

REPORTE DE ESTADO DE PROYECTO (PSR)

07/01/2022 - 12/31/2022 - PSR-09431



SÍNTESIS DEL PROYECTO

Número de Operación

CO-T1653

Número de suboperación

ATN/ME-19133-CO

Nombre del proyecto

Impacto Buenaventura: High Potential Local Enterprises

Lider de equipo:

Isabela Echeverry Penon

Agencia ejecutora

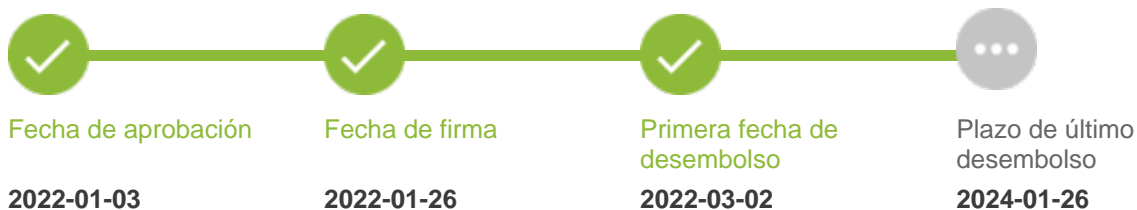
Camara De Comercio De Buenaventura

Proposito

Probar una plataforma de apoyo para promover el crecimiento de emprendimientos con potencial y, además, instalar un hub de desarrollo de emprendimientos a través de la capacitación a funcionarios de la CCBUN y a consultores locales.



Ciclo del Proyecto



PUNTAJE PSR



- 0 - 1 Bandera roja
- 1 - 2 Bandera amarilla
- 2 - 4 Bandera verde

APRENDIZAJES

1. Riesgos y Lecciones

1.1. Riesgo

1.1.1. ¿Cuál cree que es el mayor riesgo que amenaza el cumplimiento de los objetivos del proyecto?

Para el cumplimiento de los objetivos del proyecto actualmente se ha identificado como el mayor riesgo la deserción de los empresarios que hacen parte de los componentes de fortalecimiento: Gazelas y Comunidades de excelencia. Que al no controlarse podría materializarse, fundamentado en diferentes factores como la posible baja calidad en el contenido del programa, dificultad en el manejo de herramientas digitales por parte de los empresarios, poca disponibilidad de tiempo para participación en los espacios de fortalecimiento, dado que al ser empresarios podrían priorizar actividades comerciales y también verse exacerbado por factores de seguridad que obliguen al empresario a abandonar su labor productiva e incluso la ciudad.

1.2. Mayor Logro o Fracaso

1.2.1. ¿Cuál ha sido el mayor logro o fracaso del proyecto en el último semestre?

El mayor logro del proyecto a la fecha ha sido superar la meta de inscripción en el componente Gazelas. 33 empresas en total, de las cuales finalmente 12 iniciaron el proceso de fortalecimiento en este componente. Sumado a esto, de las 12 empresas participantes iniciales, 8 aceptaron pagar un porcentaje del costo total de los servicios de consultoría del programa asociado a su participación, que oscila entre el 2% y 5%, lo que nos permite sensibilizar al empresario a invertir en procesos de fortalecimiento especializados en beneficio de su empresa.

1.3. Hallazgos y Lecciones

1.3.1. ¿Cuáles son los hallazgos y lecciones más útiles de este proyecto que, cuando se toman en consideración, podrían mejorar la ejecución y los resultados de los proyectos existentes y el diseño de proyectos similares en el futuro? Un hallazgo describe una acción, circunstancia o decisión que fue crítica para determinar la evolución positiva o negativa del proyecto (por ejemplo, Cambiar del desarrollo de una plataforma blockchain a una base de datos compartida basada en la web redujo el costo y el tiempo dedicado a implementar el capacidades de trazabilidad requeridas por el proyecto). Una lección es una propuesta concreta y procesable basada en un hallazgo que, en circunstancias similares, facilitaría la resolución de problemas, la mitigación de riesgos y el logro de resultados (por ejemplo, Desarrollar pautas y criterios para identificar candidatos que podrían beneficiarse de la implementación de un plataforma blockchain, y evaluar durante el diseño si el proyecto seleccionado cumple con los criterios antes de comprometerse a desarrollar uno).

