

octubre 2024



LYZ NEGRETE
Gerencia Social

DIRECCIÓN REGIONAL ENTREGABLE 6: INFORME FINAL

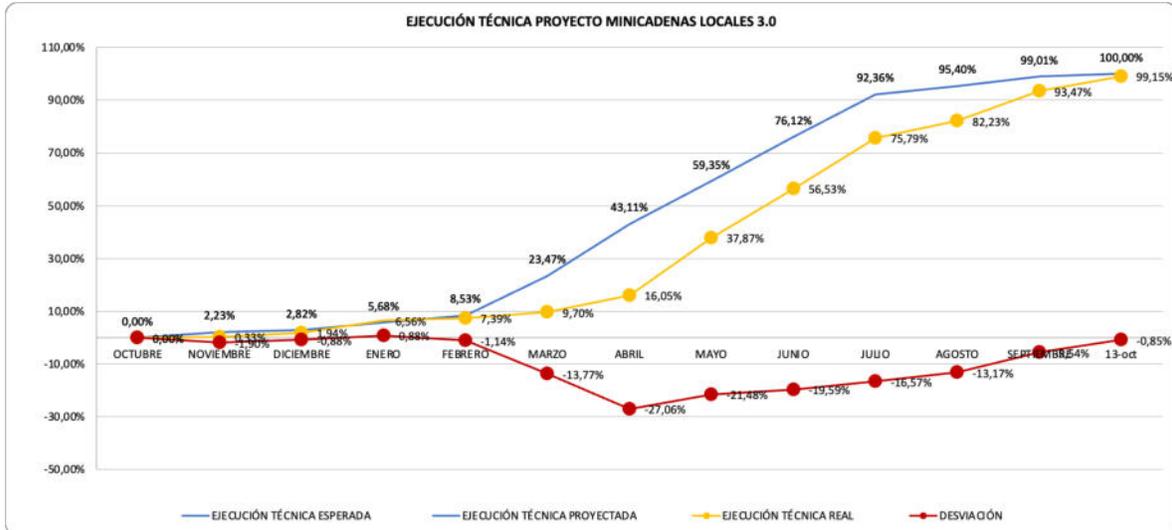
Programa Minicadenas Locales 3.0

Tabla de contenido

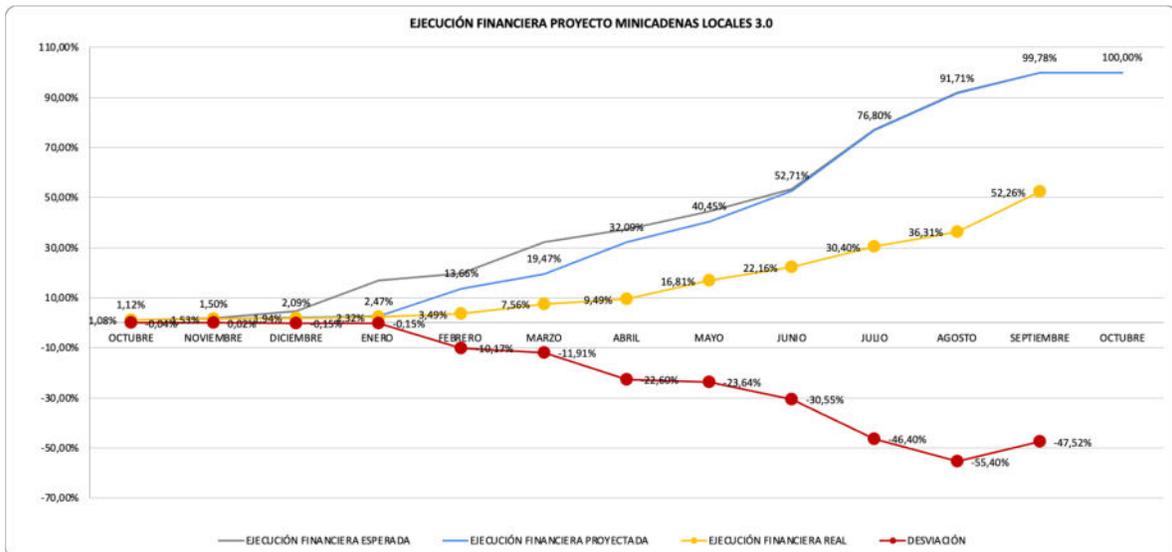
INFORMACIÓN CONTRACTUAL	2
ESTADO ACTUAL DE LOS ENTREGABLES DEL CONTRATO POR PRESTACIÓN DE SERVICIOS.....	2
RESUMEN DE AVANCES EN EL PROGRAMA MINICADENAS LOCALES 3.0.....	5
1. INFORME FINAL CON IMPACTOS Y LOGRO DE LOS COMPONENTES DEL PROYECTO.	6
2. DOCUMENTO DE EVALUACIÓN DE RESULTADOS POR UNIDAD DE NEGOCIO QUE INCLUYA SOPORTES DE ALIANZAS O ACUERDOS COMERCIALES CONSOLIDADOS DE MINICADENAS LOCALES, ASÍ MISMO INFORME FINAL DE EJECUCIÓN FINANCIERA DEL MISMO.	44

Resumen de avances en el Programa Minicadenas locales 3.0

Técnico (corte 13 octubre 2024)



Financiero (corte 30 septiembre 2024)



Escala	Estado
De -0% a -10%	Normal
De -11% a -29%	Atrasado
De -30% a -40%	Crítico

Para lograr la ejecución técnica al 100% sólo hace falta culminar la entrega de 8 activos productivos lo cual queda cubierto con el otro sí No. 1 suscrito entre Colombia Productiva y la Cámara de Comercio de Cartagena, por su parte, si bien es cierto la ejecución financiera está en categoría muy crítica, se debe a que, se reporta ejecución de septiembre y los pagos por reportar se ejecutan en el mes de octubre, el recurso que aporta Colombia Productiva está comprometido al 100%.

1. Informe final con impactos y logro de los componentes del proyecto.

El programa Minicadenas Locales, desarrollado en su tercera versión bajo la coordinación de la Cámara de Comercio de Cartagena, tiene una metodología que incluye 6 componentes:



Fuente: Elaboración propia, basado en la guía metodológica del Programa Minicadenas Locales

A continuación se describen los impactos generados en cada componente:

Componente 1: Gestión de alianzas

Se gestionaron cinco (5) alianzas con Cámaras de Comercio de la Región Caribe Colombiana, bajo la figura de Cámaras de Comercio aliadas, las cuales se soportaron a través de actas de socialización/alianzas y convenios de cooperación.



GESTIÓN DE ALIANZAS MINICADENAS 3.0		
Cámara de Comercio Aliada	Suscripción del acta de alianza	Suscripción del Convenio
La Guajira	1 noviembre 2023	3 abril 2024
Santa Marta	3 noviembre 2023	9 abril 2024
Valledupar	8 noviembre 2023	1 abril 2024
Sincelejo	8 noviembre 2023	2 abril 2024
Barranquilla	30 enero 2024	19 abril 2024

Fuente: Elaboración propia

	Convenio de Cooperación No. 035-2023 Minicadenas Locales	
---	--	--

Link de acceso a la fuentes de verificación: Actas de socialización y alianzas

https://drive.google.com/drive/folders/14WmAO0bHtQLD88VOMIG9F0XIF4LfSmIU?usp=share_link

Lecciones aprendidas del componente 1: Gestión de Alianzas

- La gestión de la alianza con la Cámara de Comercio de Barranquilla fue muy desafiante, es indispensable que durante el proceso de planeación de los proyectos no se especifique la denominación de los aliados que se tendrán durante la fase de ejecución, es decir que en la minuta del convenio la denominación de los aliados sea general, para que en el caso fortuito de que uno de los aliados que se tengan mapeados no confirme su participación, se pueda tener margen de maniobra para la gestión de otro aliado sin entorpecer el proceso.

En el convenio, al referirse a suscribir alianzas con “Cámaras de comercio” no da posibilidades de realizar la gestión con organizaciones idóneas diferente a esa denominación, lo anterior retrasa el proceso y provoca la necesidad de realizar modificaciones en el convenio a través de otro sí.

La respuesta tardía por parte de Cámara de Comercio de Barranquilla para confirmar su participación, impactaron negativamente el cronograma de actividades. Debido a que la firma del acta de socialización y alianza se dio el 30 de enero de 2024, es decir durante el 4to mes de ejecución, teniendo en cuenta que el inicio oficial fue el 13 de octubre de 2023.

- La suscripción de los convenios con las Cámaras Aliadas tomó muchísimo tiempo, los convenios fueron firmados en el mes de abril de 2024, es decir, en el mes sexto de ejecución. Si bien es cierto el convenio no se configura como una fuente de verificación de los entregables, también lo es que, retrasó significativamente la contratación del equipo ejecutor de cada departamento y por consiguiente la implementación de la ruta de intervención.

Se recomienda, mantener la minuta de convenio proforma para las Cámaras Aliadas de Minicadenas Locales y optimizar los trámites de las áreas internas, a fin de que no se dilaten los tiempos para expedir los convenios y no se activen los riesgos de retraso y posibles incumplimientos.

Componente 2: Actualización metodológica y transferencia de conocimientos

Consistió en el desarrollo de espacios de actualización y fortalecimiento metodológico del programa tomando en cuenta las acciones de mejora identificadas durante la ejecución de versiones previas de la intervención.

En este componente se construyó el plan operativo y la guía metodológica, herramientas que se constituyeron en la hoja de ruta para la implementación del programa, adicionalmente, se realizó espacio de transferencia para comunicar a las Cámaras Aliadas las indicaciones para diligenciar los formatos de la caja de herramientas construida por Colombia Productiva.

Durante el Comité Técnico No. 1 llevado a cabo el 15 de noviembre del 2023 se desarrolló la transferencia metodológica con las Cámaras Aliadas, posteriormente, desde la Dirección Regional se desarrollaron espacios con las cámaras aliadas para revisar los avances y resolver inquietudes relacionadas con la estructura metodológica del Programa.



9 enero 2024: Actualización metodológica con cámaras Aliadas

Indicador asociado

El indicador asociado a este componente, “Número de transferencia metodológica del programa realizada a las cámaras de comercio y el equipo técnico ejecutor”, tiene asociada una meta de una (1) transferencia metodológica, en tal sentido, se registra un cumplimiento del 100%.

Indicador	Nombre	Meta	Avance
Gestión	Número de transferencia metodológica del programa realizada a las cámaras de comercio y el equipo técnico ejecutor.	1	100%

Link de acceso a la fuentes de verificación

https://drive.google.com/drive/folders/1ogoxwlqaE2vqlmVm4l_TALP-mH_dIPt?usp=share_link

Lecciones aprendidas del Componente 2: Actualización metodológica y transferencia de conocimientos

- Se requiere ampliar la caja de herramientas para gestión interna con las Cámaras aliadas, está conformada por los formatos requeridos para los entregables técnicos de cada componente, es pertinente entregar a las Cámaras Aliadas una Caja de herramientas de los entregables financieros con cronogramas definidos para entrega de informes, instrucciones para reclasificación de rubros, paso a paso para remitir cuentas de cobro e instrucciones detalladas de los procesos asociados a la gestión administrativa y financiera.

