y de capitalización (entrega de recursos económicos no reembolsables), que permita el mejoramiento de las competencias de los emprendedores, empresarios y las condiciones de sus negocios				
Aliados del Convenio	FONDO DE DESARROLLO LOCAL DE TEUSAQUILLO				
	UNITED STATES AGENCY FOR INTERNATIONAL DEVELOPMENT - USAID				
	PROGRAMA DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO - PNUD				
Ejecutor del Convenio	PROGRAMA DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO - PNUD				
Valor Convenio (Acuerdo de Cooperación)	\$2.726.669.853,0	Valor FDL:	\$1.004.296.885,0		
Plazo de ejecución	13 meses.				

**El presente informe no corresponde al informe final del convenio.*

2. AVANCE TÉCNICO Y FINANCIERO DEL CONVENIO

2.1. Avance Financiero Impulso Local

IMPULSO LOCAL - LOCALIDAD DE TEUSAQUILLO
INFORME FINANCIERO TRIMESTRAL NO OFICIAL - JULIO 2022

OBJETIVO ESPECÍFICO ASOCIADO	RUBRO	ACTIVIDADES POA ASOCIADAS	FDL						CONTRAPARTIDA PNUD		TOTAL CONVENIO - IL
									ESPECIE		
			Aporte COP	Ejecución COP	Aporte USD	Ejecución USD	Compromiso USD	SALDO USD	Aporte COP	Ejecución COP	COP
OE1. Apoyar el fortalecimiento de emprendimientos (negocios de subsistencia) de la economía popular por medio del acompañamiento y capacitación en habilidades gerenciales, habilidades digitales, finanzas, encadenamientos productivos y marketing digital, mediante la implementación de la Ruta de Emprendimiento Local (Ruta 1).	Costos de personal	AC1 - AC5 - AC6	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 36.978.570	\$ 36.978.570	\$ 36.978.570
	Metodología Ruta Emprendimiento Local, Banzarización y Educación Financiera - Fortalecimiento de Negocios de Subsistencia (Emprendimientos Populares)	AC3 - AC4 - AC7	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 600.000.000	\$ 600.000.000	\$ 600.000.000
OE2. Apoyar la recuperación económica de los emprendimientos beneficiarios de la Ruta 1 (Emprendimiento Local) mediante la colocación de incentivos de inversión (entrega de recursos económicos no reembolsables) a cada unidad productiva, por un valor de hasta \$3.000.000 COP por emprendimiento	Monitoreo y evaluación (Metodologías de levantamiento de información)	AC1	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
	Capitalización	AC8	\$ 153.000.000	\$ 153.000.000	\$ 40.295	\$ 40.295	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 153.000.000
	Fortalecimiento emprendimiento local	AC2 - AC3 - AC4 - AC6 - AC7	\$ 94.586.041	\$ 94.586.041	\$ 24.911	\$ 24.911	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 94.586.041
Gastos de Administración	Gastos de Administración (5%)	AC2 - AC3 - AC4 - AC6 - AC7 - AC8	\$ 13.030.844	\$ 12.367.336	\$ 3.432	\$ 3.432	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 13.030.844
TOTALES			\$ 260.616.885	\$ 259.953.377	\$ 68.638	\$ 68.638	\$ 0	\$ 0	\$ 636.978.570	\$ 636.978.570	\$ 897.595.455

Notas aclaratorias:

Información preliminar

Estas fueron las siguientes tasas oficiales fijadas por las Naciones Unidas: Julio/21=3.714, Agosto/21=3.834; Septiembre/21=3.809; Octubre/21=3.834; Noviembre/21=3.754; Diciembre/21=3.995; Enero/22=(4.009 - 3.965); Febrero/22=(3.979 - 3.911); Marzo/22=(3.906 - 3.828); Abril/22=(3.743 - 3.712); Mayo/22=(3.975 - 4.072); Junio/22 (3.907 - 3.956); Julio/22=(4.066 - 4.566)

Artículo III. Numeral 1. La gestión y los gastos del programa COL 133855 "Reactiva Colombia" se regirán por las normas, los reglamentos, las políticas y los procedimientos del PNUD y, según sea aplicable, las normas, los reglamentos, las políticas y los procedimientos del Asociado en la Ejecución.

Artículo I. Numeral 6. Todos los estados de cuentas y estados financieros se expresarán en dólares de los Estados Unidos.

2.2. Avance Financiero Microempresa Local

Anexo1. Certificado de contrapartida

**MICROEMPRESA LOCAL (ML) - LOCALIDAD DE TEUSAQUILLO
INFORME FINANCIERO TRIMESTRAL NO OFICIAL - JULIO 2022**

OBJETIVO ESPECÍFICO ASOCIADO	RUBRO	ACTIVIDADES POA ASOCIADAS	CONTRAPARTIDA PNUD					
			EFECTIVO				ESPECIE	
			Aporte COP	Ejecución COP	Aporte USD	Ejecución USD	Aporte COP	Ejecución COP
OE3. Apoyar el fortalecimiento de micro y pequeñas empresas, a través del acompañamiento técnico bajo las metodologías de En Marcha Digital, Hábitos Empresariales e E-Commerce, en el marco de la Ruta de Fortalecimiento Empresarial	En Marcha Digital x Empresa	AC10	\$ 6.762.624	\$ 6.762.624	\$ 1.781	\$ 1.781	\$ 0	\$ 0
	Hábitos Empresariales Asistencia Técnica x Empresa	AC9 - AC11 - AC12	\$ 164.408.064	\$ 147.967.258	\$ 43.299	\$ 38.970	\$ 0	\$ 0
	Metodologías Hábitos Empresariales	AC10 - AC11 - AC12	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 803.288.000	\$ 722.959.200
	Costos de personal	AC9 - AC13 - AC14	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 36.978.570	\$ 35.617.396
OE4. Apoyar la recuperación económica de las micro y pequeñas empresas beneficiarias de la Ruta 2 (Fortalecimiento Empresarial) mediante la colocación de incentivos de inversión (entrega de recursos económicos no reembolsables) a cada unidad productiva, por un valor de hasta \$10.000.000 COP por empresa	Capitalización	AC15 - AC16	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Gastos de Administración	Gastos de Administración (5%)	AC10 - AC15 - AC16	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
TOTALES			\$ 171.170.688	\$ 154.729.882	\$ 45.081	\$ 40.751	\$ 840.266.570	\$ 758.576.596

Notas aclaratorias:

Los recursos del convenio se presupuestan con una TRM de 3.797, correspondiente al promedio de las tasas oficiales fijadas por las Naciones Unidas de Agosto a Diciembre de 2021, periodo durante el cual se recibirán los desembolsos del FDL. Agosto/21=3.834; Septiembre/21=3.809; Octubre/21=3.834; Noviembre/21=3.754; Diciembre/21=3.995

Estas fueron las siguientes tasas oficiales fijadas por las Naciones Unidas: Julio/21=3.714, Agosto/21=3.834; Septiembre/21=3.809; Octubre/21=3.834; Noviembre/21=3.754; Diciembre/21=3.995; Enero/22=(4.009 - 3.965); Febrero/22=(3.979 - 3.911); Marzo/22=(3.906 - 3.828); Abril/22=(3.743 - 3.712); Mayo/22=(3.975 - 4.072); Junio/22 (3.907 - 3.956); Julio/22=(4.066 - 4.566)

Artículo III. Numeral 1. La gestión y los gastos del programa COL 133855 "Reactiva Colombia" se regirán por las normas, los reglamentos, las políticas y los procedimientos del PNUD y, según sea aplicable, las normas, los reglamentos, las políticas y los procedimientos del Asociado en la Ejecución.

Artículo I. Numeral 6. Todos los estados de cuentas y estados financieros se expresarán en dólares de los Estados Unidos.

INFORME TRIMESTRAL DE AVANCE TÉCNICO Y FINANCIERO No. 04

2.3. Avance Técnico

ALCANCE	% EJECUCIÓN TÉCNICA
1. Apoyar el fortalecimiento de emprendimientos (negocios de subsistencia) de la economía popular por medio del acompañamiento y capacitación en habilidades gerenciales, habilidades digitales, finanzas, encadenamientos productivos y marketing digital, mediante la implementación de la Ruta de Emprendimiento Local.	100,0%
AC1. Convocatoria	100,0%
AC2. Verificación de requisitos, selección de emprendimientos y línea base	100,0%
AC3. Visita inicial de presentación del programa	100,0%
AC4. Fortalecimiento de capacidades empresariales y digitalización "Ruta emprendedora"	100,0%
AC5. Bancarización y educación financiera	100,0%
AC6. Vinculación con la oferta Institucional existente para fortalecimiento	100,0%
AC7. Línea de salida	100,0%
2. Apoyar la recuperación económica de los emprendimientos beneficiarios de la Ruta 1 (Emprendimiento Local) mediante la colocación de incentivos de inversión (entrega de recursos económicos no reembolsables) a cada unidad productiva, por un valor de hasta \$3.000.000 COP por emprendimiento	100,0%
AC8. Construcción de plan de inversión para el uso de la capitalización	100,0%
AC9. Entrega de incentivos económicos/ Capitalización	100,0%
3. Apoyar el fortalecimiento de micro y pequeñas empresas, a través del acompañamiento técnico bajo las metodologías de En Marcha Digital, Hábitos Empresariales e E-Commerce, en el marco de la Ruta de Fortalecimiento Empresarial	59,9%
3.1. Convocatoria, verificación, selección de emprendimientos y caracterización	75,5%
3.2. Desarrollo de las actividades de en Marcha Digital	100,0%
3.3. Desarrollo de la Ruta de Hábitos empresariales y Webinar de reconversión verde (guía 7 de Marcha Digital)	100,0%

INFORME TRIMESTRAL DE AVANCE TÉCNICO Y FINANCIERO No. 04

ALCANCE	% EJECUCIÓN TÉCNICA
3.4. Desarrollo de actividades de e-commerce (solo empresas seleccionadas)	84,4%
3.5. Línea de salida y entrega de certificados de formación	0,0%
3.6. Vincular con oferta institucional existente para el fortalecimiento y la productividad	0.0%
4. Apoyar la recuperación económica de las micro y pequeñas empresas beneficiarias de la Ruta 2 (Fortalecimiento Empresarial) mediante la colocación de incentivos de inversión (entrega de recursos económicos no reembolsables) a cada unidad productiva, por un valor de hasta \$10.000.000 COP por empresa.	86,1%
4.1. Entrega de capitalización del 80%	100,0%
4.2. Entrega de capitalización del 20%	72,2%
EJECUCIÓN TÉCNICA	86,5%

INFORME DE AVANCE TÉCNICO Y FINANCIERO No. 04

3. TOTAL POBLACIÓN BENEFICIARIA

3.1. Total beneficiarios atendidos

En este capítulo se presenta la información de la población atendida en el marco de ejecución del convenio, entendida como el número de personas, emprendedores y/o empresas que hacen parte de los programas en la Localidad.

Tabla 1. Población atendida en marco del convenio

Concepto	Impulso local	Microempresa local	Total
Sexo			
Mujeres	47	21	68
Hombre	4	42	46
Rango de Edades			
18 -30 años	12	3	15
31-40 años	10	23	33
41-50 años	16	21	37
51-60 años	8	9	17
60 o más años	5	7	12
Total por programa	51	63	114

4. IMPULSO LOCAL

4.1. Reporte de beneficiarios

Del número total de inscritos en la fase de convocatoria (232), 51 emprendedores de la localidad fueron seleccionados para ser beneficiarios de la ruta Impulso Local en su única cohorte. A continuación, se desagrega la información general del estado de avance de los emprendedores aprobados, entendiendo como beneficiarios activos aquellos que finalizan las actividades de Impulso Local.