Durante la implementación del proyecto se identificaron tanto lecciones como hallazgos.

Hallazgo. 1. Las empresas no necesariamente toman la decisión de participar en un proceso de acompañamiento motivados por las publicaciones en redes sociales. Lección. 1.

Implementar un plan de medios, complementando la estrategia de comunicaciones en redes sociales con contenidos como videos cortos explicativos, cartillas del programas, webinars o sesiones grupales para informar a empresarios del programa. Hallazgo. 2. Durante 10 días de convocatoria del programa no se registraron postulaciones en el formulario de inscripción.

Lección. 2. Identificar empresas que cumplen con los requisitos de la convocatoria y que han hecho parte de programas previos de la CCBUN, realizar contactos directos por medio de llamadas telefónicas, comunicación vía WhatsApp de manera personal y reuniones uno a uno.

Hallazgo. 3. Se evidencio que en las fechas en las que se presentan picos altos en las actividades comerciales como lo son; semana santa, día del padre y de la madre, amor y amistad, los meses entre julio y agosto, entre los que se presentan las vacaciones escolares de mitad de año, todo el mes de diciembre y los pagos de quincenas conlleva a que los

empresarios prioricen las actividades comerciales, antes que el acceso a las oportunidades de fortalecimiento empresarial disponibles. Lección. 3. Se creó un calendario que permite visualizar los momentos de mayor actividad empresarial de acuerdo al contexto local, con la finalidad de no considerarlas para la programación de actividades. Hallazgo 4. Los empresarios no permanecen atentos a los correos electrónicos con información relacionada del proyecto. Lección. 4. Difundir los mensajes mediante plataformas de mensajería instantánea (Whatsapp) demuestra ser una estrategia efectiva de llegada a empresarios medianos y pequeños de la ciudad. Hallazgo. 5. No existe una herramienta para que el funcionario de Cámara de Comercio de Buenaventura pueda hacer seguimiento directo a los empresarios en la plataforma de la firma consultora. Lección. 5. Creación de un espacio en la nube del cronograma de implementación del proyecto, participar activamente de las sesiones de asesorías personalizadas con los empresarios y solicitud de informes de cada participante del programa a la firma consultora. Hallazgo. 6. Temor por parte de los empresarios a ser expuestos públicamente por destacarse en sus labores comerciales producto del programa ya que puede ser víctima de factores de inseguridad. Lección. 6. La publicidad generada en el marco del programa no individualiza a los empresarios participantes si no que expone los logros colectivos del mismo. Por otra parte la Cámara de Comercio de Buenaventura, estableció una mesa de seguridad que permite tratar temas relacionados con la seguridad del comercio y el empresariado local. Hallazgo. 7. Se evidencian al inicio del programa que los empresarios no comparten toda la información con la firma consultora Suricata. Lección. 7. Se pudo comprobar que las sesiones presenciales generan un nivel superior de confianza a partir de encuentros presenciales con los empresarios y sesiones individuales realizadas con estos. Hallazgo. 8. El uso de la plataforma y el consumo de los contenidos que se alojan en ella, implican una curva de aprendizaje para aquellos empresarios que no están familiarizados con la tecnología. Lección. 8. Incluir la explicación del uso de la plataforma de contenidos antes de iniciar el acompañamiento para que los empresarios puedan acceder a ella sin problema. Hallazgo. 9. Los empresarios pese a manifestar tener un dominio básico de elementos tecnológicos, presentan debilidades en el manejo autónomo de herramientas en línea. Lecciones. 9. Hacer especial énfasis en el componente tecnológico del programa, que aunque básico, puede resultar una barrera para algunos empresarios, especialmente para aquellos que no están familiarizados con el trabajo en línea o en un computador.

2. Escalabilidad y replicabilidad

2.1. Plan de Escalabilidad

2.1.1. Ahora que el Proyecto se encuentra en la fase de ejecución, ¿ha desarrollado algún plan o acción concreta que le permita llegar a un mayor número de usuarios/clientes/beneficiarios (o impactos ambientales o de resiliencia al cambio climático y desastres naturales más amplios) en el futuro?

