INFORME TÉCNICO PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO FINAL

INFORME DE FINAL					
INFORME N°		**DE SEGUIMIENTO**	☐	**FINAL**	x
		PARA PAGO			
PERIODO DE INFORME	**DESDE**	06/09/2023	**HASTA**	28/11/2023	
CONTRATO	☒	**NÚMERO**	4600098383		
CONVENIO	☐	**MES DE INFORME**	NOVIEMBRE		
CONTRATANTE:		DISTRITO ESPECIAL DE CIENCIA, TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN DE MEDELLÍN - SECRETARÍA DE SUMINISTROS Y SERVICIOS			
DEPENDENCIA EJECUTORA:		SECRETARÍA DE INCLUSIÓN SOCIAL, FAMILIA Y DERECHOS HUMANOS – EQUIPO DE DISCAPACIDAD			
CONTRATISTA:		FUNDACIÓN ACADEMIA NACIONAL DE APRENDIZAJE ANDAP			
NIT:		900304842	DV	- 5	
REPRESENTANTE LEGAL:		MIGUEL ANGEL SANDOVAL PUERTO			
CÉDULA DEL REPRESENTANTE LEGAL:		79459396			
OBJETO:		PP PRESTACIÓN DE SERVICIOS PARA LA ATENCIÓN PSICOSOCIAL Y FORMACIÓN EN EMPRENDIMIENTO A PERSONAS CON DISCAPACIDAD Y CUIDADORES.			
VALOR INICIAL:		DOS MIL CINCUENTA Y SEIS MILLONES OCHOCIENTOS DOCE MIL TRESCIENTOS OCHENTA Y SEIS PESOS M/L ($ 2.056.812.386,00) IVA INCLUIDO.			

DURACIÓN INICIAL:	CIENTO SETENTA Y TRES (173) DÍAS CALENDARIO, SIN EXCEDER LA PRESENTE VIGENCIA.
FECHA DE INICIO:	09/06/2023
FECHA DE TERMINACIÓN:	28/11/2023
PORCENTAJE DE EJECUCIÓN FINANCIERA	88.70%
PORCENTAJE DE EJECUCIÓN TÉCNICA FINAL	100%

El presente informe da cuenta de las acciones desarrolladas en la ejecución del contrato No 4600098383 2023, suscrito entre el Distrito Especial de Ciencia, Tecnología e Innovación de Medellín - Secretaría de Suministros y Servicios y la Fundación Andap.

Dentro de la información reportada en el presente informe, se enseña todo lo relacionado con la ejecución del contrato No 4600098383 2023, como Informe final del contrato de la referencia, con fundamento en la Ley 80 de 1993, Ley 1150 de 2007, Ley 1474 de 2011, Decreto 1082 de 2015 y demás normas que regulan la materia, hasta el 28 de noviembre de 2023, mediante la ejecución técnica, administrativa, financiera y jurídica del 09 de junio de 2023 hasta el 28 de noviembre de 2023 y en cumplimiento de lo dispuesto en la **CLÁUSULA NOVENA: OBLIGACIONES DEL CONTRATISTA. EL CONTRATISTA** se obliga para con **DISTRITO ESPECIAL DE CIENCIA, TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN DE MEDELLÍN** a prestar los servicios requeridos cumpliendo con todas las especificaciones técnicas que se relacionan en la propuesta presentada y aceptada por **DISTRITO ESPECIAL DE CIENCIA, TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN DE MEDELLÍN** las cuales hacen parte integrante del contrato, así mismo deberá cumplir con lo establecido en el Manual de Contratación, la Guía de Ejecución de la Contratación y los formatos y procedimientos establecidos en el Sistema de Gestión de Calidad.

1. ALCANCE

Brindar atención psicosocial y formación en emprendimiento a las personas con discapacidad y personas cuidadoras que cuentan con iniciativas de emprendimiento para la creación y/o fortalecimiento de unidades productivas, lo que contribuye al desarrollo de sus proyectos personales, familiares, sociales, y productivos, así como al mejoramiento de su calidad de vida.

2. INFORME TÉCNICO DEL CONTRATO

El proyecto *"PP- Atención psicosocial y formación en emprendimiento a personas con discapacidad y cuidadores"*, trabajo cuatro (4) Componentes que son los encargados de definir la población objeto de impacto, dentro de las cuales se desarrollan diferentes fases escalonadas, que permitieron fortalecer y realizar una atención integral de estos grupos.

Comprende los siguientes componentes:

El Componente 1 APOYO ADMINISTRATIVO, el cual es transversal a los otros componentes para el normal desarrollo.

El componente 2 FORMACIÓN A PERSONAS CON DISCAPACIDAD Y PERSONAS CUIDADORAS EN EMPRENDIMIENTO, se estipula en 5 fases así:

- *Fase de Caracterización, selección y orientación a beneficiarios*
- *Fase de Formación básica hacia la mentalidad emprendedora*
- *Fase de apoyo a la creación y fortalecimiento de emprendimientos.*
- *Fase de Formación específica por oficios.*
- *Fase de Implementación del plan de emprendimiento.*

El componente 3 SEGUIMIENTO Y FORTALECIMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS DE PERSONAS CON DISCAPACIDAD Y CUIDADORES, se estipula en 2 fases así:

- *Fase de Caracterización, selección y orientación a beneficiarios*
- *Fase de apoyo a la creación y fortalecimiento de emprendimientos.*

El componente 4 CAPACITACIÓN EN ARTES Y OFICIOS A PERSONAS CON DISCAPACIDAD Y CUIDADORAS se estipula en 2 fases así:

- *Fase de Caracterización, selección y orientación a beneficiarios*
- *Fase de formación en artes y oficios*

Durante el periodo comprendido entre 09 de junio y el 28 de noviembre de 2023, se realizaron los desarrollos en torno al objeto contractual en los componentes 1, 2, 3 y 4 del proyecto de la siguiente manera:

A continuación, se relacionan las actividades que fueron desarrolladas:

2.1. COMPONENTE 1: APOYO ADMINISTRATIVO

PRODUCTO	DESCRIPCIÓN AVANCE DE ACTIVIDAD	META	LOGRO	PORCENTAJE DE EJECUCIÓN
Elaboración del plan de trabajo y cronograma general	Se elaboró un archivo documento que contenía el plan de trabajo y cronograma general que se entregó en el mes de junio, en él se relacionaron cada una de las actividades a implementar durante la vigencia del proyecto, el tiempo establecido para desarrollar cada una y los productos y/o evidencias correspondientes por cada acción.	1	1	100%
Ingreso de información al Sibis	Se efectuó el ingreso y egreso de información en el sistema de beneficiarios en sus diversas fases, específicamente en los componentes 2 de formación para personas con discapacidad y cuidadores. Este proceso abarcó la caracterización, ingreso al proceso formativo, plan de emprendimiento y egreso de los participantes, totalizando así 4 instancias de sistematización de información en el sistema Sibis.	10	10	100%

