FUNDES
LATINOAMÉRICA

Programa de fortalecimiento de pequeños comercios en Bogotá

Contenido

1. FUNDES: Organización y Experiencia 3
1.1 Información General 3
1.2 Perfil 3
1.3 Experiencia relevante 3
2. Situación actual 6
2.1 Contexto 7
2.2 Propuesta de Solución 7
3. Metodología 7
3.1 Puesta en Marcha 7
3.1.1 Plan de trabajo 7
3.1.2 Reunión de Alineamiento Estratégico 8
3.1.3 Sesión Introductoria 8
3.2 Convocatoria 8
3.2.1 Validación de Bases de datos 8
3.2.2 Invitación y registro de minoristas 9
3.3 Diagnóstico 10
3.3.1 Instrumentos 10
3.3.2 Aplicación y sistematización 11
3.4 Fortalecimiento a comerciantes 12
3.4.1 Proceso de formación 12
3.4.2 Acompañamiento plan de saneamiento básico 14
3.4.3 Curso de manipulación de alimentos 15
3.4.4 Apoyo a la gestión comercial 16
3.4.4.1 Gestión comercial y logística de Fundes – Contrapartida 16
3.4.5 Acompañamiento y gestión de información 17
4. Plan de trabajo y cronograma 17
5. Valor del Proyecto 18
5.1 Forma de desembolsos: 19

1. FUNDES: Organización y Experiencia

1.1 Información General

- Nombre: FUNDACIÓN FUNDES COLOMBIA
- Años de Existencia: Creada el 17 de noviembre de 1988
- Correo electrónico: mhurtado@fundes.org

1.2 Perfil

Somos una firma de consultoría dedicada al desarrollo competitivo de las micro, pequeñas y medianas empresas en Latinoamérica. Tenemos presencia en 17 países y una trayectoria de 35 años generando impacto económico, ambiental y social en la región. Trabajamos en conjunto con grandes empresas, organismos de desarrollo, fundaciones y gobiernos para entender, conectar y potenciar sus ecosistemas de valor.

1.3 Experiencia relevante

FUNDES desarrolla sus proyectos con base en estrategias de valor compartido. Entendemos los retos y oportunidades que las grandes empresas y gobiernos enfrentan en la relación con los actores de su cadena de valor y su entorno. Estos desafíos los convertimos en estrategias ganar-ganar con las pymes y la comunidad, para lograr relaciones sostenibles y a largo plazo.
Uno de los pilares sobre los cuales trabajamos constantemente es la distribución de última milla, específicamente con el canal tradicional, buscando la competitividad y el desarrollo de los negocios a través del modelo de comunidades en redes y la implementación de herramientas de gestión, tanto para la venta como para el control de inventarios. A continuación, la experiencia de FUNDES en proyectos similares a esta propuesta:

Fortalecimiento a tenderos: SabMiller (Bavaria)



Fortalecimiento a Tenderos: MinCIT

MinCIT
Ministerio de Comercio, Industria y Turismo

Nombre del proyecto: **Programa para tenderos victimas del conflicto**

- Sector: Tenderos
- País: Colombia
- Cliente: MinCIT
- Año de inicio: 2015
- Estatus: Finalizado.

Objetivo

Aunar esfuerzos para fortalecer las capacidades de tenderos víctimas del conflicto armado, logrando su fortalecimiento comercial, la suma efectiva de capacidades, el posicionamiento de su modelo bajo una marca social y el incremento de ventas

Oportunidad

A partir del programa que teníamos con Bavaria, MinCIT se sumó para una segunda fase y desarrollar un modelo con enfoque comercial y de marca en el Oriente Antioqueño.

Proyecto

Fortalecer y generar una red de 100 tenderos victimas de la violencia en el Oriente Antioqueño, con enfoque comercial e identidad de marca.

Resultados

100 tenderos en red, desarrollaron el programa de fortalecimiento, con reorganización física de sus negocios, identidad de marca con la adecuación de las fachadas de sus tiendas.
Entregamos 100 cuadernos del tendero, para que lleven el control de sus registros.
Incremento en ventas del 10%.

LATINOAMÉRICA

Red de EcoTiendas: Leopold Bachmann (cooperación Suiza)

Leopold Bachmann Stiftung

ECO TIENDAS

Nombre del proyecto: **EcoTiendas**

- Sector: Tenderos
- País: Colombia, Perú, Bolivia
- Cliente: Fund. Leopold Bachmann
- Año de inicio: 2019
- Estatus: En implementación.

Objetivo

Desarrollar una cadena de distribución inclusiva a través de rentabilidad para el negocio, educación para los tenderos y proveedores, articulación de actores y nutrición para la comunidad

Oportunidad

Red regional (3 países) de productos agroecológicos en el canal tradicional. Llegamos al consumidor a través de la articulación de productores, agricultores y tenderos en una cadena de distribución inclusiva que les permite generar mejores ingresos.

Proyecto

Pilares del programa:

1. Vinculación de proveedores. Desarrollo de capacidades, y prácticas sostenibles.
2. Vinculación de EcoTiendas. Plataformas digitales, desarrollo de capacidades, apoyo comercial
3. Consumidores conscientes con acceso a productos sanos. Campañas de educación

Resultados (regional)

1500 tiendas capacitadas
12% de incremento en ventas
2500 productores en red
50 líneas de productos saludables comercializadas
+ de 55 toneladas de productos saludables comercializados

LATINOAMÉRICA

MerKomuna: Inversión de Impacto Suiza

Nombre del proyecto: **MerKomuna**

- Sector: Tenderos
- País: Colombia, Costa Rica, México
- Cliente: Cooperación Suiza
- Año de inicio: 2019
- Estatus: En implementación.

