Bucaramanga, Diciembre 30 de 2021

Doctor
LUIS GONZALO GOMEZ GUERRERO
DIRECTOR GENERAL
INSTITUTO MUNICIPAL DE EMPLEO Y FOMENTO EMPRESARIAL DEL MUNICIPIO DE BUCARAMANGA –IMEBU-

ASUNTO: INFORME CONVENIO No 006 de 2021 - LINEA DE CREDITO NO REEMBOLSABLE COMO APOYO FINANCIERO PARA POBLACION VICTIMA DEL CONFLICTO ARMADO Y DESPLAZADOS DEL MUNICIPIO DE BUCARAMANGA.

En mi calidad de Directora Ejecutiva de la FUNDACION PARA EL DESARROLLO DE SANTANDER- FUNDESAN- procedo a rendir informe de actividades y resultados respecto del convenio No 006 de 2021, cuyo objeto es LA LINEA DE CREDITO NO REEMBOLSABLE COMO APOYO FINANCIERO PARA POBLACION VICTIMA DEL CONFLICTO ARMADO Y DESPLAZADOS DEL MUNICIPIO DE BUCARAMANGA y solicito proceder a elaborar el acta final de liquidación.

ANTECEDENTES

1. El IMEBU como contratante y FUNDESAN como contratista suscribieron el convenio No 006 de 2021 cuyo objeto es LA LINEA DE CREDITO NO REEMBOLSABLE COMO APOYO FINANCIERO PARA POBLACION VICTIMA DEL CONFLICTO ARMADO Y DESPLAZADOS DEL MUNICIPIO DE BUCARAMANGA .

2. El acta de inicio se firmó el 29 de noviembre de 2021 y el termino del convenio era por un mes sin superar el 31 de diciembre de 2021.

3. El valor del convenio fue $315.000.000 de los cuales $270.000.000 se destinaron a la línea de crédito no reembolsable para la población víctima del conflicto armando y desplazados del Municipio de Bucaramanga y $45.000.000 para la operación del convenio.

4. Los $270.000.000 de la línea de crédito no reembolsable para población víctima y desplazados del conflicto armado del Municipio de Bucaramanga se destinó a 45 emprendimientos previamente seleccionados por el IMEBU y según los planes de negocio que fueron enviados a FUNDESAN se le entregó a cada uno la suma de SEIS MILLONES DE PESOS MCTE ($6.000.000) en especie

DESARROLLO DE LAS OBLIGACIONES DE FUNDESAN

1. **OBLIGACION NUMERO UNO: RECEPCIONAR, ATENDER Y VALIDAR LOS PLANES DE NEGOCIO Y LOS PLANES DE INVERSION REMITIDOS POR EL IMEBU**

- El día 1 de diciembre de 2021 se recibió del IMEBU el archivo con los 45 planes de inversión de los beneficiarios previamente seleccionados para recibir los recursos de la línea de crédito no reembolsable.

- El área financiera de FUNDESAN procedió a asignar un código interno para identificar a cada uno de los beneficiarios y a clasificar las compras por paquetes, por ejemplo, compras de tecnología, compras de maquinaria, compras de insumos para tienda, compras de electrodomésticos, con el fin de poder acceder a mejores precios en el mercado al realizar las compras por varias unidades.

- El día 3 de diciembre de 2021 se realizó una reunión en el IMEBU en la cual se expresó por parte de FUNDESAN algunas inquietudes sobre los precios de las cotizaciones de los planes de inversión de los beneficiarios, sobre todo en equipos de cómputo, que no se ajustan a los precios del mercado (ver acta) y se determinó que la jornada de capacitación fuera el 10 de diciembre de 2021 y la entrega de los insumos desde el 13 de diciembre del mismo año.

- El área financiera de FUNDESAN dispuso el día 3 de diciembre que era el último día sin IVA en Colombia para hacer las compras de algunos electrodomésticos y poder beneficiar a los 45 emprendedores con mejores precios.

- El área financiera de FUNDESAN llevó un registro detallado de las compras efectuadas para la entrega en especie a cada uno de los 45 beneficiarios de los créditos no reembolsables.

- Varios de los beneficiarios fueron contactados por FUNDESAN para que acompañaran directamente a los funcionarios de FUNDESAN encargados de las compras de los insumos y que directamente los beneficiarios indicaran lo que más se ajustaba a sus necesidades del plan de inversión.

2. **OBLIGACION NUMERO DOS: CAPACITAR A LOS BENEFICIARIOS**

- El día 10 de diciembre de 2021 se realizó la jornada de capacitación, en el auditorio del Edificio La Triada de 8 a.m. a 12 m.