	Para el componente 3, centrado en el fortalecimiento de personas con discapacidad y cuidadores, se llevó a cabo la caracterización, ingreso al proceso formativo y egreso de información, totalizando 3 procesos de registro en el sistema Sibis. Finalmente, en el componente 4, dedicado a la capacitación en artes y oficios para personas con discapacidad y cuidadores, se realizó la caracterización, ingreso de información de los participantes en el sistema y el respectivo egreso de datos. totalizando 3 procesos de registro de información en sibis. En general se cumplió con la base de datos de caracterización por cada componente, la estadística y el ingreso de la información, para un total de 10 procesos de generación e ingreso de información.			
Organización del equipo de trabajo	El proceso de contratación del recurso humano se realizó en dos fechas: En el mes de junio del año 2023 se realizó la contratación del recurso humano que realizó la implementación de las primeras fases del proyecto. Para el mes de septiembre de 2023, se contrataron los profesionales que acompañaron la fase de plan de prefactibilidad y compras y la formación específica en oficios del componente 2 y los instructores que estuvieron encargados de formar en artes y oficios del componente 4. Cabe destacar que, durante la ejecución del proyecto, se presentaron retiros voluntarios del recurso humano, los cuales fueron suplidos en el tiempo correspondiente. A lo largo del proyecto se contrataron 39 profesionales. No se contrató al intérprete de señas durante la ejecución del proyecto, debido a que no hubo una necesidad de atender población sorda que requiriera este profesional, si bien hubo personas	40	39	99%

	con hipoacusia, o baja audición no, manifestaron comprender las clases.			
Presentación del proyecto y Guías metodológicas de formación para la formación.	Se crearon un total de seis guías metodológicas, distribuidas de la siguiente manera: La primera guía proporciona orientaciones generales para el proyecto en su conjunto. En el componente 2, se desarrollaron tres guías que ofrecen un detallado análisis del proceso de formación en emprendimiento dirigido a personas con discapacidad. Para el componente 3, centrado en el seguimiento y fortalecimiento de personas con discapacidad, se presentó una guía específica que se enfoca especialmente en el seguimiento del proceso. En lo que respecta al componente 4, orientado a la capacitación en artes y oficios para personas con discapacidad y cuidadoras, se creó y presentó una guía integral que aborda de manera completa los aspectos fundamentales de la capacitación.	4	6	150%
Gestión y definición de espacios para la formación	Durante la implementación del proyecto se gestionaron los espacios necesarios para el desarrollo de las clases de formación de cada una de las fases. Los espacios cumplieron con los requerimientos técnicos definidos en las especificaciones técnicas, como buena iluminación, aulas amplias, ventilación, corredores, baños y distintas formas de accesibilidad para personas con discapacidad. En total se gestionaron 20 espacios que se relacionan a continuación: Comuna 1: Casa de Justicia Santo Domingo Savio. Comuna 2: Casa de Justicia el Bosque Comuna 3: Uva La Alegría y Uva la Armonía Comuna 6: Parque Biblioteca Tomás Carrasquilla La Quintana Comuna 13: Parque Biblioteca San Javier Comuna 14: Uva Ilusión Verde Comuna 15: Parque Biblioteca Guayabal Manuel Mejía Vallejo.	N/A	20	100%

	Comuna 80: Parque Biblioteca San Antonio De Prado José Horacio Betancur. Comuna 10: Instituto Metropolitano IME. Comuna 5: Uva sin Fronteras Comuna 2: CDS Santa Cruz Comuna 9 : Fundación Lucerito Comuna 9: JAL Loreto Comuna 16: Parroquia de Fátima Comuna 16: CDS Fátima Comuna 10: Prosanear Comuna 10: Orly Comuna 10: Academia Esditec. Comuna 10: Club Medellín			
Gestión de insumos	En el desarrollo de todas las actividades del proyecto, se gestionaron los equipos, materiales y/o insumos de oficina para el desarrollo del mismo. En el componente administrativo se dispuso para el recurso humano, computadores, teléfonos, impresoras, papelería en general (Esferos, borradores, lápices, fichas bibliográficas), entre otros. Estos insumos se relacionaron en una base de datos kardex en las diferentes fases del proyecto.	1	1	100%
Gestión para la valoración nutricional de los refrigerios.	En relación a la valoración nutricional, se hizo entrega a la Unidad de Seguridad Alimentaria, de una muestra de los refrigerios que fueron suministrados durante el desarrollo del proyecto en las diferentes fases de formación y los diferentes componentes y se obtuvo la aprobación de los mismos.	1	1	100%
Gestión de póliza de seguro colectivo.	La Fundación Andap durante el desarrollo del proyecto garantizó el cubrimiento y vigencia de una póliza de seguro colectivo de todas las personas que participaron de las formaciones en cada uno de los componentes y las diferentes fases formativas hasta la finalización del contrato. Esta póliza fue presentada a la supervisión en los tiempos establecidos.	1	1	100%
Herramientas virtuales del proyecto.	En el mes de junio se presentó un informe relacionado con las herramientas virtuales que se utilizaron durante el desarrollo de las diferentes	1	1	100%

	fases del proyecto y sus componentes; este contenía claridades metodológicas y las herramientas virtuales definidas para el desarrollo de los encuentros virtuales y manejo de bases de datos digitales.			
Plan de archivo para el manejo de carpetas físicas y virtuales.	Se hizo entrega de un documento correspondiente al plan de archivo que se entregó en el mes de junio, documento en el cual se detalló la forma cómo se organizaría la información de forma física y digital para ser administrada y entregada al cierre del proyecto para su repositorio. Además, en el mes de noviembre se hizo un archivo digital con la información de los beneficiarios del proyecto en cada uno de sus componentes. También se hizo entrega de un archivo físico que contiene la información de los beneficiarios de cada componente 2, 3, y 4 del proyecto documentado en carpetas físicas., correspondiente a un total de 15 cajas entregadas.	1 1 1	1 1 1	100% 100% 100%
Gestión de piezas comunicacionales	Durante el desarrollo del proyecto se elaboraron con el acompañamiento y aprobación del Equipo de Comunicaciones de la alcaldía y de acuerdo con el manual de imagen corporativa del distrito, las siguientes piezas: Camisetas: 56 camisetas para el equipo de trabajo. kits de aprendizaje: 366 kits de aprendizaje para los beneficiarios del proyecto, 246 para el componente 2, 120 para el componente 3 y 230 kits de aprendizaje para el componente 4. Manuales de emprendimiento: 346 manuales de emprendimiento. Certificados de formación: 198 certificados de formación componente 2. 69 certificados de formación componente 3. 172 certificados de formación componente 4.	63 camisetas 596 kits de aprendizaje. 366 manuales de emprendimiento 576 certificados	56 camisetas 596 kit aprendizaje. 366 manuales de emprendimiento 439 certificados	88.88% 100% 100% 76.21%

<table>
<tr>
<td>Eventos</td>
<td>
En el mes de noviembre, se presentaron las bitácoras para el desarrollo de los eventos en donde se dieron a conocer cada uno de los detalles de su realización.

En total se realizaron 14 eventos, los cuales se relacionan a continuación:

Exposición Grupal (Feria de emprendimiento): Se realizó el 15 de noviembre en el edificio Vásquez, en ella participaron beneficiarios de componente 2 y 3.