Oportunidad

Conectamos e involucramos a empresas, tiendas y consumidores a través de soluciones digitales para generar cadenas de valor eficientes y promover la entrega de productos y servicios básicos con opciones de conveniencia y a precios justos

Proyecto

- Desarrollar habilidades de los tenderos para fomentar la gestión segura, eficiente y sostenible de las tiendas
- Recolectamos y analizamos la información sobre el punto de venta y sus micro mercados, ofreciendo al tendero y a sus grandes proveedores FMCG recomendaciones puntuales para restablecer y propiciar ventas y flujo de clientes
- Georreferenciamos y conectamos a los tenderos con el consumidor final para garantizar una distribución de última milla adaptada a las necesidades del sector

Resultados (regional)

Desarrollo del app EntreRedes. Capacitación, asesoría e impacto a 1k usuarios (Costa Rica)
Desarrollo de la plataforma en línea FUDI, a través de la cual los clientes pueden hacer pedidos directamente a sus tenderos. 153 tiendas digitalizadas y con un incremento de 6% en sus ventas.
Desarrollo de Acelera, una herramienta de inteligencia geosespacial.

Fortalecimiento en finanzas a tenderos: Mastercard



Nombre del proyecto: **Inclusión Financiera para tenderos**

- Sector: Canal Tradicional
- País: Colombia
- Cliente: Mastercard
- Año de inicio: 2019
- Estatus: Finalizado.

Objetivo

Desarrollar a los tenderos usuarios de la Comunidad EntreTenderos Colombia generando impacto a través de la implementación de una estrategia de inclusión financiera

Oportunidad

En Colombia hay cerca de 400,000 tenderos que impactan a la comunidad y la economía del país. Enfrentan varios retos para poder fortalecerse, uno muy importante es la bancarización y la inclusión financiera, tanto para sus proyectos personales como para el desarrollo del negocio.

Proyecto

Fortalecer a más de 10.000 tenderos en Entre Tenderos Colombia en el desarrollo y seguimiento de contenido interactivo sobre inclusión financiera (la comunidad Entre Tenderos está conformada por un 53% mujeres y 47% hombres).

Resultados

Identificación de los temas financieros de interés que generan mayor impacto en el negocio, a partir de ahí se diseñó. desarrolló y publicó, material de comunicación, así:
10 videos interactivos sobre inclusión financiera con un alcance promedio de 30,000 personas y unas 8,000 visualizaciones.
Plan piloto donde 30 tenderos participaron en el desarrollo de un coach de inventarios para su tienda.

Programa Tienda para Todos: Secretaría Distrital de Desarrollo Económico

Tienda para Todos

Nombre del proyecto: **Tienda para Todos**

- Sector: Tenderos
- País: Colombia
- Cliente: SDDE
- Año de inicio: 2016
- Estatus: Finalizado. (2017)

Objetivo

Desarrollar un programa de fortalecimiento empresarial dirigido a un grupo de tenderos de Bogotá con el propósito de aportar a su crecimiento.

Oportunidad

Apalancar la posición confianza y cercanía privilegiada que tiene el tendero con sus vecinos para promocionar mejores prácticas de negocio y propiciar crecimiento.

Proyecto

Fortalecer empresarialmente a 180 tenderos en la ciudad de Bogotá, con etapas de convocatoria, diagnóstico del negocio, formación y acompañamiento técnico.

Resultados

216 tenderos convocados y registrados
180 tenderos certificados con el proceso de formación con 15 horas cada uno.

LATINOAMÉRICA

Programa Red de Minimercado: Corbeta

Nombre del proyecto: **Red de minimercados Red Contigo**

- Sector: Autoservicios
- País: Colombia
- Cliente: Corbeta
- Año de inicio: 2016
- Estatus: Finalizado. (2017)

Objetivo

Crear y desarrollar una red de minimercados que hacen parte de los negocios que forman parte de Corbeta.

Oportunidad

A partir de una red de minimercados generar sinergias y beneficios que permitan crecer y mejorar las condiciones del negocio

Proyecto

Crear una red de 100 minimercados, desarrollando buenas prácticas de negocio que les permita ser más competitivos y mejorar ingresos.

Resultados

Sensibilización a 200 minimercados
Conformación del modelo de negocio del minimercado alrededor de la RedContigo
Inicio de la red con la participación activa de 100 minimercados.

LATINOAMÉRICA

2.1 Contexto

A raíz de la pandemia los comerciantes minoristas también se vieron afectados con menores ventas en la medida que los clientes bajaron la presencialidad en los establecimientos e incrementaron el uso de otros canales para comprar, como los digitales. (Sondeos FUNDES).
A partir de sondeos se estima que cerraron sus negocios entre el 20% y 30% de los tenderos. De los que quedaron más del 80% disminuyeron sus ventas en niveles superiores al 50%.

En contraste, también encontramos negocios que aumentaron sus ventas debido, en parte, al incremento de categorías como Frutas y Verduras, apostando y apoyando a la seguridad alimentaria. Adicional crearon otros canales de comunicación y contacto con sus clientes, a través del celular vía llamada o por mensaje de whatsapp. Complementado con el servicio de entrega a domicilio. Todo lo anterior no solo les permitió sostenerse en un momento difícil, sino que también crecieron en ventas por encima del 20%.