Componente 3: Identificación y diagnóstico

Este componente contempla el proceso de priorización de municipios, caracterización sectorial, la gestión de la convocatoria para elección de las UP participantes de la ruta, aplicación del diagnóstico de donde se desprende la construcción del Plan de Cierre de brechas, como documento central para hacer una intervención a la medida de las necesidades de crecimiento de las microempresas. Se resume en 4 actividades, de las cuales se reporta el impacto a continuación:

3. IDENTIFICACIÓN Y DIAGNÓSTICO	3.1 Identificar, priorizar y vincular municipios al programa, ubicados en la jurisdicción de las Cámaras de Comercio participantes.	100%
	3.2 Caracterizar sectores productivos, identificar y diagnosticar minicadenas locales.	100%
	3.3 Identificar y diagnosticar unidades productivas de población víctima de desplazamiento forzado.	100%
	3.4 Diagnosticar la oferta y la demanda de productos y/o servicios de las unidades productivas vinculadas a la intervención.	100%
AVANCE TOTAL		100%

3.1 Identificar, priorizar y vincular municipios al programa, ubicados en la jurisdicción de las Cámaras de Comercio participantes.

Gracias a la articulación de la Cámara coordinadora y las Cámaras aliadas, se logró la vinculación de mínimo un (1) municipio priorizado por Cámara de Comercio participante.

Es preciso anotar dos casos particulares; por una parte el departamento del Atlántico y por la otra el departamento del Magdalena. En lo que respecta a Atlántico, la priorización de municipios quedó sujeta a los resultados de la convocatoria para la selección de Unidades productivas, debido que no hay municipios PDET en ese departamento y adicional no habían participado anteriormente en el programa Minicadenas locales.

Por su parte, para el departamento del Magdalena, inicialmente se habían priorizado los municipios de Santa Marta y Ciénaga, sin embargo debido a la acogida de la convocatoria en otros municipios, se amplió la priorización incluyendo a los municipios de Zona bananera y El Banco.

BOLÍVAR	Cartagena, María la baja, Turbaco.
SUCRE	Sincelejo, Los palmitos y ovejas.
MAGDALENA	Santa Marta, Ciénaga, Zona Bananera, El banco.
GUAJIRA	Fonseca.
CESAR	Valledupar, La jagua, Pueblo Bello, Agustín Codazzi, San Diego.
ATLÁNTICO	Barranquilla, Baranoa, Campo de la Cruz, Repelón, Soledad.

Fuente: Área de monitoreo y seguimiento de Minicadenas Locales 3.0

Link de acceso a la fuentes de verificación

https://drive.google.com/drive/folders/1vMHcV7FQ7UFyIWDQyYKQMjwmz0QsL6PG?usp=share_link

3.2 Caracterizar sectores productivos, identificar y diagnosticar minicadenas locales.

Las fuentes de verificación asociadas a esta actividad son “5. Matriz de caracterización sectorial” y “6. Análisis de caracterización sectorial por municipio” en los que se identifican los sectores preponderantes en los municipios priorizados. Se precisa el acompañamiento que se prestó a las Cámaras aliadas para la construcción de los documentos, a través de guías de diligenciamiento que facilitaron la obtención de los resultados en esta actividad.

Herramienta	Matriz de caracterización sectorial	Análisis de caracterización sectorial
Cámara de Comercio	Estado	Estado
Bolívar	Terminada y archivada en repositorio. ▼	Terminada y archivada en repositorio. ▼
Sincelejo	Terminada y archivada en repositorio. ▼	Terminada y archivada en repositorio. ▼
Guajira	Terminada y archivada en repositorio. ▼	Terminada y archivada en repositorio. ▼
Valledupar	Terminada y archivada en repositorio. ▼	Terminada y archivada en repositorio. ▼
Magdalena	Terminada y archivada en repositorio. ▼	Terminada y archivada en repositorio. ▼
Atlántico	Terminada y archivada en repositorio. ▼	Terminada y archivada en repositorio. ▼

Fuente: Área de monitoreo y seguimiento de Minicadenas Locales 3.0

Link de acceso a la fuentes de verificación

https://drive.google.com/drive/folders/1u6VWClqnmLKzWNih12EZ690hw-ITvIfP?usp=share_link

3.3 Identificar y diagnosticar unidades productivas de población víctima de desplazamiento forzado.

Esta actividad contempla subactividades, que fueron cumplidas a cabalidad:

3.3 Identificar y diagnosticar unidades productivas de población víctima de desplazamiento forzado.	3.3.1 Realizar una convocatoria en los municipios vinculados a la intervención que permita identificar unidades productivas que cumplan con el perfil requerido por el programa.	100%
	3.3.2 Validar el cumplimiento del perfil empresarial y poblacional de los postulantes.	100%
	3.3.3 Evaluar las postulaciones recibidas en el marco del proceso de convocatoria bajo criterios objetivos.	100%
	3.3.4 Vincular a la intervención al menos sesenta y dos (62) unidades productivas a las que deben estar vinculadas al menos 186 personas víctimas de desplazamiento forzado.	100%
TOTAL AVANCE		100%

3.3.1 Realizar una convocatoria en los municipios vinculados

La convocatoria inició el 2 de enero del 2024 hasta el 7 de febrero del mismo año, a excepción del departamento del Atlántico cuyo plazo de inscripciones en el programa finalizó el 16 de febrero del 2024. Posteriormente se re-abrió la convocatoria hasta 5 de abril para los departamentos de Atlántico y Magdalena por insuficiente masa crítica para suplir unidades productivas que no pasaron los filtros de validación. Para facilitar la difusión de la convocatoria, se llevaron a cabo 13 reuniones de socialización en los municipios priorizados con entidades estratégicas y con grupos poblacionales víctimas del conflicto armado, en las cuales se dejó claro los requisitos para participar y los beneficios de la ruta de implementación en caso de ser seleccionados.



240111 Socialización Centro de atención a víctimas



240111 Socialización Secretaría de Víctimas Bolívar



240112 Socialización María La Baja.



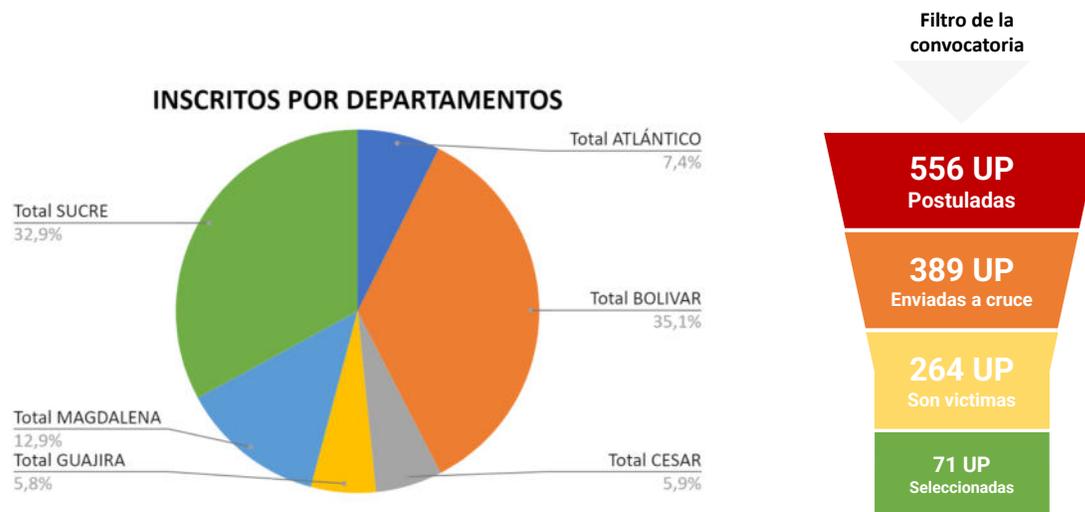
240117 Socialización Alcaldía de Turbaco



Despliegue de piezas gráficas para difusión de reapertura de convocatoria en Atlántico y Magdalena, respectivamente.

3.3.2 Validar el cumplimiento del perfil empresarial y poblacional de los postulantes.

El equipo ejecutor de la Cámara de Comercio de Cartagena adelantó de manera diligente, proactiva y oportuna cada una de las acciones requeridas para las validaciones del cumplimiento del perfil, desde la garantía de soportes que validaron el tiempo de actividad comercial hasta la organización minuciosa de las bases de datos remitidas al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo para comprobar el cumplimiento de los requisitos (i). Condición de víctimas y (ii). Participación en programas anteriores, en ese orden, el filtro de la validación y la distribución de las UP postuladas por departamento, se presentan en las siguientes imágenes.



Fuente: Área de monitoreo y seguimiento de Minicadenas Locales 3.0

A continuación se desglosan los resultados obtenidos de esta subactividad, a fin de presentar el balance final de la validación de las UP postuladas en cada departamento focalizado:

CÁMARAS DE COMERCIO ALIADAS	Total inscritos	No de UP para cruce N°1	No de UP para cruce N°2	No de UP para cruce N°3	No de UP para cruce N°4	No de UP para cruce N°5	Total enviado a cruces	No. de UP aprobadas
Cámara de Comercio Barranquilla (Atlántico)	41	0	4	11	4	18	37	10
Cámara de Comercio Sincelejo (Sucre)	183	21	59	39	2	0	121	7
Cámara de Comercio de la Guajira (La Guajira)	32	6	10	10	0	0	26	6
Cámara de Comercio Cartagena (Bolívar)	195	28	38	56	1	0	123	22
Cámara de Comercio de Valledupar (Cesar)	33	15	10	4	1	0	30	13

Cámara de Comercio Santa Marta (Magdalena)	72	6	14	9	3	20	52	13
TOTAL	556	76	135	129	11	38	389	71

3.3.3 Evaluar las postulaciones recibidas en el marco del proceso de convocatoria bajo criterios objetivos.

Las Unidades productivas que cumplieron con los requisitos, fueron presentadas en el marco de pre-comités con las Cámaras aliadas y finalmente a los comités técnicos con Colombia Productiva y Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, mediante los cuales se aprobó su vinculación a la ruta de intervención del programa Minicadenas, tal cómo se muestra a continuación:

Comité extraordinario No. 6 – 19 de marzo 2024

Se obtuvo el siguiente balance de aprobaciones:

- ✓ Bolívar: 23 unidades productivas aprobadas.
- ✓ Guajira: 7 unidades productivas aprobadas.
- ✓ Cesar: 13 unidades productivas aprobadas.
- ✓ Sucre: 8 unidades productivas aprobadas.
- ✓ Magdalena: 13 unidades productivas aprobadas.
- ✓ Atlántico: 2 unidades productivas aprobadas.



NOMBRE DE LA UP	Número de víctimas desplazamiento forzado	Número de víctimas por otro hecho vicinante o no víctimas	Total integrantes
PATIO PRODUCTIVO LENDIZ	1	0	1
ELI MENDOZA POSTRES Y DETALLES	3	1	3
ASOCIACIÓN SEMILLAS CRIOLLAS DE COLOMBIA	7	1	8
SIEMBRA DE MAÍZ Y DERIVADOS DEL AJONJOLI	4	0	4
ESENCIAS DE PLANTAS HOUSE GOLDEN	2	0	2
ASOCIACIÓN DE MUJERES CAMPESINAS FE Y OPTIMISMO - ASOFEYOP	30	4	34
ASOCIACIÓN DE MUJERES CAMPESINAS DE SAN PABLO BOLÍVAR	10	5	15
ASADO AL BARRIL MI GRANJA GOURMET	1	0	1
EL SAZÓN DE NELCY	2	0	2
DULCE PECADO	3	0	3

240319 Comité técnico extraordinario No. 6

Comité extraordinario No. 8 – 23 de abril 2024

Se obtuvo el siguiente balance de aprobaciones:

- ✓ Para el Departamento del Atlántico: 10 Unidades productivas aprobadas.

