

INFORME DE GESTIÓN

Programa: “Somos Emprendedores
2023”

Corporación Interactuar
Bello, Antioquia, Colombia.
Enero de 2024.



TABLA DE CONTENIDOS

TABLA DE CONTENIDOS	2
1. Aspectos generales del programa:	4
2. Línea de tiempo	4
3. Intervención en el territorio	5
3.1. Convocatoria	5
3.2. Selección y matrículas	6
3.3. Caracterización	6
3.4. Indicadores.....	9
3.5. Componentes	11
3.5.1. Acompañamiento empresarial.....	11
3.5.1.1 Marinilla.....	12
➤ Encuentros grupales	12
➤ Asesorías individuales	13
Salidas de campo	14
➤ Incentivos – planes de Inversión	15
3.5.1.2. Bello	16
➤ Encuentros grupales	17
➤ Asesorías individuales	20
3.5.2. Acompañamiento psico-empresarial	22
3.5.3. Acompañamiento con Especialistas.....	25
3.5.4. Conexiones de valor	26
4. Casos de éxito.....	26
5. Lecciones aprendidas	30
7. Presupuesto	30
8. Conclusiones.....	31

INTRODUCCIÓN

A mediados del mes de julio del año 2022, se inició la etapa de ideación de lo que sería la implementación del programa “Somos Emprendedores” derivado de la alianza de Cooperación Internacional celebrada entre la Fundación Somos Emprendedores en calidad de donante y la Corporación Interactuar.

Las actividades económicas que se querían fortalecer en el municipio de Bello abarcaban el sector comercio, servicios y manufactura; por su parte en el municipio de Marinilla, la actividad empresarial a la que le apuntaba contribuir mediante el programa fue el sector agropecuario.

Dado lo anterior, posterior a la oficialización del contrato, se dio inicio el pasado 16 de enero de 2023, a una prueba piloto, de lo que constituyó el inicio de una primera etapa del programa que tuvo una duración total de 12 meses entre todas sus fases de planeación, ideación, implementación y cierre, el cual tuvo lugar el miércoles, 13 de diciembre del presente año.

Además de fortalecer el relacionamiento institucional de ambas partes, el diseño e implementación de lo que sería el Programa Somos Emprendedores, entre otras motivaciones que serán descritas posteriormente, acordó el cumplimiento de tres (3) metas principales:

1. Llevar a cabo un acompañamiento empresarial a un total de cien (100) empresarias y/o empresarios.
2. Brindar atención profesional en el tema psico-empresarial a un mínimo de cuarenta (40) emprendedores.
3. Generar y posibilitar la creación de conexiones de valor a un mínimo de treinta (30) emprendedores.

A su vez, además de los capítulos base de formación empresarial, psico-empresarial y agroindustrial, se plantea para el desarrollo del programa, un componente de acompañamiento profesional especializado que atiende el cierre de brechas en la gestión empresarial en múltiples temáticas acorde a las necesidades particulares identificadas para cada emprendedor, en temáticas tales como, mercadeo digital, expansión de canales de comunicación y redes sociales, formalización de empresas y legalidad, costos, ventas visibilidad; así también como una compensación de compra de activos para algunos de los beneficiados del municipio de Marinilla.



1. Aspectos generales del programa:

Objeto

Contribuir al mejoramiento de la calidad de vida de las personas en situación de vulnerabilidad, a través de una relación cercana, consciente y confiable; mediante acompañamiento y el fortalecimiento de habilidades y hábitos gerenciales, entornos saludables y generación de conexiones de valor; que den lugar a la transformación de la realidad cotidiana de los emprendedores, empoderándolos para que por medio de iniciativas empresariales generen bienestar para sus familias y su entorno, en los municipios de Bello y Marinilla.

¿Qué se busca potenciar?

- Generación de hábitos y habilidades en temas de liderazgo, gerencia, administración, optimización de procesos, finanzas básicas y entornos saludables; todo lo anterior, con un enfoque de fortalecimiento de mentalidad y cultura con miras al crecimiento y la sostenibilidad empresarial.
- El acceso a herramientas y recursos que enriquezcan la capacidad de proyectar el futuro de los negocios, con base en estudios del entorno, metas y propósitos concretos.
- Facilitar el desarrollo de habilidades administrativas y gerenciales para planear, organizar, definir y ejecutar actividades de manera disciplinada y ordenada basadas en objetivos y recursos.
- La interpretación de datos para mejorar la gestión de cada unidad productiva, por ende, su crecimiento y desarrollo.
- La capacidad de analizar problemas, presentar propuestas y soluciones que favorezcan la toma de decisiones orientadas al logro y a un continuo mejoramiento de resultados.

2. Línea de tiempo



3. Intervención en el territorio

3.1. Convocatoria

La convocatoria y alistamiento del programa se ejecutó en un periodo de tres (3) meses, la cual se llevó a cabo entre marzo y mayo de (2023); con el ánimo de invitar varias personas a inscribirse, se desarrollaron las siguientes estrategias:

- Acercamiento a los líderes gubernamentales y no gubernamentales de cada territorio, entre ellos, emprendedores, integrantes de Juntas de Acción Comunal, miembros de múltiples asociaciones, secretarías de productividad, desarrollo económico, medio ambiente y agricultura, entre otros, tanto para el municipio de Bello, como Marinilla.
- Sesiones de socialización del programa e invitación a reuniones informativas.
- Levantamiento de bases de datos a través de referidos y postulados.
- Difusión en redes sociales por medio de e-cards, volanteo y formularios virtuales.
- Telemercadeo a bases de datos de clientes crédito de la Corporación Interactuar.
- Recorridos por las calles de los municipios para brindar información institucional y reparto de publicidad y volantes.