- La persona contratada por FUNDESAN para dictar la capacitación es la Doctora BETSY MIREYA LONDOÑO BECERRA, quien tiene amplia experiencia en manejo de víctimas del conflicto armado en Colombia, adjunto en su hoja de vida experiencia como docente y certificación de FUNTECCALDAS, entidad donde

colaboró en la estructuración, implementación y evaluación del programa de formación para el trabajo en marco de una ruta de inclusión laboral con enfoque de cierre de brechas, dirigidos a víctimas del conflicto armado en Colombia , conforme los criterios de priorización brindados por el Ministerio de Trabajo, OIT y la OEI.

- Se llevó control de asistencia con la planilla del IMEBU, firmada por todos los asistentes, se registró la asistencia de 42 beneficiarios y 3 excusados.

- Conforme el plan de trabajo presentado por la Doctora BETSY MIREYA LONDOÑO para la jornada de capacitación, se hizo un TALLER PRACTICO – MOTIVACIONAL cuyo título es EMPRENDIMENTOS, MITOS, REALIDADES Y MOVIMIENTOS FINANCIEROS DEL EMPRENDEDOR DIRIGIDO A PERSONAS VICTIMAS DEL CONFLICTO ARMADO. DESPLAZADOS DE LA VIOLENCIA EN COLOMBIA, y su objetivo era Desarrollar un taller participativo que permita a los asistentes identificar el potencial que poseen como emprendedores y permitir el autorreconocimiento para el desempeño idóneo en el mundo del trabajo y de la vida; que de forma práctica reconozcan las habilidades financieras que deben fortalecer para de esta forma mantener una economía estable en el emprendimiento que se encuentren desarrollando o deseen desarrollar.

- Se brindó un refrigerio a los asistentes por parte de FUNDESAN y se compraron materiales didácticos solicitados por la conferencista, se tuvo acceso a video beam, sonido y amplias instalaciones con medidas de bioseguridad tales como tapabocas y alcohol.

- Se contrató por parte de FUNDESAN un fotógrafo para evidenciar el registro fotográfico de la actividad.

3. OBLIGACION NUMERO TRES: ENTREGAR LOS RECURSOS EN ESPECIE A LOS BENEFICIARIOS SEGÚN EL PLAN DE INVERSION.

- Se elaboró por parte de FUNDESAN y con el visto bueno del supervisor del convenio asignado por el IMEBU, el modelo de acta de entrega del recurso en especie.

- Así mismo se elaboró por parte del Departamento Jurídico del IMEBU un modelo de poder con autorización, para dos casos especiales de beneficiarios que no se encontraban en la Ciudad y necesitaban que un tercero recibiera los recursos en especie del crédito no reembolsable.

- El día 13 de diciembre de 2021 se comenzaron las entregas en especie a los 45 beneficiarios, dejando la evidencia en la firma del acta de entrega con fotocopia de la cédula de ciudadanía, firma y huella del índice derecho.

- Los beneficiarios fueron citados en grupos de diez personas desde el día 13 de diciembre a las instalaciones de FUNDESAN, ubicada en la Carrera 36 No 52-42 de

Bucaramanga para recibir los recursos en especie, firmaban el acta de recibido y el IMEBU suministró el transporte hasta sus residencias con un vehículo contratado para tal efecto.

- Conforme los planes de inversión, algunos beneficiarios presentaron excedentes de dinero respecto de las compras y se les autorizaron compras adicionales según las necesidades de su plan de inversión, de todo lo anterior se tiene evidencia en las actas de entrega.

4. OBLIGACION NUMERO CUATRO: CONSTITUIR LAS EVIDENCIAS NECESARIAS CON DOCUMENTOS SOPORTES DEL PROCESO DE COMPRA Y ENTREGA DE LOS RECURSOS EN ESPECIE.

- Los documentos soportes del proceso de compras son las facturas que se encuentran en los archivos contables de Fundesan.

- Las evidencias de las entregas son las actas firmadas por los beneficiarios de la línea de crédito no reembolsable, las cuales se adjuntan en copia al informe.

- Así mismo existe evidencia fotográfica de la entrega de recursos en especie a los beneficiarios.

5. OBLIGACION NUMERO CINCO: HACER ACOMPAÑAMIENTO ADMINISTRATIVO Y /O LOGISTICO A LAS UNIDADES PRODUCTIVAS

- Fundesan hizo acompañamiento a los cuarenta y cinco beneficiarios en el proceso de compras y entregas de los insumos a las víctimas, así como al proceso de transporte de los mismos , se adjuntan evidencias actas de entrega de los insumos y archivo fotográfico

- FUNDESAN ha adquirido de la FUNDACION CARVAJAL la cartilla del programa Gerencia para Pequeñas Empresas, denominada EL EMPRESARIO Y LOS PROYECTOS DE INVERSION que será entregada a cada uno de los 45 beneficiarios a las direcciones registradas

- Estas cartillas contienen la metodología certificada que por más de 40 años ha desarrollado la FUNDACION CARVAJAL, para la capacitación de microempresarios en sus procesos de creación y desarrollo de su unidad productiva.