En el marco del proyecto, entre las acciones planeadas para alcanzar un número mayor de usuarios en el futuro se encuentra; integrar el HUB de crecimiento de empresas que el programa establecerá, al Centro de Desarrollo Empresarial FOMENTA de la Cámara de Comercio de Buenaventura y a su vez desarrollar una estrategia de comunicación enfocada en visibilizar el programa y sus beneficios. A través del Centro de Desarrollo empresarial FOMENTA de la Cámara de Comercio de Buenaventura: se fortalecerán las capacidades del equipo de trabajo en la metodología de aceleramiento empresarial impartida por la firma consultora Suricata Labs SAS BIC, con el propósito de contar con un equipo de trabajo local capacitado que nos permita continuar ofertando el programa a una cantidad mayor de empresarios en beneficio de los mismos. Por otro lado, mediante el desarrollo de una estrategia de comunicaciones que visibilice el programa y sus beneficios, se incentivará la participación del tejido empresarial de la ciudad en el programa, incluso en los casos en que deba asumir un costo de participación.

2.2. Costos y Socios para Escalar

2.2.1. Ahora que el proyecto está en fase de ejecución, ¿Sabe cuánto cuesta ofrecer su producto/servicio por usuario/cliente/beneficiario? ¿Es esto un factor que pudiera afectar el llegar a un mayor número de usuarios/clientes/beneficiarios en el futuro? ¿Le ha solicitado esta

información alguna institución pública o privada pensando en escalar o replicar el modelo/producto/servicio?

¿Sabe cuánto cuesta ofrecer su producto/servicio por usuario/cliente/beneficiario?. A la fecha, se tiene claro que ofrecer el servicio a través de la firma consultora Suricata Labs, tiene un costo de COP \$16.400.000 por beneficiario, lo cual es financiado por el BID Lab, sin embargo, aún nos encontramos en el proceso de aprendizaje y análisis para determinar el costo de ofrecer el servicio a los empresarios con el equipo de trabajo local debidamente capacitado y con el uso de la plataforma digital. ¿Es esto un factor que pudiera afectar el llegar a un mayor número de usuarios/clientes/beneficiarios en el futuro? El costo es un factor relevante para llegar a un número mayor de usuarios en el futuro, razón por lo cual se fortalecen las capacidades del equipo de asesores con los cuales cuenta el centro de Desarrollo Empresarial FOMENTA de la Cámara de Comercio de Buenaventura, en el cual se instalara el Hub de aceleración empresarial, permitiendo contar con profesionales idóneos para ofrecer servicios de muy alta calidad al tejido empresarial de la ciudad y además impactar en la reducción de los costos de implementación del servicio en el futuro. ¿Le ha solicitado esta información alguna institución pública o privada pensando en escalar o replicar el modelo/producto/servicio? No.

2.3. Factores Facilitadores u Obstaculizadores

2.3.1. ¿Considera que algunos de estos factores ha afectado el que haya llegado a más/menos usuarios/clientes/beneficiarios (o impactos ambientales o de resiliencia al cambio climático y desastres naturales) de lo que estaba previsto originalmente en el proyecto?

[Coordinación con terceros, Otros, Calidad de solución propuesta comparada con alternativas existentes, Visibilidad para usuarios/clientes/beneficiarios de las ventajas de la solución propuesta]

Otros. ¿Cuáles?

Ofrecer una solución a sectores usualmente poco atendidos como son las empresas medianas consolidadas, tiendas de conveniencia y empresas operadoras de servicios turísticos y de servicios de alojamiento.

2.4. Alcance de Escalabilidad

2.4.1. ¿Qué tan factible es que la organización pueda llegar a un número de usuarios/clientes/beneficiarios que sea 5, 10, o 100 veces superior el número previsto originalmente en el diseño del proyecto (cinco años después del cierre del proyecto)?

[Podría alcanzar entre 5 veces y 10 veces el número de usuarios/clientes/beneficiarios previstos en el diseño original cinco años después del cierre del proyecto]

2.4.2. ¿Qué probabilidad hay de que la organización alcance ese número cinco años después del cierre del proyecto?

[Probable (más del 50% pero menos del 90% de probabilidad)]

2.5. Relación con Grupo BID

2.5.1. ¿Se ha creado una relación comercial con otra unidad del Grupo BID diferente a BID Lab?