Derivado del ejercicio anterior, se recopilaban las siguientes novedades y aprendizajes:

Oportunidades de Mejora:

- Para el equipo en general, resultó complejo no contar previamente con un aliado que proporcione las bases de datos del sector.
- Para el caso del acompañamiento en Bello, se identificó que el margen de captación de potenciales beneficiados del programa es muy bajo; y que por el contrario había personas por fuera de la zona geográfica delimitada (la comuna 6 de Bello), que sí cumplían con los criterios y términos de referencia para ser partícipes del programa, y aún alejados a las fronteras del sector, al no ser tan amplia la zona, fue muy complejo llegar a más personas con los criterios estipulados.
- Será valioso para una próxima oportunidad, contemplar la posibilidad de implementar más estrategias de publicidad y pauta paga en múltiples medios de comunicación, tales como la radio, televisor, redes sociales, entre otros.
- Por su parte, también se recomienda para esta etapa de convocatoria, comenzar con mayor tiempo de antelación y asignarle una etapa previa de alistamiento.
- Se sugiere también ampliar las zonas y/o comunas limitantes para la formación.

Bondades del ejercicio:

- Definitivamente, es vital para la estrategia de la convocatoria, contar con capital relacional en las áreas donde se tiene planeado implementar el acompañamiento; es decir, contar con aliados y contactos de líderes rurales y urbanos, actores del sector

público y privado, entidades educativas y demás asociaciones; esto como una manera de favorecer el reconocimiento e identificación de necesidades del territorio, que den lugar a un acercamiento inicial con posibles participantes del programa.

- Resulta estratégico valerse de una divulgación efectiva de la e-card o invitaciones masivas a grupos de difusión en WhatsApp, como un medio más eficiente para llegar a personas que habitan en las veredas, a las cuales no es fácil contactarles o comunicarles información pertinente por otros medios.
- También es pertinente contar con referidos al interior de la Corporación; es decir, invitar a posibles interesados en ser beneficiados del programa, porque previamente manifestaron interés en recibir acompañamiento por parte de Interactuar, ya sea por primera vez, o porque desean seguir capacitándose con la entidad.
- Es importante también tener en cuenta que, la sobreoferta de programas de fortalecimiento al desarrollo y programas de desarrollo urbano liderado por múltiples entidades que no necesariamente trabajan en conjunto, saturan a los emprendedores y hace que sea más complejo captar nuevos participantes.
- Se percibe que la convocatoria no se vio muy favorecida por temas de incertidumbre política al ser el 2023, un año electoral.
- Una vez implementado el ejercicio de volanteo como estrategia para difundir la información de la convocatoria, se recomienda, dependiendo de los sectores, realizar la actividad con compañía y solicitar previamente autorización en los lugares en los que se quiere postear la publicidad; este ejercicio en particular, generó desconfianza por parte de los habitantes de la Comuna 6, puesto que es riesgoso no ser identificados previamente en su territorio, por ello, se recomienda también el uso de la camiseta y distintivos institucionales.

3.2. Selección y matrículas

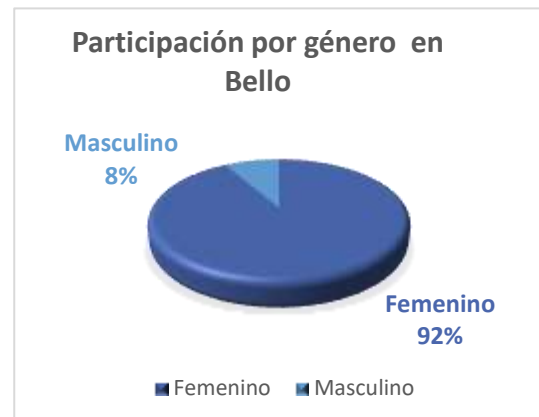
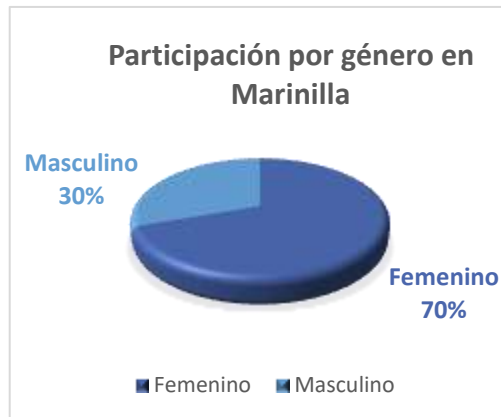
Durante la etapa de selección y matrículas, se consolidó un ejercicio de caracterización por medio de un formulario virtual y telemercadeo a las personas interesadas en hacer parte del programa, mediante el cual se recopilan (79) encuestas en el municipio de Bello y (46) en el municipio de Marinilla, posteriormente, en un comité primario se evaluaron los perfiles de emprendimientos, de los cuales, se conforman cuatro (4) grupos para recibir el acompañamiento; dos (2) grupos en el municipio de Marinilla con un total de (46) matriculados y, dos (2) grupos en el municipio de Bello con un total de (48) matriculados. Aunando así un total de (94) beneficiados.

3.3. Caracterización

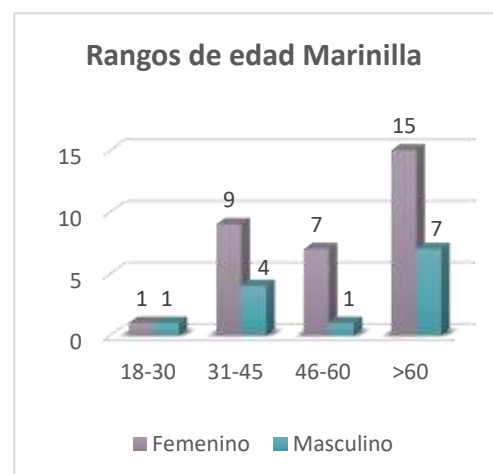
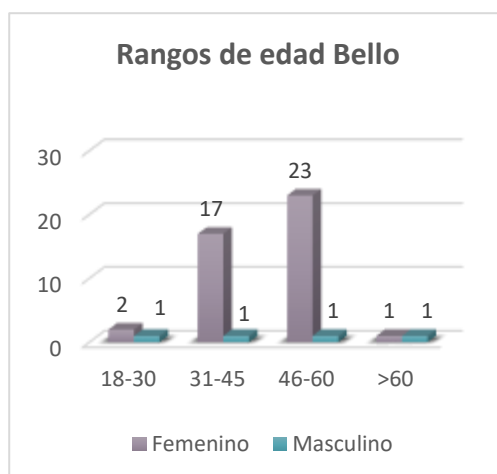
Para la caracterización de los emprendedores beneficiados del programa, se tuvieron en cuenta variables tales como la participación porcentual asociada al género, la edad, estrato

socioeconómico, el nivel educativo por género, participantes que son hombres o mujeres cabeza de hogar, entre otros.