Evento de Entrega simbólica del plan de emprendimiento: Se desarrolló el 27 de noviembre en el auditorio Plaza de la Libertad, en ella se hizo entrega simbólica de los emprendimiento y certificación de los participantes de los componentes 2.

Exposición Artística: Se desarrollaron 12 Exposiciones artísticas para el componente 4, estas tenían como fin visibilizar el trabajo realizado por cada uno de los participantes en cada una de las líneas de formación ofrecida en artes y oficios.

Se relacionan a continuación, los grupos y comunas donde se realizaron las exposiciones:
<table>
<tr><th>GRUPO</th><th>FECHA</th><th>COMUNA</th><th>HORA</th><th>LUGAR</th></tr>
<tr><td>20</td><td>27/10/2023</td><td>2</td><td>8:30</td><td>CDS SANTA CRUZ</td></tr>
<tr><td>21</td><td>27/10/2023</td><td>2</td><td>10:30</td><td>CDS SANTA CRUZ</td></tr>
<tr><td>19</td><td>2/11/2023</td><td>14</td><td>1:00</td><td>UVA ILUSIÓN VERDE</td></tr>
<tr><td>29</td><td>14/11/2023</td><td>16</td><td>11:00</td><td>CDS FATIMA</td></tr>
<tr><td>22</td><td>15/11/2023</td><td>2</td><td>4:00</td><td>CDS SANTA CRUZ</td></tr>
<tr><td>26</td><td>16/11/2023</td><td>13</td><td>9:30</td><td>PARQUE BIBLIOTECA SAN JAVIER</td></tr>
<tr><td>27</td><td>16/11/2023</td><td>13</td><td>9:30</td><td>PARQUE BIBLIOTECA SAN JAVIER</td></tr>
<tr><td>28</td><td>16/11/2023</td><td>7</td><td>12:30</td><td>PARQUE BIBLIOTECA LA QUINTANA</td></tr>
<tr><td>23</td><td>17/11/2023</td><td>9</td><td>11:00</td><td>ACCIÓN COMUNAL LORETO</td></tr>
<tr><td>24</td><td>17/11/2023</td><td>9</td><td>11:00</td><td>ACCIÓN COMUNAL LORETO</td></tr>
<tr><td>25</td><td>17/11/2023</td><td>9</td><td>11:00</td><td>ACCIÓN COMUNAL LORETO</td></tr>
<tr><td>30</td><td>17/11/2023</td><td>16</td><td>8:30</td><td>CDS FATIMA</td></tr>
</table>
</td>
<td>11

1

1

12</td>
<td>14

1

1

12</td>
<td>127%

100%

100%

100%</td>
</tr>
<tr>
<td>Gestión de seguridad en el trabajo</td>
<td>Para el desarrollo del programa la Fundación Andap contó con los estándares de seguridad en el trabajo definidos por la normatividad vigente.</td>
<td>1</td>
<td>1</td>
<td>100%</td>
</tr>
</table>

2.2. COMPONENTE 2: FORMACIÓN A PERSONAS CON DISCAPACIDAD Y PERSONAS CUIDADORAS EN EMPRENDIMIENTO.

<table>
<tr><th>PRODUCTO</th><th>DESCRIPCIÓN DE AVANCE DE ACTIVIDAD</th><th>META</th><th>LOGRO</th><th>PORCENTAJE DE EJECUCIÓN</th></tr>
<tr><td>Visitas de verificación en casa</td><td>Durante las diferentes fases del componente 2, se realizaron visitas de verificación a las personas cuidadoras y personas con discapacidad. En el desarrollo de estas visitas se logró verificar el compromiso individual, la disposición para la realización de las tareas asignadas, la asistencia a las clases, la entrega del plan de emprendimiento; entre otros aspectos que ayudaron a cualificar el proceso y hacer una adecuada selección y seguimiento de los beneficiarios en la medida que iban pasando por cada fase del proceso.

En total durante el desarrollo de las diferentes fases del componente 2 se realizaron 957 visitas de 1170 establecidas en especificaciones técnicas.

VISITAS COMPONENTE 2
<table><tr><th>FASE</th><th>PERSONAS CUIDADORAS</th><th>PERSONAS CON DISCAPACIDAD</th><th>TOTAL VISITAS</th></tr><tr><td>VISITA VERIFICACION</td><td>173</td><td>130</td><td>303</td></tr><tr><td>SGUIMIENTO 1</td><td>82</td><td>88</td><td>170</td></tr><tr><td>SEGUIMIENTO 2</td><td>79</td><td>88</td><td>167</td></tr><tr><td>SEGUIMIENTO 3</td><td>79</td><td>83</td><td>162</td></tr><tr><td>SEGUIMIENTO 4</td><td>70</td><td>85</td><td>155</td></tr><tr><td>TOTALES</td><td>483</td><td>474</td><td>957</td></tr></table>
En este aparte se evidencia que el cumplimiento de la meta no se dio en 100% debido a que en diferentes fases las visitas fueron programadas y se confirmó el recibimiento de los profesionales;</td><td>1170</td><td>957</td><td>82%</td></tr>
</table>

PRODUCTO	DESCRIPCIÓN DE AVANCE DE ACTIVIDAD	META	LOGRO	PORCENTAJE DE EJECUCIÓN
	y en muchos casos éstos al llegar a la unidad habitacional no se encontraban los usuarios en la vivienda, expresando que salieron por temas de salud o diligencias urgentes o no se pudieron programar visitas por falta de concreción al no contestar en las líneas telefónicas suministradas. Para el final de la ejecución en el seguimiento que se hace, se obtiene un cumplimiento del 82% de las visitas se debió a la dificultad para localizar a las personas durante la fase final del proyecto, debido a que no contestaron la llamada o los teléfonos no correspondían.			
Asesorías Virtuales grupales	Las asesorías virtuales, para el proceso formativo se realizaron después de cada fase, en ellas se fortalecieron algunas temáticas de la formación en las que los usuarios expresaron querer profundizar como por ejemplo el modelo canvas, plan de negocios, costos, entre otros temas que ayudaron a los participantes a afianzar sus conocimientos y despejar dudas sobre los temas vistos en cada fase de formación. En total, se llevaron a cabo 43 asesorías virtuales de las 44 establecidas por los lineamientos técnicos, logrando un cumplimiento del 97%. A pesar de no alcanzar el 100%, la Fundación Andap mantuvo su compromiso de ofrecer respuestas oportunas según lo establecido en los lineamientos técnicos. Este porcentaje de ejecución se detalla de la siguiente manera: en agosto, se informaron 5 asesorías de las 11 programadas, lo que constituye un error en la presentación del informe y, por ende, una	44	43	97%