8 nuevas unidades productivas aprobadas

2 Unidades productivas aprobadas en el comité anterior, para un total de 10 Unidades productivas seleccionadas para transitar la ruta de intervención de Minicadenas locales.

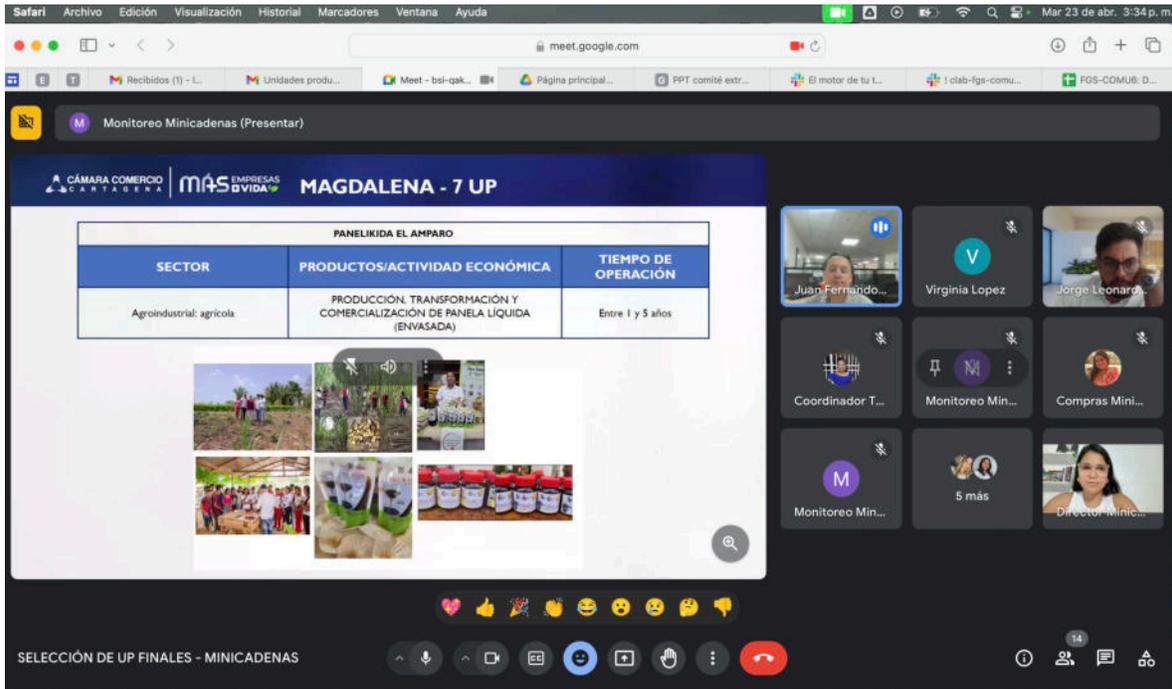
4 Unidades productivas aprobadas como back up, en caso de presentar deserciones.

- ✓ Para el Departamento del Magdalena: 13 Unidades productivas aprobadas.

7 nuevas unidades productivas aprobadas

6 unidades productivas que fueron aprobadas en el comité anterior, para un total de 13 unidades productivas aprobadas.

8 Unidades productivas aprobadas como back up, en caso de presentar deserciones



240423 Comité técnico extraordinario No. 8

3.3.4 Vincular a la intervención al menos sesenta y dos (62) unidades productivas

La fuente de verificación asociada a esta subactividad es la firma de la carta de vinculación por parte del representante de cada Unidad Productiva seleccionada, en un ejercicio que responde al plan de

choque implementado en la ruta de intervención, se optimizó tiempo en la consecución de este entregable puesto que se aprovechó el evento de apertura para proceder con la firma de la carta de vinculación en simultánea a la aplicación del diagnóstico.

Teniendo en cuenta que las Cámaras aliadas firmaron convenio durante las dos primeras semanas del mes de abril, aún no contaban con las contrataciones del equipo ejecutor, razón por la cual se aprovechó el espacio de transferencias metodológicas realizadas presencialmente en cada territorio, para capturar la firma del documento y completar este punto de la ruta de implementación.



240320 Apertura y vinculación CC Cartagena



240404 Apertura y vinculación CC Sincelejo



240408 Apertura y vinculación CC La Guajira



240409 Apertura y vinculación CC Valledupar



240434 Apertura y vinculación CC Barranquilla

En cuanto a los resultados obtenidos en esta subactividad, se logró la firma de 71 cartas de vinculación por parte de las UP que participaron en el programa.

DEPARTAMENTO	No DE UP VINCULADAS
Atlántico	10
Bolívar	22
Cesar	13
Guajira	6
Sucre	7
Magdalena	13
TOTAL VINCULADAS	71

Link de acceso a la fuentes de verificación

https://drive.google.com/drive/folders/1SgevEAt6boGOiLby6nomkztJZIDa_rz0?usp=share_link

3.4 Diagnosticar la oferta y la demanda de productos y/o servicios de las unidades productivas vinculadas a la intervención.

Para reportar los resultados obtenidos en esta actividad, es pertinente desglosar las subactividades que la componen:

3. 4 Diagnosticar la oferta y la demanda de productos y/o servicios de las unidades productivas vinculadas a la intervención.	3.4.1 Identificar oportunidades de negocio puntuales para cada unidad productiva vinculada a la intervención.	100%
	3.4.2 Construir un plan especial de cierre de brechas productivas y comerciales que contemple acciones de transferencia de conocimientos, capitalización y acciones de conexión con el mercado.	100%
	3.4.3 Socialización de planes de cierre de brechas	100%
TOTAL AVANCE		100%

3.4.1 Identificar oportunidades de negocio puntuales para cada unidad productiva vinculada a la intervención.

En el contexto de los desafíos que enfrentamos con algunas de las Cámaras Aliadas, en especial la de Santa Marta y Barranquilla, se estructuró un plan de choque el cual corresponde a la aplicación

del diagnóstico inicial en conjunto al evento de apertura y vinculación por cada territorio, en tal sentido se logró la aplicación del diagnóstico inicial a las 71 UP vinculadas frente a la meta de 62.

3.4.2 Construir un plan especial de cierre de brechas productivas y comerciales

Fue desafiante la consecución de las metas asociadas a esta subactividad, debido a los retrasos en las contrataciones del equipo de consultores técnicos especializados, en los casos específicos de Atlántico y Magdalena, se tomaron medidas desde el equipo ejecutor para acompañar, despejar las inquietudes, promover la orientación a resultados y hacer un control diario de las acciones a las Cámaras aliadas, logrando así la construcción de 71 planes especiales de cierre de brechas.

Una de las estrategias que se implementó para acompañar a las Cámaras aliadas en la construcción de los Planes de cierre de brechas, fue recibir el apadrinamiento por parte de los consultores técnicos especializados de Cartagena, para resolver inquietudes y optimizar los tiempos de respuesta.

3.4.3 Socialización de planes de cierre de brechas

El proceso de socialización de Planes de cierre de brechas se realizó posterior a la aprobación en Comité Técnico de los activos productivos, con el propósito de dar a conocer a los representantes de las UP que participaron en la ruta el detalle de los activos productivos aprobados y su incidencia en el fortalecimiento productiva y comercial de las microempresas.

Link de acceso a la fuentes de verificación

https://drive.google.com/drive/folders/1uwwq3NqUIGagdEz_u6IK2Tu1-ENyUF06?usp=share_link

Indicadores asociados

Indicador	Nombre	Meta	Avance
Producto	Número de caracterización sectorial por municipio priorizado. (adicionales a las vinculados actuales, que son 3 de fase 1).	1	100%
	Número de unidades productivas de población víctima de desplazamiento forzado identificadas y diagnosticada (línea base).	62	100%
	Número de personas víctima del desplazamiento vinculados a las unidades productivas beneficiarias del programa.	186	100%

Lecciones aprendidas Componente 3: Identificación y diagnóstico

- Reforzar la estrategia de comunicación, a fin de que se difunda en más canales y con mayor frecuencia de publicación la convocatoria del Programa, adicionalmente mantener las

socializaciones presenciales y acompañamiento a los interesados en participar que cumplan con los requisitos.

- Para futuras convocatorias en las que se focalice población con limitaciones para acceder a medios tecnológicos, disponer de un formulario sucinto de inscripción que facilite el diligenciamiento manual de la información y la postulación al programa.
- Discriminar la información solicitada en el formulario de diagnóstico, relacionada con las necesidades de activos productivos, es decir, ampliar la caracterización de esos activos para conocer detalles de su constitución: tipo de energía que requiere, color, tamaño, material, cómo se espera que salga el producto de ese equipo/máquina, marcas sugeridas y demás especificaciones relacionadas con la actividad económica para la cual será utilizado el activo.

Componente 4: Transferencia de conocimientos a la medida para el cierre de brecha.

4. TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTOS A LA MEDIDA PARA EL CIERRE DE BRECHAS	4.1 Fortalecer los diferentes eslabones de las minicadenas y las conexiones entre ellos para consolidarlos.	100%
	4.2 Transferir conocimiento a la medida, a la luz de los hallazgos del diagnóstico especializado desarrollado durante el componente No. 2	100%
	4.3 Implementar estrategia de educación e inclusión financiera.	100%
TOTAL AVANCE		100%

4.1 Fortalecer los diferentes eslabones de las minicadenas y las conexiones entre ellos para consolidarlos

Teniendo en cuenta que la actividad 4.1 Fortalecer los diferentes eslabones de las minicadenas y las conexiones entre ellos para consolidarlos se reportó al 100% en el entregable No. 4, se procede a indicar los avances obtenidos en las siguientes actividades.