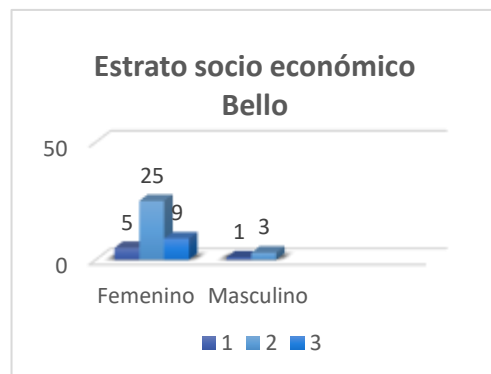
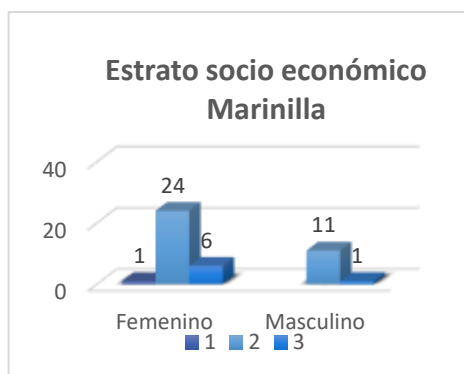
- **Participación porcentual por género en Bello y Marinilla:** tal como se ejemplifica en las gráficas entre el 70% - 92% de los participantes son mujeres; y entre el 8 y el 30% de los beneficiados son hombres, siendo Marinilla el municipio en el cuál más hombres se comprometen con el programa.



- **Rangos de edad en Bello y Marinilla:** en general, se identifica un común denominador de edades representativas entre los (31 – 60 años); particularmente en Marinilla, predomina una población un poco más adulta, siendo las mujeres mayores de (60) años las que más prevalecen sobre el total de participantes, al igual que la participación de los hombres mayores. En Bello, nos encontramos con una población un poco más joven, con una participación predominante para el rango de edades entre los (46 – 60 años); sin embargo, el rango de edades entre los (31-45 años), también es una cifra predominante en la caracterización de Bello.

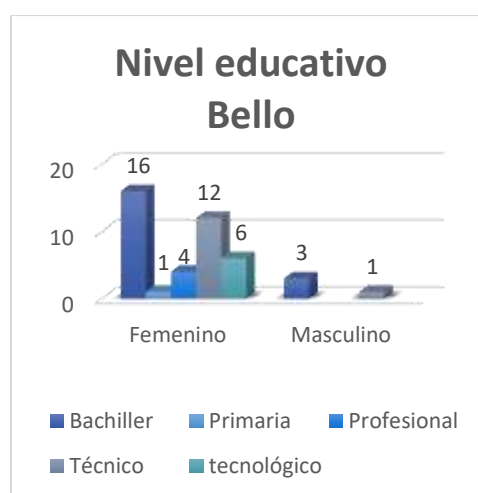
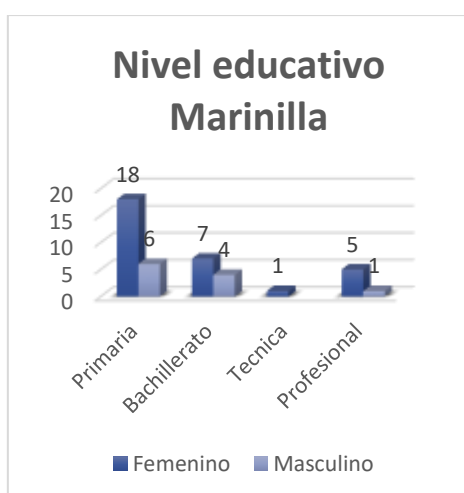


- **Estrato socio económico:** en definitiva, tanto para Marinilla, como Bello, es evidente que la mayoría de las personas pertenecen al grupo cuyo nivel socioeconómico es el número dos (2), tanto para el género femenino, como masculino.

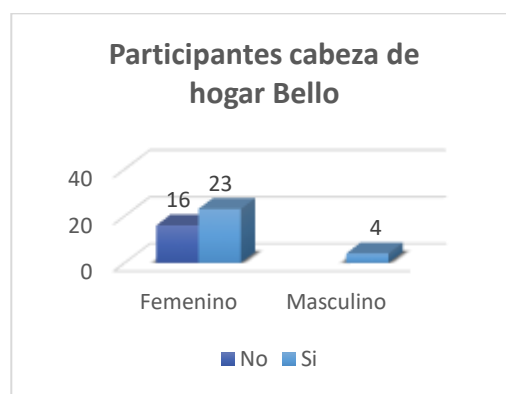
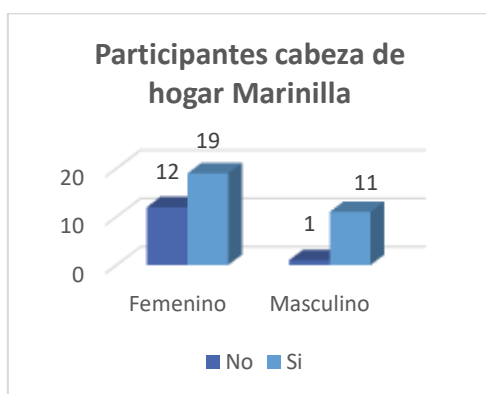


- **Nivel educativo por género:** derivado también de la caracterización, identificamos para el nivel educativo tanto en Bello, como en Marinilla, que el nivel educativo que predomina es el nivel de educación básica primaria, seguido del nivel de educación secundaria o bachillerato.