INFORME DE AVANCE TÉCNICO Y FINANCIERO No. 04

IMPULSO LOCAL	
Número de beneficiarios activos	51
Número de beneficiarios con pérdida de cupo y reemplazos	0
Número de beneficiarios que han finalizado la capacitación	50
Número de beneficiarios que han recibido apoyo de capitalización	51
Número de deserciones en los procesos de formación	0

4.2. Reporte de actividades realizadas en el trimestre

4.2.1. Actividades

▪ Convocatoria

En el marco de la convocatoria del programa de Impulso Local se recibieron postulaciones desde el 21 de julio de 2021 hasta el 17 de septiembre de 2021, obteniendo 232 postulaciones de emprendedores en la localidad.

Se destaca de los emprendedores inscritos que:

- ✓ La mayor participación es de mujeres (64,7%) respecto a hombres (35,3%).
- ✓ Se inscribieron un 4,3% de personas que se identifican como Negro/mulato/afrodescendiente o afrocolombiano.
- ✓ El 42,7% de los inscritos cuentan con un nivel de educación de técnico/tecnológico y pregrado.

En el Anexo 1 del presente informe, se remite la base de datos de inscripciones recibidas.

▪ Verificación de requisitos, selección de emprendimientos y línea base

En el proceso de revisión de requisitos se asignaron 51 cupos de la localidad a emprendedores que cumplieron con los requisitos establecidos en la validación documental de los soportes aportados por los emprendedores, las llamadas telefónicas de verificación de referencias y las entrevistas virtuales de quienes cumplieron con los requisitos documentales. Además, de conformidad con las condiciones establecidas en la Guía Operativa de la Ruta Impulso Local, como resultado del proceso de validación se consolidó una lista de espera correspondiente al 10% de los cupos asignados a la localidad.

En el proceso de ejecución del programa de Impulso Local, se presentaron las siguientes novedades de reemplazo con los emprendedores inicialmente seleccionados y preseleccionados que hicieron parte de la lista de espera de la localidad:

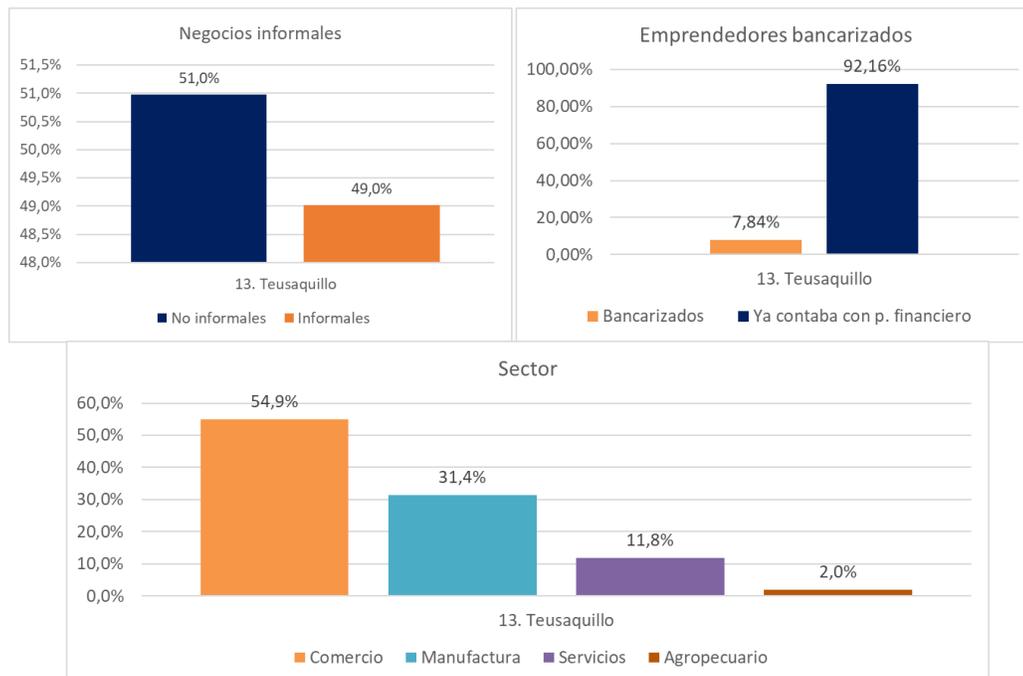
Estado	Número de personas
Pérdida de cupo	0
Seleccionado por reposición	0

De acuerdo con lo anterior, se destaca de los emprendedores seleccionados (y seleccionados por reemplazo de cupo) lo siguiente:

INFORME DE AVANCE TÉCNICO Y FINANCIERO No. 04

- ✓ La mayor participación es de mujeres (92,2%) respecto a hombres (7,8%).
- ✓ El 49,0% de las unidades productivas son negocios informales.
- ✓ El tiempo de operación de la unidad productiva promedio es de 182,6 meses.
- ✓ 4 emprendedores fueron bancarizados en el programa, es decir el 7,8%.
- ✓ Los sectores con mayor participación en el programa son: Comercio (54,9%), manufactura (31,4%) y servicios (11,8%).

Ilustración 1. Características principales beneficiarios Impulso Local



Entendido lo anterior, los datos consolidados de los seleccionados en la Localidad son los siguientes:

Estado	Número de personas
Seleccionados	51
Preseleccionado	5
Rechazado y/o fallido	58
Límite de cupo	118
Total	232

Finalmente, en el proceso de levantamiento de línea base aplicado sobre los beneficiarios, se logró el contacto con 50 emprendedores de la localidad. La persona restante, no fue posible de contactarle, así las cosas, el porcentaje de avance de esta actividad es del 100% haciendo la salvedad de las personas a las que no se pudo realizar.

En el informe trimestral con corte 31 de octubre de 2021, se detallaron y ampliaron todas las actividades desarrolladas para la verificación de requisitos, selección de emprendimientos y línea base con las evidencias correspondientes y los

INFORME DE AVANCE TÉCNICO Y FINANCIERO No. 04

materiales utilizados para tal fin.

NOTA: En el Anexo 1 del presente informe se remite la base de datos que contiene la información de los emprendedores beneficiarios del programa.

▪ **Visita inicial de presentación del programa**

Para la ejecución de las visitas de presentación del programa, se elaboró el protocolo de visitas y se capacitó al equipo gestor de la localidad sobre el proceso establecido, los aspectos clave para tener en cuenta en las visitas y las evidencias que respaldan la actividad.

Durante las visitas se realizó una descripción detallada del programa, las actividades y los canales de comunicación establecidos; además de resaltar las ventajas de participar, los compromisos de los emprendedores y se resolvieron dudas de los participantes. A la fecha, se logró desarrollar el 100,0% de las visitas, de la totalidad de los emprendedores seleccionados en la Localidad (*Sin tener en cuenta los emprendedores seleccionados por reemplazo de pérdidas de cupo*).

En el informe trimestral con corte 31 de octubre de 2021, se detallaron y ampliaron todas las actividades desarrolladas para la visita inicial de presentación del programa con las evidencias correspondientes y los materiales utilizados para tal fin.

NOTA: En el Anexo 1 del presente informe se remite la base de datos que contiene la información de los emprendedores beneficiarios del programa en donde se puede evidenciar a aquellos a los que se les realizó la visita.

▪ **Fortalecimiento de capacidades empresariales y digitalización “Ruta emprendedora”**

De acuerdo con la metodología de Ruta emprendedora, se desarrollaron acciones que permitieron la implementación de la formación de manera grupal y presencial. En concreto, se realizaron las siguientes actividades:

a. Gestión de la Comunidad de Emprendedores

Por medio del grupo privado de Impulso Local en Facebook y de los grupos de WhatsApp se buscó que los emprendedores cuenten con canales de comunicación eficientes y oportunos para la resolución de dudas. Adicionalmente, estos medios facilitaron la comunicación entre los mismos emprendedores y han servido como una ventana de exposición y promoción de sus productos y servicios.

En el informe trimestral con corte 31 de enero de 2022, se detallaron y ampliaron todas las actividades desarrolladas para la gestión de la Comunidad de Emprendedores, las cuales fueron: control y monitoreo de las personas que hacen parte del grupo, publicación de contenido, control y seguimiento de publicaciones y comunicaciones y gestión de mensajes. Todo lo anterior acompañado de las evidencias correspondientes.

b. Sesiones de Facebook Live

De acuerdo con la metodología establecida para el acompañamiento a los emprendedores, se realizaron un total de 13 clases magistrales en las que expertos en temas específicos presentan de manera didáctica, consejos prácticos y contenidos accionables para los emprendedores.

Tal y como se detalló ampliamente en el informe trimestral con corte 31 de enero de 2022 y 30 de abril de 2022, para

INFORME DE AVANCE TÉCNICO Y FINANCIERO No. 04

el desarrollo de las sesiones de Facebook Live se realizaron las siguientes actividades:

- Elaboración y divulgación de piezas y vídeos de expectativa.
- Construcción de formulario de asistencia
- Desarrollo de las sesiones sincrónicas de Facebook Live

Las sesiones de fortalecimiento contempladas en el programa fueron transmitidas en el grupo de Facebook Live durante una hora, los miércoles de cada semana a las 5 pm. Las temáticas abordadas en las sesiones fueron los siguientes:

- Sesión 1: Elaborando un plan de reactivación e inversión
- Sesión 2: Habilidades gerenciales: Negocio y familia
- Sesión 3: Habilidades gerenciales: Liderazgo y comunicaciones efectivas
- Sesión 4: Mercadeo y servicio al cliente para tu negocio
- Sesión 5: Marketing Digital para tu negocio
- Sesión 6: Soluciones digitales de promoción y venta en línea
- Sesión 7: Gestión de inventarios
- Sesión 8: Soluciones digitales de gestión financiera e inventarios
- Sesión 9: Habilidades de negociación; Asociatividad y redes
- Sesión 10: Venta de servicios adicionales para sus clientes
- Sesión 11: Encadenamiento productivo: gestión de proveedores
- Sesión 12: Soluciones digitales de pedidos a proveedores
- Sesión 13: Formalización y contabilidad

Nota: El detalle de los contenidos y desarrollo de las sesiones de fortalecimiento por Facebook Live y sus respectivos soportes se presentaron en los informes trimestrales con cohorte 31 de enero y 30 de abril de 2022.

c. Retos digitales y acompañamiento individual:

Con el fin de complementar las sesiones de fortalecimiento desarrolladas por medio de Facebook Live, se desarrollaron 5 retos en los que los participantes pusieron en práctica lo aprendido en las clases magistrales. Estos retos consisten en actividades para favorecer la adopción de conocimientos, herramientas o soluciones digitales que puedan tener un impacto positivo en el negocio. Los retos desarrollados fueron los siguientes:

- Reto 1: Elaboración plan de reactivación e inversión (Taller presencial)
- Reto 2: Implementación de Billeteras electrónicas y pagos digitales
- Reto 3: Elección y uso de herramienta digital para marketing digital y/o venta en línea
- Reto 4: Elección y uso de herramienta digital para gestión financiera e inventarios en el negocio
- Reto 5: Elección y uso de herramienta digital para pedidos a proveedores

Nota: El detalle del desarrollo de los retos y sus respectivos soportes se presentaron en los informes trimestrales con cohorte 31 de enero y 30 de abril de 2022.

d. Uso de la herramienta Con-Héctor:

A través del asistente virtual Con-Héctor, los participantes accedieron a información y consejos prácticos complementarios sobre los temas abordados en las sesiones de capacitación y Facebook Live. Además, se brindaron consejos prácticos y herramientas en temas de género, prevención de la violencia de género, distribución de las tareas

INFORME DE AVANCE TÉCNICO Y FINANCIERO No. 04

del hogar y otros temas de convivencia familiar.