No podemos dejar por fuera del contexto a la competencia, que pasó de ser otras tiendas cercanas, a formatos por venta en línea como Merkeo, junto con los servicios de domicilio de las grandes superficies y los hard discount.
Esta situación nos obliga a pensar en modelos que permita diferenciar a los tenderos, con más herramientas digitales, nuevas oportunidades de negocio con otras categorías de productos, y mayor visibilidad ante sus clientes.

También la pandemia viene generando oportunidades para los comerciantes minoristas para crecer con sus negocios, accediendo a estrategias de compras públicas.

2.2 Propuesta de Solución

Implementar un programa de fortalecimiento que permita crecer a comerciantes minoristas, como tenderos y detallistas en plazas de mercado. Con énfasis en encadenamientos comerciales, donde puedan ofrecer categorías de productos de proveedores del programa. Igualmente promocionar su participación en espacios para nuevos negocios, ofertas comerciales y socializar oportunidades de nuevos canales de comercialización.

3. Metodología

3.1 Puesta en Marcha

3.1.1 Plan de trabajo

Se llevará a cabo el esquema metodológico que seguirá el proyecto junto con el plan de trabajo detallado. En él se indicarán las actividades con fechas y alcance relacionadas con el trabajo directo con los tenderos y los distintos niveles de interacción con la SDDE.

3.1.2 Reunión de Alineamiento Estratégico

La reunión de kick off se lleva a cabo virtualmente, con el fin de alinear expectativas a nivel del equipo y con relación al plan de trabajo. Se define la dinámica de interacción y comunicación entre las partes. Se espera contar con la participación de representantes de la SDDE que tengan relación directa y que en adelante conformarán el comité de seguimiento.

El nombramiento de un Coordinador del Programa a lo interno de la SDDE es fundamental para conducir con agilidad las diferentes actividades y avanzar en la toma de decisiones. El rol del Coordinador es ser el enlace entre la ejecución del programa y la Secretaría, lo que implica guiar el trabajo hacia las personas internas correctas, plantear las restricciones de tiempos (actividades internas obligatorias, eventos específicos, entre otras) y brindar la guía acerca de factores de éxito y lecciones aprendidas en experiencias anteriores. Este espacio también busca determinar el rol de la SDDE en el proceso y las actividades de las cuales desea ser participe activo, además de la validación para ir superando a satisfacción cada una de las fases que las compone.

Desde este ejercicio se definen los medios por los cuales realizar las actividades de forma virtual (plataforma para teleconferencias, restricciones de Tecnología de Comunicación, convocatoria, entre otros).

- Duración esperada: 1.5 horas

3.1.3 Sesión Introductoria

Esta sesión se realiza virtualmente con el Coordinador del proyecto, con el fin de determinar la información clave preliminar, que permita el ajuste de la información para la convocatoria, zonas o barrios de intervención, formatos previos de diagnóstico, línea genera de los planes de saneamiento, y cronograma de eventos o actividades comerciales particulares.

- Duración esperada: 1 hora

3.2 Convocatoria

3.2.1 Validación de Bases de datos

El primer paso para avanzar de manera positiva con el programa depende de una amplia base de datos de tenderos potenciales a los cuales podamos invitar. Este ejercicio parte de la definición de las zonas geográficas o barrios donde se deba concentrar el mayor número de tenderos posibles, particularmente por una necesidad logística, pensando luego en ejercicios de comercialización y distribución de los productos del programa.

Proponemos que en la reunión de introducción definamos las zonas, donde podemos aportar la experiencia de nuestro programa EcoTiendas y sus zonas de influencia.

Consideramos una estrategia de convocatoria omnicanal, es decir, tender@s que hayan estado o estén activos en el programa Fundes de EcoTiendas, invitación a través de nuestra comunidad de

tenderos en Facebook “EntreTenderos”, bases de datos Fundes de tenderos que participaron en programas ya culminados. Con el propósito de contar con la mayor cantidad posible de tenderos, validar la opción de acceder a tenderos de programas que haya tenido la Secretaría, así como a la información de dueños de puestos comerciales en las plazas de mercado.

Con esta información hacemos una revisión y validación de los datos, para depurar y determinar el potencial real de lo que contamos y definir si requerimos o no un mayor número de tenderos.

- Duración esperada: 1 semana

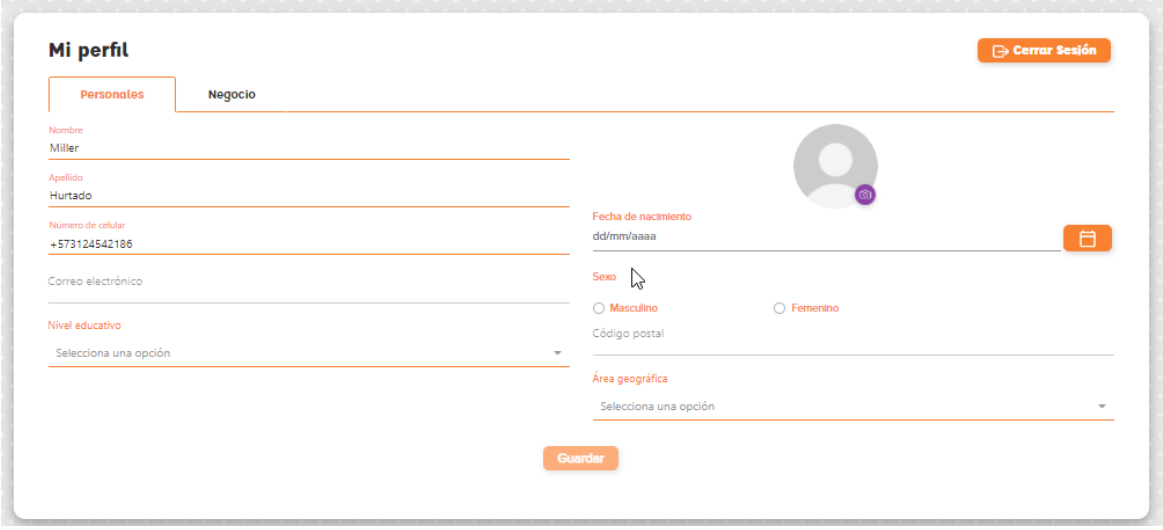
3.2.2 Invitación y registro de minoristas