- Las cartillas son una herramienta que le sirve al microempresario para desarrollar su plan de inversión, se estudia el proceso de definición de las estrategias básicas del negocio, divididas en cuatro unidades las cuales son: 1) El Proyecto de Inversión, 2) El análisis cualitativo del proyecto, 3) El análisis cuantitativo del proyecto de inversión, y 4) Análisis de riesgos.
-
- En la primera Unidad de la cartilla denominada EL PROYECTO DE INVERSION se explica de forma didáctica qué es un proyecto de inversión y los tipos de proyectos de inversión.

- En la segunda unidad de la cartilla denominada EL ANALISIS CUALITATIVO DEL PROYECTO se analiza la selección de la idea del proyecto, el análisis de mercado, técnico, administrativo y legal.

- En la tercera unidad de la cartilla denominada ANALISIS CUANTITATIVO DEL PROYECTO DE INVERSION se calcula el valor del proyecto, el efecto económico del proyecto con su rentabilidad y recuperación de la inversión y el análisis de las fuentes de financiación.

- En la cuarta unidad de la cartilla denominada ANALISIS DE RIESGOS se aconseja al microempresario analizar las situaciones que pueden afectar los resultados del proyecto para determinar cuáles son solucionables y cuáles ponen en peligro la empresa.

6. **OBLIGACION NUMERO SEIS: APORTAR METODOLOGICAMENTE TODA SU EXPERIENCIA INSTITUCIONAL FINANCIERA PARA ADMINISTRAR LA LINEA DE CREDITO CONDONABLE PARA PROYECTOS PRODUCTIVOS VICTIMAS, A TRAVES DE LA ENTREGA DE UN DOCUMENTO QUE CONTENGA LA ESTRUCTURA DEL PROCESO ADELANTADO, LECCIONES APRENDIDAS Y RESULTADOS OBTENIDOS**

En el sistema de calidad de FUNDESAN este entregable se denomina sistematización de la experiencia, en el cual se van a analizar las actividades principales desarrolladas en el convenio:

ACTIVIDAD	FORTALEZAS O DIFICULTADES ENCONTRADAS	LECCIONES APRENDIDAS	RESULTADOS OBTENIDOS
Validar los planes de negocio	Se encontró una dificultad porque algunos precios de las cotizaciones de los planes de inversión no se ajustan a los del mercado Así mismo algunos beneficiarios expresaron que los planes de inversión incluían insumos o cantidades de insumos que no eran los adecuados	No se deben cotizar los insumos por páginas de internet como mercado libre o Google Siempre se debe al cotizar aclarar si el precio cotizado incluye o no el IVA No debe existir tanto tiempo entre las labores de cotización y las de compra de insumos porque los precios varían Al cotizar un insumo para una unidad productiva se debe validar con el beneficiario las especificaciones técnicas y las cantidades En los posible debe ser el mismo contratista el que haga las cotizaciones y las compras de insumos	Sin embargo, de las dificultades se pudo validar todos los cuarenta y cinco (45) planes de negocio y en algunos casos se utilizó conciliar con el beneficiario o que el mismo beneficiario acompañara al personal de compras para poder entregar lo que verdaderamente necesitaba el empresario
Capacitación	Como fortaleza tuvimos la posibilidad de gestionar el auditorio del edificio La Triada con capacidad suficiente para tener el	En toda capacitación se debe gestionar un sitio con suficiente aforo, sonido, videobeam y óptimas condiciones	La capacitación pensamos fue un éxito, tanto por la parte logística, la elección de la capacitadora, la metodología

	aforo requerido por bioseguridad Así mismo como fortaleza tuvimos la oportunidad de contratar como docente capacitadora a una persona con mucha experiencia en manejo de víctimas del conflicto armado La convocatoria previa a la capacitación fue exitosa logrando la asistencia de 42 beneficiarios	La capacitadora contratada con toda su experiencia en temas de víctimas planteo la capacitación como un taller práctico motivacional y se logró la participación de los asistentes Para que la convocatoria sea exitosa la base de datos telefónico de los beneficiarios debe tener los datos validados	empleada por la capacitadora, lo cual se evidencio en la parte final de la capacitación y las intervenciones de los asistentes
Compra de los insumos	La principal dificultad fue la diferencia de precios entre lo cotizado y los precios del mercado al momento de realizar las compras La principal fortaleza es el equipo financiero de Fundesan el cual pide todos los documentos legales y soportes a los vendedores de los insumos	Como lección aprendida recomendamos en lo posible que el mismo contratista sea el que haga las cotizaciones y las compras de insumos También como lección aprendida que no debe existir tanta diferencia de tiempo entre el momento de cotizar y el momento de hacer las compras, máximo 15 días	El resultado obtenido a pesar de las dificultades es excelente dado se compraron los insumos que los empresarios necesitaban con su plena satisfacción evidenciada en las actas de entrega
Entregar los recursos en especie a los beneficiarios	Una fortaleza fue dividir las compras en grupos de productos y hacerlas en bloque, lo	Es conveniente en los convenios que implican compras manejar un código	El resultado de la entrega de los recursos fue optimo, se