No se ha creado ninguna relación comercial con otra unidad del Grupo BID diferente a BID Lab. Sin embargo, si existe una relación de contacto y de trabajo indirecto con el Banco Interamericano de Desarrollo, a través de la División de Mercados laborales, apoyando la implementación de un modelo de financiamiento público privado para el empleo juvenil en Buenaventura, denominado Empleatura, en el cual la Cámara de Comercio de Buenaventura, lidera los componentes de comunicaciones y vinculación laboral de los participantes.

2.6. Socios de Replicabilidad

2.6.1. ¿Tiene conocimiento de alguna otra entidad a nivel nacional o internacional que haya copiado/replicado completa o parcialmente el modelo de negocio del proyecto? ¿Ustedes colaboraron en el proceso con esa entidad?

[No]

2.7. Socios de Replicabilidad

2.7.1. ¿Número de usuarios/clientes/beneficiarios alcanzado por entidades que han replicado/copiado completa o parcialmente el modelo de negocio/productos/servicios implementado con apoyo del proyecto?

[N/A]

2.7.2. ¿Ha experimentado, en el último año, una expansión significativa (50% o más) del alcance del modelo de negocios del proyecto más allá de lo esperado en el diseño original del proyecto (debido al aumento del tamaño organizacional, alcance operativo o expansión geográfica)?

[No]

2.7.3. Número de usuarios / clientes / beneficiarios alcanzados hasta el fin del año?

[Menos de 2 veces el número de usuarios/clientes/beneficiarios previstos en el diseño original del proyecto]

2.8. Sostenibilidad

2.8.1. ¿Cómo cree que el proyecto continuará una vez que se acabe el financiamiento de BID Lab? Ejemplos: tiene fuentes de financiamiento externo identificadas para seguir operando, ha logrado el punto de equilibrio a través de la venta de servicios y productos, ha logrado el apoyo de instituciones públicas o del sector privado, ajustará el modelo de negocio para mantenerse viable (vía franquicias, etc.)

Modelo de involucramiento con organizaciones publicas y privada. La Cámara de Comercio de Buenaventura integrara el proyecto a la red local de emprendimiento, plataforma en la cual participan mas de 20 organizaciones publico- privadas de Buenaventura, adicionalmente instalara el HUB de aceleración empresarial en el centro de Desarrollo empresarial fomenta, el cual está dirigido por una junta comunitaria, conformada por organizaciones empresariales y sociales, lideres de Buenaventura y jóvenes emprendedores, de esta forma se apalancara su funcionamiento mediante organizaciones ancla que posicionen la metodología y se integre con una campaña de estímulos e incentivos empresariales (participación en ferias, ruedas de negocios, entre otros) con alcance regional y nacional que favorezca el aumento de las capacidades de los empresarios y se adapte a las circunstancias del contexto. Junta directiva de la Cámara de Comercio de Buenaventura: El proyecto se incluirá en la planeación estratégica de la entidad, lo cual lo habilita para que la Junta Directiva de la entidad respalde el programa y sea el gestor principal de recursos para la continuación del mismo en el futuro. Transferencia de conocimientos a equipo de profesionales locales: Formar un equipo de profesionales del Centro de Desarrollo Empresarial de la Cámara de Comercio de Buenaventura con conocimientos en la aplicación de la metodología permitirá implementar el programa a un menor costo y con altos estándares de calidad.

3. Implementación

3.1. Factores Facilitadores u Obstaculizadores

3.1.1. ¿Qué aspectos específicos han afectado (positiva o negativamente) la implementación del proyecto?

[Otros, Calidad de consultores/proveedores, Ventajas o desventajas de la tecnología]

Otros

Inseguridad (extorsión, intimidación y amenazas de muerte a sus empleados, temor frente a robos)

3.1.2. Explique en detalle cómo estos factores que ha identificado han hecho que la implementación del proyecto sea más fácil o más difícil.