Dado que la convocatoria es principalmente virtual, debemos definir y diseñar las piezas de comunicación con las que vamos a dar a conocer el programa, sus beneficios y alcances. Estas piezas que son previamente validadas con la Secretaría, luego son divulgadas a través de nuestras redes y de los teléfonos de comerciantes de las bases de datos. También se podría compartir las piezas de comunicación en las redes y plataformas de unidades relacionadas como Alcaldías locales, Comités locales, mesas locales, etc.

El ejercicio de convocatoria involucra distintas actividades, primero configurar la plataforma ENKO con la información del programa, donde los tenderos se deben registrar, luego validar la información de los tenderos que se registran, esto lo hacemos a través de una llamada y de verificación en línea que hacen los consultores. Por otro lado, viene la gestión de los consultores para comunicarse con tenderos que no se han inscrito y acompañarlos en el proceso. Finalmente, dependiendo de la meta, reforzar la gestión con visitas directas en los locales comerciales.

La meta esperada para comerciantes inscritos en plataforma es de 1,500, entendemos que internamente debeos gestionar 20% adicional de tenderos que durante el proceso van dejando el programa. De esta manera vamos cubiertos para finalizar con la meta de 1.500 tenderos fortalecidos.

Cada comerciante diligencia la información básica de perfil en el momento de registro en la plataforma, de acuerdo con la siguiente plantilla:



