Fondo Multilateral de Inversiones
Miembro del Grupo BID

REPORTE DE ESTADO DEL PROYECTO (FINAL)

JULIO 2011 - DICIEMBRE 2011

SECCIÓN 1: SÍNTESIS DEL PROYECTO

NOMBRE DEL PROYECTO: Desarrollo Emprendimiento para Personas Desplazadas por la Violencia

Nro. Proyecto: CO-M1047 - Nro. Operación: ATN/ME-11086-CO

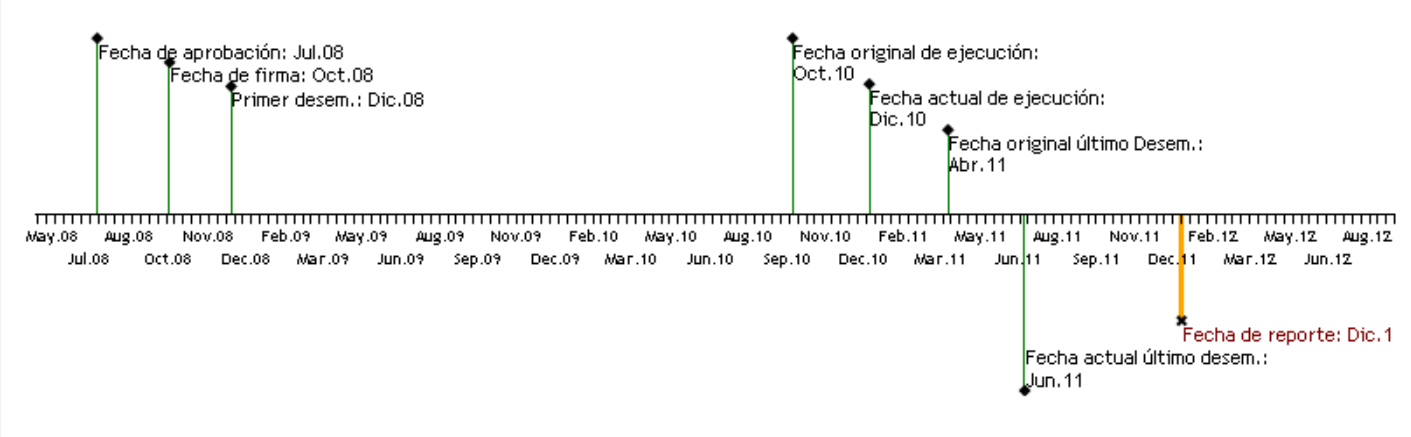
Propósito: Crear, desarrollar y fortalecer emprendimientos empresariales (bienes y/o servicios), rentables y sostenibles, teniendo como beneficiarias a un grupo de familias desplazadas por la violencia, asentadas en el Municipio de Montería.

País Administrador	País Beneficiario	Grupo	Subgrupo
COLOMBIA	COLOMBIA	WSD - Desarrollo de habilidades laborales	YENT - Desarrollo de la empresarialidad

Agencia Ejecutora: Cámara de Comercio de Montería

Líder equipo de diseño: Novoa, Carlos Alfonso
Líder equipo de supervisión: Ternent, Christine Marie

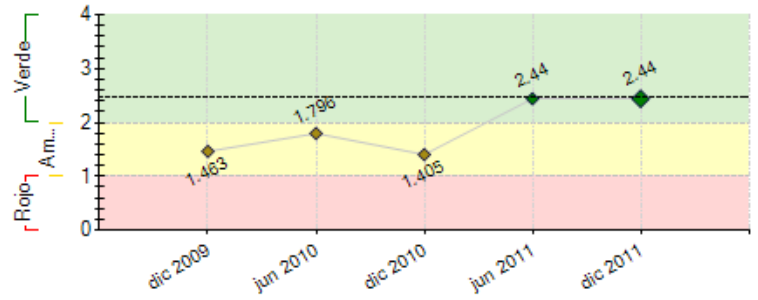
CRONOLOGÍA DE EVENTOS



RECURSOS

	Aprobado	Cancelado	Desembolsado
FOMIN	$145,814.00	$6,974.74	$138,839.26
Contrapartida	$0.00	$156,400.00	$161,000.00