Se identificó también que, hay una diferencia significativa en el nivel educativo adquirido según el género en el cual, tanto para Bello, como Marinilla, fueron las mujeres, quienes habían completado más logros en su escalafón educativo. Por otra parte, es interesante contemplar que, aunque la comuna 6 de Bello, hace parte del área metropolitana, en el municipio del altiplano del Oriente Antioqueño, se cuenta con más personas con título profesional que aquellos que habitan en la ciudad.



- **Hombres y/o mujeres cabeza de hogar:** para el análisis de la participación porcentual de integrantes de familia cuyo rol es ser cabeza de hogar, se identificó un rol más marcado tanto para hombres como para mujeres en el municipio de Marinilla respecto a Bello; sin embargo, en Marinilla, se denota un poco más equilibrado entre géneros, caso en el cual, una gran cantidad de hombres, casi la totalidad de los participantes de Marinilla, son hombres cabeza de hogar; caso que dista mucho de las estadísticas presentadas en el municipio de Bello, en el cual, sólo cuatro (4) hombres son responsables de los ingresos, sustento y economía de sus hogares.



3.4. Indicadores

A continuación, se consolida el reporte de indicadores asociados a ventas, empleos, conectividad, participación de festivales y eventos, así también como algunos datos asociados a la gestión empresarial, tales como temas administrativos para los registros de cuenta, desarrollo de marca entre otros que permite comparar el desempeño del año (2023), respecto a la gestión reportada al año inmediatamente anterior; es decir, el año (2022).

Indicador	Inicio	Final
Ingresos anuales por ventas	\$ 1.914.519.200,00	\$ 2.189.457.100,00
Generación de empleos	97	176
Número de emprendedores que llevan registros de cuentas	7	62
Número de emprendedores con desarrollo de imagen corporativa	27	60
Número de actividades de visibilidad y posicionamiento	9	59
Número de emprendedores que conocen el concepto: sostenibilidad	15	57
Ingresos totales por Festivales	\$ 4.298.500,00	
Ingresos totales en Feria interactuar	\$ 6.868.500,00	
Número total de emprendedores que finalizan el programa	82	

- El indicador de ventas reportó un incremento del (12,5 %) respecto al reporte del año inmediatamente anterior, podría deberse a la implementación de nuevas o mejores estrategias de marketing, ventas, acceso a mercados, identificación de nuevos segmentos de mercado o profundización en la generación y sostenibilidad de conexiones comerciales nuevas.
- El Registro de cuentas evidencia un crecimiento en este hábito gerencial y administrativo en un (88%), gracias al acompañamiento empresarial, se facilitó la adopción de prácticas de registros de manera sencilla, en formatos diseñados acorde a la necesidad de cada emprendimiento.
- El desarrollo de marca o de imagen corporativa, tuvo un incremento del (55%) respecto al año anterior, debido a que derivado del acompañamiento del programa Somos Emprendedores, se realizaron esfuerzos significativos en el componente de agendamiento con consultores especializados para que los empresarios a quienes se les identificó esta necesidad, logran tener no sólo claridad en plasmar la idea que lo que reflejaría su marca e identidad, sino también que se logró concretar creación o mejora en el diseño de logo e imagen para un total de (33) empresarios.
- Mediante la ejecución del programa, se implementaron esfuerzos en temas de visibilidad, posicionamiento de marca, publicidad y promoción, de tal manera que tuviera un estándar en la identidad que conlleve a la generación de más ventas e influencia en el consumidor final, para ello, se imprimieron etiquetas, volantes, pancartas, letreros, brochures, y se postuló una gran cantidad de empresarios para ser partícipes de festivales, ferias, vitrinas empresariales, entre otros espacios de exhibición, de tal manera que ellos cada vez más, no sólo tuvieran las herramientas para enfrentarse a estos escenarios, sino también que logran concretar y aumentar esos ingresos a partir de nuevas ocasiones y oportunidades de venta. Dado lo anterior, se puede concluir que, respecto al año inmediatamente anterior, se desarrollaron (50) actividades adicionales que favorecen el posicionamiento de marca de los emprendedores; es decir, un (15,25%) más de esfuerzos en estos temas durante el 2023, periodo en el que fue implementado el programa.
- En el año 2023, (57) emprendedores según los diagnósticos aplicados al cierre del programa, confirmaron tener claridad, entendimiento y aplicabilidad de conceptos en torno a la sostenibilidad en todos sus ámbitos; esto, respecto al año anterior, cuya cifra era de (9) emprendedores, se traduce en un incremento del (26,31%) de nuevos empresarios que se apropiaron de este conocimiento otorgado gracias al acompañamiento brindado.

- Se llevó a cabo durante todo el desarrollo del programa una serie de encuentros, entre ellos, espacio de intercambio comercial para fortalecer habilidades e incrementar ventas, sin embargo, queremos resaltar la participación de los emprendedores en dos escenarios comerciales que son de alta importancia no solo para los participantes, sino también para la corporación como le fue la participación en la Feria Interactuar, en la cual, se tuvo participación de un total de (22) empresarios del sector agro de Marinilla y empresarios del sector comercio de Bello, día en el cual generaron ingresos por (\$6.868.500 COP) millones de pesos; así mismo (27) empresarios que participaron a lo largo de múltiples encuentros comerciales y festivales, alcanzaron entre todos una sumatoria por ventas hasta de (\$4.298.500 COP), de lo que podríamos concluir que gracias a los encuentros propiciados por el programa y los esfuerzos en la gestión de estos eventos, los empresarios durante la participación de estos encuentros, lograron ventas en total por (\$ 11.167.000 COP). Así mismo, se promedia según los registros proporcionados por los empresarios que cada uno de los participantes gestionó en promedio (20) contactos que en el futuro podrían ser clientes potenciales, o clientes actuales que se traducirán en oportunidades de nuevas compras para sus negocios.
- Finalmente, la última estadística inicial comparado con el indicador al momento del cierre del programa, proyecta que, del total de (94) emprendedores matriculados en el programa, solo se tuvo una deserción de (7) personas; es decir, un porcentaje de deserción del (7,44%), fue así como se logró la certificación de un total de (84) emprendedores; (44) personas con constancia de asistencia en Bello y (40) agro empresarios con constancia de asistencia en Marinilla.