- Duración esperada de la convocatoria: 30 días

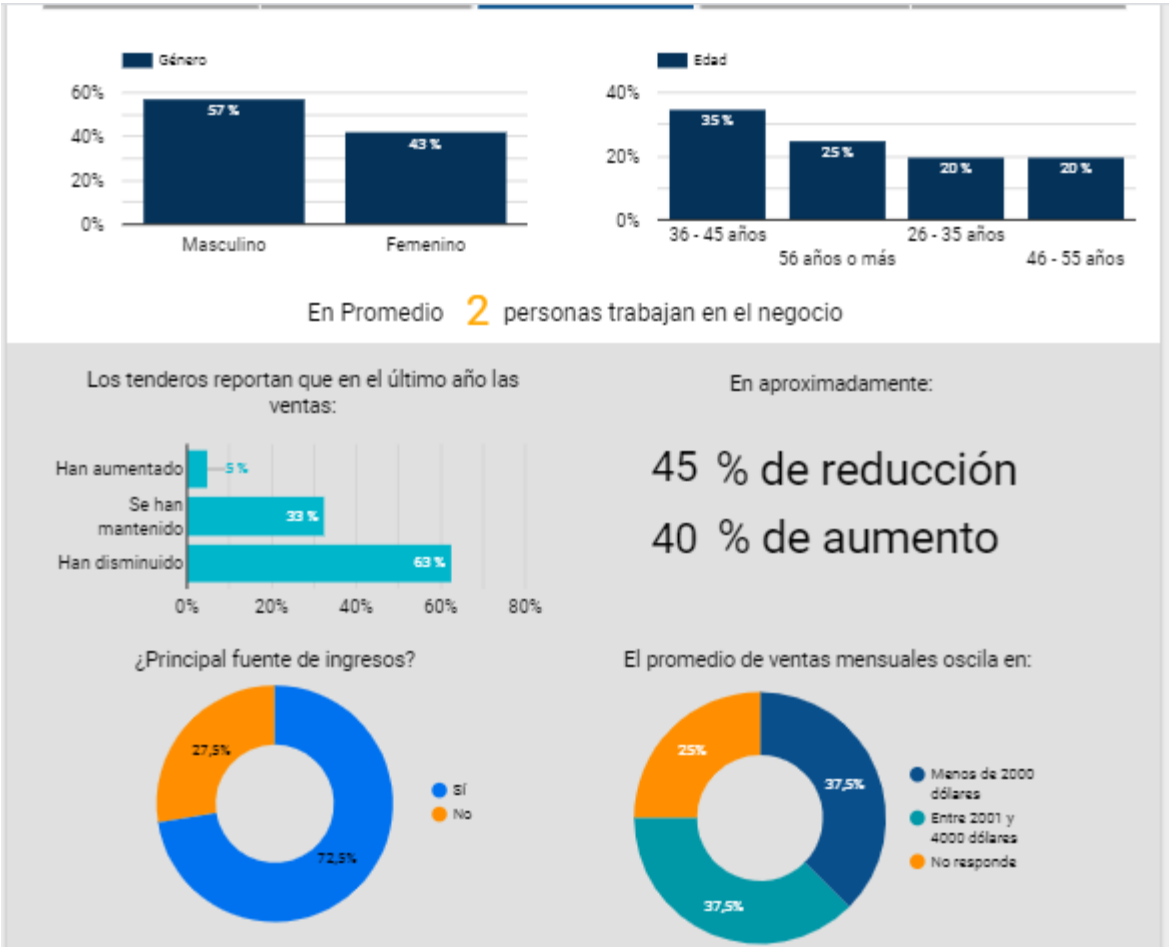
3.3 Diagnóstico

3.3.1 Instrumentos

Contamos con instrumentos de diagnóstico que permiten hacer un recorrido por las distintas áreas de los comercios, calificando cada aspecto con referencia a parámetros de buenas prácticas. Al final el instrumento califica y arroja el resultado de las principales áreas de mejora de cada empresario. Esta herramienta ha sido utilizada principalmente en programas de intervención presencial, donde el consultor a partir de una entrevista diligencia cada espacio de la herramienta. Dado que es un programa principalmente virtual, y que los tiempos de contacto sus distintos, debemos hacer un ejercicio de ajuste para adaptar los distintos formularios y tener la opción que él o la comerciante puedan hacer el auto diagnóstico.

Al final contaremos con los mismos insights, estableciendo las principales áreas de mejora. Y en función de ellas, concentraremos las preguntas claves para evitar respuestas que luego no se usen o se aprovechen. Proponemos que en la sesión introductoria se revise el instrumento, los elementos críticos, la necesidad de información relevante, los mecanismos para levantar la información y los términos de la plantilla de entrega de resultados.

Como resultado del diagnóstico, compartimos el archivo con la base de datos y generaremos un dashboard con los resultados más relevantes, el diseño de este entregable se adapta a las necesidades de información de la SDDE de acuerdo con sus procedimientos. Opción ejemplo de reporte:



3.3.2 Aplicación y sistematización

Una vez estén aprobados, por parte de la Secretaría, los distintos formularios que generen la línea base requerida por el programa, iniciamos el proceso para levantar la información, esto lo hacemos en dos fases, la primera donde compartimos los formularios con l@s comerciantes a través de whatsapp o en el caso que corresponda al correo electrónico, siempre contamos con un porcentaje alrededor del 20% de empresarios que tienen la iniciativa de completar la información.

En una segunda fase, los consultores del programa en comunicación directa con cada comerciante acompañan y facilitan el proceso de diligenciamiento del formulario.

En la medida que van completando la información, hacemos una verificación para asegurar que los datos son coherentes y que se puede usar para sistematizar y consolidar resultados para el respectivo informe.

En función de los resultados del diagnóstico, cada comerciante tiene la opción de priorizar el orden en que va a realizar los módulos y las lecciones en la plataforma, de manera que reciba herramientas que le ayudaran a crecer y mejorar en estas áreas.

- Duración estimada: 30 días

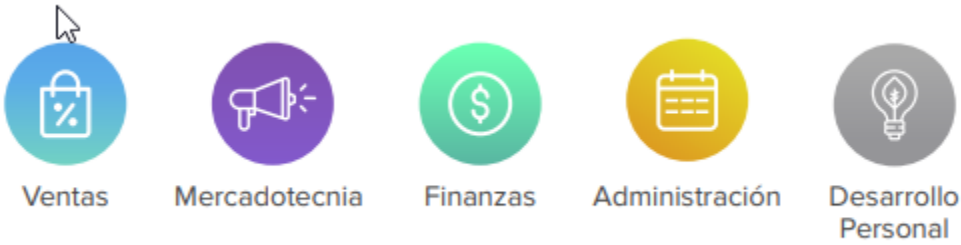
3.4 Fortalecimiento a comerciantes

3.4.1 Proceso de formación

Luego de la fase de diagnóstico, los comerciantes para su fortalecimiento requieren una base se formación práctica y didáctica con acceso a herramientas que puedan aplicar en sus negocios y mejorar su gestión.

En este sentido, cada comerciante tendrá acceso, en la plataforma ENKO, a 5 módulos conformados por 25 lecciones, cada una con distintos formatos y metodologías, como videos, infografías, audios, juegos, video tutoriales entre otros recursos que aseguran la experiencia del usuario/a

Módulos:



Lecciones:

Módulo	Lecciones
Ventas	¿Cómo convertirse en un vendedor expert0?
	¿Cómo lograr clientes satisfechos y leales?
	¿Cómo vender más?
	Genera impacto con la imagen de tu negocio
	Ventajas de desarrollar alianzas
Mercadotecnia	¿Cómo diferenciarse de la competenecia?
	¿Cómo generar promociones y publicidad?
	Crea contenido digital para tu negocio
	Whatsapp business y Facebook Messenger
Finanzas	Calcula el monto ideal para tu crédito
	¿Cómo controlar las finanzas de tu negocio?
	¿Cómo controlar todos los gastos del negocio?
	¿Cómo fijar precios para ganar más?
	Invertir en mi negocio ¿Qué debo hacer?
	Opciones de crédito y cómo manejarlos
	Protege tu negocio: Ahorro y Seguros
Adminsitración	¿Cómo aumentar la calidad en tu negocio?
	¿Cómo eficientar la operación de tu negocio?
	¿Cómo hacer mejor las compras de tu negocio?
	¿Cómo mantener motivados a tus empleados?
	¿Cómo manejar mejor tu inventario?
	Palnea para el futuro
Desarrollo Personal	Aprovechar mejor el cambio a favor de mi negocio
	¿Cómo establecer un plan de vida integral?
	¿Cómo ser un buen líder para tu negocio?