PUNTAJE DE DESEMPEÑO



----- Promedio desempeño FOMIN

SECCIÓN 2: RESULTADOS Y LOGROS

Desempeño del proyecto una vez terminado

1. 82% de los beneficiarios lograron incremento de ingresos superior a 30%, $550.000 y $750.000. Inicio, $280.000 y $500.000.00. 60 emprendimientos 12% con RUT, 24% RUT y matrícula mercantil. El resto con temor a formalizarse por rumores y prejuicios de impuestos y pagos que disminuyan ingresos. 76% dice que generan entre 3 y 4, 24% entre 1 y 2. 70 puestos de trabajo en promedio. Fortalecimiento de 20 emprendimientos, a mujeres cabeza de hogar desplazada remitidas por la UAO Montería. 94% aumentaron ventas en un 30%, y 6%. **2.** Plan de comunicación énfasis bondades del programa, diseño y logo, entrega 2,000 volantes, 500 afiches, contenidos radiales y circulares mensuales. Selección de candidatos, 1.020 de base de datos ACCION SOCIAL. Preselección 536. Acompañamiento psicosocial y estructuración de 120 proyectos de vida. Talleres grupales, conferencias, videos y material, en liderazgo, comunicación, innovación y negociación. Capacitación en gestión empresarial (contabilidad, costos, comercialización, calidad y asistencia técnica especializada). Planes de negocios y plan estratégico (ventas, producción y administración).Empresarios actúan como Mentores y tutores. Asistencia técnica genérica permitió cumplir objetivo de brindar asesoría a los emprendedores. Acompañamiento ante entidades financieras para acceder a micro créditos. Asistencia técnica específica a los emprendimientos. UE coordinó encuentros en Ruedas de negocios y Feria Empresarial. 3 encuentros de Red de emprendedores. Sistematización de los productos y conocimiento adquirido en el desarrollo del proyecto. Plan de sostenibilidad y réplica del proyecto. Evento regional. **3.** 1 Atención de microcréditos a al 88,33% de beneficiarios; 2Se logra adecuada capacitación y asistencia técnica puntual acorde a las necesidades de los emprendimientos; 3Gobierno mantenido y fortalecido planes y programas para desplazados y emprendimiento; 4Se generaron alianzas entre los emprendedores y algunos de algunos empresarios de la ciudad. **4.** La institucionalización del programa por Cámara de Comercio de Montería a través de la oficina de promoción y desarrollo; Diseño de una estrategia de acompañamiento; Alianzas con las Universidades para garantizar la sostenibilidad técnica;Alianzas con la red de formuladores de proyectos de FOMIPYME y FONDO EMPRENDER; Articular el proceso de formación y capacitación con Bancoldex y Sena. e Incluir programa en la Red Regional de Emprendimiento.

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

Este fue claramente un proyecto de desarrollo social para el Ejecutor que buscaba incrementos marginales para una población tan necesitada como la

desplazada. Este tipo de emprendimiento de subsistencia puede ser lo posible de desarrollar con esta población, pero se le recomienda a la Cámara expandir su trabajo con emprendimientos de valor compartido a través de negocios inclusivos que pueden generar empresas más sostenibles dentro de la misma población pero con perfiles distintos y con empresas ancla o compradores identificados.

Evaluación final

Favor ver documento adjunto.

Comentarios del líder de Equipo de Supervisión

De acuerdo con los comentarios del evaluador

No objeción mediante comunicado CCO-3128/2011.