El enlace de acceso al contenido es: <https://bit.ly/ConHectorImpulsoLocal>

Nota: En el informe Trimestral con corte a 31 de enero de 2022, se entregaron detalles de esta herramienta y las evidencias de los paquetes temáticos diseñados y entregados a los emprendedores a través de Con-Héctor

▪ **Bancarización y educación financiera**

Este componente buscó acercar a los emprendedores a la oferta de servicios financieros adecuados a sus necesidades, favoreciendo la apertura de billeteras electrónicas para la recepción de los recursos de capitalización y el fortalecimiento de las capacidades financieras y el uso consciente e informado de los servicios disponibles en este campo. Para concretar este objetivo, se realizaron las siguientes actividades:

- 3 clases Magistrales a través de Facebook Live y
- 1 reto digital con el uso de la aplicación LISTA
- Acompañamiento individual.

Nota: En el informe Trimestral con corte a 31 de enero de 2022, se hace el detalle de cada una las actividades realizadas, indicando fechas y asistencia de los participantes. Igualmente, se presentaron las evidencias sobre el reporte de asistencia, los materiales utilizados y la explicación de la herramienta LISTA y la cantidad de descargas y uso en la Localidad.

▪ **Vinculación con la oferta Institucional existente para fortalecimiento**

Teniendo en cuenta el tipo de emprendimientos existentes en el programa de Impulso Local y con el fin de lograr una vinculación de la oferta institucional, se buscó aportar valor y abarcar de manera directa el ecosistema emprendedor público y privado que puede ofrecer soluciones idóneas para los beneficiarios del programa Impulso Local. Para esto, se identificaron y socializaron programas y procesos desarrollados por instituciones como UniMinuto, Banco Agrario, Colpensiones, Fondo Emprender e iNNpulsa Colombia.

Nota: En el informe Trimestral con corte a 30 de abril de 2022, se hace el detalle de las actividades realizadas en marco del proceso de vinculación con la oferta institucional.

▪ **Línea de salida**

Una vez finalizadas las actividades de acompañamiento y fortalecimiento, y haciendo uso del mismo instrumento de recolección de información para la línea de base, se realizó el levantamiento de la línea de salida del programa. Lo anterior, con el objetivo de obtener insumos clave para identificar el aporte del programa Impulso Local en los emprendedores participantes.

Nota: En el informe Trimestral con corte a 30 de abril de 2022, se hace el detalle de las actividades realizadas y los respectivos soportes en marco del proceso de levantamiento de Línea de salida.

▪ **Construcción de plan de inversión para el uso de la capitalización**

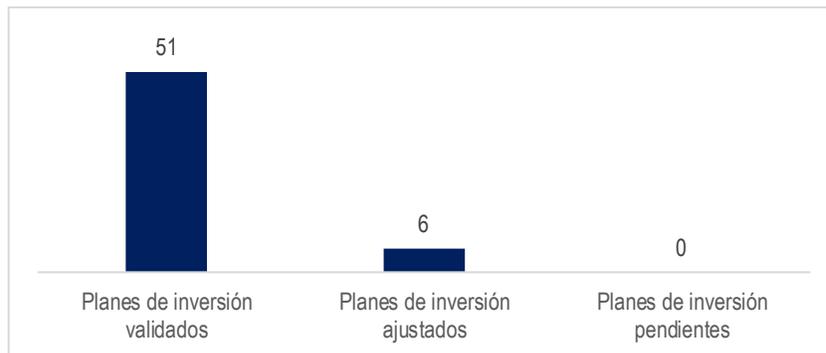
Como parte de los componentes clave de la Ruta de Emprendimiento Local- Impulso Local, se definió la entrega de un incentivo por valor de tres millones de pesos (\$3.000.000) a cada uno de los beneficiarios, siempre y cuando cumplieran

INFORME DE AVANCE TÉCNICO Y FINANCIERO No. 04

con los requisitos establecidos en la Guía operativa del programa. Para facilitar el proceso de construcción del plan de inversión y garantizar la recolección de los documentos requeridos, el PNUD, lideró la implementación del Facebook Live: Clase magistral virtual “Elaborando un plan de reactivación e inversión” y el Reto 1 - Elaboración plan de reactivación e inversión (taller presencial).

A continuación, se relaciona el estado de los planes de inversión de los emprendedores beneficiarios de la localidad:

Estado	Cantidad*
Planes de inversión validados	51
Planes de inversión ajustados	6
Planes de inversión pendientes	0



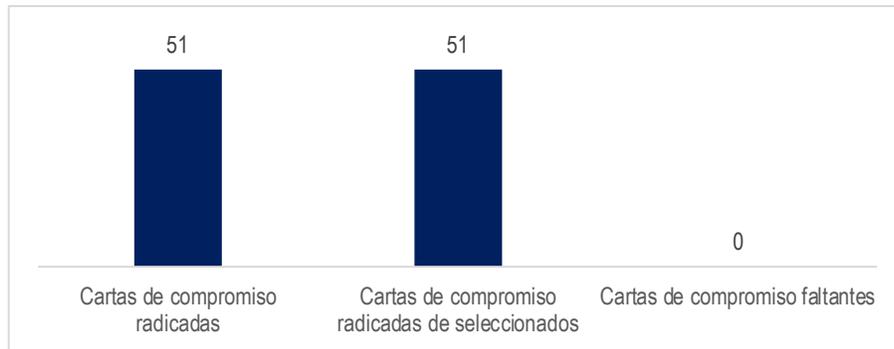
Nota: En el informe Trimestral con corte a 31 de enero de 2022, se hace el detalle de las subactividades que fueron necesarias para la entrega de los recursos de capitalización y la logística de los talleres desarrollados, fechas, horarios, temáticas y asistencia a esta actividad en la Localidad. Así mismo, se presentó evidencias de los talleres y los materiales utilizados.

▪ Entrega de incentivos económicos/ Capitalización

Como primer paso para la entrega de los incentivos económicos, y con el propósito de cumplir con uno de los requisitos para proceder a la entrega de los recursos de capitalización, se facilitó por parte del FDL la radicación de las cartas de compromiso, las cuales fueron presentadas y firmadas en el marco de los talleres presenciales realizados por el PNUD con el apoyo de la Alcaldía Local. De acuerdo con ello, el estado de las cartas de compromiso de los beneficiarios seleccionados es la siguiente:

	Cantidad
Cartas de compromiso radicadas	51
Cartas de compromiso radicadas de emprendedores seleccionados	51
Cartas de compromiso faltantes	0

INFORME DE AVANCE TÉCNICO Y FINANCIERO No. 04

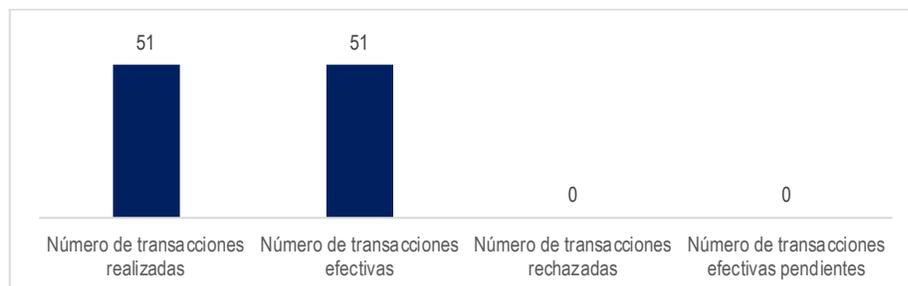


Finalizada la construcción de los planes de inversión, el PNUD con apoyo de sus aliados de campo, realizó un proceso de trabajo colaborativo, el cual permitió abarcar de manera holística todas las actividades que fueron necesarias para hacer entrega del incentivo económico a cada uno de los beneficiarios. Dicho proceso, estuvo contemplado por un total de 5 actividades que incluyeron desde la revisión documental requerida, hasta la confirmación de las transacciones. La siguiente imagen muestra el proceso realizado.



A continuación, se relaciona el estado de giros realizados para la capitalización de los emprendedores seleccionados:

Estado	Cantidad
Número de transacciones realizadas	51
Número de transacciones efectivas	51
Número de transacciones rechazadas	0
Número de transacciones efectivas pendientes	0

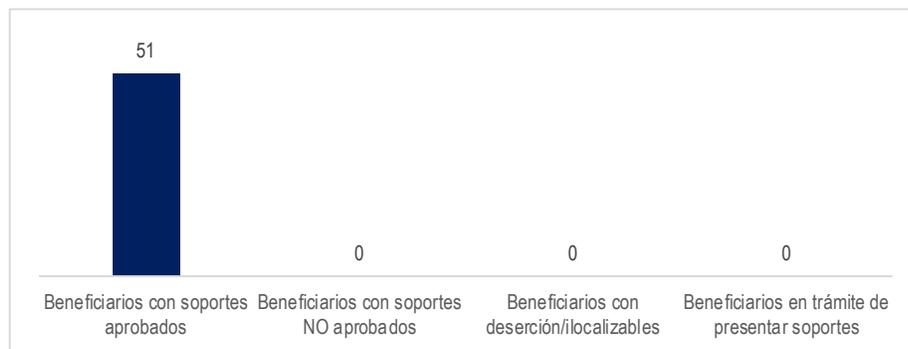


INFORME DE AVANCE TÉCNICO Y FINANCIERO No. 04

Luego de ser entregados los recursos de capitalización a los beneficiarios, se solicitó a los participantes brindar evidencia de que los recursos han sido invertidos de acuerdo con los compromisos preestablecidos. Cada emprendimiento o persona beneficiaria pudo acceder a máximo un (1) incentivo y debía utilizar el recurso en uno (1) o más rubros financieros, siempre y cuando se encontraran relacionados en el plan de inversión aprobado.

De acuerdo con lo anterior, los soportes asociados al uso del capital presentan los siguientes resultados en la Localidad:

Estado	Cantidad
Beneficiarios con soportes aprobados	51
Beneficiarios con soportes NO aprobados	0
Beneficiarios con deserción/localizables	0
Beneficiarios en trámite de presentar soportes	0



Durante el trimestre que comprende el presente informe, se realizó, en conjunto con la Alcaldía Local, las actividades pertinentes para lograr la subsanación y entrega de los soportes faltantes por algunos beneficiarios, logrando subsanar el 100% de los casos.

Nota: En el informe Trimestral con corte a 31 de enero y 30 de abril de 2022 se presenta el detalle y los debidos soportes de las actividades realizadas en marco del proceso de entrega de recursos de capitalización y se entregó las carpetas con los correspondientes soportes (la cual ha sido actualizada con los cambios presentados hasta la fecha).

4.2.2. Logros

- En las 17 sesiones contempladas del programa Impulso Local desarrolladas por medio del grupo de Facebook, se tuvo una participación promedio de 80,4% a nivel general. Lo anterior evidencia una valoración de los contenidos presentados en éstas, especialmente en las sesiones de: "Habilidades gerenciales: Liderazgo y comunicaciones efectivas" y "Marketing Digital para tu negocio".
- Al finalizar el proceso de fortalecimiento de habilidades empresariales se remitió una encuesta vía WhatsApp a los emprendedores, donde por medio del uso de un chatbot se recolectó información con respecto a la opinión acerca del programa. Para la localidad de Teusaquillo, se obtuvo un 100,0% de emprendedores que manifestaron

INFORME DE AVANCE TÉCNICO Y FINANCIERO No. 04

estar muy satisfechos con el programa y un 100,0% de los emprendedores que indican una emoción positiva (carita feliz: muy satisfecho) con el gestor que los acompañó.

