INFORME DE AVANCE N.º 11

PERIODO COMPRENDIDO 1 AL 31 DICIEMBRE 2023.
CONTRATO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS N° LP- SISEGD-014-2022 SUSCRITO ENTRE EL DEPARTAMENTO DE SUCRE Y FUNDACIÓN FINSOCIAL JUNTOS HOY ES POSIBLE

CONTRATANTE	Departamento de Sucre.
NIT	892.280.021- 1
CONTRATISTA	Fundación Finsocial Juntos Hoy Es Posible, NIT. 901.243.975 - 7
CONTRATO	LP- SISEGD-014-2022
OBJETO	Implementación de las rutas de emprendimiento y empleabilidad en el marco de la estrategia Sucre Escucha en el departamento de Sucre
VALOR	DOCE MIL SETECIENTOS TRES MILLONES SEISCIENTOS TREINTA Y NUEVE MIL SETECIENTOS CUARENTA Y CUATRO PESOS M/CTE ($12.703.639.744) incluido Iva, impuestos, tasas, contribuciones y demás costos directos e indirectos en que deba incurrir y que sean aplicables según normas vigentes.
PLAZO	El plazo de ejecución será hasta el 31 de diciembre de 2023, previa suscripción del Acta de Inicio del contrato suscrito por las partes, en cumplimiento de los requisitos de ejecución establecidos en la ley
POLIZAS	BQ-100064390 SEGUROS MUNDIAL
FECHA DE INICIO	22 de febrero del 2023
PERÍODO INFORME	01 al 31 de diciembre del 2023

PRESENTACIÓN

La estrategia Sucre Escucha a través de este proyecto con enfoque productivo denominado “IMPLEMENTACIÓN DE LAS RUTAS DE EMPRENDIMIENTO Y EMPLEABILIDAD EN EL MARCO DE LA ESTRATEGIA SUCRE ESCUCHA EN EL DEPARTAMENTO DE SUCRE”, responde a la necesidad de fortalecer poco a poco, las capacidades de autogestión, participación y liderazgo de la población que históricamente no ha sido tenida en cuenta como un actor activo sino pasivo en la comunidad sucreña.

En el presente informe técnico contiene la información del período comprendido entre el 1 al 30 de Diciembre del 20233, la cobertura poblacional proyectada, el reporte narrativo de las actividades realizadas, el cumplimiento porcentual de las actividades planificadas, los avances de la ejecución de inversión, el seguimiento a las alianzas establecidas, así como los logros y dificultades en la implementación del proyecto Implementación de las rutas de emprendimiento y empleabilidad en el marco de la estrategia Sucre Escucha en el departamento de Sucre”.

I. COBERTURA POBLACIONAL

a) *Caracterización seleccionados de la convocatoria Meta: 2.600 jóvenes de los municipios del departamento de Sucre, Avance: 2.600 jóvenes de los municipios del departamento de Sucre*

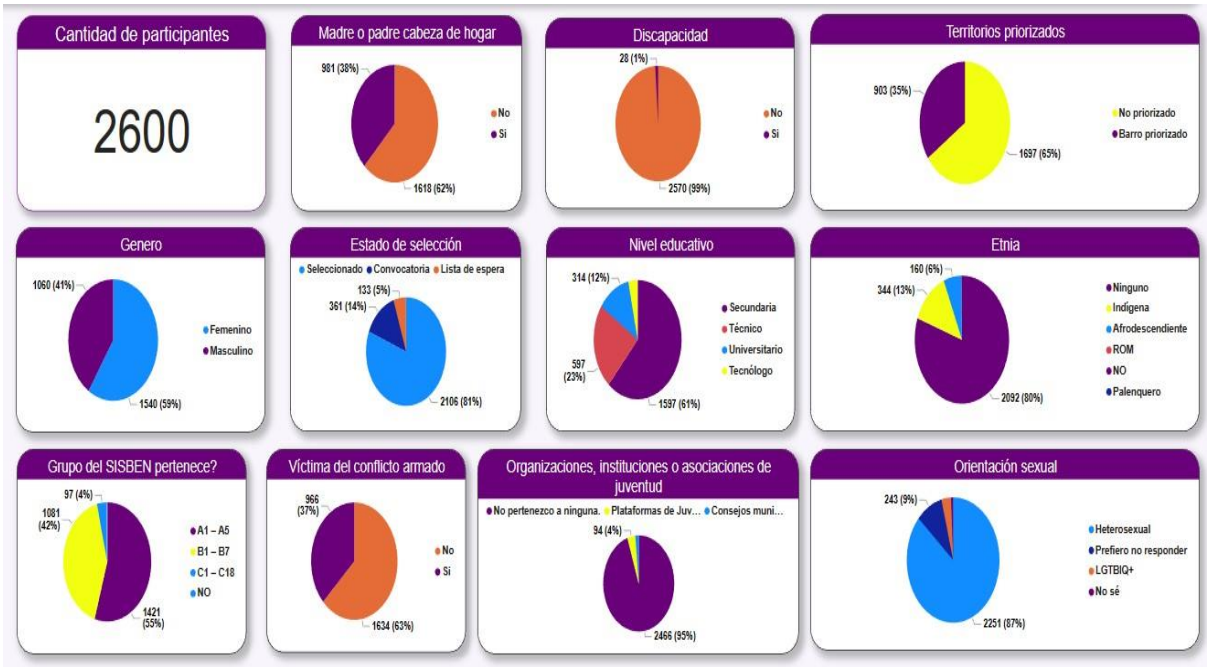


Ilustración 1. Caracterización sociodemográfica de los 2600 jóvenes seleccionados

B) Caracterización asignados Ruta Emprendimiento Meta: 1.820 jóvenes, Avance: 1.820 jóvenes