3.5. Componentes

Se definió entonces, entre la Fundación Somos Emprendedores y la Corporación Interactuar, la implementación del programa bajo la integración de cuatro (4) componentes principales:

1. Acompañamiento empresarial.
 - Introducción al mundo empresarial.
 - Alístate o semillero agro.
2. Ser emprendedor (a).
3. Conexiones de valor.
4. Acceso a recursos financieros, capital semilla e incentivos.

3.5.1. Acompañamiento empresarial

Mediante este componente se implementaron acciones de acompañamiento empresarial que permitió a los empresarios del municipio de Bello y Marinilla, el desarrollo básico de habilidades gerenciales y la apropiación de herramientas de gestión básica para fortalecimiento de su mentalidad y cultura empresarial con miras al mejoramiento y aumento de indicadores de desempeño en la gestión administrativa de los negocios que lideran en pro de su sostenibilidad.

3.5.1.1 Marinilla

Marinilla es un Municipio de la subregión del Oriente del departamento de Antioquia, comprende un aproximado de (31) veredas, cuyos habitantes, en su mayoría son población campesina que por generaciones han permanecido en el territorio; sin embargo, por su relativa cercanía a la ciudad de Medellín, en los últimos años la zona rural de Marinilla se ha convertido en un municipio atractivo para viviendas de personas que han migrado de la ciudad.

Tradicionalmente, la economía de Marinilla se ha caracterizado por la producción agrícola y pecuaria, principalmente de productos como las hortalizas, fríjol, maíz, tomate, entre otros. El clima frío con las condiciones de temperatura y precipitación de la zona le permite cultivar una gran diversidad de frutas y verduras, además de la producción de animales para la ganadería de leche, aves de postura, cerdos y otros.

En los últimos años, el municipio de Marinilla ha demostrado un gran potencial en el turismo religioso y gastronómico, sumado a que es un municipio de paso para la zona de embalses donde se encuentran municipios como San Rafael, El Peñol, Guatapé y San Carlos.

➤ Encuentros grupales

- **Encuentro grupal 1.** “*Conexión vida – empresa*”, se realizaron actividades para sensibilizar a los agroempresarios en su rol de líderes en su actividad productiva y brindarles herramientas, capacitaciones y sesiones de entrenamiento con miras al desarrollo de una unidad empresarial que les permite mejorar su calidad de vida.
- **Encuentro grupal 2.** “*Perfil del agro empresario*”, mediante el cual se desarrollaron habilidades básicas gerenciales para fortalecer la visión empresarial y gestión al interior de la unidad productiva, esto a través de un ejercicio que permitió definir los trabajos, alegrías y dolores que hacen parte de su día a día y una priorización que los acercó a la resolución de aquello que requiere ajustes o cambios en su agroempresa para un mejor funcionamiento.
- **Encuentro grupal 3, 5 y 6.** “*La planeación de la agro empresa*”, es uno de los temas en los que se profundizó como una herramienta básica en la gerencia de cada uno de sus negocios; el cual comprende aspectos técnicos y administrativos en pro de facilitar el desarrollo de actividades y la proyección de la agro empresa hacia su crecimiento y sostenibilidad.
- **Encuentro grupal 4.** “*Registros productivos y cuentas de la agro empresa*”. El desarrollo de las habilidades matemáticas y financieras es un componente que hace parte



importante de la administración de la agroempresa, por lo cual se inició con el desarrollo de registros adecuándolos a las necesidades puntuales del agro empresario, y que posteriormente dio lugar al análisis financiero y de información para la toma de decisiones; no solo durante la ejecución del programa, sino también en la capacidad instalada que se logró con una gran mayoría de los beneficiados del programa para seguir implementando estos aprendizajes adquiridos gracias al acompañamiento otorgado.

➤ Asesorías individuales

✓ Asesoría 1 Diagnóstico

Durante las asesorías individuales se realizó un recorrido por la agroempresa para conocer los espacios físicos que la componen, tales como, las áreas productivas agrícolas y/o pecuarias, acompañado de conversaciones para profundizar en cómo funcionan en su día a día, estrategias para mejorar y/o proyectar oportunidades de mejora a sus actividades económicas que permitan optimizar recursos y esfuerzos a través de implementaciones sencillas y de bajo costo.

Adicionalmente, se llevaron a cabo recorridos en las diferentes viviendas como una posibilidad de entender las condiciones de vida cada agro empresario, su familia y dinámica de trabajo, con la finalidad de establecer un plan de trabajo alcanzable, de tal manera que, durante la ejecución del programa, además de la identificación de necesidades, se articuló el acompañamiento de especialistas en temáticas de marketing digital, formalización, diseño de marca, entre otros, todo lo anterior registrado en la herramienta de diagnóstico para consolidar el plan de acción y estrategia, así no sólo poder hacer seguimiento al agro empresario, sino también poder comprar si situación empresarial al cierre del programa, obteniendo detalles precisos de los avances derivados de cada uno de los acompañamientos.

✓ Asesoría 2 y 3 puesta en marcha del plan de acción y seguimiento

En las asesorías individuales se avanzó según las necesidades identificadas en conjunto con el empresario: se trabajó la organización de la agroempresa para tener mejor gestión; la profundización en los temas financieros también fue gestionadas y adaptadas según las necesidades, con unos empresarios, se sacaron los costos de producción o se hizo el balance de entradas y salidas, mientras que con otros empresarios, se realizó un análisis financiero más profundo como el análisis de la inversión y la proyección de la empresa: todo esto en medida de las capacidades de los participantes del programa.

Las asesorías individuales fueron también en las fincas con enfoque productivo y técnico, donde se mejoraron los indicadores de producción de las diferentes actividades.