- Una vez obtenida la información de la línea de salida y al comparar con los datos obtenidos al inicio del programa, se destaca lo siguiente:
 - 4 emprendedores nuevos con respecto al inicio del programa no ahorran, ahora manifiestan tener el hábito del ahorro por medio de banco, cooperativa o grupo de ahorro. En contraste, se evidencia una disminución de 8 emprendedores quienes manifiestan que no ahorraron en el último mes de aplicada la línea de salida (abril 2022) con respecto al inicio del programa. Lo anterior evidencia un aumento en los hábitos y la importancia de ahorrar.
 - Con respecto a la percepción del comportamiento de las ventas, 11 emprendedores nuevos (con respecto al inicio del programa) manifiestan que sus ventas aumentaron en el último año, mientras que se evidencia una disminución de 17 emprendedores (con respecto al inicio del programa) quienes indicaron que sus ventas disminuyeron en el último año. Lo anterior demuestra que los negocios beneficiarios del programa reportan una reactivación económica y sus ventas lo reflejan.
 - En concordancia con los procesos de fortalecimiento de habilidades digitales, 7 emprendedores nuevos (con respecto al inicio del programa) manifiestan que hacen uso de herramientas digitales para la promoción y comercialización de sus productos o para llevar las cuentas de sus negocios. En contraste, se evidencia una disminución de 1 emprendedores (con respecto al inicio del programa) quienes indican que no llevan cuentas ni usan herramientas para administrar sus negocios. Lo anterior refleja el establecimiento y uso de herramientas para la tecnificación o productividad de sus negocios.
- En conjunto con la localidad y el PNUD se desarrollaron actividades para la subsanación de la documentación que soporta el uso de los recursos de capitalización, obteniendo los siguientes resultados:
 - 51 emprendedores con soportes de uso de capitalización aprobados.

4.2.3. Dificultades

- No se presentan dificultades en el periodo del presente informe, por cuanto a la finalización de las actividades técnicas del proceso que comprende el programa de Impulso Local.

4.3 Indicadores

- **Registro y selección**

Concepto	Detalle	Inscritos	Seleccionados	En formación	Con capitalización	Bancarizados
TOTAL	Total	232	51	51	51	4
GENERO	Hombre	35,3%	7,8%	7,8%	7,8%	0,0%
	Mujer	64,7%	92,2%	92,2%	92,2%	100,0%
GRUPO ÉTNICO	Indígena	6,9%	19,6%	19,6%	19,6%	0,0%

INFORME DE AVANCE TÉCNICO Y FINANCIERO No. 04

Concepto	Detalle	Inscritos	Seleccionados	En formación	Con capitalización	Bancarizados
	Negros, Afrocolombianas, Raizales y Palenqueras	4,3%	5,9%	5,9%	5,9%	0,0%
	Rrom	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
GRUPO ETARIO	18 -30 años	15,9%	23,5%	23,5%	23,5%	0,0%
	31-40 años	22,4%	19,6%	19,6%	19,6%	0,0%
	41-50 años	29,7%	31,4%	31,4%	31,4%	50,0%
	51-60 años	21,1%	15,7%	15,7%	15,7%	25,0%
	61 o más años	10,8%	9,8%	9,8%	9,8%	25,0%
NIVEL EDUCATIVO	Ningún Nivel Educativo	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
	Básica Primaria	22,4%	23,5%	23,5%	23,5%	50,0%
	Básica Secundaria	34,9%	31,4%	31,4%	31,4%	50,0%
	Técnico / Tecnológico	16,8%	17,6%	17,6%	17,6%	0,0%
	Universitario	25,9%	27,5%	27,5%	27,5%	0,0%
DISCAPACIDAD	Discapacitados	5,2%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
CONDICIÓN DE VÍCTIMAS	Víctimas	8,2%	15,7%	15,7%	15,7%	0,0%
DESEMBOLSO	Fecha de desembolso	No aplica	No aplica	No aplica	Diciembre 2021 a enero de 2022	Diciembre 2021 a enero de 2022

5. MICROEMPRESA LOCAL

5.1. Reporte de beneficiarios

Del número total de inscritos (194) en la fase de convocatoria, 64 microempresas de la localidad fueron seleccionadas para cursar la Cohorte 1 de la Ruta Microempresa Local 2.0. A continuación se desagrega la información general del estado de avance de los empresarios seleccionados, entendiendo como beneficiarios activos aquellos que cursan la fase de Mentorías en Comercio Electrónico a la fecha de reporte.

INFORME DE AVANCE TÉCNICO Y FINANCIERO No. 04

Microempresa Local	
Número de beneficiarios activos	0
Número de beneficiarios con pérdida de cupo	4
Número de beneficiarios que han finalizado la ruta	63
Número de beneficiarios que han recibido apoyo del 80%	64
Número de beneficiarios que han recibido apoyo del 100%	42

5.2. Reporte de actividades realizadas en el trimestre

5.2.1. Actividades

▪ Convocatoria, verificación, selección de emprendimientos y caracterización

Cohorte 1

- En el marco del proceso de convocatoria de la Cohorte 1 de la Ruta Microempresa Local 2.0 que se desarrolló desde el 21 de julio hasta el 2 de agosto de 2021, el FDL recibió 83 inscripciones a partir de las cuales, el FDL tomó la decisión de iniciar su participación a partir de la Cohorte 2 priorizando la selección de empresas del sector de industrias culturales y creativas.

Cohorte 2

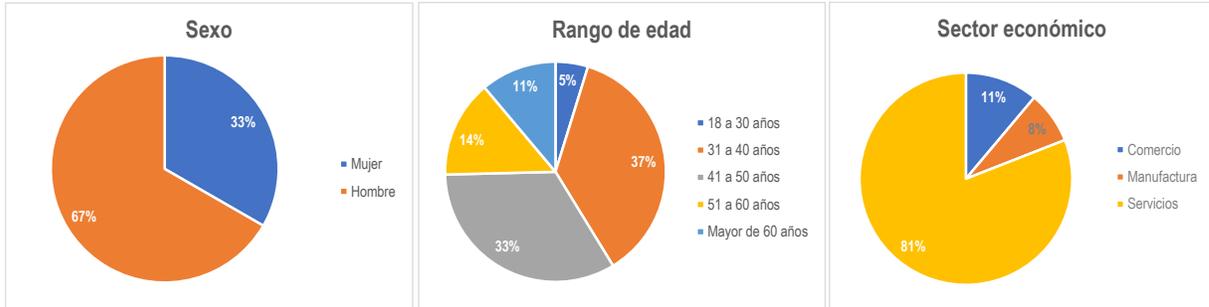
- En reunión efectuada el 6 de diciembre de 2021 se dio inicio al alistamiento pertinente para el inicio de la convocatoria de la Cohorte 2 de Microempresa Local 2.0. En este sentido, se solicitó al FDL notificar los lineamientos a tener en consideración para la segunda cohorte de la ruta respecto a sectores y variables específicas para el cumplimiento de sus metas.
- A partir de la confirmación emitida en el mes de enero por parte del FDL sobre la priorización de microempresas relacionadas con industrias culturales y creativas, el 25 de enero se desarrolló un espacio de reunión entre el FDL y el PNUD con el fin de notificar las consideraciones y solicitudes para un proceso de convocatoria focalizada exitoso, así como las consideraciones respecto al proceso de validación del cumplimiento de requisitos a realizar por parte del PNUD.
- El 26 de enero se realizó el lanzamiento de la convocatoria de la Segunda Cohorte del Programa Microempresa Local para la asignación de 64 cupos de participación entre los empresarios de la localidad, bajo las condiciones establecidas en la Guía Operativa de la ruta y el ABC Microempresa Local. La convocatoria permaneció vigente hasta el 14 de febrero de 2022, recibiendo 194 inscripciones por parte de la localidad.

Desde la fecha de apertura de la convocatoria y hasta el mes de febrero, se realizó la verificación del cumplimiento de los criterios de entrada de la totalidad de empresas inscritas. Como resultado del proceso de verificación documental, 68 registros demostraron el cumplimiento de los requisitos, 187 presentaron alguna falla documental por la que fueron declarados fallidos, 11 se declararon rechazados debido al incumplimiento de alguno de los criterios de entrada y 28 inscripciones se consideraron como registro duplicado debido a que son el resultado de un número repetido de "clicks" realizados en un mismo intento de registro. En el *Anexo 1* del presente informe se remite la base de datos de inscripciones recibidas y, con el estado Aprobado, se identifican aquellas que fueron seleccionadas para participar en el programa.

INFORME DE AVANCE TÉCNICO Y FINANCIERO No. 04

- El 1 de marzo de 2022 el FDL emitió el aval para la asignación de 64 cupos para la Cohorte 2 del programa del total de registros exitosos, teniendo en cuenta para la conformación de listado final de seleccionados, el orden de inscripción de los participantes y los sectores priorizados por parte del FDL respecto a presupuestos participativos y/o metas del Plan de Desarrollo. En el reporte de informe anterior, se remitieron los soportes documentales de los empresarios seleccionados para cursar la ruta.

Ilustración 1. Desagregación de beneficiarios por sexo, rango de edad y sector económico



Entre los propietarios de las micro y pequeñas empresas seleccionadas predomina la participación de hombres (67%) y de empresarios y empresarias con un rango de edad de 31 a 40 años (37%). Respecto al sector económico de las 64 empresas que conforman la segunda cohorte de acompañamiento desde el FDL Teusaquillo, según el formulario de inscripción, el sector servicios agrupa el 81% del total¹.

- Respecto al listado inicial de seleccionados, el 7 de abril se realizó una actualización mediante la vinculación de las empresas en lista de espera Boutique Yanbal y PCS Colombia. Lo anterior, teniendo en cuenta el retiro de cupo por parte del FDL, a las empresas Fundación Two y Bliss Media en el mes de abril debido a la inasistencia a los Seminarios de En Marcha Digital y el consecuente incumplimiento a las condiciones establecidas en su carta de compromiso.

Adicionalmente, 19 de abril se retira el cupo a las microempresas PCS Colombia y Rosa Chiquinque debido a su traslado a las localidades de Santa Fé y Candelaria respectivamente. A partir de esta condición el tamaño de la Cohorte se reduce a 63 empresas, teniendo en cuenta que la localidad no tiene registros adicionales en lista de espera.

En el informe anterior se presentaron los soportes de las deserciones y retiros de cupo efectuados en el periodo de reporte.

▪ Desarrollo de las actividades de en Marcha Digital

- En atención al objetivo que tiene la ruta de apoyar a los empresarios para incursionar en procesos de transformación digital para sus unidades productivas, el equipo de trabajo del PNUD diseñó talleres complementarios a los Seminarios En Marcha Digital en el manejo de WhatsApp Business y Facebook virtual, para los empresarios y empresarias que deseen asistir voluntariamente para fortalecer sus capacidades.
- Durante el 7 al 25 de marzo se desarrollaron las tres (3) sesiones virtuales de En Marcha Digital bajo las temáticas

¹ La información reportada corresponde al sector económico reportado por el empresario en el momento de inscripción, sin embargo, la información podría presentar variaciones a partir del proceso de caracterización que se efectúe en el marco del proceso de acompañamiento.