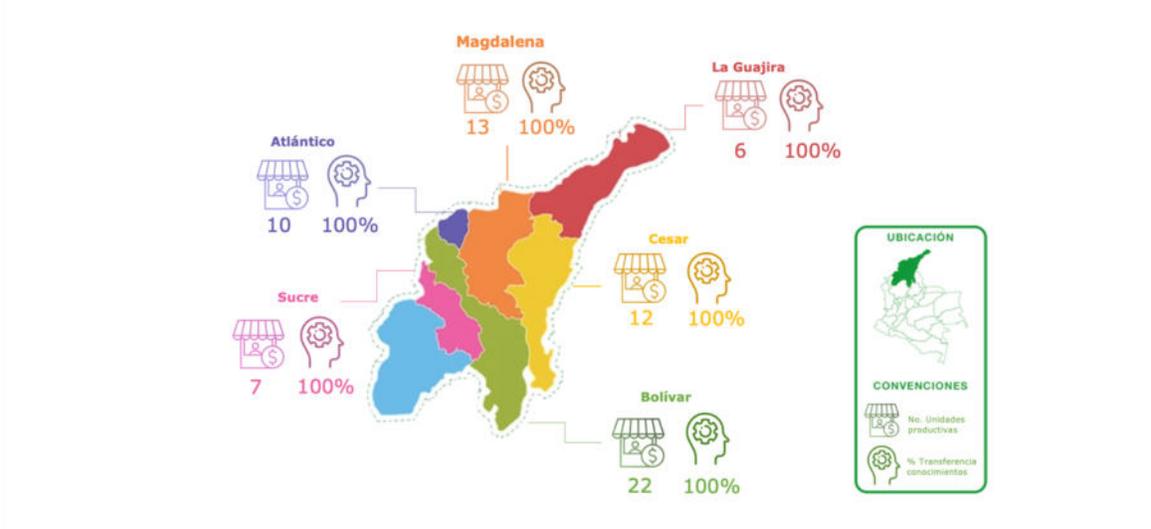
Link de acceso a las fuentes de verificación de la herramienta 7.3 por departamento y unidad productiva: https://drive.google.com/drive/folders/1rKZ1GoYV9qDaOZ_kSYjnicsE68GpmPPs?usp=share_link

4.2 Transferir conocimiento a la medida

Los departamentos focalizados en el Nodo Caribe: Bolívar, Cesar, La Guajira, Sucre, Magdalena y Atlántico, completaron el 100% en el desarrollo de las 36 horas de transferencia de conocimientos en los componentes productivo, financiero, administrativo, comercial y psicosocial, en las siguientes fechas:



13 octubre 2023 — Minicadenas locales — 13 octubre 2024



Elaboración propia a partir del avance en la ejecución de las horas de formación

Cabe precisar que, en el departamento del Cesar se presentó una deserción entre las Unidades Productivas participantes, representada por Jonathan Manosalva Téllez, lo cual no impactó la meta por cuanto lograron culminar el proceso de transferencia de conocimientos con 12 Unidades Productivas de 12 UP establecidas como meta. Si bien se realizó seguimiento a la Unidad Productiva, como a todas, el representante no respondió a los múltiples llamados por parte del equipo ejecutor de la Cámara de Comercio de Valledupar, los cuales emitieron comunicado oficial al participante el 23 de mayo del 2024.



Inicio de formación en Bolívar: 2 de abril 2024



Inicio de formación en Valledupar: 17 abril 2024



Inicio de formación en La Guajira: 23 abril 2024



240618 Inicio Transferencia de conocimientos en Atlántico



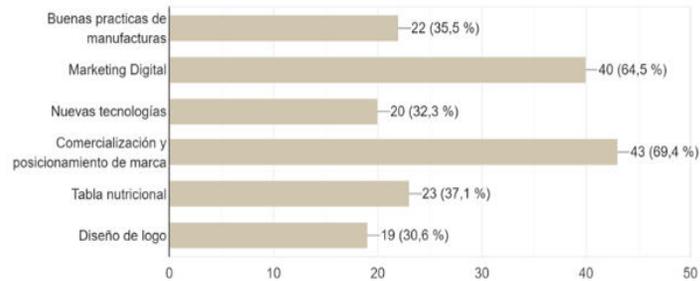
240611 Inicio Transferencia de conocimientos en Magdalena

Durante el mes de septiembre 2024, se realizó la asistencia técnica en Marketing y posicionamiento de marca, lo cual se constituyó en una actividad complementaria al proceso de transferencia de conocimientos.

Para definir la temática a trabajar en la asistencia técnica, se sometió a indagación con las Unidades productivas para conocer sus intereses a fin de profundizar en temáticas puntuales, a través de un instrumento de recolección de información cuyo resultado arrojó lo siguiente:

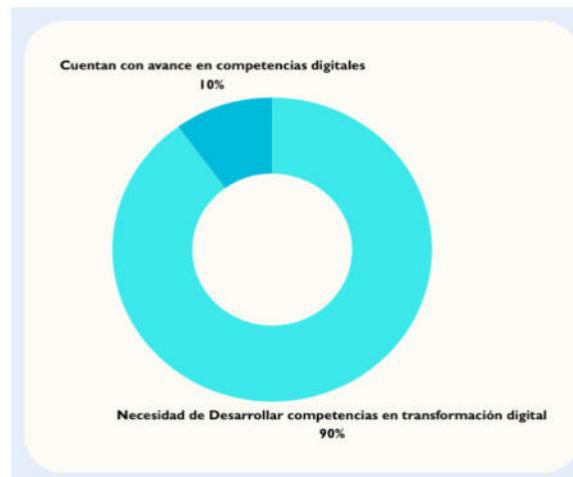
5. En que temática especializada requiere recibir asistencia técnica?

62 respuestas



Elaboración del equipo con los datos obtenidos en las respuestas de las UP participantes

Posteriormente, se indagó acerca del nivel de maduración de las estrategias de marketing y posicionamiento de marca, obteniendo el siguiente balance:



Elaboración del equipo con los datos obtenidos en las respuestas de las UP participantes

Es preciso destacar que, el componente de transferencia de conocimiento esta ejecutado al 100% según las horas de formación establecidas, las asistencias técnicas son complementarias según las necesidades de cierre de brechas de las UP, las sesiones fueron realizadas como se muestra a continuación:

Cronograma de capacitaciones transformación digital:		
Ciudades	Fase 1: Capacitación y Transferencia de Conocimientos (3 horas virtuales)	Fase 2: Acompañamiento Técnico (2 horas presenciales)
Fonseca	Lunes 2 septiembre 3-6pm	Martes 10 sept 8 am-10 am
Santa Marta	lunes 26 agosto 3-6 pm	Viernes 6 septiembre 2 pm -4 pm
Barranquilla	Miércoles 28 agosto 3-6 pm	Viernes 20 septiembre 2 pm -4 pm
Sincedejo	Viernes 30 agosto 3-6 pm	Viernes 13 septiembre 2 pm -4 pm
Valledupar	Viernes 23 agosto 3-6 pm	Martes 27 agosto 9-11 am
Cartagena	Lunes 9 septiembre 3-6 pm	Jueves 19 de sept 10-12 am

En el siguiente link se alojan las fuentes de verificación

<https://drive.google.com/drive/u/0/folders/1fSWPHXFVnwgYKfaq4PLKK2SyMaNn43Qf>

4.3 Implementar estrategia de educación e inclusión financiera

La estrategia de educación e inclusión financiera está enmarcada en sesiones de formación y espacios de relacionamiento micro financiero; por una parte se contempla el desarrollo de temáticas incluidas en el componente financiero: decisiones financieras para la creación de valor, diseño del plan económico financiero y gestión de financiación, y por otra parte, se realizan eventos con entidades del sector financiero, cuyo fin es facilitar la información del sector a los participantes para que identifiquen otras alternativas para apalancar su crecimiento.



240515 Rueda Microfinanciera Cartagena



240516 Rueda Microfinanciera La Guajira



240604 Rueda Microfinanciera Valledupar



240522 Rueda Microfinanciera Barranquilla



240621 Rueda microfinanciera Sucre



240815 Evento de relacionamiento financiero Santa Marta

En el siguiente link se encuentran las evidencias de las actividades desarrolladas:

https://drive.google.com/drive/folders/195rk-f_auFGcw26W3p-zleYPZvE0UNom?usp=share_link

Indicadores asociados

Indicador	Nombre	Meta	Avance
Resultados	Número de unidades productivas con mejoramiento de sus capacidades productivas y comerciales y/o avances en formalización sobre la línea base identificada.	62	100%
	Número de unidades productivas con transferencia de conocimientos y acompañamiento psicosocial	62	100%
	Número de unidades productivas con mejoramiento de sus capacidades productivas y comerciales sobre la línea base identificada	62	100%

Lecciones aprendidas Componente 4: Transferencia de conocimientos a la medida para el cierre de brecha.

- La intensidad de temáticas desarrollada en una sesión de 4 a 5 horas es muy alta por cuanto se desarrollan en simultánea diferentes componentes y es muy probable que no se tenga la apropiación del conocimiento o buenas prácticas que se transfieren a los participantes. Para futuras intervenciones, es necesario hacer un análisis detallado de las temáticas a desarrollar por sesión a fin de que los esfuerzos se enfoquen en garantizar un óptimo proceso de aprendizaje para los representantes de las Unidades Productivas.
- Es indispensable definir, en conjunto con los especialistas técnicos, los formatos o entregables de las temáticas desarrolladas en las transferencias de conocimientos, a fin de que se pueda construir la bitácora del proceso para cada unidad productivas y a ellos les quede el material para futuras actualizaciones de la gestión productiva, financiera, comercial o administrativa de la microempresa.
- Construir productos de investigación que capitalicen las lecciones aprendidas en la implementación de la ruta, por ejemplo, la creación de cartillas en las que se desglose el contenido temático de manera muy pedagógica y didáctica.

Componente 5: Gestión Productivo/Comercial y Financiamiento.

Este componente cubre 4 actividades, de las cuales se logró el siguiente impacto:

5. GESTIÓN PRODUCTIVO/COMERCIAL Y FINANCIAMIENTO	5.1 Fortalecer los diferentes eslabones de las minicadenas y las conexiones entre las unidades productivas que los componentes para consolidarlos.	100%
	5.2 Identificar, implementar y realizar seguimiento de planes especiales para cerrar brechas de comercialización (incluye inversiones financiadas a través de aportes de COLOMBIA PRODUCTIVA en activos productivos, previa aprobación del Comité técnico).	99%
	5.3 Gestionar, acompañar y realizar seguimiento para el cierre de alianzas comerciales orientado a la generación de ingresos.	100%
	5.4 Desarrollar estrategias de comercialización (eventos locales, regionales, nacionales y/o ruedas de negocios, ferias, mercados campesinos, articulación con plataformas de emparejamientos, mercadeo electrónico).	100%
TOTAL AVANCE		99%

5.1 Fortalecer los diferentes eslabones de las minicadenas y las conexiones entre las unidades productivas que los componentes para consolidarlos

La fuente de verificación de esta actividad es la aplicación de la herramienta de línea de salida para constatar el mejoramiento de las capacidades productivas y comerciales sobre la línea base identificada en cada Unidad Productiva, la aplicación de la herramienta 7.3 se logró en un 100% de las unidades Productivas de los departamentos de La Guajira, Sucre, Atlántico, Bolívar, Cesar y Magdalena.

En el siguiente link se alojan las fuentes de verificación asociadas a la actividad:

https://drive.google.com/drive/folders/1suaR3hMqMqMhO4V5LwHqLg_awc7JnvRm?usp=share_link

5.2 Identificar, implementar y realizar seguimiento de planes especiales para cerrar brechas de comercialización (incluye inversiones financiadas a través de aportes de COLOMBIA PRODUCTIVA en activos productivos, previa aprobación del Comité técnico).