En algunos casos donde se identificó una necesidad de asesoría en marketing digital se realizó un alistamiento: se descargaron aplicaciones como Instagram, Facebook y se enseñó el uso de las

plataformas para así poder aprovechar mejor el tiempo con el especialista en su asesoría con la finalidad de poder incrementar sus ventas con ayuda de herramientas digitales.

Salidas de campo

✓ *Vivero Robledales EPM, Guarne.*

Se realizó la visita guiada al vivero Robledales de EPM en el municipio de Guarne donde se reproducen especies de árboles nativos de clima medio y frío para incentivar su siembra, reforestación y así promover el cuidado del medio ambiente. Los emprendedores participaron de un conversatorio donde se hacía recuento de las especies y su utilidad, para de esta manera hacer uso de los árboles según el diagnóstico de las necesidades de cada uno. Luego se hizo un recorrido que les permitió conocer mejor los diferentes tipos de especies de árboles que proporcionan un hábitat y alimento para atraer aves, insectos polinizadores, pequeños mamíferos y marsupiales, conservación de fuentes agua, alimentación animal para reducir costos de producción, control de la deforestación y la mitigación de áreas de erosión en sus fincas; así mismo fue importante para algunos emprendedores que tienen la actividad del agroturismo como objetivo poder pensar en las especies en términos de paisajismo adicionalmente.

Durante el recorrido los emprendedores seleccionaron y llevaron en promedio unas (15) especies diferentes cada uno para su posterior siembra en las fincas, como compromiso de aportar a la conservación de especies nativas y todos sus beneficios como por ejemplo la captura de carbono.

✓ *Granja San Pablo, Rionegro.*

En la granja San Pablo de la Universidad Nacional de Colombia, se conoció y explicó como la actividad de las aves de postura se puede desarrollar bajo diferentes sistemas de producción (pastoreo, jaulas, semipastoreo etc.) y esto puede afectar los costos de producción, eficiencia y productividad de la actividad.

En el día de campo se hizo análisis de cómo hacer la implementación de tecnología y uso de herramientas agrícolas dentro de la unidad empresarial para mejorar la productividad.

Se recolectó además material vegetal para la siembra en las agroempresas con la finalidad de incentivar la siembra de leguminosas como estrategia de disminución de costos en la compra de insumos al hacer un sistema de alimentación que además sirve como barreras de viento. La siembra de estas leguminosas también proporciona una implementación ambiental al mejoramiento del paisaje rural.

✓ *Finca El Balcón, San Pedro de los Milagros*

En el mes de octubre se visita la finca El balcón donde se ven tecnologías que permiten mejorar la productividad y facilitar el trabajo manual como la implementación de paneles solares para el uso del hogar, bombas en diferentes partes de la finca, el ordeño mecánico para la lechería,



enfriamiento de leche etc. Además, se conocen sistemas de alimentación con leguminosas en la ganadería para disminuir los costos de producción por compra de concentrados.

En la finca se conoce la propuesta de agroturismo con las implementaciones ambientales como la siembra de reservas forestales con especies nativas de árboles para el cuidado del medio ambiente, crear reservas de agua.

➤ Incentivos – planes de Inversión

Los planes de inversión para los emprendedores se elaboraron según las necesidades de cada emprendimiento, pensando en la diversificación de sus actividades, disminuir riesgos, aumentar la productividad y facilitar las tareas de las personas mayores del programa.

Se procuró hacer compras locales para facilitar la relación cliente-proveedor y el servicio postventa. En un caso se eligió un proveedor de aves de postura, el egresado de un programa de intervención agroempresarial para posicionar el relacionamiento entre los diferentes programas de Interactuar.

En muchos casos el plan de inversión correspondía a insumos no aplicados anteriormente para aumentar la productividad que se espera tengan una mejora en las ventas y logre que se hagan constantemente en la finca a partir de ese momento.

La logística del transporte de los incentivos fue desde la recolección en la cabecera municipal por parte de los emprendedores, despacho a lugares centrales de las diferentes veredas, hasta el transporte a las fincas directamente.

Los incentivos entregados suman un valor total de (\$33.289.844 COP), los cuales son entregados con valores diferentes entre los (40) agro empresarios beneficiados, de acuerdo con los planes de inversión y acorde a la necesidad de cada emprendimiento. Con estos incentivos se pretende que cada agro empresario mejore sus procesos productivos y de comercialización con el fin de continuar con su crecimiento y organización empresarial, logrando empresas sostenibles en el tiempo que den lugar al continuo desarrollo en el territorio.

A continuación, se sintetizará en un cuadro, el resumen de logros e indicadores gestionados durante toda la implementación del programa en el municipio de Marinilla:



Cuadro resumen actividades Agroempresariales Marinilla

Marinilla			
Componente Agroempresarial			
Asesoría 1	Asesoría 2	Asesoría 3	Asesoría 4
45	42	30	11
Acompañamiento Especializado Individual			
Diseño	Marketing Digital	Ingeniera alimentos	Especialista Aguacate
18	9	2	4
Personas con incentivos 40			
Encuentros grupales			
Grupo pozo #7		Grupo Cabecera Municipal #7	
Salidas de campo		Planes de inversión	
3		40	

3.5.1.2. Bello

El municipio de Bello está ubicado al norte del área metropolitana del Valle de Aburrá, en el departamento de Antioquia. El municipio se divide en un área urbana de (11) comunas que se extienden a ambos lados del río Medellín, en el Valle de Aburrá, mientras que el área rural cuenta con (19) veredas y el corregimiento de San Félix, situado sobre el Altiplano de Ovejas, al norte del departamento.

De acuerdo con las cifras del DANE en el censo de (2018), Bello cuenta con (522.264) habitantes y tiene un crecimiento de (5,85%) anual. Es la segunda aglomeración urbana del área metropolitana del Valle de Aburrá, que suma en total (3.312.165) personas. El municipio cuenta con una densidad poblacional de aproximadamente (2.496) por kilómetro cuadrado. El (47.1%) de sus habitantes son hombres y el (52,9%) mujeres.