INFORME DE AVANCE TÉCNICO Y FINANCIERO No. 04

y contenidos expuestos en la **¡Error! La autreferencia al marcador no es válida.**; de forma complementaria, el 31 de marzo se generó una sesión adicional condensando las 8 guías del programa con el fin de nivelar a aquellos empresarios que demostraban menos de dos asistencias.

Ilustración 2. Esquema de trabajo En Marcha Digital



Los seminarios de En Marcha Digital contaron con la participación de 61 de los empresarios activos en la ruta durante el 7 al 25 de marzo, entre los cuales resulta importante mencionar que 37 empresarios (58%) asistieron a las tres (3) sesiones que conforman la fase, demostrando una activa participación y compromiso con el cronograma de acompañamiento. La sesión 3 convocó la mayor participación de los empresarios de la localidad, con una asistencia total de 51 beneficiarios, entre quienes se evidenció un alto interés en fortalecer sus capacidades para implementar y/o hacer un uso más efectivo de sus estrategias de comercio electrónico.

En el reporte de informe anterior, se incluyó el reporte consolidado de asistencia de los empresarios activos en la ruta de acompañamiento y los enlaces de acceso a las grabaciones de las sesiones correspondientes, así como los reportes de asistencia generados por parte de la plataforma tecnológica empleada (Zoom).

- Durante la semana del 13 al 17 de diciembre se llevaron a cabo 4 sesiones del Taller en Buenas Prácticas Ambientales para las microempresas, que contaron con la asistencia de 24 empresarios de la localidad. A lo largo de la sesión se abordaron los siguientes 7 consejos para manejar de forma sencilla prácticas ambientales, mejorar la gestión de residuos y aprovechar al máximo los recursos de manera responsable con el ambiente:

1. Incorpora el compromiso con el medio ambiente en tu negocio
2. Reutiliza de forma creativa los residuos que genera tu negocio
3. Recicla los residuos que genera tu negocio
4. Minimiza el consumo de energía
5. Minimiza el consumo de agua
6. Realiza compras responsables

INFORME DE AVANCE TÉCNICO Y FINANCIERO No. 04

7. Ofrece productos que sean respetuosos con el entorno

- Del 18 al 22 de abril se desarrollaron 4 sesiones de talleres complementarios en el manejo de WhatsApp Business, que contaron con la participación de 25 empresarios de la localidad interesados en fortalecer sus habilidades en el acceso y uso de esta herramienta para la promoción y venta de sus productos/servicios.

Las sesiones virtuales orientaron a los empresarios en cómo convertir WhatsApp Business en un nuevo canal de venta más que un medio de contacto, mediante la creación de un perfil y un catálogo efectivo. En este sentido, la sesión abordó consejos fundamentales para capturar fotografías atractivas, programar el mensaje de bienvenida y respuestas rápidas en la herramienta, crear una base de datos de clientes e implementar estrategias de actualización periódica que permitan una adecuada administración del canal de venta.

- Del 26 al 29 de abril se llevaron a cabo 4 talleres enfocados en la Tienda Virtual de Facebook. A lo largo de las sesiones, 23 empresarios de la localidad pudieron conocer los beneficios de crear un Market Place y los requisitos mínimos para incursionar en este canal de venta. En este sentido, el taller abordó los consejos principales para capturar fotografías atractivas, crear un catálogo de productos y crear una Fanpage de Facebook.

Las presentaciones realizadas durante los talleres complementarios de En Marcha Digital, acceso a las grabaciones y los reportes de asistencia generados por medio de la plataforma empleada (Zoom), fueron incluidas en el reporte anterior.

- En complemento y con el fin de realizar un seguimiento a la apropiación de los contenidos de En Marcha Digital, se desarrollará en el transcurso del acompañamiento de Hábitos Empresariales (que finaliza el mes de julio de 2022), validación del uso de las guías y herramientas del paquete metodológico por parte de los asesores empresariales.
- Del 3 al 6 de mayo se realizaron 4 sesiones del taller “Rueda de Negocios Microempresa Local” a través de los cuales, 24 empresarios de la localidad tuvieron la oportunidad de participar en rondas de presentación de su empresa y su discurso de ventas (pitch) e incluir de forma voluntaria sus datos en el Listado Digital de Empresas de la ruta. El listado final fue compartido a los empresarios participantes a través de correo electrónico, el 6 de junio de 2022 como una estrategia para propiciar contactos comerciales entre la población acompañada.

En el Anexo 2 del presente informe se remite la base de datos de los empresarios que asistieron al taller.

- En el transcurso de la fase de Hábitos Empresariales se realizó un seguimiento a la apropiación de los contenidos de En Marcha Digital por parte de los empresarios acompañados, a través de la validación del uso de las guías y herramientas del paquete metodológico. Al respecto, se destaca la aplicación de al menos una de las herramientas por parte del 100% (63) de los empresarios, principalmente en el marco de la implementación de Recepción de pagos alternativos (26%), Manejo responsable de residuos (19%) y Uso eficiente de recursos naturales (16%).

La guía orientada al manejo de prácticas ambientales, mejorar la gestión de residuos y aprovechamiento al máximo los recursos de manera responsable con el ambiente (Guía 7- Buenas Prácticas Ambientales en tu negocio) tiene el mayor registro de uso, con un total de 50 empresarios que indican haber empleado al menos uno de sus anexos. En segundo lugar, se sitúa la Guía 8- Vende a través del comercio electrónico, con un registro de uso por parte de 46 empresarios del FDL.

A nivel de herramientas, aquellas que registran la mayor frecuencia de uso por parte de los empresarios del FDL para la apropiación de rutinas de valor en sus negocios, son Instructivo PayU (Guía 5), Video proyección de ventas 1 (Guía 3), Video planificación del proceso de compras 1 (Guía 3), Transferencias con códigos QR (Guía 5) e

INFORME DE AVANCE TÉCNICO Y FINANCIERO No. 04

Identificación Puntos (Guía 7).

Los resultados del ejercicio de seguimiento a la apropiación de los contenidos de En Marcha Digital por parte de cada uno de los empresarios, se presentan en el Anexo 3. Al respecto, resulta importante destacar la interacción de las siguientes tres empresas con las herramientas del paquete metodológico en el marco de la adopción de nuevas y mejores prácticas:

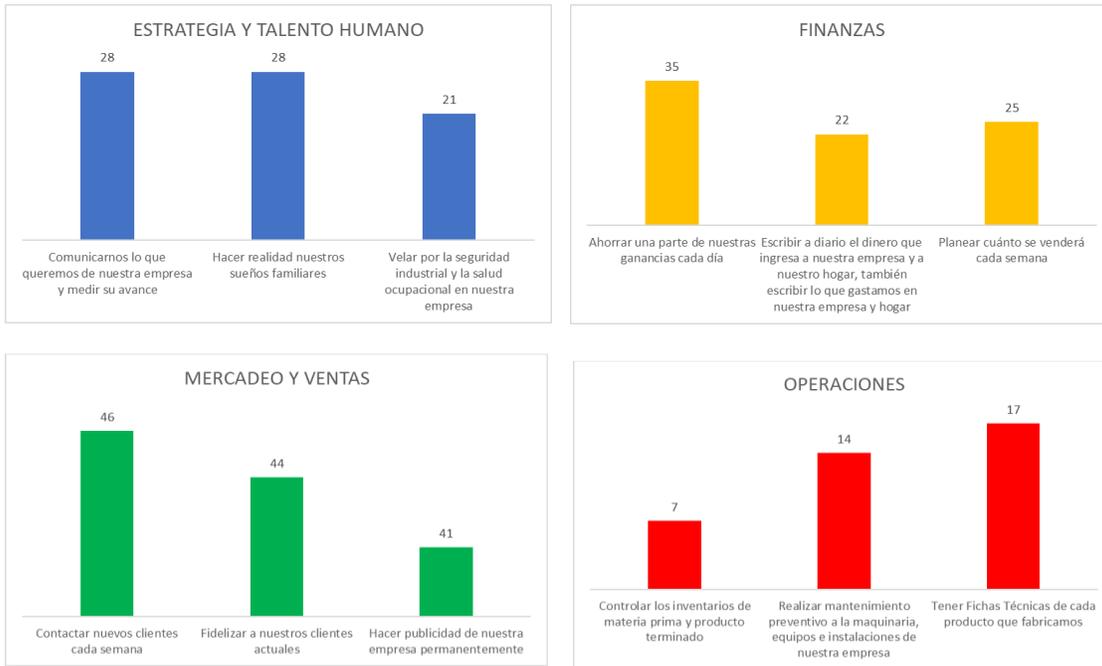
1. **Dispensa de la Sierra SAS** registra interacción con 35 de las herramientas de En Marcha Digital. El uso se asocia principalmente al objetivo de implementar Tienda Virtual Gratuita (9 anexos), Manejo responsable de residuos (8 anexos) y a la recepción de pagos a través de medios alternativos al efectivo (8 anexos).
2. **Go Entertainment SAS** registra interacción con 28 de las herramientas de En Marcha Digital con el fin de incorporar la Tienda Virtual Gratuita (9 anexos), recepción de pagos a través de medios alternativos al efectivo (8 anexos) y Uso eficiente de recursos naturales mediante prácticas de Reciclaje y/o Reutilización (4 anexos).
3. **Incubadora Empresarial Colombia Solidaria Gestando** registra interacción con 22 de las herramientas de En Marcha Digital. El uso se asocia principalmente a la recepción de pagos a través de medios alternativos al efectivo (8 anexos), Manejo responsable de residuos a través de puntos de residuos diferenciados (8 anexos) y Uso eficiente de recursos naturales mediante la implementación de señales para el ahorro de agua o energía (7 anexos).

▪ Desarrollo de la Ruta de Hábitos Empresariales

- Durante el 28 de marzo al 1 de abril se inició el acompañamiento de la fase de Hábitos Empresariales mediante la fase de diagnóstico, llevando a cabo en primer lugar la evaluación de desempeño de las 63 microempresas activas desde su interior (diagnóstico interno) y en el periodo del 4 al 8 de abril, por medio de sesiones de diagnóstico externo orientadas a validar la percepción del mercado sobre la operación de la unidad de negocio. Como se puede evidenciar en las herramientas de diagnóstico aportadas, la evaluación de desempeño de cada una de las empresas activas en la cohorte de acompañamiento, permite identificar de forma generalizada oportunidades de mejora y necesidades en la implementación de estrategias de promoción que permitan incrementar la base de clientes y/o fidelizar los ya existentes, así como en la gestión consciente de las finanzas de la empresa a través del registro y planeación de los ingresos y egresos y el ahorro periódico como estrategia de contingencia frente a condiciones inesperadas.
- Del 18 al 29 de abril se llevó a cabo la sesión de plan de mejora con el fin de establecer los hábitos empresariales a trabajar con las 63 empresas de la localidad, durante la fase de implementación (4 de julio al 23 de septiembre de 2022).