Esta actividad está conformada por 3 subactividades, descritas a continuación:

5.2 Identificar, implementar y realizar seguimiento de planes especiales para cerrar brechas de comercialización.	5.2.1 Evaluar y aprobar los planes de inversión frente al cierre de brechas productivas y/o comerciales.	100%
	5.2.2 Realizar la compra y entrega/puesta en marcha de los activos productivos y/o comerciales evaluados y priorizados como necesarios el cierre de brechas	99%
	5.2.3 Alistamiento de proceso de compra	100%
TOTAL AVANCE		99%

5.2.1 Evaluar y aprobar los planes de inversión frente al cierre de brechas productivas y/o comerciales.

Se logró la aprobación del 100% de los planes de inversión, discriminados de la siguiente forma:

Departamento	No. de Planes de inversión Aprobados	Monto Total
Bolívar	22	\$ 175.326.660
Sucre	7	\$ 43.831.665
La Guajira	6	\$ 43.831.665
Cesar	12	\$ 105.195.996
Magdalena	12	\$ 105.195.996
Atlántico	9	\$ 70.130.664
TOTAL	68	\$ 543.512.646

Fuente: Coordinación administrativa y financiera

Es importante precisar que, de las 10 Unidades productivas que culminaron el proceso de transferencia de conocimientos en el Departamento del Atlántico, una de ellas desertó voluntariamente en el proceso de aprobación de activos productivos, luego de varios intentos de

motivarla para que permaneciera, a continuación se comparte la carta de desistimiento remitida el 17 de julio del año 2024.



Barranquilla, 17 de Julio de 2024

Señores
Cámara de Comercio de Cartagena
Colombia Productiva

Asunto: Notificación de deserción Proyecto Minicadenas Locales 3.0

Cordial saludo,

De manera voluntaria, desisto de la participación Proyecto Minicadenas Locales 3.0, que tiene como objetivo principal aunar esfuerzos técnicos, administrativos y financieros entre COLOMBIA PRODUCTIVA y LA CÁMARA, para implementar en Unidades Productivas lideradas por población víctima del conflicto armado por desplazamiento forzado.

Atentamente,

Firma representante de la UNIDAD
PRODUCTIVA EL PANAL DE ABRIL S.A.S.
Nombre: SANDRA MILENA PAREJA
GERALDINO
No. de identificación CC: 45.646.722

Para el caso del departamento del Magdalena, también se presentó deserción de una Unidad productiva debido a que durante el proceso de verificación y validación de los requisitos necesarios para la entrega de activos productivos, el equipo ejecutor detectó un cruce de información en la validación del requisito de Víctima del Conflicto Armado por Desplazamiento. Posterior a esta observación, se procedió a realizar indagaciones con la Unidad de Víctimas del Magdalena y con el MinCit, confirmando que la representante de la Unidad Productiva Avícola Picar no cumple con el requisito mencionado, por lo tanto no podía continuar en la ruta de intervención. La notificación fue remitida desde la Dirección Regional, el día 29 de julio del 2024.

En ese orden, el departamento del Magdalena culminó con 12 Unidades productivas, cumpliendo la meta establecida en el convenio para la ejecución del programa Minicadenas Locales 3.0.

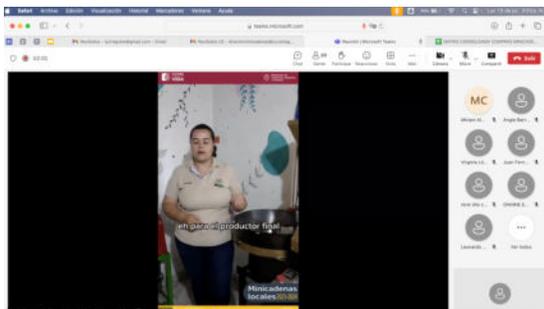


Para cumplir con el proceso de capitalización a través de la entrega de activos productivos en especie a las UP, según lo aprobado en los comités técnicos, se presenta el siguiente resultado:

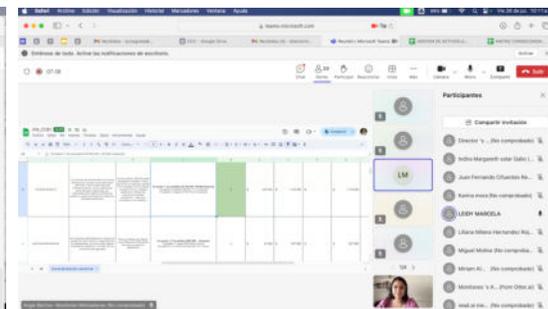
Comités técnicos de aprobación de activos

A continuación se detallan las fechas en las que se llevaron a cabo los Comités de Aprobación de activos, los cuales, en su mayoría, tuvieron una duración de 2 horas:

- ✓ 04 de Junio – Sesión 1 Comité de aprobación Activos Bolívar
- ✓ 05 de Junio – Sesión 2 Comité de aprobación Activos Bolívar
- ✓ 06 de Junio – Sesión 3 Comité de aprobación Activos Bolívar
- ✓ 07 de Junio – Sesión 4 Comité de aprobación Activos Sucre
- ✓ 12 de Junio – Sesión 5 Comité de aprobación Activos Guajira
- ✓ 17 de Junio – Sesión 6 Comité de aprobación Activos Sucre (1 UP) y Cesar
- ✓ 18 de Junio – Sesión 7 Comité de aprobación Activos Cesar
- ✓ 19 de Junio – Sesión 8 Comité de aprobación Activos Cesar (1 hora)
- ✓ 20 de junio – Sesión 9 Comité de aprobación Activos Cesar (1 hora)
- ✓ 25 de junio – Sesión 10 Comité de aprobación Activos Cesar
- ✓ 28 de junio – Sesión 11 Comité de aprobación Activos Cesar
- ✓ 2 de julio – Sesión 12 Comité de aprobación Activos Cesar
- ✓ 11 de julio – Sesión 13 Comité de aprobación Activos Atlántico
- ✓ 15 de julio – Sesión 14 Comité de aprobación Activos Atlántico y Magdalena
- ✓ 16 de julio – Sesión 15 Comité de aprobación Activos Magdalena
- ✓ 17 de julio – Sesión 16 Comité de aprobación Activos Magdalena
- ✓ 18 de julio – Sesión 17 Comité de aprobación Activos Magdalena
- ✓ 23 de julio – Sesión 18 Comité de aprobación Activos Magdalena
- ✓ 25 de julio – Sesión 19 Comité de aprobación Activos Magdalena y varios
- ✓ 26 de julio – Sesión 20 Comité de aprobación Activos Varios
- ✓ 31 de julio – Sesión 21 Comité de aprobación Activos Varios Cesar



240715 Comité Atlántico y Magdalena



240726 Comité aprobación varios

Cálculo de eficiencia en la sustentación

Desde la dirección regional se realizó un cálculo de eficiencia en el ritmo de aprobación por Comité Técnico, se tomó el número de horas de comité técnico realizadas para la aprobación de activos entre en número de planes de inversión aprobados, el resultado da cuenta de cuánto tiempo se requirió para la aprobación de un plan de inversión en cada departamento focalizado:

Departamento	No. de horas Comité de aprobación	No. de Planes de Inversión aprobados	Eficiencia en la aprobación de PI*
Bolívar	6	22	16,36
Sucre	2,5	7	21,43
La Guajira	2,5	6	25,00
Cesar	11	12	55,00
Magdalena	10	12	50,00
Atlántico	2,5	9	16,67

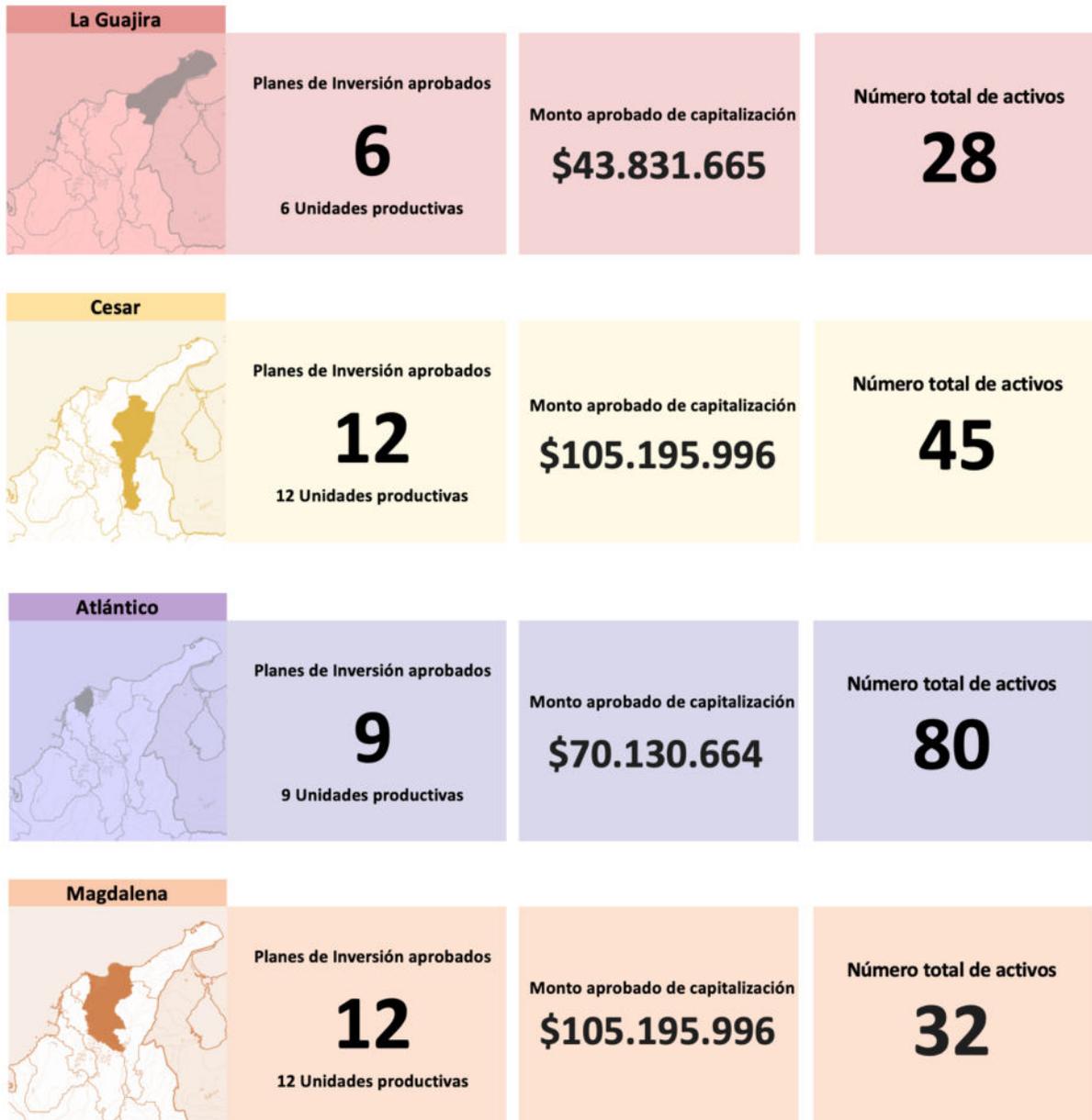
*Representa los minutos que se invirtieron por Unidad Productiva para lograr aprobación del comité técnico

Para el Nodo Caribe, los departamentos con mayor eficiencia en el proceso de aprobación de activos fueron: Bolívar con un indicador de eficiencia de 16,36 minutos para sustentar cada Plan de Inversión y recibir aprobación, seguido de Atlántico con un indicador de 16,67 minutos para recibir la aprobación de activos productivos de cada Unidad.