La plataforma genera reportes de:

- Top de lecciones completadas
- Reportes de rendimiento. Son reportes que detectan oportunidades y mejoras en la gestión donde se incluye la base de datos de los usuarios registrados, junto con el detalle de las lecciones consumidas y datos sociodemográficos.

Para efectos de acompañamiento la plataforma cuenta con el chatbot, Sofia para resolver dudas sobre:
Qué es ENKO
Cómo registrarse
Qué cursos hay
O dirigirlas directamente con atención de un consultor.

A continuación, presentamos de manera gráfica la descripción y bondades de la plataforma ENKO:



Dentro del acompañamiento técnico que hace el equipo consultor, se encuentra también el apoyo y motivación para que l@s comerciantes avancen en sus lecciones, así como aclarar dudas y facilitar el proceso en la plataforma.

- Duración estimada: Desarrollo transversal durante 4 meses.

3.4.2 Acompañamiento plan de saneamiento básico

En la medida que l@s comerciantes avanzan en el desarrollo de las lecciones de la plataforma, en paralelo reciben acompañamiento de parte del equipo consultor en la implementación de diferentes temas del plan de fortalecimiento. Uno muy importante es la asesoría para que cuenten, al final del programa, con el plan de saneamiento básico.

Este plan se convierte en una herramienta muy relevante para los comercios y se compone de cuatro programas:

1. Programa de limpieza y desinfección
2. Programa de desechos sólidos
3. Programa de abastecimiento o suministro de agua potable
4. Programa de control de plagas.

El plan básico se adaptará de acuerdo con las particularidades y necesidades de cada uno de los 1.500 establecimiento comerciales.

Además de cumplir con la normatividad que rige estos temas de sanidad, sensibilizamos a los dueños de los comercios frente a la responsabilidad que tienen sobre temas ambientales como el aprovechamiento y conservación del agua, contaminación del aire, la integridad de las personas que

trabajan, de los mismos clientes. Así mismo, en el manejo de los residuos, separación y disposición final. Con la finalidad de mantener las diferentes áreas de cada establecimiento libres de posibles focos de contaminación e infestación y proporcionar un área de trabajo limpia y segura.

Este componente lo realizaremos a través del contacto directo virtual de los consultores, quienes se comunicarán con cada comerciante y harán un ejercicio de co construcción del plan de saneamiento básico a partir del modelo general, detallando la información particular de cada caso.

Al final, cuando el plan esté completo, lo imprimiremos y entregaremos una carpeta física argollada a cada comerciante para que tenga el respaldo de su plan de saneamiento básico, con sus respectivos 4 programas y a demás de llevar el archivo de documentos como certificación del curso de manipulación de alimentos, certificados de visitas, diagnóstico, etc.

- Duración esperada: De manera transversal durante los 3 meses de acompañamiento técnico.

3.4.3 Curso de manipulación de alimentos

La resolución 2674 de 2013 establece que toda persona que tenga contacto directo o indirecto con alimentos debe capacitarse en manipulación higiénica de los alimentos, con el fin de garantizar la higiene y seguridad de estos. Razón por la cual, las personas que participen en este programa de fortalecimiento con énfasis en el cumplimiento de los parámetros del plan maestro de Abastecimiento de Alimentos y Seguridad Alimentaria de Bogotá deberán cumplir como requisito normativo.

El proceso está planeado para que se realice de la siguiente manera:

Que los 1500 comerciantes, realicen la capacitación a través de una plataforma virtual avalada y que cumpla con todas las condiciones legales de certificación. Es una alternativa, viable en la medida que facilita horarios y disponibilidad las 24 horas para que los comerciantes en sus tiempos libres puedan avanzar en ella y cumplan con el proceso formativo.

Este proceso incluye la plataforma de formación con contenidos específicos y termina con un proceso de evaluación para poder emitir el carné, la certificación y el plan de capacitación.

Como valor agregado, luego que los comerciantes terminan su curso virtual, tienen disponibilidad de acceso a la plataforma durante un año, para que puedan retomar conceptos, revisar información y mantenerse actualizados.

La fuente de verificación de este proceso corresponde a los certificados del curso desarrollado, que debe hacer parte de la documentación archivada en la carpeta entregada por el programa.

El equipo consultor acompaña de manera permanente el proceso de los comerciantes, para motivarlos e impulsarlos en el cumplimiento de este requisito.

- Duración estimada: Es una actividad que se gestiona de manera transversal durante los 3 meses finales para l@s 1500 comerciantes.

3.4.4 Apoyo a la gestión comercial

Otro eje fundamental del proceso de fortalecimiento es la gestión comercial, basada en el encadenamiento con productores promovidos por los programas de la SDDE, donde la red de comercios se convierte en una oportunidad para comercializar sus productos. Esto representa un valor diferencial para los minoristas en la medida que tienen acceso a otros productos y categorías, posiblemente en mejores condiciones y con seguridad con mayores estándares de calidad y de salud para sus clientes.

El alcance de nuestra propuesta promueve el acceso y conocimiento de parte de los comerciantes a los eventos y espacios de negociación, ofertas comerciales y al catálogo de productos ofrecidos por estos productores, de manera que tengan la oportunidad de concretar enlaces y contactos directos de compra.

Esta labor la realizaremos a través piezas de comunicación diseñadas por la SDDE y compartidas por nosotros en las redes y espacios de contacto con l@s comerciantes. Igualmente es parte de la información que se trata en cada espacio de trabajo directo vía virtual en el proceso de acompañamiento técnico.