Las sesiones de Plan de Mejora permitieron la priorización de prácticas empresariales de alto valor para cada unidad productiva en función de los resultados del proceso de diagnóstico y aunque el objetivo permanente es establecer un proceso de acompañamiento integral en las cuatro áreas funcionales que comprende la metodología (mercadeo y ventas, finanzas, operaciones y estrategia y talento humano), como se puede evidenciar en la

INFORME DE AVANCE TÉCNICO Y FINANCIERO No. 04

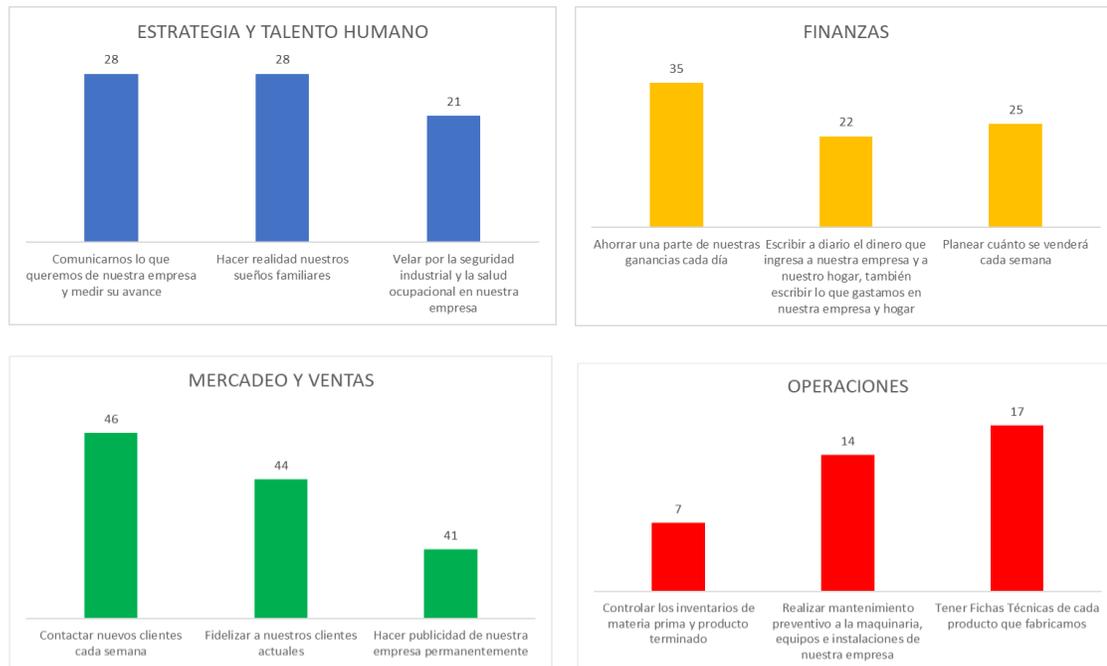


, a nivel general se encuentra que del total de 511 hábitos a implementar, predomina la priorización de los orientados a incrementar las ventas de los actuales clientes y la identificación de nuevos mercados (mercadeo y ventas) y fidelizar los clientes actuales de la empresa (mercadeo y ventas).

La base de datos consolidada de los Planes de Mejora de los 63 empresarios acompañados se incluye en el Anexo 4 del presente reporte.

*Ilustración 3. Ranking de hábitos priorizados por área funcional**

INFORME DE AVANCE TÉCNICO Y FINANCIERO No. 04



* Los datos registrados corresponden al número de empresas de la localidad que priorizaron el hábito empresarial.

- Desde el 25 de abril hasta el 28 de junio de 2022 se llevó a cabo a la fase de implementación, que consta de 8 sesiones de acompañamiento dirigidas a asesorar a los empresarios en la adopción de las prácticas (hábitos empresariales) que responden a las necesidades y oportunidades de mejora más relevantes para sus unidades productivas.

Durante el periodo de reporte se llevaron a cabo las sesiones 8 de implementación abordando principalmente los siguientes hábitos:

1. **Contactar nuevos clientes cada semana (mercadeo):** acompañamiento al empresario en los pasos necesarios para establecer contacto y atraer nuevos clientes de forma periódica, dimensionando este proceso como la estrategia principal para alcanzar las metas de venta fijadas mensualmente.
2. **Fidelizar a nuestros clientes actuales (Mercadeo):** hábito que busca motivar al empresario a diseñar e implementar estrategias de fidelización como factor clave para la empresa. Se enfoca al empresario a desarrollar distintas estrategias y técnicas con el fin de crear una relación duradera con sus clientes.
3. **Ahorrar una parte de nuestras ganancias cada día (finanzas):** definición y seguimiento a metas de ahorro diario. Orientación al ahorro con el fin de reinvertir en la empresa y lograr el cumplimiento de los sueños definidos por el empresario.
4. **Hacer realidad nuestros sueños (estrategia y talento humano):** hábito que busca motivar al empresario a partir de la proyección de las metas a alcanzar a través del funcionamiento de su unidad productiva en el corto, mediano y largo, así como, el presupuesto requerido para lograrlas. A lo largo de la ruta, no sólo se acompaña al empresario en la construcción de su “mapa de sueños” sino que se realiza seguimiento al avance para cumplimiento de los mismos.
5. **Hacer publicidad de la empresa permanentemente (mercadeo):** identificación de los medios principales a partir de los cuales los clientes conocen a sus proveedores e implementación de estrategias publicitarias en dichos medios, con el fin de dar a conocer la unidad productiva y los bienes/servicios ofrecidos a clientes

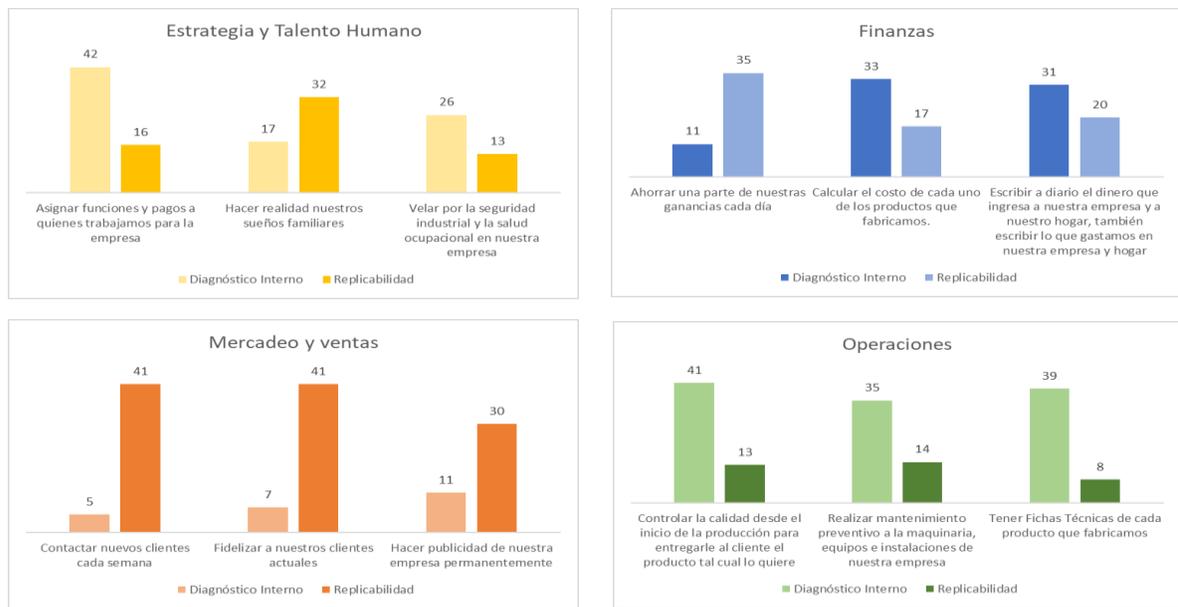
INFORME DE AVANCE TÉCNICO Y FINANCIERO No. 04

actuales y potenciales.

Las actas de las 504 sesiones de acompañamiento personalizado desarrolladas en el periodo de reporte, se incluyen en el Anexo 5 del presente informe.

- Durante la semana del 25 de junio al 1 de julio, se realizó el cierre de la fase de Hábitos Empresariales con los 63 empresarios activos a través de la sesión de replicabilidad. Durante la sesión se realizó un seguimiento a la apropiación por parte de los empresarios acompañados de los 28 hábitos contemplados en la metodología y se explicó como seguir adelante con las mejoras.

Ilustración 4. Ranking de apropiación de hábitos por área funcional



Al contrastar el estado de adopción de los hábitos empresariales entre la sesión inicial (diagnóstico interno) y la sesión final (replicabilidad) se encuentra que la totalidad de empresarios (63) apropiaron nuevas prácticas de valor agregado a partir del proceso de acompañamiento técnico ofrecido en la Ruta Microempresa Local.

El hábito de Contactar nuevos clientes es la práctica de mayor acogida entre los empresarios acompañados, al pasar de ser una práctica habitual de sólo 5 empresarios a convertirse en una rutina de valor para 41 de las empresas beneficiarias. Del área de mercadeo se resalta la apropiación del hábito de *Fidelizar a nuestros clientes actuales* (+34 empresarios), mientras en el área de finanzas prevalece el hábito de *Ahorrar una parte de nuestras ganancias cada día* (+24 empresarios); finalmente, en el área de Estrategia y Talento Humano se destaca como la proyección de metas y el seguimiento al logro de las mismas se ha convertido en una práctica habitual de 15 nuevos empresarios, gracias a la implementación del hábito *Hacer realidad nuestros sueños familiares*.

A nivel individual se destacan los siguientes casos de apropiación de las herramientas y prácticas por parte de los empresarios acompañados desde el FDL:

- ✓ Obtención de nuevos clientes gracias a la adopción de las estrategias abordadas en el marco del hábito de

INFORME DE AVANCE TÉCNICO Y FINANCIERO No. 04

“Contactar nuevos clientes cada semana” por parte de empresas como **Doppio Café y Doble Uno Publicidad**, que logró cerrar un contrato con Movistar Arena durante el periodo de reporte.

- ✓ Registro y control de las finanzas empresariales en planos distintos a las finanzas familiares, gracias a la adopción de la herramienta Libro diario por parte de las empresas **Atriz y Simona Tagua**.
- ✓ Costeo de productos y servicios por parte de las empresas **Cometa Global Cooperativa Multiactiva, Fundación Teatro La Mejora, DIP Estudios SAS, Fundación Teatro de la Memoria, Repercusión Producciones y Producciones Allegro**, en todos los casos, identificando oportunidades de mejora frente a la estructura de precios actual y el margen de utilidad esperado; especialmente en el caso de Fundación Teatro de la Memoria, donde el empresario identificó que sus precios se ubicaban a nivel de los costos.
- ✓ **Juan Pablo Benavides** realizó la implementación de las herramientas de fidelización de clientes, creando la base de datos de sus compradores habituales con el fin de identificar sus tendencias de compra y de los medios de contacto.
- ✓ **GEH Grupo Happy** lograron el contacto con clientes que se encontraban inactivos, por ende, la reactivación de los servicios prestados a través de la implementación de las herramientas de fidelización de clientes.
- ✓ Establecer metas mensuales y anuales y coordinar los diversos componentes del proceso de ventas gracias a la adopción de la herramienta “Planear las ventas” por parte de la empresa **GO ENTERTAINMENT**.
- ✓ **Harbey Fabián Marín Martínez**: la líder de hábitos empresariales indico textualmente que gracias a las herramientas “Complementé el libro diario de ingresos, egresos y gastos. Constituí el hábito de ahorro, implementar estrategias de publicidad en redes sociales, prospecté 5 clientes”.

Los resultados del proceso de valoración de Cumplimiento de Hábitos, desarrollado en el marco de la fase de replicabilidad se incluyen en el Anexo 6 del presente informe.