Evaluación final http://mif.iadb.org/file.aspx?DOCNUM=36674156

SECCIÓN 3: INDICADORES

		Indicadores	Línea de base	Planeado	Logrado	Porcentaje
Propósito: Crear, desarrollar y fortalecer emprendimientos empresariales (bienes y/o servicios), rentables y sostenibles, teniendo como beneficiarias a un grupo de familias desplazadas por la violencia, asentadas en el Municipio de Montería. **Clasificación:** Satisfactorio	**P.I1**	Porcentaje de promedio de incremento en los ingresos de las familias desplazadas.	0	30	30	100 %
	P.I2	Emprendimientos empresariales desarrollados.	0	60	60	100 %
	P.I3	Nuevos empleos directos generados.	0	60	70	117 %
	P.I4	Emprendimientos ya existentes fortalecidos.	0	20	20	100 %
	P.I5	Porcentaje de aumento, en promedio, de las ventas generadas por las empresas	0	30	30	100 %
Componente 1: Desarrollo de la cultura empresarial. **Peso:** 25% **Clasificación:** Satisfactorio	**C1.I1**	Estrategia de comunicación y convocatoria de beneficiarios potenciales, desarrollada e implementada.	0	1	1	100 %
	C1.I2	Contenidos para difusión radial y circulares.	0	22	22	100 %
	C1.I3	Potenciales beneficiarios identificados.	0	1000	1050	105 %
	C1.I4	Potenciales beneficiarios capacitados en emprendimiento.	0	500	456	91 %
	C1.I5	Potenciales beneficiarios del programa han tomado el examen psicotécnico.	0	240	240	100 %
	C1.I6	Beneficiarios seleccionados.	0	120	144	120 %
	C1.I7	Proyectos de vida desarrollados.	0	120	120	100 %
	C1.I8	Informe de consultoría con no menos de 60 ideas de negocios.	0	1	1	100 %
Componente 2: Capacitación y elaboración de planes de negocios. **Peso:** 20% **Clasificación:** Satisfactorio	**C2.I1**	Beneficiarios capacitados en: Liderazgo, comunicación, innovación y negociación.	0	120	144	120 %
	C2.I2	Beneficiarios capacitados en gestión empresarial: contabilidad, costos, comercialización, calidad, servicio al cliente, aspectos legales y plan de negocios.	0	120	118	98 %
	C2.I3	Planes de negocios elaborados.	0	120	95	79 %
	C2.I4	Beneficiarios reciben mentoría y tutoría.	0	120	95	79 %
Componente 3: Puesta en marcha de emprendimientos y acompañamiento. **Peso:** 45% **Clasificación:** Satisfactorio	**C3.I1**	Beneficiarios reciben asistencia técnica genérica.	0	120	77	64 %
	C3.I2	Planes de negocios acceden a crédito.	0	60	53	88 %
	C3.I3	Emprendimientos en desarrollo reciben diagnóstico y asistencia técnica específica.	0	20	20	100 %
	C3.I4	Beneficiarios reciben asistencia técnica para sus emprendimientos empresariales.	0	60	62	103 %
	C3.I5	Rueda de negocios/feria empresarial realizada.	0	1	1	100 %
	C3.I6	Encuentros realizados entre emprendedores.	0	3	3	100 %
Componente 4: Difusión de resultados y lecciones aprendidas. **Peso:** 10% **Clasificación:** Satisfactorio	**C4.I1**	Informe de evaluación final del proyecto.	0	1	1	100 %
	C4.I2	Informe y documentación sobre la sistematización de los productos y conocimiento adquirido en el desarrollo del proyecto.	0	1	1	100 %
	C4.I3	Plan de sostenibilidad y réplica del proyecto.	0	1	1	100 %
	C4.I4	Evento regional de cierre del convenio.	0	1	1	100 %

FACTORES CRÍTICOS QUE HAN AFECTADO EL DESEMPEÑO

[X] Otros, cuáles?: Falta de conocimiento de la población y el emprendimiento dentro de la misma.