3.4.4.1 Gestión comercial y logística de Fundes – Contrapartida

Adicional a las actividades de divulgación y de información, proponemos incluir un grupo de 400 comerciantes (seleccionados de los 1,500) para que reciban un mayor seguimiento comercial, donde consultores Fundes, adicionales a los del proceso de acompañamiento técnico, se dediquen a una gestión comercial directa, tomando pedidos a partir de un catálogo definido y que se puede tramitar de dos maneras, la primera, directamente con el proveedor para que él mismo entregue a los locales comerciales.

Y la segunda opción de entrega es a través de la distribución logística que podemos hacer desde Fundes, para ello proponemos seleccionar un grupo de 10 proveedores de productos procesados que respondan a necesidades y condiciones de mercado, de los cuales podemos recibir sus productos en nuestro punto de acopio y nosotros nos encargamos de llevarlos a los comercios, también con equipo distinto a los consultores de la labor de fortalecimiento.

Actividad	Entregable
Primera visita presencial para que haga parte del grupo al que van a estar acompañanando en el desarrollo comercial	Base de datos de 400 minoristas visitados y que acepten comprar los productos del programa
Seguimiento comercial para la toma de pedidos. Dependiendo del movimiento puede recibir 2 o 4 llamadas al mes	Reporte de gestión comercial realizada con los minoristas Reporte de ventas mensual
Seguimiento comercial para toma de pedidos de consumidor final.	Reporte de ventas mensual
Recepción de productos en punto de acopio	Reporte de movimiento de inventario de 10 proveedores seleccionados
Distribución de pedidos de acuerdo con las órdenes de compra	Reporte mensual de distribución logística

- Duración estimada: Es una actividad que se gestiona de manera transversal durante los 5 meses.

3.4.5 Acompañamiento y gestión de información

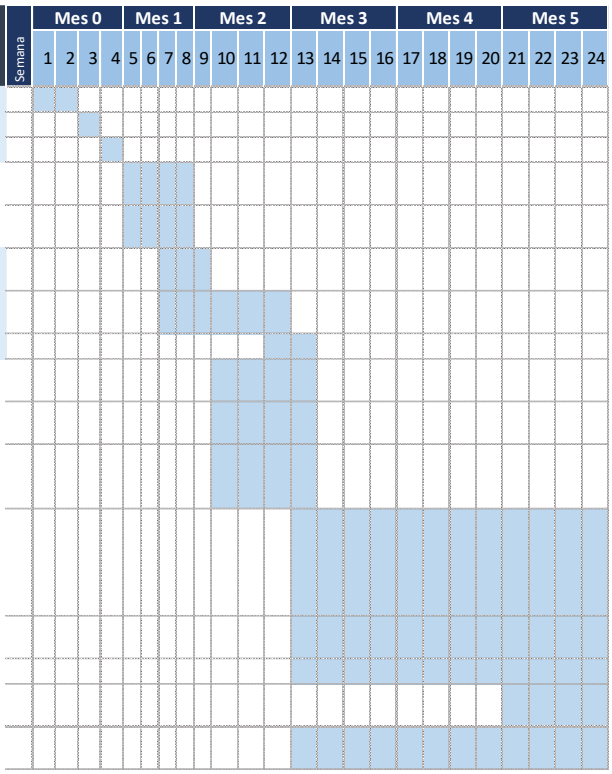
Para nosotros es claro el proceso de monitoreo, seguimiento y control administrativo que debe llevar la SDDE, así como el desarrollo que tiene de otras actividades y estrategias definidas por la SAA en cuanto a la promoción de la Ciudadanía Alimentaria como marco referencial de la Política Pública de Seguridad Alimentaria Nutricional para Bogotá 2019-2031, por lo tanto, incluimos en nuestra propuesta el cumplimiento y reporte de las siguientes actividades:

- Cargue de información del perfil del actor y de la demanda alimentaria correspondiente a los comerciantes minoristas intervenidos en los sistemas de información que la SDDE establezca. En este caso, previamente definiremos el tipo y volumen de información, junto con el proceso de cargue, dependiendo de la plataforma y su respectivo proceso de inducción para nuestro equipo consultor.
- Divulgación de los procesos de implementación de estrategias de Ciudadanía Alimentaria como un mecanismo para la ejecución de la política distrital de Seguridad Alimentaria CONPES 09 de 2019.
  El mecanismo para este ejercicio se establece a partir de piezas de comunicación creadas por la SDDE y compartidas por nosotros en las redes de contactos de los comerciantes, junto con los espacios de interacción directa de los consultores con los comerciantes.
- 1500 registros SUIM (formato de beneficiarios de la SDDE). Acá también es importante un ejercicio previo de inducción al equipo consultor, así como la definición del tipo de información que debemos subir y los tiempos correspondientes.