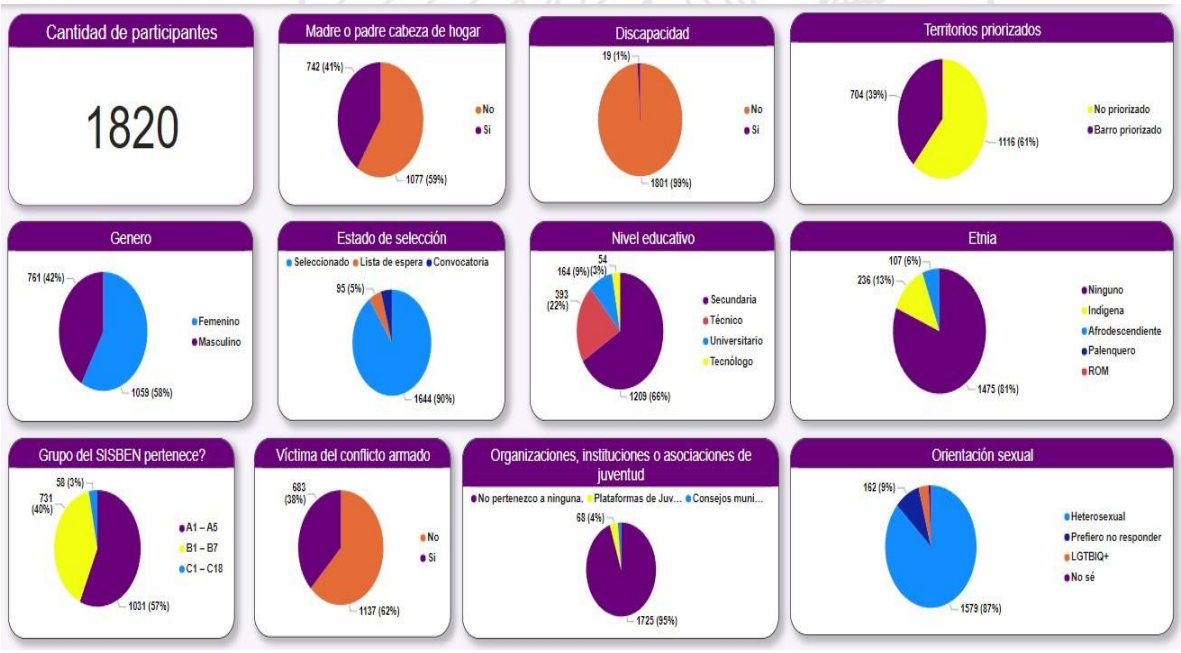


Ilustración 2. Caracterización de los asignados a la Ruta Emprendimiento

b) Caracterización asignados Ruta Empleabilidad, Meta: 780 jóvenes, Avance: 780 jóvenes



Ilustración 3. Caracterización de los asignados a la Ruta de Empleabilidad

II. SEGUIMIENTO OPERATIVO Y TÉCNICO DEL CONTRATO LP- SISEGD-014-2022

En la Implementación de las rutas de emprendimiento y empleabilidad en el marco de la estrategia Sucre Escucha en el departamento de Sucre, se hace un relato narrative de las actividades desarrolladas en el presente periodo.

- **Desarrollo Actividad 2.2: Entregar Activos Productivos**

1. Ruta Metodológica.

Al finalizadas la construcción del plan de negocios, y validados la inversión requerida y aprobado los términos de referencia para la tipificación de activos productivos, se procede a la realización de las cotizaciones, la compra,recepción y entrega de los activos productivos a los beneficiarios.

Los beneficios tipo 1 y tipo 2, los primeros recibirán una inversión en activos productivos por valor máximo de $5.000.000 y los segundos una inversiónen activos productivos por valor máximo de $3.500.000. Este monto incluye el transporte hastael lugar de los emprendimientos, así como los impuestos y garantías necesarias para los mismos. Se hace claridad que todos los beneficiarios reciben los activos productivos: el 50% de los beneficiarios reciben activos productivos por máximo $5.000.000 y el restante 50% recibe activos productivos por máximo $3.500.000.

La inversión está representada en insumos, materias primas, maquinaria y/o equipos de acuerdo con las necesidades y requerimientos de los emprendimientos, y por ningún motivo se entregará

dinero en efectivo a cambio de los mismos a los beneficiarios.

Los activos entregados deberán soportarse con un acta de recibo por cada uno de los beneficiarios y la firma de un acta de voluntades donde consta que los utilizarán únicamente para lo que fueron orientados en el plan de negocios formulado.

2. Resultados y Avances de la Actividad

Durante el mes de diciembre se avanzó en las entregas aún con los efecto os dela temporada navideña y los recesos de proveedores.

A continuación, se detallan los avances alcanzados en las tres subactividades que componenla entrega de los activos productivos:

- **Cotización**

Cuadro de Cotizaciones Corte Diciembre			
Activos	**Cantidad**	**Cotizados**	**% cotización**
Solicitados	15433		100%
Consolidados	6235	6235	100%

Ilustración 1. Avance Cotizaciones

A la fecha se ha logrado establecer los planes de inversión de los 1820 jóvenes se ha pactado el precio del 100% de los activos productivos solicitados yaprobados por los beneficiarios.

- **Compra**

Cuadro de Compras Corte Diciembre			
Beneficiarios	**Cantidad**	**VI en pesos**	**%**
Totales	1820	$ 7.735.000.000,00	100%
comprados	1820	$ 7.735.000.000,00	100%

Ilustración 2. Avance en la compra de los activos productivos

El operador aclara que el indicador de compra de los activos productivos se genera frente al número de beneficiarios, de los cuales ya se efectuaron las compras del 100% de estos, y aclarar que la compra constituye el proceso de pago a los proveedores, sin embargo, dados los recesos y suspensiones de actividades de varios de estos hay productos que serán despachados en el próximo año.