PRODUCTO	DESCRIPCIÓN DE AVANCE DE ACTIVIDAD	META	LOGRO	PORCENTAJE DE EJECUCIÓN
	disminución en la ejecución; en septiembre, se reportaron 8 de 12 asesorías realizadas, lo que también nos ubicó por debajo de la meta en 4 asesorías y se convierte en un error técnico en la presentación de los informes; para noviembre, se registraron 20 asesorías virtuales, de las cuales 10 estuvieron dirigidas a los 10 grupos de oficios y las restantes 10 se enfocaron en el tema de las compras. Esta situación resultó en 13 asesorías virtuales no realizadas debido a una ejecución no presentada a tiempo y oportunamente. Reiteramos el compromiso de los beneficiarios de participar en estos espacios de formación, que se han convertido en oportunidades para aclarar dudas y enriquecer el proceso educativo. Otro proceso que se realizó en el marco de las asesorías virtuales fueron las clases adicionales de formación y alfabetización digital del criterio de Calidad; en el marco de este se realizaron 10 capacitaciones adicionales para formación con 10 grupos del componente 2 que se encontraban en la fase 4 de formación específica en oficios; las clases tuvieron como objetivo fortalecer los temas relacionados con alfabetización y estrategias de marketing digital .			
Clases presenciales en formación básica	La fase de formación básica se desarrolló en el mes de julio y agosto, para esto se conformaron 12 grupos, los cuales recibieron cada uno 8 clases, para un total de 96 clases dictas durante la formación básica en emprendimiento. Durante las clases de formación básica, tal como lo contemplaba el plan formativo, se llevó a cabo el	88 clases	96 clases	100%

PRODUCTO	DESCRIPCIÓN DE AVANCE DE ACTIVIDAD	META	LOGRO	PORCENTAJE DE EJECUCIÓN
	módulo de Desarrollo Humano con el objetivo de orientar a los beneficiarios en la elaboración de su proyecto de vida individual y familiar para alcanzar objetivos a corto, mediano y largo plazo. a partir del desarrollo de **tres clases** relacionadas con proyecto de vida, valores humanos, misión visión, Autoestima, autoconcepto y autovaloración, familia y empresa, resolución de conflictos, la familia en los roles de la empresa. **El módulo de orientación hacia el emprendimiento empresarial** con el objetivo de Reflexionar sobre la importancia de la mentalidad emprendedora, la idea de negocio, la iniciativa y los recursos con que cuenta cada uno para emprender, con la ejecución de **dos clases** relacionadas con; terminología de emprendimiento, mentalidad emprendedora, principios para iniciar un proyecto empresarial, factores que determinan la idea de negocio, éxito de un emprendimiento, emprendimientos en la ciudad, oportunidades de negocio, ideas de negocio. Y un **tercer módulo para la Definición de la idea de negocio y ajuste del emprendimiento**, con el desarrollo de **tres clases**, para la definición de la idea de negocio y ajuste del emprendimiento, con los objetivos de construir la matriz DOFA, a partir del análisis de debilidad, oportunidades, fortalezas y amenazas en el emprendimiento; presentar el manual de emprendimiento y plan de negocio a partir de la importancia y características.			

PRODUCTO	DESCRIPCIÓN DE AVANCE DE ACTIVIDAD	META	LOGRO	PORCENTAJE DE EJECUCIÓN
Clases presenciales orientadas hacia la creación o fortalecimiento al emprendimiento.	Estas clases se desarrollaron en el mes de agosto y septiembre, continuando con los 12 grupos conformados, que recibieron 8 clases de 2 horas en fortalecimiento de su emprendimiento; en estas clases los participantes tuvieron la oportunidad de aprender sobre los temas contenidos en los módulos, así **Primer módulo: Formación para la aplicación del tablero modelo de negocio**, el cual contó con temáticas como; tablero de modelo de negocio, consumidores, la competencia, los proveedores y los distribuidores, Marketing tradicional y Redes sociales como fortalecimiento al segmento de clientes. **El segundo módulo: formación para conocer las áreas principales de un negocio**; a partir del desarrollo de clases relacionadas con; viabilidad económica; ingresos, tipos de costos. **El tercer módulo: Conocimiento general sobre documentos de compraventa y retenciones,** con temáticas como cotizaciones, orden de compra, cámara de comercio, certificado de cuenta bancaria, cuenta de cobro, tipos de factura, que es el IVA, RUT. **El cuarto módulo; Desarrollo del plan de negocio;** el cual se abordó con la aplicación del plan de negocio, revisión de cotizaciones y revisión del plan de negocio.	88	96	100%
Clases presenciales en formación	Las clases de formación específica en oficios se desarrollaron en el mes de octubre y noviembre.	66	60	91%

PRODUCTO	DESCRIPCIÓN DE AVANCE DE ACTIVIDAD	META	LOGRO	PORCENTAJE DE EJECUCIÓN
específica en oficios.	Los grupos de esta fase estuvieron conformados de acuerdo con los intereses planteados en la idea de negocio de cada uno de los participantes. Se conformaron 6 grupos de ventas, 1 de belleza, 1 de confecciones y 2 de alimentos, para un total de 10 grupos de formación, los cuales recibieron 6 clases de formación específica con una duración de 4 horas. El desarrollo de las clases de formación en oficios permitió que los beneficiarios lograran afianzar competencias y habilidades en el oficio relacionado con su idea de negocio y /o emprendimiento. Para el desarrollo de esta fase, fue fundamental la presencia y acompañamiento de los profesionales psicosociales, brindando contención y guía a los participantes frente a los retos que les implicaba la interacción con personas e instituciones externas con sus propias dinámicas, requisitos y solicitudes, para cumplir con lo requerido y lograr sus respectivas certificaciones.			
Consultorio psicosocial individual	En el marco de esta actividad se desarrollaron todas las atenciones psicosociales con beneficiarios del componente 2. Estas tenían como fin orientar y motivar a los participantes a permanecer en el proceso formativo y dar respuesta a preguntas concretas con respecto a dudas acerca del proceso. En el espacio se orientó sobre soluciones de situaciones familiares, personales o de orden propiamente psicológico y sobre la oferta institucional en temas relacionados con lo psicosocial.	195	195	100%

PRODUCTO	DESCRIPCIÓN DE AVANCE DE ACTIVIDAD	META	LOGRO	PORCENTAJE DE EJECUCIÓN
Planes de prefactibilidad	Se logró organizar la base de datos del plan de prefactibilidad de 199 personas (90 personas con discapacidad de los cuales 56 fueron creaciones y 34 fortalecimiento y 109 cuidadores de los cuales 66 fueron creación y 43 fortalecimiento de sus emprendimientos) de 205 que se debían realizar, no se realizaron 6 planes, esto obedeció a que desistieron del proceso formativo por quebrantos de salud de las personas con discapacidad o de las personas cuidadas por los PC. Además del diligenciamiento del formato de prefactibilidad, se organizó por cada usuario una carpeta digital que contenía en su interior las cotizaciones, el plan de negocio y el plan de prefactibilidad. Lo anterior se realizó con el fin de tener trazabilidad de lo expresado en el plan de negocio y la estructuración del plan de prefactibilidad para la posterior compra de insumos que se realizaría en un momento posterior.	205	199	97%
Entrega de planes de emprendimiento.	Se hizo entrega de 198 planes de emprendimientos de 205 relacionados en especificaciones técnicas. En este proceso se realizó la compra de los insumos, elementos y/o equipos definidos por los usuarios en las ideas de negocio. El no cumplimiento de la meta de 7 personas, obedeció al desistimiento de 6 personas y 1 persona que no se mantuvo en el proceso final de formación en oficios y no pudo ser contactada para la realización de ajustes razonables en el proceso, ya que no daba respuesta por ningún medio, para un total de 7 personas que no llegaron	205	198	96,5%

PRODUCTO	DESCRIPCIÓN DE AVANCE DE ACTIVIDAD	META	LOGRO	PORCENTAJE DE EJECUCIÓN
	al final de la entrega de planes de emprendimiento. Iniciaron la formación en oficios 203, beneficiarios. Se certifican 198 personas que recibieron su plan de emprendimiento. Los emprendimientos fueron entregados en las líneas de ventas, alimentos, confecciones, belleza, artesanía, entre otros.			