4. Plan de trabajo y cronograma

En el archivo adjunto (anexo 1) presentamos la información detallada del plan de trabajo

Etapas	Actividades	Entregables
Puesta en Marcha	Contratación y transferencia a equipo consultor Reunión de alineamiento estratégico Sesión introductoria	Plan de trabajo detallado
Convocatoria	Gestión de bases de datos para enviar comunicación para registro en el programa Seguimiento y llamadas para apoyar el registro de los comercios	Listado de 1800 comercios inscritos
Diagnóstico	Envio de formulario de autodiagnóstico a los comerciantes Seguimiento y llamadas para apoyar el diligenciamiento del formulario Procesamiento y análisis de la data	Reporte con línea base 1500 comerciantes
Fortalecimiento	Configuración de la plataforma ENKO Monitoreo y acompañamiento en avance a las lecciones de la plataforma	Reportes de avance en plataforma
	Diseño de piezas de comunicación para la construcción del plan de saneamiento, tips para la comercialización.	Piezas diseñadas (plan de saneamiento, formalización y comercialización)
	Acompañimiento virtual (presencial para casos especiales) para la construcción del plan de saneamiento con cada comerciante. Corresponde a una reunión al mes por 3 meses. (3 reuniones de fortalecimiento)	registro de llamadas y actas de seguimiento. Informe de avance de cumplimiento del plan de trabajo
	Compartir en redes, whastapp y el app las piezas de comunicación para eventos comerciales	Publicación de piezas de comunicación
	Certificación en manipulación de alimentos	1500 certificados
	Impresión y entrega de los planes de saneamiento	1500 planes impresos de saneamiento
	Cumplimiento registro de información adicional requerida por la SDDE	Plataformas alimentadas según acta de inicio



5. Valor del Proyecto

El valor del proyecto es de $773.000.000, de los cuales Fundes aporta en dinero el valor de $232.000.000, correspondiente al 30% del total. Y la secretaría aporta $541.000.000, correspondiente al 70% del programa.

En el archivo adjunto (anexo 1, hoja N° 2), encuentran el detalle por fase y por rubros de costos.

Item	Descripción	Valor por comercio	Mes 1		Mes 2	
			SDDE	Contrapartida	SDDE	Contrapartida
1.	**Fase I. Convocatoria**		**92 290 000**	**46 400 000**		
1,1	Equipo de consultores		47 250 000	25 900 000		
1,2	Diseño de piezas de comunicación		-			
1,3	Otros (licencias y soporte TI)	**61 526,667**	3 460 000			
1,4	Costos de plataforma de registro y formación		41 580 000			
1,5	Estrategias de comunición y actividades logísticas			20 500 000		
2.	**Fase II. Diagnóstico**				**80 710 000**	**46 400 000**
2,1	Equipo de consultores				44 750 000	25 900 000
2,2	Diseño de piezas de comunicación				-	
2,3	Costos de plataforma, contenidos de formación (uso)	**26 903,33**			35 960 000	
2,4	Estrategias de comunición y actividades logísticas					20 500 000

Item	Descripción	Valor por comercio	Mes 3		Mes 4		Mes 5	
			SDDE	Contrapartida	SDDE	Contrapartida	SDDE	Contrapartida
3	**Fase III. Fortalecimiento**		100 000 000	46 400 000	120 250 000	46 400 000	120 250 000	46 400 000
	Plan de Saneamiento Básico		54 000 000	-	70 350 000	-	70 350 000	-
3,1	Equipo de consultores acompañamiento (plan de saneamiento básico)	**129 800,00**	26 850 000		26 850 000		26 850 000	
3,2	Carpetas e impresión de material		-		10 500 000		10 500 000	
3,3	Costos de plataforma de formación y monitoreo		27 150 000		33 000 000		33 000 000	
	Capacitación en Manipulación de alimentos		46 000 000	-	49 900 000	-	49 900 000	-
3,5	Equipo de consultores acompañamiento (capacitación Manipulación Alimentos)	**9 720,00**	17 900 000		17 900 000		17 900 000	
3,6	Curso manipulación de alimentos		10 000 000		10 000 000		10 000 000	
3,7	Costos de plataforma de formación y monitoreo		18 100 000		22 000 000		22 000 000	
	Gestión y enlaces comerciales		-	46 400 000	-	46 400 000	-	46 400 000
3,9	Equipo de consultores acompañamiento (Gestión comercial)			25 900 000	-	25 900 000	-	25 900 000
3.10	Costos de plataforma de formación y monitoreo	**0**						
3,11	Estrategias de comunición y actividades logísticas			20 500 000	-	20 500 000	-	20 500 000
	Sub Total		100 000 000	46 400 000	120 250 000	46 400 000	120 250 000	46 400 000

Total Fortalecimiento	513 500 000	70%
Administrativos: Costos tiempos parciales (equipo de coordinación)	27 500 000	
Total presupuesto contrapartida	232 000 000	30,0%
Total presupuesto Programa	**773 000 000**	**100%**

5.1 Forma de desembolsos:

Los siguientes desembolsos corresponden al aporte de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico, y los soportes definidos para cada desembolso deben contar con la previa aprobación del supervisor.

N°	Soportes	%	Valor
Primer desembolso	Acta de incio firmada Plan de trabajo detallado con el cronograma de actividades.	50%	270 500 000
Segundo desembolso	Base de datos de minoristas registrados. Con el total de los 1500 comerciantes minoristas resgistrados. Inscripción de los primeros 750 minoristas avanzando con el curso de manipulación de alimentos Reporte de avance de planes de saneamiento básico y de participación de los minoristas en eventos o actividades comerciales	30%	162 300 000
Tercer desembolso	80% de los planes de saneamiento básico terminados Reporte de participación de minoristas en eventos y ejercicios comerciales 80% de los minoristas certificados con el curso de manipulación de alimentos	15%	81 150 000
Cuarto desembolso	Informe final de ejecución técnico-financiero que dé cuenta de todos los soportes, la entrega de productos al 100%	5%	27 050 000
TOTAL			**541 000 000**