- **Resumen Entregas**

Tabla 3. Resumen entregas por tipología y estado de entrega

Estado de Entregas Corte Diciembre			
Tipo de Entrega	**Tipología**	**Valor**	**Porcentaje**
Entrega parcial	Tipología 1	338	52,81%
	Tipología 2	302	47,19%
Total Entrega parcial		**640**	**35,16%**
Entrega total	Tipología 1	394	47,99%
	Tipología 2	427	52,01%
Total Entrega total		**821**	**45,11%**
Pendiente x Entregar	Tipología 1	180	50,14%
	Tipología 2	179	49,86%
Total, Pendiente x Entregar		**359**	**19,73%**
Total, general		**1.820**	**100,00%**

En la tabla 3 se muestra el resumen de las entregas por tipología y estado, discriminando así que se encuentran por despachar 180 emprendimientos correspondientes a la tipología 1 y 179 de la tipología 2, siendo un aproximado de 50% y 50% del 19,73% que se encuentra pendiente por entregar.

Tabla 4. Resumen Entregas por Municipio

MUNICIPIO	Entrega parcial	Entrega total	Pendiente x Entregar	Total general
CAIMITO	22	35	14	71
BUENAVISTA	34	23	10	67
CHALÁN	36	21	15	72
COLOSÓ	33	26	14	73
COROZAL	11	52	12	75
COVEÑAS	27	20	7	54
EL ROBLE	27	37	6	70
GALERAS	28	37	15	80
GUARANDA	16	21	25	62
LA UNIÓN	23	44	10	77
LOS PALMITOS	17	45	8	70
MAJAGUAL	17	15	25	57
MORROA	20	32	10	62
OVEJAS	54	21	8	83
SAMPUES	33	24	10	67
SAN ANTONIO DE PALMITO	48	19	13	80
SAN BENITO ABAD	46	16	19	81
SAN JUAN BETULIA	12	20	24	56
SAN LUIS DE SINCÉ	27	38	17	82
SAN MARCOS	4	35	27	66
SAN ONOFRE	17	43	8	68
SAN PEDRO	15	36	25	76
SANTIAGO DE TOLÚ	17	30	7	54
SINCELEJO	10	73	2	85
SUCRE	29	20	14	63
TOLUVIEJO	17	38	14	69
Total, general	**640**	**821**	**359**	**1820**

La tabla 4 ilustra el estado general de las entregas a corte del mes de diciembre, detallando por cada municipio el número de entregas totales, parciales y pendientes por entregar.

- **Entrega a corte de diciembre del 2023.**

Cuadro de Entregas Corte Diciembre			
Activos	**Cantidad**	**VI en pesos**	**%**
Tipología 1	729	$ 3.645.000.000,00	80,1%
Tipología 2	732	$ 2.562.000.000,00	80,4%
Total	1461	**$ 6.207.000.000,00**	**80,2%**

- ***Entregas Totales***

Entregas totales Diciembre			
Activos	**Cantidad**	**VI en pesos**	**%**
Tipología 1	394	$ 1.970.000.000,00	54,0%
Tipología 2	427	$ 1.494.500.000,00	58,3%
Total	821	**$ 3.464.500.000,00**	55,8%

- ***Entregas Parcial.***

		Entregas parciales Diciembre	
Activos	**Cantidad**	**VI en pesos**	**%**
Tipología 1	338	$ 1.690.000.000,00	46,4%
Tipología 2	302	$ 1.057.000.000,00	41,3%
Total	640	**$ 2.747.000.000,00**	44,3%

- **Pendientes por Entregar**

MUNICIPIO	N° PENDIENTES X ENTREGAR
SAN MARCOS	27
SAN PEDRO	25
GUARANDA	25
MAJAGUAL	25
SAN JUAN BETULIA	24
SAN BENITO ABAD	19
SAN LUIS DE SINCÉ	17
GALERAS	15
CHALÁN	15
COLOSÓ	14
CAIMITO	14
TOLUVIEJO	14
SUCRE	14
SAN ANTONIO DE PALMITO	13
COROZAL	12
LA UNIÓN	10
BUENAVISTA	10
SAMPUES	10
MORROA	10
MUNICIPIO	**N° PENDIENTES X ENTREGAR**
LOS PALMITOS	8
OVEJAS	8
SAN ONOFRE	8
COVEÑAS	7
SANTIAGO DE TOLÚ	7
EL ROBLE	6
SINCELEJO	2
Total general	**359**

- **Logros y dificultades**

  Logros: Durante este mes lograron superar la entrega de activos productivos a más del 80% de los beneficiarios, se efectuaron entregas en los 26 municipios del departamento, cotización y compra del 100% de los activos productivos, Establecimiento de una logística de análisis, validación y entrega de los activosproductivos.

  Dificultades: El receso por las festividades decembrinas no permitió el despacho del 100%de los productos por parte de los proveedores, por lo que las entregas se vieron mermadas en los últimos días del mes.

- **Soportes y evidencias.**

  Evidencias de las entregas de activos productivos; Se evidencia actas, registro fotográfico y listado de reportes de entrega

  Reporte de entregas de los activos productivos por municipio y tipología; se evidencia listado reporte de entregas

Desarrollo Actividad 2.3. Realizar asesorías y acompañamiento a la implementación de los planes de negocio

Cuando los activos productivos se encuentren en las instalaciones de cada uno de los emprendedores se realizará un seguimiento a la utilización de estos, Se realizará 1 visita mensual presencial por tres meses para validar que los activos se estén utilizando para lo mismo que fueron previstos en el plan de negocios aprobado y que estén produciendo de acuerdo a lo planeado. Así mismo, se contarán con asesorías de marketing para fortalecer sus estrategias de ventas.