2.3. COMPONENTE 3: SEGUIMIENTO Y FORTALECIMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS DE PERSONAS CON DISCAPACIDAD Y CUIDADORES

Para este componente se realizan las siguientes acciones:

PRODUCTO	DESCRIPCIÓN DE AVANCE DE ACTIVIDAD	META	LOGRO	PORCENTAJE DE EJECUCIÓN
Visitas de verificación en casa	Con las visitas realizadas en el componente 3, se verificó lo relacionado con el emprendimiento, la línea de negocio, la experiencia en el área, la actitud, la motivación, el tipo de apalancamiento que necesitaba la idea de negocio, el recurso con el que contaba u otros necesarios que permitían determinar si continuaban al proceso formativo. En total se realizaron 221 vistas de 300 definidas en especificaciones técnicas.	300	221	74%

	VISITAS COMPONENTE 3 FASE / PERSONAS CUIDADORAS / PERSONAS CON DISCAPACIDAD / TOTAL VISITAS VISITA VERIFICACION: 83 / 68 / 151 SGUIMIENTO 1: 38 / 32 / 70 TOTALES: 121 / 100 / 221 Al igual que el componente 2, muchas de las personas participantes en este componente fue imposible contactar o concretar con ellos la visita, ya que expresaban estar trabajando, o tener problemas de salud, o citas médicas, o ya no tenían su emprendimiento activo. Se inició con los grupos acorde a los lineamientos técnicos, sin embargo, en la primera clase se presentó un número bajo de asistencia por lo que se procedió a la respectiva verificación y reemplazo de usuarios en los casos necesarios, sin embargo, muchas personas de manera reiterativa manifestaron su retiro del proyecto por falta de motivación y otros compromisos.			
Clases presenciales orientadas hacia la creación o fortalecimiento al emprendimiento.	En este aparte se establecieron seis grupos con los cuales se desarrollaron 8 clases presenciales, para un total de 48 clases; estas estuvieron orientadas hacia la creación o fortalecimiento de los emprendimientos, se abordaron temáticas como la propuesta de valor, canales de distribución, costos, comunicación y relación con los clientes. Las clases se llevaron a cabo en los meses de agosto para cinco grupos, y un grupo que finalizó sus clases el mes de octubre, una vez terminadas, se realizó el proceso de certificación.	48	48	**100%**

	De las 120 personas convocadas para el componente, asistieron durante el proceso formativo 97 personas, y terminan el seguimiento 69 personas que se logran certificar 69.			
Asesorías Virtuales grupales	En las asesorías virtuales grupales desarrolladas con este componente, se orientó sobre ofertas institucionales del Distrito de Medellín en temas relacionados con formación, créditos, capital semilla y centros del software; además de compartir la oferta, se retomaron temas relacionados en manejo de redes sociales, competencias laborales, artes y oficios, financiación y administración de recursos. Se desarrollaron 6 asesorías virtuales (Una con cada grupo)	6	6	100%
Consultorio psicosocial individual	En el contexto de esta actividad, se llevaron a cabo diversas orientaciones psicosociales destinadas a los beneficiarios del componente 3. El propósito fundamental de estas intervenciones fue proporcionar orientación y motivación a los participantes, fomentando su permanencia en el proceso formativo y brindando respuestas específicas a sus inquietudes sobre el mismo. Durante estas sesiones, se ofreció orientación respecto a posibles soluciones a situaciones familiares, personales o de índole psicológica, además de informar sobre la oferta institucional en temas relacionados con lo psicosocial.	50	50	100%

2.4. COMPONENTE 4: CAPACITACIÓN EN ARTES Y OFICIOS A PERSONAS CON DISCAPACIDAD Y PERSONAS CUIDADORAS.

PRODUCTO	DESCRIPCIÓN DE AVANCE DE ACTIVIDAD	META	LOGRO	PORCENTAJE DE EJECUCIÓN
Clases presenciales formación específica en artes y oficios.	Para el componente 4 correspondiente a la Formación en Artes y Oficios, se conformaron once grupos por comunas atendidos en este componente, conformados de la siguiente manera: 3 grupos en comuna 2, dos de artesanías y 1 de pintura. 1 grupo en comuna 14, de artesanías. 2 grupos en comuna 13, artesanía y pintura. 3 grupos en comuna 9, dos de ellos para artesanía y uno para pintura. 1 grupo en comuna 7 de pintura. 2 grupos en la comuna 16, uno para bisutería y uno para pintura. En total se conformaron 12 grupos que recibieron 15 clases de formación en oficios y 2 de emprendimiento, con una intensidad de 3 horas cada clase. Se observó el avance de los participantes en la medida en que avanzaba el proceso, cada vez con mayor destreza en las habilidades enseñadas y con propuestas propias para la realización de sus trabajos. A nivel general los asistentes se comprometieron con su permanencia una vez se consolidaron los procesos. El ambiente en las clases fue cordial y armónico, se destacó el compañerismo entre	204	204	**100%**

	todos. El proceso respetó las formas y los tiempos que cada persona necesitaba en la realización de las actividades, lo cual generó motivación, respeto y solidaridad entre ellos. Se logró un avance en las capacidades creativas, compositivas, visuales y manuales de las y los participantes. Importante destacar que varios participantes de las formaciones en artes y oficios se proyectan como futuros emprendedores a partir de la habilidad descubierta y /o potenciada. En este componente se ofrecieron 12 clases adicionales, en los distintos grupos de pintura, bisutería, en técnicas que les permitieron fortalecer habilidades y adquirir nuevos conocimientos.			
Consultorio psicosocial	En el marco de esta actividad, se llevaron a cabo diversas orientaciones psicosociales dirigidas a los beneficiarios del componente 4. El objetivo principal de estas intervenciones fue guiar y motivar a los participantes para que se mantuvieran comprometidos en el proceso formativo. Asimismo, se brindaron respuestas específicas a sus preguntas y dudas sobre el proceso en cuestión. Durante estas sesiones, se proporcionó orientación en la búsqueda de soluciones para situaciones familiares, personales o de índole psicológica, y se informó detalladamente sobre la oferta institucional en temas relacionados con lo psicosocial.	100	100	**100%**

2.5. Principales logros del componente 2:

1. Receptividad y participación activa: Los beneficiarios demostraron receptividad y disposición para recibir a los profesionales en sus hogares, visualizando el proyecto como una oportunidad para mejorar su situación económica a través del desarrollo de ideas de negocios o el fortalecimiento de emprendimientos existentes.