SECCIÓN 4: RIESGOS

RIESGOS CRÍTICOS GESTIONADOS DURANTE LA IMPLEMENTACIÓN

NIVEL DE RIESGO DEL PROYECTO: Bajo **NÚMERO TOTAL DE RIESGOS:** 4 **RIESGOS VIGENTES:** 0 **RIESGOS NO VIGENTES:** 2 **RIESGOS MITIGADOS:** 2

SECCIÓN 5: SOSTENIBILIDAD

Probabilidad de que exista sostenibilidad después de terminado el proyecto: P - Probable

La Cámara ha decidido incorporar el proyecto dentro de su portafolio de servicios. Siendo así, y generando una actividad subsidiada por la Cámara y algunos otros actores, seguramente podrán mantener el proyecto por un tiempo. No obstante, se le recomienda a la Cámara conocer el estudio de Valor Compartido a través de Negocios Inclusivos., ya que puede ayudar a generar empresas con mayor posibilidad de crecimiento dentro del mismo tipo de población.

FACTORES CRÍTICOS QUE PUEDEN AFECTAR LA SOSTENIBILIDAD DEL PROYECTO

Factor	Comentarios
[X] Falta de un **mercado** para los servicios y/o actividades desarrollados por el proyecto (baja capacidad de pago o demanda por tales servicios)	Con el nivel de la población beneficiaria y el tipo de emprendimiento creado, difícilmente se encuentra un mecanismo de recuperación de costos.

Acciones implementadas relativas a la sostenibilidad:

Se abona experiencia que permitirá ofrecer a la comunidad, asesoría especializada para creación y sostenibilidad de empresas. Se considera trabajar con el SENA e Instituciones de Educación Superior, la continuidad del programa se puede soportar a participantes de la 1a etapa del proyecto, y aquellas personas que desean generación de ingresos de manera formal: 1. Institucionalización del programa a través de la oficina de promoción y desarrollo, para garantizar Sostenibilidad institucional y vinculación de otros segmentos poblacionales; Diseño de una estrategia de acompañamiento de empresarios con reconocimiento y trayectoria que sirvan de tutores a nuevos negocios; Realizar alianzas con Universidades, para apoyar a nuevos empresarios, para sostenibilidad técnica; Realizar alianzas con la red de formuladores de proyectos de FOMIPYME y FONDO EMPRENDER para la participación de los beneficiarios en convocatorias, para el fortalecimiento en el largo plazo, estrategia para sostenibilidad Financiera; Articular proceso de formación y capacitación con programas de Bancoldex y Sena; Incluir programa como estrategia de la Red Regional de Emprendimiento.