	cual permitió una organización y entrega más ordenada a los beneficiarios Otra fortaleza fue asignar un código interno a cada beneficiario y en la entrega de los insumos marcarlos con dicho código para su identificación y acarreo Otra fortaleza fue poder usar la sede de Fundesan como bodega que es un sitio seguro donde se fue posible citar a los beneficiarios para la entrega de los recursos en especie sin problemas de seguridad Una dificultad era cómo los beneficiarios podían hacer el transporte de los insumos una vez entregados, lo cual se subsanó con el apoyo del IMEBU suministrando un vehículo	interno contable para su clasificación y orden Siempre se debe buscar un sitio de bodegaje de los insumos que sea seguro y con vías de acceso de permita la entrega a los beneficiarios y el acarreo En estos convenios con población tan vulnerable, los beneficiarios no pueden asumir costos de transporte o acarreo y debe buscarse la manera de subsanar estos impases Como lección aprendida para la entrega de recursos se deben citar máximo en grupos de 10 personas y tener las actas de entrega previamente digitadas para que el proceso sea ágil	evidencia en las 45 actas de entrega a satisfacción de los beneficiarios
Constituir las evidencias necesarias con documentos soportes	Nuestra fortaleza es el equipo del área financiera de Fundesan con su experiencia en pedir todas las evidencias de las compras y proveedores	Siempre que se hacen compras como lección aprendida se debe pedir copia del RUT y la factura electrónica con IVA	El resultado obtenido respecto de las evidencias lo consideramos optimo, dado que Fundesan tiene todas las

	Una dificultas era elaborar el texto del acta de entrega de los insumos a satisfacción tanto del IMEBU como de FUNDESAN, pero los equipos jurídicos de ambas partes contribuyeron conjuntamente a la redacción del modelo Un dificultas fue los casos excepcionales en que los beneficiarios querían dar poder a un tercero para recibir, lo cual se subsano por el equipo jurídico del IMEBU con la redacción de un poder	desde el momento de la negociación de la compra Como lección aprendida se debe redactar un acta de entrega detallada, pedir a los beneficiarios copia de la cédula y huella al recibir Como lección aprendida para evitar poderes y entregas a terceros, desde la elaboración del plan de inversión advertir a los beneficiarios que la entrega de los insumos es personal	evidencias de las compras de los insumos de los 45 beneficiarios y de las entregas
Acompañamiento	Como fortaleza se hizo el acompañamiento administrativo y/o logístico a las unidades productivas escuchando las necesidades de los beneficiarios Una fortaleza de Fundesan es tener como aliado estratégico a la Fundación Carvajal y poder acceder a la adquisición de las cartillas	Como lección aprendida recomendamos que el acompañamiento sea en material didáctico de fácil comprensión para los microempresarios como lo son las cartillas de la Fundación Carvajal	Los resultados del acompañamiento los consideramos óptimos porque el material didáctico es certificado

DOCUMENTOS ANEXOS AL INFORME

1. Adjunto los soportes de la capacitación, hoja de vida capacitadora, certificación de experiencia, metodología del taller y registro de asistencia.

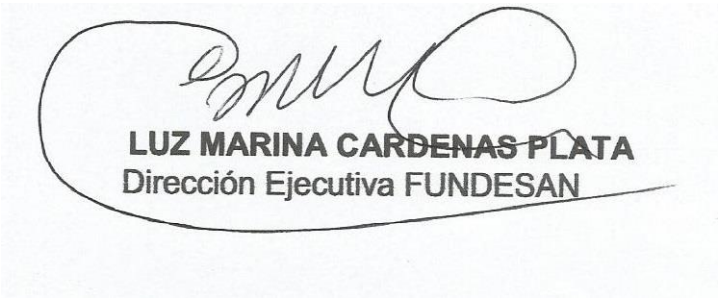
2. Copia del acta de reunión del 3 de diciembre de 2021.

3. Adjunto copia de las 45 actas de entrega de los insumos.

4. Adjunto informe financiero.

5. Adjunto CD con la evidencia fotográfica y también se adjunta en el CD el PDF de la Cartilla de la Fundación Carvajal

Atento saludo,



LUZ MARINA CARDENAS PLATA
Directora Ejecutiva de FUNDESAN