Calidad de consultores: El hecho de contar en el equipo del proyecto Impacto Buenaventura con la participación de la consultora Suricata Lab, una de las tres aceleradoras de negocios mas importantes del país, ha logrado que el proyecto sea percibido positivamente por parte de los empresarios y se genere mayor interés de participación. Ventajas de la tecnología: El acceso a la tecnología por parte de los empresarios participantes facilita el proceso de acompañamiento, ya que sin importar el sitio desde donde se encuentren pueden participar de las sesiones de fortalecimiento que el programa ha diseñado para su beneficio. Inseguridad:

Este aspecto ha afectado negativamente la implementación del proyecto. Con frecuencia los empresarios manifiestan estar preocupados por fenómenos como las amenazas o extorsiones, por lo que consideran continuar realizando sus actividades comerciales desde el anonimato y no evidenciar públicamente los resultados obtenidos con su participación en el proyecto.

3.2. Factores de Nuevas Tecnologías

3.2.1. Si el proyecto hace uso de tecnologías o metodologías novedosas, ¿Qué factores han facilitado o dificultado la implementación de la solución tecnológica propuesta inicialmente por el proyecto?

[Disponibilidad de proveedores/consultores, Otros, Cobertura de redes de telecomunicaciones, Disponibilidad de datos, Experiencia previa de la agencia ejecutora/cliente con la tecnología, Reconocimiento público de lo innovador del proyecto]

Otros. ¿Cuáles?

Virtualidad: La modalidad virtual ha sido funcional para empresarios que hacen parte del componente Gazelas, los cuales se caracterizan por ser empresas con entre 3 y 10 años de trayectoria y con unos ingresos y operaciones consolidados.

4. Resultados de Desarrollo (Cuantitativo)

4.0 ¿Su proyecto ha contribuido a alguno de los siguientes indicadores durante los últimos 12 meses (el año pasado)?

[4.1. Número de empresas beneficiadas, 4.2. Empleos Directos Generados por el proyecto o financiamiento, 4.3. Hogares/Personas con condiciones de vida mejoradas, 4.4. Reducido emisiones de CO2]

4.1. Número de empresas con desempeño de negocios o productividad mejorada.

Total

12

Empresas dirigidas por hombres

8

Empresas dirigidas por mujeres

4

4.1.2. Señale qué indicador de la matriz de resultados se relaciona con su respuesta, o cómo ha calculado este número.

Emprendimientos de alto potencial con estrategia de crecimiento en implementación (metodología Gazelas).

4.1.3. ¿Qué tipo de servicios recibieron las empresas?

[No Financiero]

4.1.4. Por favor, seleccione cómo a través del proyecto se están beneficiando a estas empresas.

[Mejora de la productividad o el rendimiento empresarial (por ejemplo/mejora de las ventas/reducción de costes/mejora de la rentabilidad/rendimiento del capital/incremento de producción/productividad laboral), Mejora de la capacidad para abordar las necesidades de las mujeres, Mejora de la capacidad para abordar las necesidades de los grupos subrepresentados (por ejemplo/afrodescendientes/poblaciones indígenas/personas con discapacidad/LGBTQ+)]

4.2. Empleos directos generados por el proyecto o financiamiento. ¿Cuántas personas fueron empleadas directamente como resultado del proyecto financiado por BID Lab?

Total

4

Empleos creados: número de hombres

2

Empleos creados: número de mujeres

4.2.2. Señale qué indicador de la matriz de resultados se relaciona con su respuesta, o cómo ha calculado este número.

Plan de trabajo definido entre la firma consultora y la CCBUN. Sistema de monitoreo establecido.

4.3. Número de hogares/Personas con condiciones de vida mejoradas

[Hogares]

4.3.1. Total

112

Hogares dirigidos por hombres

56

Hogares dirigidos exclusivamente por mujeres

66

4.3.3. Señale qué indicador de la matriz de resultados se relaciona con su respuesta, o cómo ha calculado este número.

Numero de emprendedores con alto potencial seleccionados.