Plan de Sostenibilidad http://mif.iadb.org/file.aspx?DOCNUM=36732028

SECCIÓN 6: CONOCIMIENTO

Lecciones Aprendidas	Relativa a	Autor
1. Los estudios de mercado y nichos que se requieren cuando se comienza desde tan atrás y con población tan vulnerable como la desplazada de la ciudad, debe adecuarse y no ser académico sino muy práctico. Hablar de mercados de exportación inicialmente parecería lejos de la realidad. Por tanto, se debe definir una metodología más acorde con este tipo de proyecto y generar indicadores más de resultado que de actividades.	Implementation	Ternent, Christine Marie *[FOMIN]*
2. Es indispensable buscar maneras de llegar a los participants adecuados sin tener que comenzar con tantas personas convocadas ya que ni llenan el perfil ni tampoco pueden ser atendidos por el proyecto. Cuando se trabaja con OEs que conocen a la población o se busca a un experto en la población a atender, tiende a hacerse un proceso más eficiente y efectivo de selección. Hemos aprendido que para proyectos de emprendimiento, no se debe buscar la población desplazada, sino dentro de ésta personas que quieran realmente crear empresa.	Design	Ternent, Christine Marie *[FOMIN]*
3. En este proyecto, como en otros ya comentados, éste no es de la misión de la OE sino un proyecto de desarrollo o labor social. Si bien se indica que la cámara va a incorporar el proyecto dentro de sus servicios, éste seguramente estará subsidiado ampliamente por la institución ya que los emprendimientos que se lograron son de nivel de subsistencia y requerirán mucho acompañamiento en el futuro para que salgan adelante.	Sustainability	Ternent, Christine Marie *[FOMIN]*
4. • Y sobre la satisfacción frente al enfoque del programa para concentrar esfuerzos en un grupo de desplazados por la violencia del municipio de Montería, para promover sus emprendimientos empresariales. Focalizar acciones de capacitación y asistencia técnica en emprendimiento y creación de empresas, Desarrollar ruedas de negocios entre los nuevos microempresarios y las empresas y clientes de la región, y Facilitar apoyo a los emprendedores para la consecución de micro créditos que les permitan poner en marcha sus nuevos negocios esta se cumplió en un 90%.	Implementation	De Vargas Galván, Melisa
5. • Sobre los beneficios recibidos a través de la participación en las diferentes actividades de los componentes del programa, Generar alto impacto en el nivel y calidad de vida al grupo de población desplazada beneficiaria por medio de capacitación, acompañamiento y asistencia técnica orientada a identificar y poner en marcha emprendimientos empresariales rentables y sostenibles. Y además, se prestar apoyo para la consecución de recursos de crédito a través de entidades financieras para la inicialización de los emprendimientos empresariales. El acompañamiento también incluye la realización de una rueda de negocios para que los beneficiarios den a conocer sus productos y se abran a nuevos mercados. el cumplimiento es del 87%.	Implementation	De Vargas Galván, Melisa
6. • Las metas del programa en cuanto a las familias desplazadas beneficiarias de aumentar sus ingresos en promedio en el 30% al iniciar el tercer año del proyecto. Crear y desarrollar al menos 60 emprendimientos empresariales formales (con matrícula mercantil). 20 al finalizar el primer año y 40 al finalizar el segundo año. Generar al menos 60 nuevos empleos directos al finalizar el segundo año del proyecto. 20 al finalizar el primer año y 40 al finalizar el segundo año. Y fortalecer al menos 20 emprendimientos informales en cabeza de familias desplazadas. 10 al finalizar el primer año y 10 al finalizar el segundo año. Las ventas generadas por las empresas aumentan en promedio en un 30% al finalizar el segundo año del proyecto, se cumplieron en un 72%, teniendo en cuenta que lo que más impactó el resultado tiene que ver con la no formalización de sus negocios (RUT y registro mercantil)	Implementation	De Vargas Galván, Melisa

Indique cuáles son los principales productos, dónde se encuentran y cómo podrían aplicarse o "compartirse" con otras entidades o proyectos similares.

Por el resultado, sugiero que los productos sean revisados por un experto para determinar si ellos llevan a una metodología para emprendimientos sostenibles. Con base en el resultado de la revisión se podrá definir si deben o no ser compartidos con otros proyectos que estén tratando de generar emprendimientos con población vulnerable.

Productos principales del proyecto

[Dic 2008] Revista Córdoba Emprende (Marketing materials/communication)
Autor: Cámara de Comercio de Montería

[Dic 2008] Afiche Córdoba Emprende. (Marketing materials/communication)
Autor: Cámara de Comercio de Montería-Henry López

[Dic 2009] Fuentes de Financiación (Methodologies/training materials)
Autor: Carlos Hugo Gómez

[Dic 2009] Metodología Tutorías y Mentorías (Methodologies/training materials)
Autor: Cámara de Comercio de Montería

[Dic 2009] Mentoría y Tutorías (Methodologies/training materials)
Autor: Cámara de Comercio de Montería-Melisa De Vargas

[Dic 2009] Informe Nichos de Mercado (Technical publications)
Autor: Carlos Hugo Gómez

[Dic 2010] Identificación de Oportunidades de Negocio. (Case studies)
Autor: Carlos Hugo Gómez

SECCIÓN 7: DOCUMENTOS

08/FEB/2012	Informe de Evaluación Final	[http://mif.iadb.org/file.aspx?DOCNUM=36674156]
08/FEB/2012	Plan de Sostenibilidad	[http://mif.iadb.org/file.aspx?DOCNUM=36674180]
13/MAR/2012	Plan de Sostenibilidad	[http://mif.iadb.org/file.aspx?DOCNUM=36732028]
Ficha del proyecto		http://www5.iadb.org/mif/apps/public/psr/projectprofile.aspx?proj=CO-M1047&lg=SP