2. Compromiso en las visitas domiciliarias: Las visitas domiciliarias facilitaron un acercamiento personal con las familias, permitiendo comprender sus realidades y expectativas. Donde se logró identificar deseos, expectativas y compromisos de los usuarios con el programa.

3. Postura respetuosa del equipo de profesionales: El equipo de profesionales mostró respeto hacia los usuarios, entendiendo sus realidades y adaptándose activamente a ellas. Se realizó una evaluación integral considerando características de los emprendimientos, contextos psicosociales, documentación, habilidades y limitaciones.

4. Diligenciamiento completo de formatos: Se completó adecuadamente la documentación requerida en los formatos y formularios correspondientes, tanto en visitas presenciales como en llamadas telefónicas, como en el proceso final de las compras y entrega de planes de emprendimiento.

5. definición de lineamientos para el consultorio psicosocial: Se lograron establecer los lineamientos para la implementación del consultorio psicosocial, incluyendo su socialización y transferencia metodológica a los profesionales involucrados, como su implementación en las diferentes fases formativas del componente 2.

6. impacto positivo en familias: Las visitas domiciliarias fueron valoradas positivamente por las familias, ya que percibieron el acompañamiento de profesionales como motivante, quiénes lo apoyaron el desarrollo de ideas de negocio, generando ingresos económicos y superando retos personales, hasta llegar al final de fase de formación en artes y oficios, y recibir su plan de emprendimiento.

7. Participación activa en el proceso formativo: Los beneficiarios mostraron interés y compromiso, durante el desarrollo de las clases, participaron activamente en las clases y tareas. La puntualidad y disposición para cumplir acuerdos demostraron su interés en adquirir nuevas oportunidades y conocimientos.

8. Vínculos solidarios y dinámica grupal positiva: Se fortalecieron vínculos solidarios entre los participantes, generando un ambiente propicio para el aprendizaje y el apoyo mutuo. Esto se tradujo en una dinámica grupal positiva que contribuyó al desarrollo personal y empresarial.

9. Adquisición de Nuevas Herramientas y Habilidades: Los participantes reconocieron la adquisición de nuevas herramientas relacionadas con el emprendimiento, lo cual les permitió abordar sus proyectos con mayor viabilidad y rentabilidad.

10. Avance en la Implementación del Plan de Emprendimiento: Se logró la implementación del plan de emprendimiento, realizando compras efectivas en cada emprendimiento seleccionado, generando impacto positivo en los beneficiarios y fortaleciendo sus emprendimientos.

Estos logros destacan el impacto positivo del componente 2 en el desarrollo personal, familiar y empresarial de los participantes, evidenciando una transformación significativa en sus vidas a través de la formación y el apoyo brindado.

2.5.1. Principales dificultades identificadas en el componente 2:

1. Ausencia de información crucial en la base de datos inicial: La falta de información sobre la edad o fecha de nacimiento en la base de datos inicial dificultó la caracterización adecuada, identificando personas menores de 18 y mayores de 59 años.

2. Dificultades en la comunicación telefónica con personas con discapacidad: La comunicación con personas con discapacidad resultó más complicada debido a su participación en diversas actividades, citas médicas y a las dificultades para responder llamadas, lo que en ocasiones facilitó el desistimiento del proceso formativo, o la imposibilidad de participación de él.

3. Problemas técnicos en la verificación de requisitos del SISBEN: La verificación de requisitos, especialmente del SISBEN, se vio afectada por las constantes fallas en la página, lo que complicó la validación de la información.

4. Complicaciones en la identificación y focalización de personas con discapacidad: La identificación y focalización de personas con discapacidad en las comunas correspondientes resultó ser un desafío, ya que la información proporcionada no cumplía con los criterios establecidos.

5. Dificultades en la consecución de cotizaciones: La consecución de cotizaciones se presentó como un ejercicio práctico y metódico que generó un punto de quiebre en el proceso debido a las dificultades para obtenerlas en algunos beneficiarios o se convirtió en un motivo de stress para otros beneficiarios. Cabe destacar el acompañamiento oportuno de los profesionales que en la mayoría de los casos resultó exitoso, sin embargo, en otros no lo fue.

6. Desafíos en la comprensión por parte de los beneficiarios en aspectos financieros y contables: Aspectos como costos, gastos y ganancias fueron identificados como difíciles de comprender para algunos emprendedores, especialmente aquellos con negocios activos.

7. Problemas de asistencia después de la compra del plan de emprendimiento: La asistencia a la formación disminuye después de recibir el apoyo económico y la compra del plan de emprendimiento.

8. Restricciones de horario para la participación en clases: Algunos beneficiarios encuentran dificultades para seguir participando debido a los horarios establecido para las clases, acordados

mutuamente entre participantes y facilitadores, por diversas razones: como citas médicas, tiempo de dedicación al cuidado de la persona con discapacidad, cruce de actividades recreativas o formativas ofrecidas por otros programas.

9. Desafíos en la convivencia y cuidado de materiales: Se presentaron dificultades de convivencia relacionadas con el cuidado de los materiales y utensilios entregados en las clases, especialmente en el grupo de alimentos.

10. Complejidad en la gestión de compras específicas: La naturaleza de realizar compras específicas según los planes de negocio genera un proceso dispendioso y desafiante.

11. Tiempo limitado para ejecutar procesos: La fase de compras tiene poco tiempo para garantizar su ejecución oportuna, generando presión en el equipo ejecutor.

12. Respuesta poco oportuna de proveedores: La falta de respuesta oportuna por parte de los proveedores puede comprometer la ejecución eficiente del proceso de compras.

13. Multiplicidad de acciones simultáneas: el tiempo corto para la ejecución del proyecto, implica para los profesionales una ejecución paralela de múltiples procesos dentro del mismo lapso desborda al equipo de trabajo, dificultando la atención adecuada de cada tarea y un sobre esfuerzo del mismo para dar respuesta oportuna ajustada a los tiempos de ejecución.

14. Dificultades técnicas y administrativas: La complejidad técnica y administrativa de la fase de compras presenta desafíos, especialmente en la coordinación de documentos y trámites.

15. Riesgo de interrupción en el desarrollo del proyecto: La demora en el proceso de compras, derivada de situaciones externas, puede poner en riesgo la continuidad y el éxito del proyecto.

16. Adaptación a nuevos conceptos empresariales: La comprensión y aplicación operativa de conceptos nuevos en los planes de negocio representan un desafío para los participantes, especialmente aquellos con poca experiencia emprendedora.

17. Necesidad de formalización empresarial: La necesidad de formalizarse y comprender los trámites, como la inscripción del RUT, representa un desafío, especialmente para emprendimientos en desarrollo.

2.5.2. Recomendaciones para el componente 2:

1. Planificación temporal: Establecer una planificación temporal más flexible que permita gestionar eficientemente las múltiples acciones simultáneas, otorgando más tiempo en la ejecución del proyecto para tener más oportunidad de maniobra al presentarse dificultadores o riesgos a superar como consecución de participantes, espacios, entre otros.

2. Anticipación a respuestas de proveedores: Implementar estrategias para anticipar y gestionar posibles demoras en la respuesta de proveedores, garantizando una ejecución más fluida.