1. Ruta Metodológica.

N° VISITA	OBJETIVO DE LAVISITA	ACCIONES	EVIDENCIAS	CRONO GRAMA
01	Realizar la valoración inicial delestado de los emprendimientos para determinar laetapa de desarrolloenla que se encuentra cadaunidad productiva.Las Etapas son las siguientes: 1- Creación 2- Fortalecimiento 3- Expansión	1. Realizar el diagnóstico de valoración inicial a losemprendedores através del Formulario F02 -Matriz Diagnóstico Inicial. 2. Reportar en elformulario F01 - Formato Acta deVisita el desarrollo dela visita y el resultado de la valoración inicial (Diagnóstico)así observaciones encaso de haberlas y los anexos. 3. Reportar en el resultado de las valoraciones inicialesde todos los emprendedores en elFormulario F03 - Resumen Diagnóstico	1. Formulario F01 - Formato Acta de Visita por participante la cualdebe contener el registro fotográfico 2. Matriz F02MatrizDiagnóstico Inicial. por participante 3. F03 - ResumenDiagnóstico por municipio En la carpeta de la **Visita 01**se deberá crear una carpetapor cada joven donde deberán adjuntar: Acta de visita, Matriz de diagnóstico, Registro Fotográfico. El Formato F03 deberá cargarse dentro de la carpetadel municipio.	Mes 01
02	Socializar al emprendedor el Plan de Mejora aimplementar porcada componente organizacional y la validación del uso de los activos productivos entregados	1. Crear el plan de mejoramiento para cada unidadproductiva de acuerdo con los resultados del diagnóstico inicial, con el objetivo de mejorar el nivel avance de cada componente. El formato de plan de Mejora está en la última hoja del libro	1. Plan de Mejoramiento paracada unidad productiva 2. Formulario F01 - Formato Acta de Visita por participante la cualdebe contener el registro fotográfico En la carpeta de la **Visita 02**se deberá crear una carpetapor cada joven donde deberán adjuntar:	**Mes 02**

		F02 - Matriz - Diagnóstico Inicial. 2. Reportar en elformulario F01 - Formato Acta de Visita el desarrollo dela visita en la cual se debe socializar al emprendedor las acciones del plan de mejoramiento creado que se recomienda aplicar por parte del emprendedor. Así mismo se deberá reportar en el acta la validación del uso de los activos productivos.	• Acta de visita • Plan de Mejoramiento (PDF) • Registro Fotográfico	
03	Realizar la valoración del estado final del emprendimiento conel objetivo de medir el aumento del nivel de avance de cada componente de acuerdo con la implementación del plan de mejora creado.	4. Realizar eldiagnóstico de valoración finala los emprendedores a través del Formulario F04 - Matriz Línea de Salida. 4. Reportar en el formulario F01 - Formato Acta de Visita el desarrollo de la visita y el resultado de la valoración inicial (Diagnóstico)así observaciones en caso de haberlas y los anexos. Reportar en el resultado de las valoracionesiniciales de todos los emprendedores en el Formulario F05 - Resumen Línea de Salida	4.Formulario F01 - Formato Acta de Visita porparticipante la cual debe contener el registro fotográfico. 4. Matriz F04 - MatrizLínea de Salida por participante 5. F05 - Resumen Línea de Salida por municipio7. En la carpeta de la **Visita 03** se deberá crear una carpetapor cada joven donde deberán adjuntar: Acta de visita, Matriz de línea desalida, Registro, Fotográfico El Formato F05 deberá cargarse dentro de la carpetadel municipio.	**Mes 03**

En los links del cuadro anterior se evidencian formatos de actas, matriz de diagnóstico y resumen

1. Resultados y Avance de la Actividad

De acuerdo con la metodología, en el primer mes se llevaron a cabo las actividades para realizar la valoración inicial del estado de los emprendimientos y determinar la etapa de desarrollo en la que se encuentra cada unidad productiva, siendo estas etapas las siguientes:

- Creación, Fortalecimiento, Expansión

La etapa se determina mediante la aplicación del diagnóstico de entrada, se determinar el estado de desarrollo de las áreas de administración, planeación de la producción, estrategias de Mercadeo y ventas, contabilidad y finanzas y Formalización, las cuales se desarrollan durante los talleres para la construcción del plande negocios. Del resultado de este diagnóstico se construirá el plan de mejoramiento para cada área. Dichas recomendaciones serán socializadas al beneficiario con el objetivode que este las tenga en cuenta y las pueda aplicar en su emprendimiento para fortalecerlo.



Durante el mes de diciembre se realizó el contacto con los emprendedores que han recibido entregas totales y parciales para aplicar el diagnóstico de entrada, dado que la herramienta es de fácil diligenciamiento, los emprendedores cuentan con la supervisión del asesor encaso de tener dudas con estas. A la fecha hay 821 jóvenes con entregas completas y 359 con entregas parciales, en algunos casos los jóvenes se han negado a atender las llamadas o mensajes realizados e incluso a recibir las visitas de los asesores, esta situación se repite en casi todos los municipios.

En el municipio de San Onofre, los beneficiarios del corregimiento de Libertad no recibieron al asesor cuando este fue a realizar la socialización de los resultados del diagnóstico. La mayoría de

los jóvenes que tienen entregas parciales, manifiestan que no realizarán el diligenciamiento de los formularios y tampoco atenderán la visita del asesor hasta no recibirla entrega total de los activos productivos. El operador les ha recordado a los jóvenes los compromisos firmados en el acta de compromiso en donde estos aceptaron y se comprometieron a permitir que los asesores empresariales realicen las visitas que demanda el proyecto cuando los activos productivos se encuentren en sus instalaciones, sin embargo, la medida no ha sido efectiva. A la fecha se han realizado de manera efectiva el seguimiento a 810 jóvenes, los cuales se encuentran reportados en el formato de resumen de cada municipio.

2. Logros y dificultades

- Logros: Realizar el seguimiento al 45% del total de los beneficiarios con entregas de activos productivos, en donde se evidencia el mejoramiento en los niveles de producción gracias a la implementación de los activos productivos entregados.

- Dificultades: Un alto porcentaje de la población beneficiaria se muestra resistencia a recibir las visitas, manifestando que hasta no finalizar el 100% de las entregas no permitirán la aplicación del diagnóstico, Dificultades de contacto con algunos jóvenes, con los cuales no se ha podido establecer la fecha de la visita presencial puesto que sus teléfonos aparecen desactivados y en las direcciones proporcionadas los familiares manifiestan que no se encuentran.

3. Soportes y evidencias

Documentos Metodológicos – Formatos

Evidencias de Asesorías y Acompañamientos para la implementación de los planes de negocio. Se evidencia formato de actas, matriz diagnóstico, registros fotográficos

- **Desarrollo Actividad 3.3: Realizar la articulación integral con el SENA yCOMSAFUCRE para la colocación de empleo**

1. Ruta Metodológica.

Además de la gestión propia realizada con la feria de la empleabilidad, se articuló con las bolsas de empleo del SENA y COMFASUCRE, de tal manera, que se tengan varias alternativas para cada uno de los beneficiarios, para generar la colocación de mínimo 58 personas en total, que es la meta del proyecto.