4.3.4. Por favor, seleccione el tipo de beneficio.

[Mejora de la empleabilidad (acceso a nuevas habilidades que pueden conducir a oportunidades laborales de mayor calidad o nuevas modalidades de trabajo), Mejor acceso a la educación, Mejor acceso a la salud]

4.4. Reducción de emisiones de CO2.

4.4.1. Toneladas de emisiones de gases de efecto invernadero reducidas o evitadas.

2

4.4.1.1. Señale qué indicador de la matriz de resultados se relaciona con su respuesta, o cómo ha calculado este número.

Dada la modalidad virtual del proyecto, se reduce los impacto en material ambiente producto del la no generación de gases de efecto invernadero, al no generarse desplazamiento que impliquen la movilizaciones de vehículos de combustión, así mismo los efectos derivados del no uso de salones, aires acondicionados plantas eléctricas entre otras hacen parte de la disminución de emisiones de CO2 en el marco de la implementación. Calculo: 8.33 kg diarios por empresario, por el numero total de 12 empresarios activos, quienes generarían 100 kilos de emisiones de CO2 por sesión de trabajo, considerando que se han realizado 14 sesiones de trabajo, se evita la emisión de - 1400 kg por este efecto y los 600 Kg que corresponden al que del salón para un total de 2.000 kg de CO2 (2 toneladas) que se dejan de generar

4.4.2. ¿Cuántas hectáreas (Has) de tierra o agua han mejorado su gestión o uso sostenible como resultado de su proyecto financiado por BID Lab?

0

4.4.2.1. Señale qué indicador de la matriz de resultados se relaciona con su respuesta, o cómo ha calculado este número.

No aplica

4.5. Fuente de Datos

4.5.1. ¿Qué tipo de fuentes de verificación ha utilizado para informar los datos que proporcionó en esta sección? (Por favor, seleccione todas las respuestas válidas).

[Basado en experiencia personal, Información administrativa, Encuestas]

5. Resultados de Desarrollo (Cualitativo)

5.1. Población objetivo identificada en el diseño

¿Se está llegando a la población objetivo que se identificó en el diseño? Seleccione la población objetivo realmente alcanzada por el proyecto que se identificó originalmente en el diseño del proyecto.

[PYMES]

5.2. Población atendida NO Identificada en el diseño

5.2.1. Seleccione si hay Grupos que NO fueron identificados originalmente en el diseño del proyecto pero que están siendo atendidos en la fase de ejecución.

[Mujeres, Afrodescendientes, LGBTQ+, Población rural, Población urbana / periurbana]

5.3. Factores Facilitadores u Obstaculizadores

5.3.1. ¿Qué factores han afectado (facilitado o dificultado) el alcance de estos grupos, o la resiliencia/impactos ambientales, en los números/dimensiones que el proyecto tenía previsto originalmente?

[Interés de clientes/usuarios/beneficiarios, Precios, Demanda por el producto/servicio (necesidades del mercado), Calidad del producto/servicio ofrecido, Dificultades o ventajas relacionadas a la adopción de tecnología, Adaptación del producto/servicio a las necesidades de los clientes/usuarios/beneficiarios, Comunicar a los clientes/usuarios/beneficiarios las ventajas de los productos ofrecidos, Cambios en la implementación del diseño original]

5.3.2. Explique en detalle ¿cómo estos factores han afectado la capacidad del proyecto para llegar a los grupos (o lograr resiliencia/impactos ambientales) en los números/dimensiones originalmente esperados?

Interés de clientes/usuarios/beneficiarios: Al ser Impacto Buenaventura, un producto ofertado por la Cámara de Comercio de Buenaventura, financiado por el Laboratorio de innovación del Banco Interamericano de Desarrollo y ejecutado por la firma consultora Suricata Labs, genera en el empresariado un interés en hacer parte del programa, teniendo en cuenta el reconocimiento y buen nombre con que cuentan las organizaciones y el éxito de sus programas. Precios: El hecho de que este programa esté siendo ofertado con becas que oscilan entre el 95% y 100% de descuento, sobre el costo total del programa por empresario, ha facilitado la participación de diferentes grupos de empresarios que en otras condiciones no hubiesen tenido la posibilidad de acceso. Demanda por el producto/servicio (necesidades del mercado): La ciudad de Buenaventura no cuenta con organizaciones que presten servicios de aceleración para empresarios consolidados, además existen empresarios interesados en recibir acompañamiento en su proceso de crecimiento. Calidad del producto/ servicio ofrecido: El proyecto es implementado por una de las tres aceleradoras mas importantes del país. Dificultades o ventajas relacionadas a la adopción de tecnología: La modalidad virtual ha facilitado la participación de las empresas en el componente Gazelas. Adaptación del producto/servicio a las necesidades de los clientes/usuarios/beneficiarios: En el proyecto los empresarios participantes son beneficiados con asesorías personalizadas y especializadas acordes a sus realidades empresariales. Comunicar a los clientes/usuarios/beneficiarios las ventajas de los productos ofrecidos: Se desarrolló un plan de comunicaciones que consistió en informar de manera optima a los grupos de interés, conforme los distintos momentos del proyecto, entre ellos, la convocatoria, la información referente a los beneficios del proyecto, entre otras. que permiten contar con buenos resultados en relación al conocimiento del mismo en la ciudad y el tejido empresarial. Cambios en la implementación del diseño original: Redefinición de los requisitos principales de participación en el programa para los empresarios, facilitando las posibilidades de acceso a un numero mayor de estos.