3. Ampliar la matriz de riesgos del proyecto: validar la matriz de riesgos que permita contemplar riesgo como por ejemplo consecución de la población objeto del proyecto, por baja postulación, insuficiencia de base de datos, retiro voluntario del proceso, deserción, entre otros aspectos que pueden poner en riesgo la ejecución oportuna del proyecto.

4. Capacitación continua: Proporcionar capacitación continua a los participantes en términos empresariales, enfocándose en la comprensión y aplicación práctica de nuevos conceptos.

5. Apoyo técnico constante: Brindar apoyo técnico constante a los participantes, especialmente en aspectos financieros y contables, para fortalecer su comprensión y habilidades, que puede centrar en asesorías focales de acuerdo con las necesidades de las dos poblaciones atendidas.

6. Facilitar herramientas tecnológicas: Proporcionar herramientas tecnológicas que faciliten la gestión de procesos administrativos y documentación, simplificando la ejecución de tareas.

7. Establecer metas realistas: Establecer metas realistas en términos de tiempo y recursos para evitar la presión innecesaria sobre el equipo ejecutor.

8. Fomentar colaboración entre participantes: Promover la colaboración entre los participantes, permitiéndoles compartir experiencias y apoyarse mutuamente, especialmente en el proceso de aprendizaje.

9. Asesoría especializada: Contar con asesoría especializada en formalización empresarial para guiar a los emprendedores en los trámites necesarios.

10. Sistema de monitoreo continuo: Implementar un sistema de monitoreo continuo que permita identificar y abordar rápidamente posibles obstáculos en el proceso de compras.

2.6. Logros identificados en el Componente 3:

1. Impacto positivo en emprendedores actuales: El proyecto ha tuvo un impacto positivo en los usuarios que ya han sido beneficiarios, evidenciado a través de visitas que muestran emprendimientos activos, capitalización, organización y deseos de crecimiento, contribuyendo a satisfacer necesidades básicas del hogar.

2. Persistencia y deseo de crecimiento: Durante el período de ejecución del proyecto, se destacó que muchos usuarios mantenían sus emprendimientos activos y expresaron un deseo de crecer como comerciantes, lo que satisface sus necesidades básicas y generó sentimientos positivos mediante la disciplina y dedicación.

2. Incumplimiento de requisitos mínimos: A pesar de la motivación de algunos usuarios por participar, se identifica que algunos no cumplieron con los requisitos mínimos, como tener el Sisbén de Medellín y el tipo de afiliación adecuado a la entidad promotora de salud, siendo cotizantes en el régimen de salud.

3. Ausencia de usuarios en visitas confirmadas: Al acordar visitas con usuarios y confirmar previamente, se observa que algunos no se encuentran en el domicilio durante la visita programada, generando retrocesos o afectaciones en la ruta de desplazamiento.

4. Ubicación geográfica desfavorable: La ubicación geográfica del territorio a veces no favorece el desarrollo ágil de las visitas, especialmente cuando las viviendas están distanciadas o son de difícil acceso.

5. Baja asistencia a clases: La asistencia al 100% de las personas caracterizadas y convocadas a las clases es una dificultad, ya que los beneficiarios manifiestan no contar con tiempo para asistir a los espacios de formación.

6. Consecución de espacios para grupos de personas con discapacidad: Se presentaron dificultades para conseguir espacios para los grupos de discapacidad principalmente, por lo requisitos de accesibilidad de ellos, debido a la falta de disponibilidad de espacios en el distrito o la no aprobación del espacio del Chagualo, por parte de la unidad de discapacidad lo que impidio su inicio con prontitud.

2.6.2. Recomendaciones identificadas en el Componente 3:

1. Realización de filtros en bases de datos: Se sugiere continuar realizando filtros en las bases de datos de los usuarios para minimizar errores y retrocesos en el proceso.

2. Incentivos en insumos para personas con discapacidad: Se recomienda que la unidad de discapacidad considere otorgar incentivos en insumos, de menor valor, para fortalecer los emprendimientos en este componente. La falta de participación se atribuye a la necesidad de incentivos adicionales.

3. Acompañamiento familiar en procesos de emprendimiento: Dada la falta de acompañamiento de familiares en el proceso de emprendimiento de la mayoría de los usuarios, se destaca la importancia de involucrar a los familiares para garantizar la continuidad en las ideas de negocio establecidas, especialmente en el caso de personas con discapacidad (PCD).

4. Formaciones virtuales con ajustes razonables: Se sugiere considerar la posibilidad de realizar formaciones virtuales mediante el desarrollo de un aula o cursos virtuales con ajustes razonables que faciliten la participación de personas con discapacidad.

10. Adaptabilidad de instructores: Frente a los retos que implica atender dos públicos distintos en el mismo espacio formativo con son las personas con discapacidad y cuidadores, enfocándose en clases preparatorias y de sensibilización, resaltando los beneficios del proceso para que todos alcanzaran los logros.

11. Venta de productos: Algunos participantes lograron comenzar a vender productos elaborados, generando un cambio positivo en la confianza y autoestima, pero planteando desafíos futuros en términos de emprendimiento.

2.7.1. Principales Dificultades del Componente 4:

1. Dificultades en la comprensión del alcance de la formación: para algunos participantes y lideres de las comunidades, la comprensión del alcance del componente 4 se vio complejizada por las expectativas altas de desarrollo del componente y los beneficios a obtener.

2. Dificultades en la entrega de materiales: El proceso de compra de materiales aunque por lineamiento técnico se comprende que deba tenerse en el momento de inicio de la formación, implica un proceso anticipado de planeación y ajuste de los procesos planeados, que no contempla por ejemplo retraso en la entrega de materiales debido a la demora en la obtención de cotizaciones, procedimientos de compra, ajustes y armado de kits, entre otros aspectos técnico, y operativos que pueden complejizar el procedimiento y entrega oportuna en los grupos de formación.

3. Caja menor para recurso inmediato: Uso de caja menor para suministrar materiales inmediatos en clases de bisutería, resaltando la adaptabilidad de los instructores para garantizar el desarrollo del cronograma.

4. Condiciones de espacios: Reconocimiento de las condiciones de los espacios como positivas, pero la mención de este elemento podría sugerir que existen algunas limitaciones que podrían mejorarse en lo locativo, en el acceso- entre otros.

5. Apoyos logísticos: Es importante para el componente 4 considera apoyos logísticos en los grupos para el apoyo a los instructores, pues el no tenerlos implicó un doble desafío para los instructores a la hora de hacer la entrega de los refrigerios la toma de la asistencia, la entrega de los apoyos económicos entre otros.

Estos puntos resumen los logros y dificultades identificados en el Componente 4 del proyecto.

5.Asesorías técnicas y particulares para futuras ejecuciones: Es importante proyectar para futuras ejecuciones del proyecto el desarrollo de este componente a través de asesorías técnicas y particulares, adaptadas a las necesidades de cada beneficiario, en áreas clave del emprendimiento como recursos humanos, producción, finanzas y contabilidad, marketing y ventas entre otros temas de necesidad focaliza en los emprendimientos.