Para evitar la deserción del proceso se colocó a disposición de los beneficiarios 5 asesores que los acompañan durante 5 meses, tiempo en el cual se espera que se cumplan las metas del proyecto en empleos colocados. Los asesores recibirán las notificaciones de los mismos beneficiarios sobre empresas en las cuales consideren que puedan aplicar para la obtención de sus empleos, así como a hacer vigilancia de las vacantesen las cuales se pueden postular los beneficiarios de acuerdo con su perfil laboral.

Como otro incentivo para evitar la deserción, se les entrega a los primeros 58

beneficiarios que consigan empleo la suma de quinientos mil pesos ($500.000) por un mes, de tal manera que puedan sufragar los gastos inherentes a ese primer período en temas de manutención.

2. Resultados y avances de la actividad

- **Elaboración del plan de trabajo del mes de diciembre**



Con el fin de alcanzar la meta propuesta se elaboró un plan de trabajo, definido para el mes de diciembre, donde se definieron unas actividades que cada asesor tenía que cumplir.
Evidencias – plan de trabajo y registro fotográfico - Evidencias en el siguiente link:

https://docs.google.com/spreadsheets/d/1zaeE5L2a45LKJiezLZzUbg76n3Xprb8R/edit#gid=9 98999604.

3. Logros y dificultades

Logros: Realizar el seguimiento al 45% del total de los beneficiarios, Evidencias del mejoramiento en los niveles de producción gracias a laimplementación de los activos productivos entregados.

Dificultades: Un alto porcentaje de la población beneficiaria se muestra reticente a recibir las visitas, manifestando que hasta no finalizar el 100% de las entregas no permitirán la aplicación del diagnóstico, dificultades de contacto con algunos jóvenes, con los cuales no se ha podidoestablecer la fecha de la visita presencial puesto que sus teléfonos aparecen desactivados y en las direcciones proporcionadas los familiares manifiestan que no se encuentran.

4. Soportes y evidencias

Documentos Metodológicos – Formatos

Evidencias Asesorías y Acompañamientos para la implementación de los planesde negocio; se evidencia formato de actas, matriz diagnóstica, registros fotográficos

5. Seguimiento a las hojas de vida postuladas y postulación de hojas de vida de jóvenes en diciembre

Para el mes de diciembre reportan la postulación de 30 hojas de vidaanuevas empresas. Para su estudio y evaluación, se relacionan en el siguiente cuadro.

N	NOMBRE	TELEFONO	PERFIL	FECHA DE POSTULACION	EMPRESA POSTULADA
1	ANDREA CAROLINA ARROYO SIERRA	3126287312	GESTION LOGISTA	4/12/2023	FINSOCIAL
2	CARLOS MARIO GAMARRA MERCADO	3046513705	ADM PUBLICA	4/12/2023	FINSOCIAL
3	ERIKA PAOLA PADILLA RAMOS	3017113139	SISTEMAS INFORMATICAS	01/12/2023	FINSOCIAL
4	MILAGRO GARAVITO MONTES	3008123653	CONTADOR PUBLICO	01/12/2023	SUCRE ESCUCHA
5	MAURICIO ARTURO PEREZ PEREZ	3142919283	CONTADOR PUBLICO	03/12/2023	SUCRE ESCUCHA
6	DANIEL PINEDA GOMEZ	3008515704	ESTUDIANTE DE INGENIERIA DE ALIMEN	06/12/2023	MUTUAL SER
7	CAROLINA PALENCIA MERCADO	3024110990	LIC. EN EDUCACION FISICO	06/12/2023	MUTUAL SER
8	KELLY YOHANA DIAZ ESQUIVEL	3022103400	ECONOMISTA	01/12/2023	SUCRE ESCUCHA
9	ESTEFANY MARTINEZ	3117838519	CONTADOR PUBLICO	06/12/2023	MUTUAL SER
10	DANIEL PINEDA GOMEZ	3008515704	ESTUDIANTE DE INGENIERIA DE ALIMEN	06/12/2023	BAVARIA
11	DANIEL PINEDA GOMEZ	3008515704	ESTUDIANTE DE INGENIERIA DE ALIMEN	06/12/2023	EFICACIA
12	MARIA ALEJANDRA VIERA MIRANDA	3024491815	PSICOLOGA	4/12/2023	FINSOCIAL
13	NICOLL ESTEFANÍA CONDE BOHÓRQUEZ	3022970838	MERCADEO Y VENTA	4/12/2023	FINSOCIAL
14	THAILY YULEISY HERRERA GIL	3003378364	AUXILIAR EN FARMACIA	01/12/2023	FINSOCIAL
15	VICTOR DE JESUS ALVAREZ ACEVEDO	3014265241	FACTURACION DE SERVICIOS DE SALUD	12/12/2023	HOSPITAL LOCAL SAN BENITO ABAD E.S.E
16	VIVIANA MARGARITA CARDENAS PEÑA	3235323081	AUXILIAR DE ENFERMERIA	13/12/2023	SALUD FAMILIAR IPS
17	YARIETH LEANES ESPAÑA PEREZ	3015498855	ZOOTECNISTA	01/12/2023	FINSOCIAL
18	YULI PATRICIA DEAVILA NAVARRO	3023024020	CAJERA	01/12/2023	FINSOCIAL
19	JHON ALEXANDER VERGARA GAMBOA	3127949770	TECNICO EN SISTEMAS	01/12/2023	FINSOCIAL
20	BRAYAN DE JESUS SIERRA HOYOS	3124356973	ZOOTECNISTA	01/12/2023	FINSOCIAL
21	JESSICA GARAY GUERRA	3215344858	INVESTIGACION JUDICIAL	01/12/2023	FINSOCIAL
22	YEISON MIGUEL ALVAREZ AVILEZ	3023065765	AUXILIAR ADMINISTRATIVO EN SALUD	06/12/2023	mutual ser -atraccion de talentos @mutualser .org
23	PAOLA ANDREA AVILA HERRERA	3104780530	LICENCIADO EN CIENCIAS SOCIALES	16/12/2023	atracciondetalentos@mutualser.org
24	CAMILO ANDRÉS ARRIETA CALY	3008459004	ESTUDIANTE DE INGENIERIA DE SISTEMA	16/12/2023	atracciondetalentos@mutualser.org
25	MARÍA ALEXANDRA MONTERROSA RICARDO	3003548796	BIOLOGA	16/12/2023	atracciondetalentos@mutualser.org
26	YEISON MIGUEL ALVAREZ AVILEZ	3023065765	AUXILIAR ADMINISTRATIVO EN SALUD	16/12/2023	atracciondetalentos@mutualser.org
27	MILEIDYS DEL CARMEN CARDOZO VARGAS	3014682217	AUXILIAR ADMINISTRATIVO EN SALUD	16/12/2023	atracciondetalentos@mutualser.org
28	STEFANI REVOLLEDO TAPIA	3017078990	ABOGADA	06/12/2023	MUTUAL SER
29	DIEGO ANDRÉS SIERRA MONTESINO	3242635656	ADM DE EMPRESAS	6/12/2023	MUTUAL SER
30	JUAN CAMILO POLO TOVAR	3008667547	ECONOMISTA	01/12/2023	SUCRE ESCUCHA