Por su parte, para el caso de los departamentos de Cesar y Magdalena, representó un desafío optimizar los tiempos de sustentación, esta situación lleva a una lección aprendida a fin de seleccionar de manera estratégica a los miembros del equipo que liderarán el proceso de argumentar la pertinencia de cada activos productivo según las necesidades de las Unidades Productivas vinculadas en la ruta de intervención.

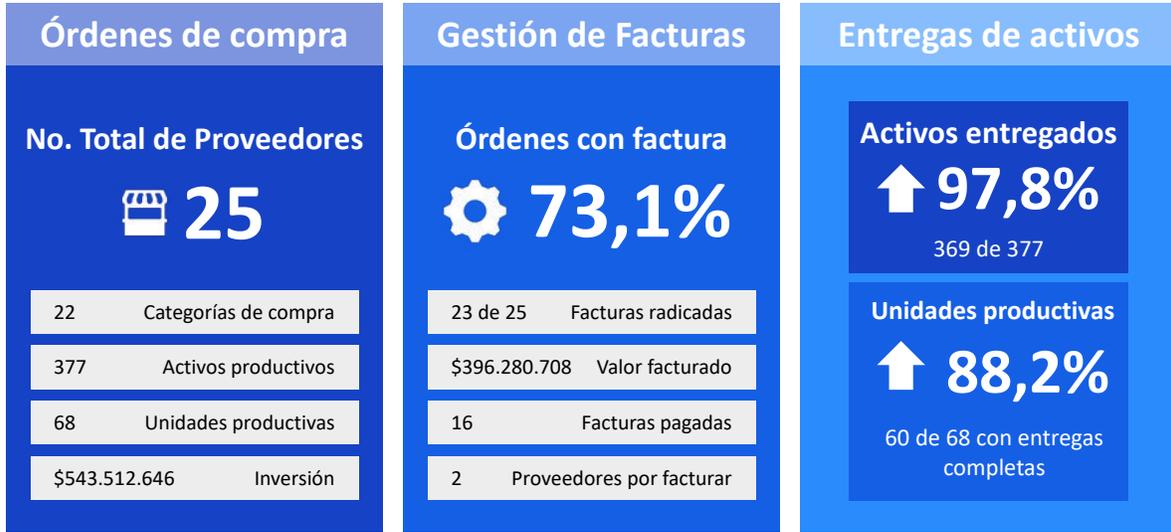
Resumen de aprobaciones por departamento





5.2.2 Realizar la compra y entrega/puesta en marcha de los activos productivos y/o comerciales evaluados y priorizados como necesarios el cierre de brechas

El proceso de compras se resume en la generación de 25 órdenes de compras, las cuales representan la adquisición de 377 activos productivos que se han entregado a 68 UP en los departamentos focalizados. La gestión de órdenes de compra fue un trabajo articulado entre el equipo ejecutor de Minicadenas, el área de emprendimiento y la coordinación de compras de la Cámara de Comercio de Cartagena. El balance es el siguiente:



Fuente: Elaboración propia a partir de la información registrada en la Matriz general de compras

Es preciso anotar que, se gestionó otro sí en plazo, para tener un mes adicional y finiquitar el proceso de entrega de activos productivos y el cierre financiero del programa, en tal sentido el plazo para culminar con el 100% de todas las actividades es hasta el 13 de noviembre del 2024.

De los 25 proveedores con los que se tiene órdenes de compra, 23 tienen entregas completas y han radicado las facturas correspondientes y 2 de ellos, SUMIC y Multitécnicos, están en proceso de entrega de 8 activos productivos, los cuales pueden radicar la factura al momento de completar la entrega a satisfacción de la totalidad de activos a su cargo.

ITEM	CATEGORIA	NOMBRE DEL PROVEEDOR	NIT	Nº Total activos	VALOR DEL REQUERIMIENTO	APROBACIÓN POR
1	BICICLETA	CROSSMOTO S.A.S.	806013541	1	\$2.370.000	Leonardo Castillo
2	MAQUINARIA TABACO	BLAS CANCHILA	92557936-4	2	\$1.500.837	Leonardo Castillo
3	TECNOLOGIA	HARDSOFT COMPUTERS	900848479	2	\$2.415.700	Leonardo Castillo
4	CANECAS	GOMEZ ARRIETA GERMAN JOSE	18776184-2	1	\$800.000	Leonardo Castillo
5	EQUIPO AGROPECUARIO	JHON BYRON CIRO	1040036963	9	\$3.930.000	Leonardo Castillo
6	PUBLICIDAD	44 IDEAS (Héctor Flórez)	92031998	3	\$5.504.750	Leonardo Castillo
7	ACERO	JARINOX	900197421	9	\$17.178.636	Carlos Payares
8	EQUIPOS DE EXHIBICIÓN, TERMOSELLADO Y PASAJES	SERVICIOS INTEGRALES	901531888-1	17	\$30.836.700	Carlos Payares
9	MAQUINARIA ESPECIALIZADA	SUMIC	900214734-1	25	\$95.000.000	Andrea Piña

10	EQUIPOS DE COCINA	MERKA SOLUCIONES	901612262	43	\$72.577.500	Andrea Piña
11	EQUIPOS DE CACAO	INDUCAM (Luis Alfredo Camacho Buitrago)	19230040-0	1	\$8.000.000	Carlos Payares
12	MAQUINARIA INDUSTRIAL	ROBSOL	900.341.082-1	1	\$8.449.000	Carlos Payares
13	APIARIO	VICTORIUS	900.656.471-6	11	\$35.296.000	Andrea Piña
14	CACHARRERIA Y MENAJE	ELECTROHOGAR (GARZON MONROY PEDRO JOSE)	4144948-1	48	\$16.019.160	Carlos Payares
15	REFRIGERACION	COLVENTAS	891701917	18	\$21.425.000	Carlos Payares
16		CREDIMIL (PRENS CUELLO EDWIN)	9146036	15	\$27.690.000	Carlos Payares
17	DISEÑO DE LOGOS	GF PUBLICIDAD Y DISEÑO	1050945000-9	22	\$15.833.788	Carlos Payares
18	DESTILADOR	PROFIEX	901.560.604-9	1	\$4.200.000	Leonardo Castillo
19	TANQUE DE MADURACION	SANDRA CAROLINA SEPULVEDA CANDELA (SAMUNOX)	1.072.189.739-9	1	\$9.500.000	Carlos Payares
20	CACHARRERIA Y MENAJE	TP SUMINISTROS	901245035	20	\$10.434.689	Carlos Payares
21	EQUIPOS DE COCINA	MULTITECNICOS	901327005	16	\$52.231.941	Andrea Piña
22	EQUIPOS EN ACERO	MARKEM	901327005-1	30	\$58.979.256	Andrea Piña
23		ARTE Y ACERO	900438373	9	\$16.018.690	Carlos Payares
24		AKERINOX	1238338433	10	\$11.030.000	Carlos Payares
25	REFRIGERACION	FENIX	901378335	12	\$16.291.000	Carlos Payares
TOTAL					543.512.646	

Fuente: Cuadros comparativos y órdenes de compra expedidas.

A continuación, se detalla el balance de las entregas de activos por departamento:

DEPARTAMENTO	NO. DE ACTIVOS	No ACTIVOS ENTREGADOS	% DE ENTREGAS
Bolívar	173	171	98,84%
Sucre	23	23	100,00%
Cesar	45	45	100,00%
La guajira	28	26	92,86%
Magdalena	32	29	90,63%
Atlántico	76	75	98,68%
TOTAL	377	369	97,88%

Fuente: Matriz de seguimiento al proceso de compras



ASOCIACIÓN DE MUJERES CAMPESINAS
DE SAN PABLO BOLÍVAR – Bolívar



AREPAS DOÑA ENEIDA - Cesar



CAFÉ DON PACO – Cesar



FRITOS Y JUGOS NATURALES QUE ME COMO – Atlántico



COOAGRONEVADA- Magdalena



HORNEADOS AIDEET - La Guajira



QUESERA SAN FELIPE - Sucre

Para el caso de los 8 activos productivos que están pendiente de entregar, se reporta las fechas estimadas de entrega:

Activos pendientes por entregar	Fecha de entrega	Proveedor
Molino de Maíz - Bolívar	31 de octubre 2024	SUMIC
(1) Tostadora de café 3 kilos – La Guajira	08 de noviembre 2024	SUMIC
Destilador de aceites - Bolívar	07 de noviembre 2024	SUMIC
Trilladora de café – La Guajira	31 de octubre 2024	Multitécnicos
Amasadora de Maíz- Atlántico	08 de noviembre 2024	Multitécnicos
(3) Tostadoras de café – Magdalena	08 de noviembre 2024	Multitécnicos

Para mayor información acceder al siguiente link, donde se aloja la matriz de compra:

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1VqvsAOdt9fcTfvXxSlIFFL0Q2MT0qjRO/edit?usp=sharing&oid=115650702965108642394&rtpof=true&sd=true>

5.2.3 Alistamiento de proceso de compra

Desde el equipo ejecutor se garantizaron las gestiones pertinentes para la expedición de las órdenes de compras: propiciar la inscripción de proveedores en Cámara de Comercio de Cartagena, gestión de cotizaciones con las cantidades y especificaciones técnicas de cada activo productivo, construcción de cuadros comparativos y seguimiento al grupo de aprobaciones de las solicitudes de compra.



240429 Reunión de articulación con coordinación de compras

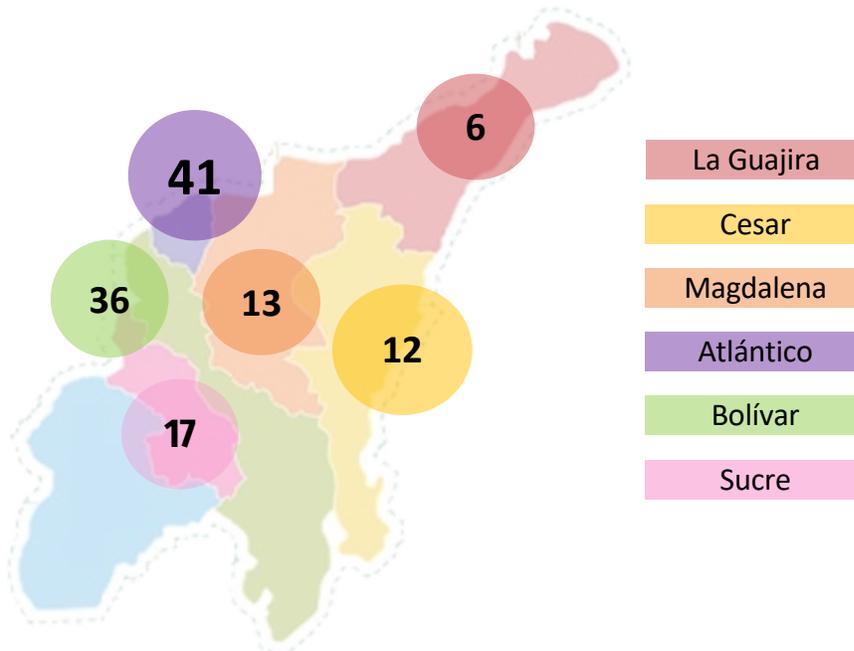
Link con fuentes de verificación

https://drive.google.com/drive/folders/12DS9EijgzUmYWY5A3SM2AbJiv4P1b6h-?usp=share_link

5.3 Gestionar, acompañar y realizar seguimiento para el cierre de alianzas comerciales orientado a la generación de ingresos.