▪ Desarrollo de actividades de E-Commerce

- Desde el periodo de suscripción del convenio y hasta el mes de octubre se desarrolló en la plataforma web ReactivAcción la herramienta de “Valoración del Desempeño y participación” que permitirá la definición y selección de los 46 empresarios de la primera cohorte (140 en total para las tres cohortes) que avanzarán a la fase de mentorías en Comercio Electrónico desde el 27 de junio al 2 de septiembre de 2022.

Frente a la selección de los empresarios, es de aclarar que avanzarán a la fase de mentorías en Comercio Electrónico las 140 empresas (Aprox. 46 por cohorte) más destacadas por su participación y desempeño, del total de empresas participantes en el Programa Microempresa Local 2.0. En este sentido, como se indica en la guía operativa del Programa Microempresa Local, no es posible garantizar un cupo mínimo por localidad teniendo en cuenta, que la participación en esta fase está sujeta a la evaluación de desempeño que se realice a los empresarios al finalizar la fase de Hábitos Empresariales de cada cohorte (incluyendo la evaluación de desempeño de la fase de En Marcha Digital). En este sentido, en función de la evaluación de desempeño podrían haber o no, empresas de la localidad de Teusaquillo que participen en esta fase.

La herramienta desarrollada contempla la medición y calificación de los siguientes criterios, por parte del asesor empresarial asignado a cada una de las micro y pequeñas empresas acompañadas:

Criterios Habilitantes:

- a. Contar con conexión a internet
- b. Tener acceso y uso de dispositivos electrónicos
- c. Demostrar capacidad de escalar su producción para venta en línea
- d. Registrar prácticas de valoración de servicio al cliente

INFORME DE AVANCE TÉCNICO Y FINANCIERO No. 04

Criterios de Validación de desempeño:

- a. **Valoración de la participación del empresario en la ruta:** compromiso, puntualidad, disposición y actitud, diligencia.
 - b. **Valoración del desempeño del empresario:** adopción de hábitos, digitalización, ingresos operacionales y empleos generados.
- Por otro lado, durante el mes de noviembre de 2021, se realizó un proceso de identificación de posibles aliados para la implementación de la fase de mentorías. Como resultado del mapeo efectuado, se contactaron 5 actores clave para el fortalecimiento del comercio electrónico en Colombia y a nivel regional: Universidad EAN, Cámara de Comercio Electrónico, Parque Soft, Connect Bogotá y Sube LA, entre las cuales, se recibió propuesta de acompañamiento de las primeras dos entidades mencionadas y se realizó la selección de la Universidad EAN teniendo en cuenta la experiencia de la entidad, alcance técnico y valor agregado ofrecido y el perfil del grupo de asesores propuestos para el proceso de acompañamiento especializado.
 - Del 20 al 28 de junio se realizó la aplicación de la herramienta de Valoración de Desempeño a la totalidad de empresarios activos en la Cohorte 2 (643), con el fin de identificar y asignar los cupos de participación de la fase de Mentorías en Comercio Electrónico a las 95 empresas con mejor desempeño en las fases de En Marcha Digital y Hábitos Empresariales.

Como resultado del proceso, se definió la participación de las siguientes empresas de la localidad en la tercera fase del programa, que tiene por objetivo ofrecer acompañamiento especializado para la puesta en marcha de estrategias de venta de los productos/servicios de la unidad productiva, utilizando internet y herramientas digitales:

ID	Nombre de Empresa	Empresario	NIT
6105	Ochoinfinito	Carlos Hugo Garzón Yepes	12999532
6283	Nazca Diseño Imagen S.A.S.	Maria Del Pilar Correa Restrepo	830124699-1
6714	Fundacion La Maldita Vanidad Teatro	Jorge Hugo Marin	9006526058
6730	Siembra Films S.A.S.	Luisa Viviana Orozco Ortiz	9010426269
6775	Dip Estudio S.A.S	Julián David Jaime Landinez	900740408-0
6703	Laura Vega Photography	Laura Vega	11162417218
5896	Cometa Global Cooperativa Multiactiva	Leonor Carolina Álvarez Martínez	900534917-5
6737	Diana Lucero Rojas Narváez	Diana Lucero Rojas Narváez	52966644-8
7024	Sonata Films S.A.S.	Daniel Enrique Garcés Najar	9007484301
6794	Despensa De La Sierra S.A.S.	Juan Carlos Durán Izquierdo	900873633-2
7130	Incubadora Empresarial Colombia Solidaria Gestando	Antonio Salcedo Arellano	83000
6284	Dynamic Defense Solutions S.A.S.	David Gustavo Rosero Bernal	900770873-0
6606	Prisma Proevent S.A.S.	Juan José Jiménez Torres	901091521-3
6669	Go Entertainment S.A.S.	Germán David Ortiz Osorio	900940148-9
6757	Geh Grupo Happy	Leonardo Julián Puentes	901307758
6972	Producciones Allegro S.A.S.	Manuel Vicente Forero Murcia	901216257-2
6160	Magda Viviana Rodríguez Baquero	Magda Viviana Rodríguez Baquero	1032403457-1

Las empresas seleccionadas realizaron la firma y entrega de un Acta de Compromiso durante la semana del 4 al 15 de julio, que fue solicitada con el fin de generar una acción simbólica de disposición por su parte para participar en las sesiones de mentorías previstas [Anexo 7].

INFORME DE AVANCE TÉCNICO Y FINANCIERO No. 04

De otro lado, hacer mención que las empresas Cataplum Libros SAS, Estesis Danza, Orquesta Filarmónica Luis fueron seleccionadas para ser parte del grupo de empresas a recibir acompañamiento mediante las Mentorías en Comercio Electrónico, sin embargo, desistieron de participar en esta fase. En el (Anexo 8.) se incluye el soporte de deserción.

- El día 06 de julio se llevó a cabo vía Zoom la sesión de Bienvenida al Ciclo 2 de Mentorías en Comercio electrónico, en donde se dio a conocer el alcance de las mentorías a los empresarios, se socializaron los objetivos y temas de las mismas y se hizo la presentación de asesores y mentores que acompañarían las sesiones de mentoría.
- Del 4 al 15 de julio se dio inicio al proceso de mentorías en el marco de una sesión personalizada de diagnóstico orientada a identificar el nivel de madurez digital de las empresas y establecer las áreas de trabajo a profundizar (modelo de negocio, manejo de herramientas E-commerce, marketing digital o estrategia comercial) según las necesidades identificadas.
- Del 12 al 14 de julio, a través de la plataforma Zoom se realizó la sesión grupal “Del Marketing a la maduración digital – Aprender a jugar con las fichas correctas”. Once (11) empresas seleccionadas asistieron a la sesión en donde se abordaron plataformas digitales y herramientas para desarrollar estrategias de mercadeo y proyectar ventas. De igual manera, se brindaron consejos para la creación de contenidos y el uso de nuevas tecnologías.
- Durante la semana del 18 al 22 de julio, en el marco de la segunda sesión personalizada, se desarrolló un análisis del modelo de negocio de la empresa y un diagnóstico de mercado. A partir del análisis mencionado se creó un perfil de “buyer persona” de la empresa, se robusteció el plan de trabajo a abordar en el marco del proceso de mentorías y se escogió en conjunto con la empresa el camino a recorrer en cuanto a comercio electrónico.
- Durante la semana del 25 al 29 de julio se realizó la tercera sesión de asesoría personalizada. En el espacio se realizó un análisis de los canales de comercio electrónico utilizados por la empresa y de aquellos que tienen un potencial de uso de acuerdo con el estudio de mercado y análisis de modelo de negocio realizado anteriormente. De esta manera se definió para cada empresa el conjunto de herramientas a trabajar en términos de comercio electrónico y el entregable con el que la empresa quedará al culminar la ruta.

Las herramientas de diagnóstico y las bitácoras de las sesiones personalizadas desarrolladas desde el 6 hasta el 31 de julio se incluyen dentro de los anexos del presente informe (Anexo 8.)

- A manera de resumen, se relaciona la asistencia de los empresarios seleccionados de la localidad a las cinco sesiones de mentorías desarrolladas hasta julio 31 de 2022:

ID	Sesión de Bienvenida	Sesión #1	Sesión #2	Sesión #3	Sesión #4
	Sesión de Bienvenida	Diagnóstico de Entrada	Taller Grupal Marketing Digital	Asesoría Omnicanalidad	Asesoría Ecommerce y Venta Online
6105	6/07/2022	7/07/2022	14/07/2022	21/07/2022	28/07/2022
6283	6/07/2022	6/07/2022	14/07/2022	25/07/2022	1/08/2022
6714	6/07/2022	14/07/2022	12/07/2022	26/07/2022	3/08/2022
6730	6/07/2022	21/07/2022	No asiste	22/07/2022	29/07/2022

INFORME DE AVANCE TÉCNICO Y FINANCIERO No. 04

ID	Sesión de Bienvenida	Sesión #1	Sesión #2	Sesión #3	Sesión #4
	Sesión de Bienvenida	Diagnóstico de Entrada	Taller Grupal Marketing Digital	Asesoría Omnicanalidad	Asesoría Ecommerce y Venta Online
6775	6/07/2022	11/07/2022	12/07/2022	22/07/2022	28/07/2022
6703	Ingreso tardío	27/07/2022	Ingreso tardío	3/08/2022	4/08/2022
5896	6/07/2022	6/07/2022	14/07/2022	25/07/2022	28/07/2022
6737	6/07/2022	7/07/2022	14/07/2022	19/07/2022	27/07/2022
7024	No asiste	7/07/2022	14/07/2022	21/07/2022	28/07/2022
6794	No asiste	11/07/2022	No asiste	19/07/2022	26/07/2022
7130	No asiste	20/07/2022	No asiste	28/07/2022	1/08/2022
6284	6/07/2022	6/07/2022	12/07/2022	19/07/2022	26/07/2022
6606	6/07/2022	11/07/2022	14/07/2022	21/07/2022	5/08/2022
6669	No asiste	11/07/2022	12/07/2022	21/07/2022	2/08/2022
6757	6/07/2022	8/07/2022	No asiste	21/07/2022	27/07/2022
6972	6/07/2022	11/07/2022	14/07/2022	19/07/2022	25/07/2022
6160	Ingreso tardío	27/07/2022	Ingreso tardío	1/08/2022	3/08/2022

▪ **Entrega de capitalización del 80%**

- Durante los meses de octubre a noviembre, se realizó el diseño y desarrolló de la plataforma tecnológica que permitió la construcción del plan de inversión, la consolidación de los soportes del valor de los rubros registrados y el seguimiento a la ejecución de los recursos de capitalización según las condiciones definidas en la Guía Operativa de la ruta.

En línea con el objetivo del incentivo económico de Microempresa Local de responder a las necesidades más apremiantes de las unidades productivas beneficiarias, la plataforma se desarrolló para realizar el diligenciamiento virtual del documento Plan de Inversión, compuesto por seis secciones:

- Objetivo:* descripción de las necesidades de las empresas según sus áreas funcionales y finalidad de la destinación de los recursos
 - Formulación del plan de inversión:* relación de rubros, cantidades y valores del plan de inversión estipulado
 - Soportes:* cotizaciones aportadas por el empresario para sustentar los valores reportados y documentación mínima requerida por parte del aliado (Propais) para realizar el proceso de transferencia
 - Resumen de la inversión:* relación de la destinación del incentivo por rubro aprobado en la guía operativa (pago de arriendo, pago de nómina, adquisición de capital de trabajo).
 - Aprobación del plan de inversión:* comentarios y consideraciones del plan de inversión
 - Firmas:* validación por parte del asesor y aceptación por parte del empresario
- El 16 de marzo de 2022, se realizó la *Firmatón* de la Ruta Microempresa Local 2.0, evento a través del cual se realizó la "Sesión de Bienvenida" del programa con el fin de socializar las fases y tiempos del proceso de acompañamiento y realizar la firma de la Carta de Compromiso que establece los términos y condiciones del

INFORME DE AVANCE TÉCNICO Y FINANCIERO No. 04

proceso de capitalización y corresponde a uno de los requisitos mínimos para acceder al incentivo económico en el marco del programa.