Evidencias: 30 hojas de vida postuladas en el mes de diciembre, es importante resaltar que con esta nueva hoja de vidas postuladas se alcanza un total de 208 hojas de vida a diferentes empresas.

Enlace: https://docs.google.com/spreadsheets/d/1uSMPaC-n2FN6bi7YjEBo80HUd3tlD17g/edit#gid=1045917157.

Acompañamiento a los jóvenes para el registro en la plataforma de la agenciapública de empleo COMFASUCRE y SENA.

Los jóvenes participan en las ferias de empleo realizadas porel SENA, realizando la inscripción y registro en la plataforma donde tienen la oportunidad de participar en las ofertas laborales de las empresas. Como resultado de este proceso se registraron 302 jóvenes. Relacionas de la siguiente manera.

- Agencia pública de empleo del SENA - 229 registrados con certificados
- Agencia pública de empleo de COMFASUCRE. - 73

  Evidencias en el siguiente link- se puede verificar los certificados y registros ante la plataformade las Agencias públicas de empleo.

COMFASUCRE

https://drive.google.com/drive/folders/1s65Cs1fmb_E6a8WHrR6Gx6Y0AAbYAI0R
https://drive.google.com/drive/folders/17HXJ2tY2BOjZfkiFW_0ZPm-nqedZ20Tu
https://drive.google.com/drive/folders/1mmUu8oDAm5lZV4FDwZGUorcvGH1yeraH
https://drive.google.com/drive/folders/1-Iii0ACiY6qyNztBCFE1U8sczU2osA1V
https://drive.google.com/drive/folders/1W14MdBsx3v1c4XS7ZwTNNzPCh_-wyBnz
https://drive.google.com/drive/folders/1e80u4DQJf_6qhDICLCu-gjBhRzMsznWU

SENA

https://drive.google.com/drive/folders/1M8s1uv3NQn4O2yK91epgmoyg63ghV9ZQ
https://drive.google.com/drive/folders/1OThemqAtn_1AkmjPJucjYpPaeZFElkdj
https://drive.google.com/drive/folders/1cr-nElW8c8rwZRnUK_qJTyVs44eDptXG
https://drive.google.com/drive/folders/1n2qAfJBxCEPP9mkJWRB8WP7IwvuCNy2V

https://drive.google.com/drive/folders/1dKzGOWe8fYNndjpYvHA4etSHGYI0Y7ZR
https://drive.google.com/drive/folders/11BmapfF-f8ceKZVIglyn2F-jc3E73u0q

- **Jóvenes Contratados**
  Al cierre de este informe se tienen 36 jóvenes contratados, en este ejercicio se evidencio que los perfiles más solicitados son asesores comerciales y vendedores,los más difíciles para contratar son jurídicos

- **Evidencia jóvenes contratados**
  En el siguiente link se evidencia los contratos, soportes de afiliación a seguridad social, registros fotográficos y otros certificados

https://docs.google.com/spreadsheets/d/1aK3npWPDkLxG_kSPEY6S0ZJMELsN4xo9/edit#g id=1045917157

A la fecha de cierres de este informe, se tienen contratados treinta seis (36) jóvenes en total.

LOGROS. Posicionamiento del proyecto Sucre Escucha Ruta de Empleabilidad ante empresarios locales, 208 hojas de vida presentadas a empresas y en evaluación en evaluación, 73 jóvenes inscritos la agencia pública de Empleo del SENA, 36 jóvenes laborando, Apoyo de los empresarios turismo al proyecto para la contratación de los jóvenes

DIFUCULTADES. Desinterés de los jóvenes en presentar las hojas de vida y presentar a los empresarios, Desinterés de los jóvenes por el proyecto, Dificultad para comunicarse con los jóvenes (no contestan, teléfonos en buzón y otros). Inconformidad de los jóvenes que no han podido acceder a una oferta laboral

3. SEGUIMIENTO A LAS ACTIVIDADES

ACTIVIDADES / PRODUCTOS		ASIGNACIÓN PORCENTAJE	%AVANCE MENSUAL	%AVANCE TOTAL ACUMULADO
Producto 1. Servicio de acompañamiento familiar ycomunitario para la superación de la pobreza.		**10,00%**	**100,00%**	**100,00%**
Actividad 1.1. Realizar alistamiento y evento de lanzamiento para la postulación de jóvenes al proyecto.	**Evidencias de laactividad**	**2,70%**	**100,00%**	**100,00%**
Diseño	Acta de selecciónBase de datos de participantes seleccionados Reporte	1,00%	100,00%	100,00%