2.7. Principales Logros del Componente 4:

1. Información y socialización efectiva: Brindar información detallada sobre la formación, duración, horarios, y proporcionar kits de materiales y aprendizaje permitió una comprensión clara y participación efectiva.

2. Cohesión y compromiso grupal: El desarrollo de los encuentros formativos en territorio facilitó la motivación de los participantes y contribuyó a la cohesión grupal, compromiso, y promoción de relaciones sólidas dentro de los grupos en formación.

3. Pedagogía facilitadora: El esquema de trabajo a través de la implementación en la medida de lo posible de ajustes razonables para la población atendida, promovió un orden claro, la comprensión amplia y ritmos de aprendizaje, desde lo simple a lo complejo.

4. Empoderamiento y autoestima: Se destaca el impacto positivo en la autoestima, motivación y empoderamiento de los participantes, quienes experimentaron un mayor aprecio por sus logros y una creencia consolidada en su capacidad.

5. Ambiente grupal positivo: La construcción de un ambiente grupal positivo favoreció la convivencia, el disfrute, los estados afectivos y el aprendizaje, contribuyendo a una mejor calidad de vida personal, familiar y social.

6. Espacios terapéuticos: Se reconoce la función "terapéutica" de estos espacios, promoviendo disipación, catarsis, inclusión, desarrollo de competencias, y fortalecimiento del individuo y su entorno.

7. Desarrollo psicomotriz y creatividad: La exploración y sensibilización con materiales promovió la capacidad exploratoria, conocimiento de diferentes materiales, identificación de lenguajes artísticos, y desarrollo psicomotriz.

8. Proceso interno en técnicas artísticas: El desarrollo práctico de técnicas buscó la elaboración final del producto, impactando en procesos internos como creatividad, concentración, perseverancia, autoestima, seguridad y confianza.

9. Participación activa y trabajo en equipo: La buena disposición de los participantes se vio reflejada en la asistencia, actitud positiva, disfrute, curiosidad, atención y creación de proyectos, destacando el arte como medio de expresión y transformación.

3. Motivación e interés en aprendizaje continuo: Los participantes del Componente 3 demostraron motivación hacia el aprendizaje, mostraron interés en adquirir nuevos conocimientos y revisar sus emprendimientos para seguir creciendo.

4. Satisfacción y expectativas elevadas: Los usuarios terminaron el proceso feliz y con altas expectativas, expresando el deseo de seguir formándose para mejorar sus unidades productivas.

5. Valoración de espacios de aprendizaje y compartir experiencias: Los usuarios reconocieron la importancia de estos espacios no solo como oportunidades de aprendizaje, sino también como momentos de esparcimiento y compartir con compañeros, fortaleciendo así los lazos de apoyo.

6. Respaldo y motivación para cuidadoras: Las usuarias cuidadoras sintieron respaldo y motivación en este espacio, compartiendo realidades similares y encontrando apoyo para seguir adelante.

7. Fortalecimiento de lazos de apoyo y colaboración: Durante el tiempo de formación, se fortalecieron los lazos de apoyo, con algunos emprendedores buscando trabajar en conjunto, compartiendo información, realizando compras y promocionándose entre ellos.

8. Aprovechamiento de oportunidades para aclarar dudas: Los participantes reconocen la oportunidad de aclarar dudas sobre temas relacionados con contabilidad y costos, comprometiéndose a compartir material para fortalecer conocimientos.

9. Énfasis en temáticas de marketing: Se presta atención especial a las temáticas de marketing tradicional y digital, proporcionando herramientas valiosas para aquellos con negocios activos.

10. Reconocimiento de la importancia de continuar capacitándose: Algunos participantes reconocen la importancia de seguir capacitándose, articulándose a otras propuestas formativas y cuestionándose sobre los siguientes pasos en el proceso, especialmente aquellos que consiguieron empleo.

Estos logros resaltan el impacto positivo y la motivación continua que el proyecto ha generado en los participantes del Componente 3.

2.6.1. Dificultades identificadas en el Componente 3:

1. Contacto difícil con usuarios: La principal dificultad fue establecer contacto con algunos usuarios, ya que no responden las líneas telefónicas, lo que impide la comunicación y la participación en el proyecto, o manifiestan no tener interés en el seguimiento ya que no aporta apoyo económico adicional.

2.7.2. Recomendaciones del Componente 4:

1. Optimización de procesos de entrega de materiales: Implementar mejoras en los procesos de obtención de cotizaciones, aprobación de proveedores y armado de kits para evitar retrasos en la entrega de materiales.

2. Coordinación efectiva con comunas: Establecer una coordinación más efectiva con las comunas, dando claridad del alcance del proyecto en las socializaciones realizadas en territorio, especificando el alcance de los materiales de formación, entre otros.

3. Explorar alternativas de financiamiento: Buscar opciones de financiamiento o ampliación de los materiales a recibir por parte de los participantes del proyecto.

4. Fortalecimiento del emprendimiento: Desarrollar estrategias que fortalezcan las habilidades emprendedoras de los participantes, más allá de la formación técnica, para maximizar la capacidad de comercialización de los productos elaborados.

5. Garantizar logística en todos los encuentros: Asegurar la disponibilidad constante de apoyos logísticos como refrigerio y transporte en todos los encuentros, para evitar posibles obstáculos en la participación de los beneficiarios.

6. Planificación y preparación anticipada: Fomentar que los instructores participen en el proyecto con días de antelación al inicio de las clases en territorio. Esto permitirá una planificación más efectiva, incluyendo la familiarización con el proyecto, la elaboración de planes de clases, la definición de materiales para el kit y la realización oportuna de cotizaciones según las especificaciones técnicas del proyecto. Este enfoque asegurará un inicio suave y eficiente de las actividades en el territorio una vez se hayan concretado la adquisición de los materiales para el kit.

3. Componente Legal

Las actividades desarrolladas durante la ejecución del proyecto se ajustaron a los requerimientos de ley. Además, dieron respuesta a las garantías exigidas por el mismo, como a las pólizas necesarias para el buen desarrollo del proyecto.

4. Componente administrativo

En el componente administrativo se veló por la contratación oportuna del personal, además del cumplimiento del pago de la seguridad social de las personas contratadas durante la ejecución del proyecto en los distintos meses de ejecución.

5. Componente financiero

El valor de la inversión realizada fue el siguiente:

Valor Contrato	**$ 2.056.812.386**
Pagos a realizar	**6**
Primer Pago Junio	**$ 72.960.658**
Segundo Pago Julio	**$157.660.252**
Tercer pago agosto	**$ 230.074.943**
Cuarto pago septiembre	**$250.911.802**
Quinto pago octubre	**$712.778.655**
Sexto pago noviembre	**$401.319.053**

6. Cierre del informe

En mérito de todo lo anteriormente expuesto, Fundación Andap realiza la entrega del informe No 6 correspondiente al informe final.

El presente informe se firma a los veintiocho (28) días del mes de diciembre de 2023.

Atentamente;

MIGUEL ANGEL SANDOVAL PUERTO
REPRESENTANTE LEGAL
FUNDACIÓN A N D A P

Recibido
9/02/2024