Según las cifras de la Gobernación de Antioquia basadas en la encuesta de Calidad de Vida (2004) el estrato socioeconómico predominante en el municipio es el 2 (bajo) con el (39.3%), seguido por el estrato 3 (medio-bajo) con el (36.1%) y el estrato 1 (bajo-bajo) con un (20.2%). En una menor proporción también están los estratos 4 (medio) y 5 (medio-alto) con un (4.3%) y (0.1%) respectivamente, que son principalmente viviendas campestres ubicadas en las veredas del municipio.

Las principales actividades económicas se relacionan con textiles, concentrados, comercio organizado, comercio informal, explotación de areneras y canteras, en el área urbana. El área rural se dedica a la agricultura, el ecoturismo y ganadería en menor escala.

Tanto la industria como el comercio han sido actividades económicas representativas en el municipio por su trayectoria y participación en el crecimiento económico.

El área urbana del municipio de Bello se divide en (12) comunas y estas a su vez se dividen en barrios, sumando un total de (82). En el área rural hay (1) corregimiento y (15) veredas.

El programa Somos Emprendedores tiene como área de intervención la Comuna (No. 6) Bellavista del municipio de Bello, la cual está conformada por los barrios Bellavista, Playa Rica, San Gabriel, San Martín, Villas del Sol, Tierradentro, Villa Linda, Girasoles, Pachelly, Los Alpes, El Ducado, La Aldea, La Selva. Adicionalmente, se amplió el radio de acción a algunos barrios de las comunas (4), (5) y (7) que colindan con la (Comuna No. 6) como Altos de Niquía, La Cumbre, Alta vista, El Carmelo, Buenos Aires, Valadares, El Trapiche, Villas de Comfenalco, entre otros.

➤ Encuentros grupales

Sesión grupal 1. “Conexión V-E (Vida-Empresa)”

Se busca sensibilizar a las/los participantes para que se reconozca en su rol de empresaria/o y comprenda que la actividad económica que desarrolla es un programa empresarial, y que éste es el vehículo para alcanzar metas o sueños personales.

Sesión grupal 2. “Primeros pasos para la conectividad”

Formación práctica que busca que los/as emprendedores/as conozcan las características y funciones del dispositivo móvil y las opciones que les permitirá interactuar con los diferentes grupos de interés, a través de espacios sincrónicos como videollamadas o procesos de formación virtual.

Como hecho relevante se destaca que los emprendedores se interesan en el mundo digital, que estar conectado es bueno para ellos y para sus emprendimientos, que la tecnología digital llegó para quedarse y estar conectado es un proceso muy sencillo.

La importancia de sacarle el máximo provecho posible a sus dispositivos móviles para el bien de sus empresas, para promocionar sus productos, servicios y mercancías, para llegar a más clientes y vender más.

También se sensibiliza sobre la importancia de las redes sociales como WhatsApp, Facebook e Instagram para darse a conocer en el mercado. También la utilización de aplicaciones móviles que permite a los pequeños emprendedores y comerciantes digitalizar su negocio, administrarlo y



tomar decisiones inteligentes. Así como la necesidad de tener y gestionar su propio correo electrónico.

Sesión grupal 3. “Principios de formalización”

Este módulo entrega a los empresarios los conocimientos básicos para que comprendan la diferencia entre informalidad e ilegalidad y conozcan los elementos básicos que componen el proceso de formalización empresarial y las ventajas del ahorro para la vejez.

Se hace énfasis a los emprendedores que la formalización es un proceso gradual, y que se va dando a medida que las exigencias del mercado, el entorno u otros factores van mostrando la necesidad de realizar este proceso. Además, se muestra que este proceso permite abrir mercados, llegar a más clientes y tener acompañamiento por parte de entidades como las Cámaras de Comercio y demás entidades de fomento al desarrollo y la competitividad empresarial.

Sesión grupal 4. “¡Qué bueno saberlo!, acerca del crédito”

El propósito entregar a los/as participantes los conceptos básicos financieros tales como ahorro, presupuesto, gastos hormiga, con la finalidad de ayudarles a comprender los elementos que componen un crédito y las variables a considerar al momento de endeudarse.

Los emprendedores expresan su descontento por la cantidad de requisitos para acceder al crédito a la banca formal, entre ellas los codeudores y las garantías que piden. Algunos expresan que han recurrido al mercado informal del crédito aun sabiendo los altos riesgos que este presenta.

Se les hace mucho énfasis en la importancia que tiene el crédito para el desarrollo de sus emprendimientos y el buen uso que deben hacer de él, para que la inversión sea productiva y que ese crédito no se convierta en un déficit sin retorno de inversión.

Sesión grupal 5. al 15. “Alistamiento empresarial”

Esta actividad fomentó en los empresarios, el desarrollo de las habilidades gerenciales de planeación, organización y toma de decisiones basada en registros y análisis, de tal manera que por la autogestión efectiva, se fortalezcan las oportunidades de crecimiento empresarial, generando desarrollo, no solo a las familias que ya pertenecen, sino también en los territorios que habitan.



Los temas abordados durante las sesiones fueron:

Costos y análisis de la información para la toma de decisiones:

- Tipos de costos: costos variables, costos fijos.
- Influencia de los costos en la empresa.
- Análisis de la información contable.
- Punto de equilibrio

Se inicia con el tema de costos y análisis para la toma de decisiones en la empresa. Dado que se evidencia en el diagnóstico realizado falencias en este tema, los emprendedores no identifican sus costos de producción productos o servicios, precio de venta, ganancias y rentabilidad acorde a sus expectativas.

Registro de información financiera:

- Cuentas básicas y registro de la información financiera.
- Definición de costos y gastos.
- Diferenciación de gastos personales y gastos empresariales.

En este módulo se trabajó en la construcción los registros de las cuentas de la unidad económica. Se empieza a registrar su información básica financiera actual utilizando los formatos dispuestos por Interactuar o mejorando los propios del emprendimiento.

Presupuesto y flujo de caja

Se definieron acciones para gestionar el capital de trabajo y liquidez de la empresa (mejorarlo o cómo invertirlo si se contaba con fondos ociosos).