La gestión comercial de las Unidades Productivas participantes tuvo un excelente balance, se lograron 108 alianzas productivas y acuerdos comerciales versus la meta que se situaba en 62 alianzas.

No. de Alianzas Comerciales



Fuente: Elaboración propia a partir de la gestión de alianzas adelantada en cada territorio

Alianzas	Unidades Totales	Total Alianzas	Proporción de cumplimiento
Bolívar	22	36	164%
Atlántico	9	41	456%
Cesar	12	12	100%
La Guajira	6	6	100%
Magdalena	12	13	108%
Sucre	7	7	100%
TOTAL	68	108	159%

Fuente: Área de monitoreo y seguimiento de Minicadenas Locales 3.0

Si bien la meta establecida para la gestión de alianzas era de al menos 1 por Unidad Productiva, es decir 62 alianzas en total, en la tabla anterior se realiza el análisis del cumplimiento con respecto al número de UP que culminaron la ruta de implementación en cada departamento y se resalta la excelente gestión comercial que se logró en el departamento del atlántico, donde se tuvo un impacto de más del 400% en número de gestión de alianzas. Para las 9 UP beneficiadas del programa se concretaron 41 alianzas por más de 70 millones de pesos.

En el siguiente link se alojan las fuentes de verificación

https://drive.google.com/drive/folders/1qy51fe6N7qsNJ47C3f4i8NEUUJ00ifaz?usp=share_link

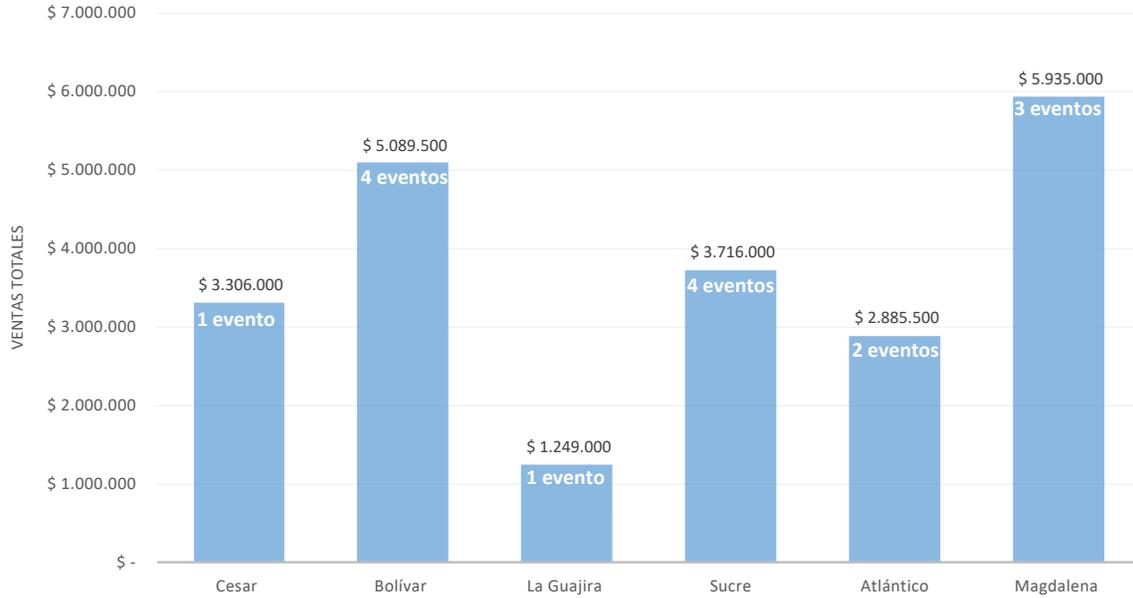
5.4 Desarrollar estrategias de comercialización (eventos locales, regionales, nacionales y/o ruedas de negocios, ferias, mercados campesinos, articulación con plataformas de emparejamientos, mercadeo electrónico).

Habilitar espacios de relacionamiento comercial se cumplió al 100%, lo cual representa haber garantizado la participación de las UP en al menos una feria comercial o rueda de relacionamiento. Para impulsar el posicionamiento de las marcas participantes, se diseñó un brochure digital con la información de cada unidad productiva a fin de ser distribuido masivamente en los eventos y facilitar el emparejamiento comercial y los circuitos de comercialización.



Fuente: Área de comunicaciones Minicadenas Locales 3.0

Las 68 UP lograron participar en espacios de relacionamiento comercial, logrando generar ventas y cerrando alianzas comerciales que propician la sostenibilidad económica de la Unidad Productiva, se logró la participación en 12 eventos de la región caribe y se alcanzaron ventas por \$22.181.000. A continuación se resume el balance de las ventas registradas en los eventos de relacionamiento comercial, desarrollados en cada departamento:



Fuente: Elaboración propia a partir del registro de ventas en los eventos comerciales

Departamento del Cesar – Cámara de Comercio de Valledupar

Evento: Expofestival realizado en el marco del Festival de la Leyenda Vallenata en Valledupar.

UP participantes: 12 de 12

Ventas registradas: \$3.306.000

Fecha: desde el 29 de abril hasta el 4 de mayo 2024.



Departamento de Bolívar – Cámara de Comercio de Cartagena

Evento 1: Mercado Campesino
UP participantes: 5 de 22
Ventas registradas: \$1.000.000
Fecha: 19 mayo 2024



Evento 2: Bolívar compra Bolívar
UP participantes: 4 de 22
Ventas registradas: \$319.000
Fecha: 20 junio 2024



Evento 3: Rueda de relacionamiento Comercial Mercado de Santa Rita
UP participantes: 5 de 22
Ventas registradas: \$461.500
Fecha: 27 junio 2024



Evento 4: Expocaribe
 UP participantes: 16 de 22
 Ventas registradas: \$3.309.000
 Fecha: 30 agosto 2024



Departamento de La Guajira – Cámara de Comercio de La Guajira

Evento: Crea Fest
 UP participantes: 6 de 6
 Ventas registradas: \$1.249.000
 Fecha: 3 y 4 de mayo 2024.



Departamento de Sucre – Cámara de Comercio de Sincelejo

Evento 1: Relacionamiento comercial

UP participantes: 7 de 7

Ventas registradas: \$1.265.000

Fecha: 21 de junio 2024



Evento 2: Canastas de Paz Comfasucre

UP participantes: 2 de 7

Ventas registradas: \$59.000

Fecha: 26 de julio 2024



Evento 3: Sembradores de Paz SENA

UP participantes: 2 de 7

Ventas registradas: \$712.000

Fecha: 27 septiembre 2024



Evento 4: Canastas Solidarias

UP participantes: 7 de 7

Ventas registradas: \$1.680.000

Lugar: Cámara de Comercio de Sincelejo



Departamento de Atlántico – Cámara de Comercio de Barranquilla

Evento 1: Feria Agroindustrial Gastronómica – Campo de La Cruz

UP participantes: 2 de 9

Ventas registradas: \$1.608.000

Fecha: 15 septiembre 2024



Evento 2: Crecer es Posible
UP participantes: 7 de 9
Ventas registradas: \$1.277.500
Fecha: 21 de julio 2024



Departamento del Magdalena – Cámara de Comercio de Santa Marta

Evento 1: Feria de Economía Popular
UP participantes: 5 de 12
Ventas registradas: \$723.000
Fecha: 27 de septiembre 2024



Evento 2: Feria de Servicios “Transformándonos para la Paz”

UP participantes: 3 de 12

Ventas registradas: \$492.000

Fecha: 26 de septiembre 2024



Evento 3: Cuarta Feria Artesanal y Cultural del Caribe Colombiano en la Universidad del Magdalena.

UP participantes: 3 de 12

Ventas registradas: \$2.270.000

Fecha: 15 – 18 de agosto 2024



Las fuentes de verificación están alojadas en el siguiente link:

https://drive.google.com/drive/folders/1sOiuzmm_3Cg2ufMrj76gbQAGnpKrCQ2M?usp=share_link

Indicadores asociados

Indicador	Nombre	Meta	Avance
Resultados	Número de unidades productivas con planes especiales implementados para cerrar brechas y para generar o fortalecer al menos una (1) alianza comercial por unidad productiva vinculada.	62	100%
Impacto	Incremento en el porcentaje de ingresos de las unidades de negocios visibilizadas y consolidadas en el territorio.	6%	100%

Lecciones aprendidas Componente 5: Gestión Productivo/Comercial y Financiamiento.

- Profundizar en las pautas de sustentación de Planes de Inversión por parte de los consultores del equipo ejecutor de cada departamento, si bien se compartieron unas pautas para garantizar orden y coherencia en los argumentos, se requiere de refuerzos en el asunto para lograr aprobación de planes de inversión sin reprocesos. En términos prácticos, se construyó un libreto que debe ser diligenciado por el equipo de especialistas para cada Unidad Productiva, en el que se recojan los aspectos claves a la hora de sustentar la pertinencia de los activos productivos.
- Representó un cuello de botella aterrizar las especificaciones técnicas de los activos productivos más especializados según las capacidades de producción de las Unidades participantes y su proyección de crecimiento. Es indispensable que desde el levantamiento del diagnóstico, tal cómo se mencionó anteriormente, se realice un análisis técnico de los activos que necesita cada unidad según estado actual y aspiraciones de crecimiento, cuyo rol protagónico descansa en el consultor especializado productivo.
- Es necesario crear un canal de atención a PQRS específico para el Programa, posterior a la entrega de activos productivos se activan solicitudes, quejas y reclamos que requieren de una atención con protocolos definidos y tiempos establecidos para resolver las inquietudes.
- La bolsa de recursos destinada a capitalización puede ser ejecutada de manera más eficiente y en favor del fortalecimiento de las UP participantes, el procedimiento de compras de la Cámara de Comercio de Cartagena NO está diseñado para la agilidad que se requiere en un proyecto. Si se cuenta con recursos disponibles en cuenta bancaria del aporte del cooperante, invito a considerar que se acepten anticipos para ciertas categorías especializadas, como el acero.

Lo anterior se sustenta en que por lo general las empresas fabricantes de este tipo de maquinaria, requieren del 50% de anticipo para iniciar el proceso de fabricación, por ser

este aspecto una limitante interna en el procedimiento de compras, sumado a que el fabricante no acepta compras a crédito, queda una alternativa y es recurrir a un intermediario, cuyo servicio aumenta el valor de los activos y le resta eficiencia a la ejecución del rubro.

Adicionalmente, para efectos de reclamos en caso de inconformidades por parte de los empresarios, la línea de comunicación con el proveedor no es tan inmediata porque deben consultar con el fabricante y depender, en últimas, de las dinámicas del proveedor que está realizando de manera directa la maquinaria.