Convocatoria	Power Biseleccionados Propuesta del evento delanzamiento Registro audiovisual delevento	1,20%	100,00%	100,00%
Realización		0,50%	100,00%	100,00%
Actividad 1.2. Realizar los talleres de aptitud vocacional	**Evidencias de laactividad**	**6,80%**	**100,00%**	**100,00%**
Sesión 1	Plan metodológico detalleres Perfiles de los profesionales aprobados Cronograma de los talleres Formatos de los formularios empleadosen los talleres. Registros de asistenciasRegistros fotográficos	1,70%	100,00%	100,00%
Sesión 2		1,70%	100,00%	100,00%
Sesión 3		1,70%	100,00%	100,00%
Sesión 4		1,70%	100,00%	100,00%
Actividad 1.3. Sistematizar los resultados en el banco deelegibles para rutas de emprendimiento y empleabilidad.	**Evidencias de laactividad**	**0,50%**	**100,00%**	**100,00%**
Digitación	Anexo 01 – Formulario yresultados de información requerida Anexo 02 – Informe de caracterización parcial delos participantes del proyecto Publicación de los resultados en la plataforma PowerBiBase de datos — Seleccionados RutaEmprendimiento Base de datos — Seleccionados Ruta Empleabilidad	0,30%	100,00%	100,00%
Análisis		0,10%	100,00%	100,00%
Informe / Selección		0,10%	100,00%	100,00%
Producto 2. Servicio de asistencia técnica para elemprendimiento		**60,00%**	**77,10%**	**77,10%**
Actividad 2.1. Realizar talleres por área funcional para la construcción del plan de negocios.	**Evidencias de laactividad**	**29,40%**	**100,00%**	**100,00%**
1) Administración.	Cronograma deactividades Fichas metodológicasmódulos Listados de asistencia Evidencias fotográficas Diseño de cartillas Acta de entrega de cartillas Metodología aprobada devisitas BD Visitas de verificacióna emprendimientos	6,00%	100,00%	100,00%
2) Producción.		6,00%	100,00%	100,00%
3) Mercadeo.		6,00%	100,00%	100,00%
4) Formalización		3,00%	100,00%	100,00%
5) Contable y Financiero.		8,40%	100,00%	100,00%
Actividad 2.2. Entregar activos productivos.	**Evidencias de la actividad**	**24,00%**	**93,40%**	**93,40%**
Cotización	Actas de entrega yregistro fotográfico	6,00%	100,00%	100,00%
Compra		6,00%	100,00%	100,00%
Entrega		12,00%	80,20%	80,20%
Actividad 2.3. Realizar asesorías y acompañamiento a la implementación de losplanes de negocio.	**Evidencias de laactividad**	**3,60%**	**15,00%**	**15,00%**
Visita 1	Actas de visita Registro Fotográfico Formatos de análisis	1,20%	45,00%	45,00%
Visita 2		1,20%	0,00%	0,00%
Visita 3		1,20%	0,00%	0,00%
Actividad 2.4. Realizar muestra empresarial.	**Evidencias de la actividad**	**3,00%**	**100,00%**	**100,00%**

Muestra empresarial	Listados de Asistencia Registro AudiovisualReportes de ventas	3,00%	100,00%	100,00%
Producto 3. Servicio de gestión para la colocación deempleo.		**30,00%**	**94,43%**	**94,43%**
Actividad 3.1. Realizar talleres de empleabilidad.	**Evidencias de laactividad**	**7,50%**	**100,00%**	**100,00%**
Talleres	Cronograma deactividades Ficha metodológica ymaterial de formación digital (Cartilla) Listado de asistencia Evidencia Fotográfica	7,50%	100,00%	100,00%
Actividad 3.2. Realizar la feriade la empleabilidad.	**Evidencias de laactividad**	**7,50%**	**100,00%**	**100,00%**
Feria de empleabilidad (2)	Cartas de invitación a lasempresas Listado de empresasconfirmadas Listados de asistenciajóvenes Registro Fotográfico	7,50%	100,00%	100,00%
	Base de Datos Perfilespresentados			
Actividad 3.3. Realizar la articulación integral con el SENA y COMSAFUCRE para la colocación de empleo.	**Evidencias de laactividad**	**15,00%**	**83,30%**	**83,30%**
Articulación	Evidencias de postulación a vacantes Certificados laborales dejóvenes ubicados laboralmente	15,00%	83,30%	83,30%
%AVANCE TOTAL DEL PROYECTO				**92,06%**

NOTA: Todos los soportes y evidencias de la actividad correspondiente al informe, seencuentran archivadas en físicos y de manera digital en el drive dispuesto para este proyecto.