INDICADORES


 Superado  Logrado  Pendiente  En proceso  Atrasado

C1: Definición

Peso: 1%

Calificación: Altamente Satisfactorio

100%

Indicadores	Planeado	Logrado	Estado
I1 Plan de trabajo definido entre la firma consultora y la CCBUN	1 (2022-07-26)	1 (2022-05-27)	







C2: Implementación

Peso: 80%

Calificación: Altamente Satisfactorio

83%

17%




Indicadores	Planeado	Logrado	Estado
I1 # de funcionarios de la CCBUN capacitados en la metodología	2 (2023-07-26)	6 (2022-08-18)	
I2 Hub de Crecimiento Empresarial estructurado	1 (2023-07-26)	1 (2022-06-08)	
I3 Este indicador será reportado con desagregación de raza, género, sector y si es un emprendimiento verde o no	30 (2023-07-26)	49 (2023-03-10)	
I4 Sectores seleccionados para el trabajo de colectivos	3 (2023-07-26)	2 (2023-02-10)	
I5 Sistema de monitoreo establecido	1 (2023-07-26)	1 (2022-11-15)	
I6 Este indicador será reportado con desagregación de raza, género, sector y si es un emprendimiento verde o no	10 (2023-07-26)	13 (2023-02-10)	

C3: Evaluación y difusión de conocimientos

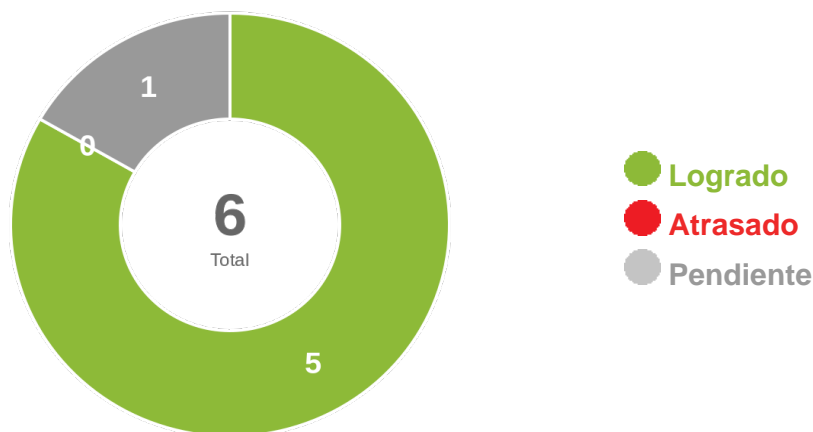
Peso: 19%

Calificación: Satisfactorio

0%

Indicadores	Planeado	Logrado	Estado
I1 Documento final con lecciones aprendidas entregado	1 (2023-07-26)		
I2 Artículo con lecciones aprendidas entregado para publicar en blog o medios	1 (2023-07-26)		
I3 Presentaciones de las lecciones aprendidas impartidas	2 (2023-07-26)	1 (2022-11-11)	

HITOS



Hitos	Valor Logrado	Fecha Vencimiento	Fecha Lograda	Estado
*Condiciones Previas / Prior Conditions	1	2022-07-28	2022-05-26	✓
*Sectores seleccionados	2	2023-01-26	2023-01-25	✓
*Contratación del consultor para la metodología en plataforma	1	2022-04-27	2022-05-20	✓
*Contratación del consultor para la evaluación	1	2022-07-26	2022-07-21	✓
*Emprendedores identificados	5	2022-10-06	2022-10-06	✓
*Emprendedores con estrategia de crecimiento en implementación	8	2023-09-30		⋮