- Para el caso de las órdenes de compras que superen el umbral de los 50 millones de pesos, exigir al proveedor una póliza de cumplimiento, debido a que se presentan retrasos en las entregas lo cual se traduce en incumplimientos de los tiempos establecidos en el plan de trabajo del Programa.
- Para el caso de la gestión de alianzas comerciales, en la actualidad se utilizan formatos impresos para el diligenciamiento con la información del potencial acuerdo, para efectos de facilitar el seguimiento de dichas alianzas, es imperativo diseñar formularios en línea que contenga la información requerida de la alianza comercial.
- La gestión comercial está concebida sólo alrededor de los eventos de relacionamiento, para las nuevas versiones de Minicadenas, esta gestión debe iniciar inmediatamente después de que se seleccionen las Unidades productivas debido a que hay alianzas comerciales que toman varios meses para concretarse, así, se garantiza más holgura a la hora de conectar a los participantes con clientes hasta lograr la suscripción formal de la alianza.
- Diseñar y ejecutar eventos de relacionamiento específicos, según el tipo de productos que transformen las UP, entre las UP participantes hay quienes tienen productos alimenticios que bien pudieran participar en una feria exclusiva de ese sector, mientras que, hay otros productos como tratamientos capiales, jabones, esencias para aromatizar, cuyo mercado es diferente.
- Realizar un seguimiento de ventas mensual, más riguroso, en el que se tenga una herramienta estandarizada que deban diligenciar los participantes y se tenga un acompañamiento más cercano en procesos de gestión comercial.

2. Documento de evaluación de resultados por unidad de negocio que incluya soportes de alianzas o acuerdos comerciales consolidados de Minicadenas Locales, así mismo informe final de ejecución financiera del mismo.

Desde el **Componente 6: Monitoreo, Seguimiento y Evaluación**, se propician las acciones para llevar el control de la intervención en cada unidad productiva y garantizar el cumplimiento de las metas asociadas a los indicadores bajo los estándares de calidad que caracteriza a la Cámara de Comercio

de Cartagena y las directrices de Colombia Productiva, en ese sentido, cada una de las Cámaras Aliadas construye un documento en el que describe los resultados obtenidos producto de la intervención en cada UP, realizando análisis comparativo entre las brechas identificadas a partir del diagnóstico y la información que arrojó el instrumento de salida que se aplicó a cada microempresario.

Link de acceso a los documentos de evaluación de resultados

https://drive.google.com/drive/folders/11GmoQzb2pT_znks0R2hB8wXQZzy2SKu?usp=share_link

Link de acceso a las declaraciones de incremento en ventas por cada UP

https://drive.google.com/drive/folders/1MxuJW7jkZznMccwJdr3iVehDG_9etRLc?usp=share_link

Con respecto al detalle de los soportes de alianzas, reportadas en el numeral 5.3 del presente informe, donde se registró el logro de 108 alianzas versus 62 que corresponde a la meta asociada a ese indicador, se comparte el siguiente link, donde reposan los soportes correspondientes:

https://drive.google.com/drive/folders/1qy51fe6N7qsNJ47C3f4i8NEUUJ00ifaz?usp=share_link

Informe final de ejecución financiera

A 30 de septiembre del 2024, se reporta una ejecución financiera del 52,26% correspondiente a \$1.022.752.881, tal como se describe en la siguiente tabla:

Fuente de financiación	Valor presupuestado	comprometido total	% Comprometido	Valor presentado como ejecución	% Ejecución
Aporte Colombia Productiva	\$ 1.357.072.646	\$ 147.231.942	10,85%	\$ 600.947.311	44,28%
Contrapartida en efectivo	\$ 360.000.000	\$ 117.078.986	32,52%	\$ 181.805.570	50,50%
Contrapartida en especie	\$ 240.000.000	\$ 0	0,00%	\$ 240.000.000	100,00%
Contrapartida total	\$ 600.000.000	\$ 117.078.986	19,51%	\$ 421.805.570	70,30%
TOTAL	\$ 1.957.072.646	\$ 264.310.928	13,51%	\$ 1.022.752.881	52,26%

Fuente: Coordinación administrativa y financiera

La gestión financiera se ha visto impactada por los retrasos que se han tenido en la ruta de intervención técnica, por lo tanto aún está en proceso la entrega de 8 activos para completar el 100% del proceso de capitalización, el cual representa un peso porcentual del 40% en el aporte de Colombia Productiva e impacta considerablemente en la ejecución del presupuesto.

Para efectos de facilitar el cierre financiero del Programa, se reporta causación del 100% del aporte de Colombia Productiva, de los cuales se ha pagado el 44,28%, se tiene causado y con pagos efectuados en el mes de octubre el 44,87% (cuyos soportes son entregados luego del séptimo mes hábil de noviembre 2024) y sólo un 10,85% pendiente por facturar que corresponde a las dos facturas de los proveedores de activos productivos que en la primera semana de noviembre culminan las entregas y pueden proceder con la radicación de su factura.

Es preciso traer a colación, que al igual que Cámara de Comercio de Cartagena, las Cámaras aliadas podrán completar los soportes de la ejecución presupuestal de octubre, a principios de mes de noviembre de 2024.

Los convenios con las Cámaras aliadas culminaron el 13 de octubre del 2024, se confirma que todas cumplieron con la ejecución del 100% de los aportes establecidos en el vehículo contractual, en materia de gastos pendientes por efectuar, sólo queda pendiente la gestión de Cámara de Comercio de Cartagena con lo siguiente:

1. Refrigerios para la reunión de socialización de resultados con las áreas internas de CCC, planeado para el 1 de noviembre del 2024.
2. Servicio de transporte para recolectar las firmas de las actas de recibo a satisfacción en Bolívar y confirmar el buen funcionamiento de los activos productivos.
3. Órden de servicios correspondientes a los souvenir del evento de cierre.

En la siguiente matriz se discriminan los valores causados por cada rubro presupuestal, a fin de confirmar el balance de las cuentas del Programa Minicadenas Locales 3.0:

CAUSADO		
RUBRO	Aporte Colombia Productiva	Contrapartida en efectivo
PAGO DE RECURSO HUMANO	\$ 88.733.517	\$ 0
HONORARIOS Y COSTOS ASOCIADOS A LA TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO	\$ 100.193.113	\$ 0
PUESTA EN MARCHA DE ACTIVOS PRODUCTIVOS Y/O COMERCIALIZACION	\$ 370.465.072	\$ 0
COSTOS ASOCIADOS A LA IMPLEMENTACION DE LA ESTRATEGIA DE COMERCIALIZACION	\$ 34.826.877	
AUXILIO PARA LA ATENCIÓN DE LOS USUARIOS FINALES	\$ 4.594.814	\$ 13.084.115
ATENCIÓN PERSONALIZADA A LOS USUARIOS FINALES	\$ 10.080.000	
GASTOS DE TRANSPORTE DEL EQUIPO EJECUTOR	\$ 0	\$ 17.270.992
GASTOS DE LEGALIZACIÓN ASOCIADOS AL CONVENIO		\$ 30.760.337
TOTAL	\$ 608.893.393	\$ 61.115.444
	\$ 670.008.837	
%	45%	17%

Fuente: Coordinación administrativa y financiera

Entre tanto, a la fecha del presente reporte aún no se cuenta con los certificados en especie firmados por parte de la Cámara de Comercio de Cartagena, se mantienen la comunicación con el área de emprendimiento para gestionar las firmas y completar la totalidad de los soportes de los gastos cargados al programa de Minicadenas locales.

En el siguiente enlace se alojan los soportes de la ejecución financiera:

https://drive.google.com/drive/folders/1Zw4RZNzht_oMUIg843not3d-An6hV0Bk?usp=share_link

En cuanto a los desembolsos establecidos en el convenio con Colombia Productiva, se han recibido 3 desembolsos y se estima que en la primera semana de noviembre, se pueda radicar la cuarta y última factura, previa aprobación de los entregables por parte de Colombia productiva:

PLAN DE DESEMBOLSOS COOPERANTE					
DESEMBOLSO	PORCENTAJE	VALOR APORTE	FECHA DE PAGO	COMPONENTE	ENTREGABLE
1	30%	\$ 407.121.794	19-feb-24	Gestión De Alianzas	Acta(s) de socialización y alianza
				ACTUALIZACIÓN METODOLÓGICA Y TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO	Matriz de Plan Operativo Relación del personal ejecutor a contratar
2	35%	\$ 474.975.426	22-jul-24	ACTUALIZACIÓN METODOLÓGICA Y TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO	Guía Metodología. Acta(s) de socialización, alianza y transferencia metodológica a las Cámaras aliadas.
				IDENTIFICACIÓN Y DIAGNÓSTICO	Matriz de identificación, priorización y vinculación de municipios.
					Matriz de caracterización sectorial.
					Análisis de caracterización sectorial por municipio.
					Matriz de identificación y diagnóstico de las unidades de negocio. (7.3)
					Carta de vinculación de las unidades productivas al programa.
Documento de diagnóstico de las unidades productivas. (9)					
Plan especial para el cierre de brechas de las unidades productivas (10)					
3	25%	\$ 339.268.161	25-sept-24	TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTOS A LA MEDIDA PARA EL CIERRE DE BRECHAS	Matriz de evaluación de resultados de las unidades de negocio. Matriz con 50% de avance del proceso de transferencia de conocimientos
				GESTIÓN COMERCIAL Y FINANCIAMIENTO	Acta de Comité Técnico, con concepto de evaluación de la inversión de cada unidad productiva
4	10%	\$ 135.707.265	Sujeto a la aprobación del pack del 4to entregable, el cual se remitió desde el 4 de octubre 2024	TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTOS A LA MEDIDA PARA EL CIERRE DE BRECHAS	Matriz con 100% de avance del proceso de transferencia de conocimientos Documento de evaluación de resultados por unidad de negocio que incluya soportes de alianzas o acuerdos comerciales consolidados.

En el contexto de la gestión de desembolsos del aporte en efectivo de la Cámara de Comercio de Cartagena y Colombia Productiva, con respecto a los convenios firmados con cada Cámara aliada se realizaron los cuatro (4) desembolsos, tal como se muestra a continuación:

Cámara de Comercio Aliada	Desembolso 1		Desembolso 2		Desembolso 3		Desembolso 4		TOTAL
	Aporte CP	Aporte CCC	Aporte CP	Aporte CCC	Aporte CP	Aporte CCC	Aporte CP	Aporte CCC	
La Guajira	\$ 24.792.600	\$ 4.958.400	\$ 28.924.700	\$ 5.784.800	\$ 20.660.500	\$ 4.132.000	\$ 8.264.200	\$ 1.652.800	\$ 99.170.000
Santa Marta	\$ 24.792.600	\$ 4.958.400	\$ 28.924.700	\$ 5.784.800	\$ 20.660.500	\$ 4.132.000	\$ 8.264.200	\$ 1.652.800	\$ 99.170.000
Sincelejo	\$ 24.792.600	\$ 4.958.400	\$ 28.924.700	\$ 5.784.800	\$ 20.660.500	\$ 4.132.000	\$ 8.264.200	\$ 1.652.800	\$ 99.170.000
Valledupar	\$ 24.792.600	\$ 4.958.400	\$ 28.924.700	\$ 5.784.800	\$ 20.660.500	\$ 4.132.000	\$ 8.264.200	\$ 1.652.800	\$ 99.170.000
Barranquilla	\$ 24.792.600	\$ 4.958.400	\$ 28.924.700	\$ 5.784.800	\$ 20.660.500	\$ 4.132.000	\$ 8.264.200	\$ 1.652.800	\$ 99.170.000

Realizado por:

Lyz Negrete Arrjeta

Directora Regional

Minicadenas Locales 2023 -2024

Cámara de Comercio de Cartagena