4. REPORTE DE INVERSION

PRESUPUESTO SUCRE ESCUCHA CORTE DICIEMBRE								
PRODUCTO	Actividad		PRESUPUESTO			% Avance Corte	% Avance Acumulado	% Avance Total
	Código	Descripción	ASIGNADO	Ejecución al Corte	Ejecución Acumulada			
1. Realizar talleres de sensibilización y socialización sobre la superación de la pobreza a través del emprendimiento y la empleabilidad	1.1	Realizar alistamiento y evento de lanzamiento para la postulación de los jóvenes.	$ 142.313.990	$ 0	$ 142.313.990	0,00%	100,00%	1,12%
	1.2	Realizar los talleres de aptitud vocacional.	$ 216.536.742	$ 0	$ 216.536.742	0,00%	100,00%	1,70%
	1.3	Sistematizar los resultados en el banco de elegibles para rutas de emprendimiento y empleabilidad.	$ 71.177.770	$ 0	$ 71.177.770	0,00%	100,00%	0,56%
		Avance Producto 1						***3,39%***
2. Implementar la ruta del emprendimiento, desarrollo empresarial y conexión de valor con enfoque poblacional	2.1	Realizar talleres por área funcional para la construcción del plan de negocios	$ 1.211.487.946	$ 0	$ 1.211.487.946	0,00%	100,00%	9,54%
	2.2	Realizar entrega de activos productivos	$ 7.820.318.680	$ 3.978.297.588	$ 7.820.318.680	50,87%	100,00%	61,56%
	2.3	Realizar asesorías y acompañamiento a la implementación de los planes de negocio	$ 702.741.785	$ 375.759.475	$ 375.759.475	53,47%	53,47%	2,96%
	2.4	Realizar Muestra Empresarial	$ 116.258.567	$ 0	$ 109.830.657	0,00%	94,47%	0,86%
		Avance Producto 2						***74,92%***
3. Implementar la estrategia generación de empleo a partir de la ruta de la empleabilidad en alianza con la bolsa de empleo de Comfasucre y del Sena.	3.1	Realizar talleres de empleabilidad	$ 40.773.250	$ 0	$ 40.773.250	0,00%	100,00%	0,32%
	3.2	Realizar la feria de empleabilidad	$ 126.818.712	$ 0	$ 126.818.712	0,00%	100,00%	1,00%
	3.3	Realizar la articulación integral con el SENA y COMFASUCRE para la colocación de empleo	$ 122.962.875	$ 18.000.000	$ 111.963.075	14,64%	91,05%	0,88%
		Avance Producto 3						***2,20%***
Administración	4.1	Administración	$ 2.132.249.427	$ 253.244.715	$ 2.132.249.424	11,88%	100,00%	16,78%
		AVANCE DEL PROYECTO	**$ 12.703.639.744**	**$ 4.625.301.778**	**$ 12.359.229.721**			**97,29%**

DICIEMBRE					
N°	Categoría	Descripción	valor Pagado	Proveedor	N° Factura
1	Pago Honorarios	Coordinador del proyecto	$ 8.021.025,00	Ver anexo	Cuentas de cobro
2	Pago Honorarios	Desarrollador de software	$ 4.834.795,00	Ver anexo	Cuentas de cobro
3	Pago Honorarios	Coordinadores de Campo	$ 16.599.090,00	Ver anexo	Cuentas de cobro
4	Pago Honorarios	Asesor de Marketing	$ 48.860.695,00	Ver anexo	Cuentas de cobro
5	Pago Honorarios	Asesores Empresariales	$ 143.858.780,00	Ver anexo	Cuentas de cobro
6	Activos Productivos	Entrega de Activos productivos	$ 3.978.297.588,00	Ver anexo	Facturas
7	Incentivos Económicos	Entrega de Incentivos Empleabilidad	$ 18.000.000,00	Ver anexo	Cuentas de cobro
10	Gastos de Administración	N/A	$ 253.244.715,00	N/A	N/A

5. CONCLUSIONES

- El proyecto se encuentra en la fase de la entrega de los activos productivos de los beneficiarios de la Ruta de Emprendimiento, dicha fase presenta retrasos, la cual debió terminar en el mes de noviembre de 2023.

- A la fecha se han entregado activos productivos a 1461 beneficiarios en los 26 municipios del departamento de Sucre, donde se han realizado 821 al 100% y 640 con entregas parciales, y Pendiente x Entregar 359 beneficiarios.

- El porcentaje de avance técnico del proyecto asciende a 92.06%, y el avance financiero en un 97.29 % de la ejecución.

- En la ruta de empleabilidad, en este mes se avanzó con la ubicaciónde 36 jóvenes en distintas plazas para un avance del 62,07%, 208 postulados a diferentes empresas, el operador continúa con las estrategias de visita a las empresas para la radicación de hojas de vida.

- En la feria de empleo del SENA, se Inscribieron en la agencia pública de empleo del SENA - 229 registrados con certificados y en la agencia pública de empleo de COMFASUCRE. – 73

- Si bien el proceso de entregas no está totalmente culminado, el operador ha tenido como resultado la entrega a más del 80% de los 1.820 jóvenes que se benefician con este proyecto, dándoles herramientas para maximizar sus ganancias. Esto ha permitido iniciar con las visitas de seguimiento y asesoría para la implementación de los planes de mejora de los jóvenes en sus unidades productivas, iniciando esta actividad en el mes de diciembre de 2023, presentando baja ejecución en un 0.96% del total de asesorías que deben realizarse en el proyecto. El Operador reporta que esta actividad no ha tenido la acogida esperada, puesto que dentro de los jóvenes hay un grupo numeroso que manifiesta que no recibirán las visitas hasta tanto no les sean entregadas en su totalidad los activos productivos al 100% de los jóvenes, así mismo hay jóvenes con los cuales no se ha podido establecer el contacto luego de la entrega de sus activos productivos. La Supervisión solicita al operador un plan de choque para poder culminar la entrega de activos productivos en un 100% para el mes de enero de 2024 y la presentación del cronograma de las visitas de asesorías que hacen falta por realizar a los jóvenes con entregas total de activos productivos y los que estarán recibiendo los activos productivos en el mes de enero de 2024. Se solicitará un comité directivo del proyecto con presencia de todas las partes involucradas en el mismo, con el fin de que socialicen avancen en la ejecución de las actividades

del proyecto y presentación del cronograma de actividades que faltan por ejecutar hasta el mes de febrero 2024, fecha en la que culmina el proyecto.

- Se aprueba la prórroga en tiempo por dos meses permitiendo así que el operador ejecute el 100% de las actividades del proyecto, hasta el 29 de febrero de 2024.

- La supervisión solicita al ejecutor Finsocial que oportunamente se le den las respuestas respectivas a los requerimientos e inquietudes de los jóvenes que hasta la fecha no se les ha entregado sus activos productivos, ni se les ha terminado de entregar. A la supervisión han llegado requerimientos y preguntas, derechos de petición de los jóvenes en relación a la fecha estimada de la entrega de sus activos productivos, sin embargo, no se ha podido dar respuesta de manera particular a cada joven, ya que no se ha recibido retroalimentación alguna por parte del Operador Fin social. Se recomienda mejorar la comunicación entre el operador y los jóvenes beneficiarios del proyecto Sucre Escucha.

Cordialmente,

LIZ MARIA TORRES SIERRA
SUBSECRETARIA DE PRODUCTIVIDAD E INNOVACION
SUPERVISORA.