De forma complementaria, el FDL realizó la gestión para la suscripción de las cartas de compromiso de los empresarios que no lograron suscribir el documento durante la Firmatón para un total de 63 cartas de compromiso suscritas.

- Los días 30 y 31 de marzo se realizaron cuatro sesiones de un Seminario de Inversión con el fin de orientar a los empresarios sobre el proceso de capitalización, los pasos para hacer un plan de inversión acorde a las necesidades más apremiantes de la unidad productiva, notificar las fechas y condiciones de transferencia del primer desembolso, informar el procedimiento para reportar el adecuado uso del incentivo y clarificar las dudas particulares de los empresarios frente al proceso de capitalización. Las sesiones desarrolladas contaron con un total de 56 empresarios asistentes por parte del FDL.
- Del 18 de abril al 5 de mayo se llevó a cabo la construcción del plan de inversión y recolección en plataforma de las cotizaciones de soporte (Anexo 9). A partir de la proyección del plan, se realizó un proceso de verificación por parte de Propais (aliado en la implementación de la ruta de acompañamiento) y el PNUD con el fin de avalar el plan y la transferencia de los recursos.

De acuerdo con la información registrada en los planes de inversión, y conforme a los rubros de inversión permitidos, la destinación de los recursos de capitalización por parte de los empresarios beneficiarios de la localidad se realizó de forma generalizada conforme la siguiente distribución:

- 37% dirigido a la adquisición de capital de trabajo
 - 45% destinado al pago de nómina
 - 17% asignado al pago de arriendos
- Del 23 al 28 de mayo se realizó la transferencia del 80% de los recursos de capitalización a los 63 empresarios activos en la Ruta Microempresa Local.

El Anexo 10 incluye la información del número y fecha de transacción por beneficiario, así como los soportes de recibido de la transferencia de recursos efectuada en el marco del Programa. De igual manera, en el Anexo 11 se incluye información acerca de los soportes de ejecución correspondiente al primer desembolso (80%).

▪ Entrega de capitalización del 20%

- De conformidad con las condiciones establecidas para el desembolso del 20% de los recursos de capitalización, durante el periodo de junio y julio se realizó el seguimiento a la correcta ejecución del primer desembolso efectuado en el mes de mayo, mediante un proceso constante de asesoría a los empresarios sobre la pertinencia y calidad de los soportes de gasto presentados y acompañamiento para el cargue efectivo de los soportes de gasto en la plataforma de Planes de Inversión.

Se destaca frente al uso de los recursos de capitalización, el uso e impacto que representa para los siguientes empresarios el proceso de capitalización:

- ✓ **Jesús Alberto Garzón**, realizó división del espacio laboral del familiar para lo cual adquirió equipos de cómputo para la prestación del servicio, con lo que se espera prestar un mejor servicio y vender una imagen corporativa más profesional.

INFORME DE AVANCE TÉCNICO Y FINANCIERO No. 04

- ✓ **Café Nicanor**, adquirió maquinaria y equipo que le permite aumentar producción y, por tanto, el nivel de ventas. De igual manera, con los recursos de capitalización se logró sostener el personal al poder garantizar el pago de nóminas.

- A partir de la verificación de la correcta ejecución de los recursos del primer desembolso y la culminación de la ruta de acompañamiento hasta la fase de Hábitos Empresariales, los días 11, 22 y 26 de julio se realizó la transferencia del 20% de los recursos de capitalización a 42 empresarios activos en la Ruta Microempresa Local.

El Anexo 12 incluye la base de datos con la información del número y fecha de transacción por beneficiario, así como los soportes de recibido de la transferencia de recursos suscrita por cada uno de los empresarios de la Ruta.

5.2.2. Logros

- Aplicación de al menos una de las herramientas del paquete metodológico de En Marcha Digital, por parte del 100% (63) de los empresarios, principalmente en el marco de la implementación de Recepción de pagos alternativos (26%), Manejo responsable de residuos (19%) y Uso eficiente de recursos naturales (16%). Se destacan particularmente las empresas **Despensa de la Sierra SAS, Go Entertainment SAS e Incubadora Empresarial Colombia Solidaria Gestando** que llegaron a interactuar con más de 25 herramientas en el marco de la reactivación de sus negocios y la implementación de nuevas formas de llegar a sus clientes.
- Cierre de la ruta de acompañamiento técnico en las fases transversales (En Marcha Digital y Hábitos Empresariales) con la adopción de nuevas prácticas de valor por parte de la totalidad de empresarios acompañados.

Se destaca principalmente la implementación de los hábitos de *Contactar nuevos clientes* por parte de 36 nuevos empresarios, *Fidelizar a nuestros clientes actuales* por 35 nuevos empresarios y *Ahorrar una parte de nuestras ganancias* cada día por 24 nuevos empresarios que incorporan las estrategias y herramientas abordadas, al funcionamiento diario de sus unidades productivas.

- Asistencia voluntaria de 24 (38%) de las microempresas seleccionadas de la localidad al taller complementario "Rueda de Negocios Microempresa Local", donde los asistentes tuvieron la oportunidad de participar en rondas de presentación de su empresa, su discurso de ventas (pitch) e incluir de forma voluntaria sus datos en el Listado Digital de Empresas que fue compartido al finalizar la sesión como una estrategia para propiciar contactos comerciales entre la población.
- Selección de diecisiete (17) empresas del FDL para cursar la fase de Mentorías en Comercio Electrónico que se ubican entre las 95 empresas con el mejor desempeño y participación de la Cohorte 2 de la Ruta Microempresa Local (Ochoinfinito, Nazca Diseño Imagen SAS, Fundación la Maldita Vanidad Teatro, Siembra Films SAS, DIP Estudio SAS, Laura Vega Photography, Cometa Global Cooperativa Multiactiva, Diana Lucero Rojas Narvaez, Sonata Films SAS, Despensa de la Sierra SAS, Incubadora Empresarial Colombia Solidaria Gestando, Dynamic Defense Solutions SAS, Prisma Proevent SAS, Go Entertainment SAS, GEH Grupo Happy, Producciones Allegro SAS y Magda Viviana Rodríguez Baquero)
- Desarrollo del 38% de las sesiones de acompañamiento de la fase de Mentorías E-Commerce, que tiene por objetivo ofrecer acompañamiento especializado para la puesta en marcha de estrategias de venta de los productos/servicios de las unidades productivas seleccionadas utilizando internet y herramientas digitales.
- Avance en el proceso de transferencia de los recursos de capitalización (transferencia de segundo desembolso por valor de \$2.000.000), de 42 empresarios que culminaron la ruta de acompañamiento en las fases de En Marcha

INFORME DE AVANCE TÉCNICO Y FINANCIERO No. 04

Digital y Hábitos Empresariales. Quienes aportaron los soportes de ejecución del primer desembolso efectuado - COP\$8.000.000- conforme lo establecido en sus planes de inversión y contemplan, a nivel agregado, la ejecución del 20% bajo los siguientes porcentajes de distribución por rubro:

- 48,7% al pago de nómina
- 24,5% destinado al pago de arriendo
- 26,8% dirigido a la adquisición de capital de trabajo

- Conservación del nivel de empleo de las empresas acompañadas y generación de nuevas plazas de trabajo por parte de empresas como:
 - **Corporación de Artes y Cultura Acto Latino**, vinculó una persona en labores de producción técnica para la programación artística y las actividades culturales.
 - **Epi Publicidad**, empresa que contrató en el mes de julio un nuevo operario para el área de producción debido al incremento de clientes que ha tenido en el último mes.
 - **Travelers Charly SAS**, avanza en el proceso de vincular un nuevo asesor comercial y dos guías turísticos para acompañar a los clientes.

5.2.3. Dificultades

- A partir de los retiros de cupo efectuados y las deserciones presentadas hasta el mes de abril, el tamaño de la Cohorte se redujo a 63 empresarios activos. En este sentido, el número de empresarios se encuentra por debajo de la meta de acompañamiento establecida de 64 empresarios.
- Inasistencia de las empresas Siembra Films S.A.S., Despensa De La Sierra S.A.S., Incubadora Empresarial Colombia Solidaria Gestando y Geh Grupo Happy a la sesión grupal de Mentorías “Del Marketing a la maduración digital – Aprender a jugar con las fichas correctas”.

5.3. Indicadores

Concepto	Detalle	Inscritos	Seleccionados
TOTAL	Total	4	63
SEXO	Hombre	50%	67%
	Mujer	50%	33%
IDENTIDAD DE GÉNERO	LGTBIQ+	0%	0%
GRUPO ÉTNICO	Indígena	0%	11%
	Negros, Afrocolombianas, Raizales y Palenqueras	0%	3%
	Rrom	0%	1,5%
GRUPO ETARIO	18 -30 años	0%	5%
	31-40 años	75%	37%
	41-50 años	0%	33%
	51-60 años	25%	14%
	61 o más años	0%	11%
	No identificable	0%	n/a

INFORME DE AVANCE TÉCNICO Y FINANCIERO No. 04

Concepto	Detalle	Inscritos	Seleccionados
NIVEL EDUCATIVO	Ningún Nivel Educativo	n/a	n/a
	Básica Primaria	n/a	n/a
	Básica Secundaria	n/a	n/a
	Media	n/a	n/a
	Técnico / Tecnológico	n/a	n/a
	Universitario	n/a	n/a
	Posgrado	n/a	n/a
DISCAPACIDAD	Población en condición de discapacidad	0%	0%
CONDICIÓN DE VÍCTIMAS	Víctimas del conflicto	0%	0%

¹ Fuente: Formulario de inscripción de la Cohorte 2 de Microempresa Local, en el que no se recolectó información acerca del nivel educativo de los empresarios registrados.

² Información sujeta al avance del proceso de convocatoria, validación y selección de los empresarios de la cohorte 2.

INFORME DE AVANCE TÉCNICO Y FINANCIERO No. 04

6. ANEXOS

CARPETA DE ANEXOS

ANEXOS GENERALES

ANEXO 1. CARTA DE EJECUCIÓN DE CONTRAPARTIDA

IMPULSO LOCAL

ANEXO 1. BASE DE DATOS DE GESTIÓN IMPULSO LOCAL

MICROEMPRESA LOCAL

ANEXO 1. BD INSCRIPCIONES Y SELECCIONADOS

ANEXO 2. ASISTENCIA TALLER RUEDA DE NEGOCIOS EMD

ANEXO 3. APROPIACIÓN EMD

ANEXO 4. BASE CONSOLIDADA PLAN DE MEJORA

ANEXO 5. ACTAS DE IMPLEMENTACIÓN

ANEXO 6. REPLICABILIDAD HE

ANEXO 7. CARTA COMPROMISO MENTORIAS ECOMMERCE

ANEXO 8. MENTORÍAS ECOMMERCE

ANEXO 9. CONSTRUCCIÓN DE PLANES DE INVERSIÓN Y COTIZACIONES

ANEXO 10. CAPITALIZACIÓN 80%

ANEXO 11. SOPORTES EJECUCIÓN PRIMER DESEMBOLSO (80%)

ANEXO 12. SEGUNDO DESEMBOLSO 20%