Se trabajó en la construcción de estado de resultados: con base en la información contable que ha venido registrando y calculando cada empresario en sus compromisos anteriores; con orientación del consultor, se construye el estado de resultados y luego, el balance general. Con estos datos, el consultor explica cómo calcular el capital de trabajo y liquidez de la empresa; resultados que son evaluados por cada uno, partiendo de las condiciones reales y otras simulaciones del consultor sobre posibles escenarios. Adicionalmente de trabaja temas como:

Programa de vida

Metodología japonesa, más conocida como la práctica del “ikigai”, para encontrar el punto exacto en el que confluyen todos estos aspectos de la vida y la mantienen en equilibrio, para ello se abordó y profundizó en temas tales como:

- **Pasión:** es la combinación de lo que amas hacer y de aquello en lo que eres bueno.



- **Misión:** está en el equilibrio entre lo que necesita el mundo de ti y lo que tú amas hacer.
- **Vocación:** se encuentra cuando lo que necesita el mundo de ti se combina con aquello que sabes hacer y por lo que te pueden pagar.
- **Profesión:** cuando te pueden pagar por aquello en lo que eres bueno.

Gestión efectiva del tiempo:

- ¿Cómo utilizo mi tiempo?
- Herramientas de organización del tiempo.

➤ Asesorías individuales

✓ Asesoría 1

Se aplica la herramienta de diagnóstico que recoge información sobre: descripción del emprendimiento y portafolio de productos y/o servicios, descripción de clientes, aliados clave, visualización del emprendimiento en (2) años y qué requerimientos de inversión se identifican para fortalecer el emprendimiento en términos de maquinaria, mano de obra, insumos, etc.

Derivado del diagnóstico, también se muestran los hallazgos de las áreas funcionales del emprendimiento y del emprendedor en los temas de marketing, mercadeo y ventas, aspectos legales, costos y contabilidad, aspectos estratégicos, productividad, sostenibilidad, mentalidad empresarial y aspectos organizacionales. Esta herramienta también ilustra automáticamente los temas a fortalecer, así también como un plan de acción propuesto para el cierre de brechas en temas de la gestión empresarial que tiene el emprendedor a la fecha. En conjunto con el emprendedor, el consultor define los temas más necesarios para intervenir en el proceso de acompañamiento para sacar adelante la unidad económica.

Los temas que sobresalen el diagnóstico como necesidades principales para fortalecer en las asesorías se encuentran: diseño de la imagen corporativa, estructura de costos, manejo del dinero, marketing digital, decoración de tortas y buenas prácticas de manufactura.

✓ Asesoría 2 y 3

En el proceso de acompañamiento empresarial se contempla (4) horas de asesoría personalizada que pretende orientar de manera específica a cada una/o de las/os empresarios en los aspectos primordiales a intervenir en su unidad productiva para dar solución a problemáticas particulares acorde con las necesidades identificadas conjuntamente entre el emprendedor y el consultor líder.

Los temas abordados en las asesorías individuales fueron:

- Determinación y cálculo de los costos variables de la unidad económica.
- Descripción del proceso productivo y los tiempos de producción.
- Determinación y cálculo del precio de venta de los productos, servicios o mercancías según se requiera.

- Cálculo de margen de contribución en pesos y en porcentaje de los productos, servicios o mercancías y el margen de contribución de la empresa.
- Presupuesto de costos y gastos fijos mensuales de la unidad económica.
- Proyección de punto de equilibrio en pesos y en unidades de producto.
- Determinación y cálculo del costo fijo minuto de los productos o servicios o según se requiera.
- Pautas para el manejo del dinero en la empresa y libros contables.
- Determinación de estado de resultados para la empresa.

Para la aplicación de este acompañamiento, el consultor utiliza una herramienta financiera en Excel para hacer las intervenciones durante una asesoría, en algunos casos donde el empresario disponía de computador, en los demás empresarios, se utilizó como herramienta formato impreso de guías financieras donde el empresario podía construir la estructura de costos de su unidad de negocio.

Este acompañamiento individual permitió que los empresarios construyeran su propia estructura de costos tanto variables como fijos, identificaran con qué margen de contribución estaban trabajando, si sus precios de venta estaban determinados, presupuestar sus costos y gastos mensuales, todo lo anterior con miras a determinar y proyectar su punto de equilibrio, de tal manera que, a raíz de ello, se pudiesen definir estrategias comerciales para alcanzarlo.

Cuadro resumen actividades empresariales Bello

Bello			
Componente empresarial			
Asesoría 1	Asesoría 2	Asesoría 3	
45	42	40	
Acompañamiento Especializado Individual			
Diseño	Marketing Digital	Ingeniera alimentos	Ingeniera procesos
31	16	2	4
Acompañamiento Especializado Grupal			
Marketing digital	Exhibición y ventas	Formalización, bancarización y RUT	
Encuentros grupales			
Grupo Martes #19		Grupo Miércoles #19	

3.5.2. Acompañamiento psico-empresarial

Este componente estuvo orientado a la generar espacios de sensibilización y fortalecimiento de entornos saludables y propicios para la prevención de violencias basadas en género (VBG). Así mismo, logró generar en el participante adoptar alternativas de cambio encaminadas a un mejoramiento en su programa de vida personal, empresarial, familiar y social.

- **Sesión grupal 1. “Conexión vida empresa”:**

Objetivo: consistió en sensibilizar al participante para que se reconozca en su rol de empresario y comprenda que la actividad económica que desarrolla es un programa empresarial, y que éste es el vehículo para alcanzar metas o sueños personales.

En general, se logró identificar en los empresarios que son personas que tienen esperanza ante los problemas y crean estrategias de acción para resolverlos. En ellos predominan emociones de tipo positivo, destacando su actitud optimista y voluntad de cambio, lo cual favorece que busquen continuamente alternativas para su éxito empresarial.

Los empresarios manifestaron que, lo vivido y aprendido en el “Programa Somos Emprendedores” se centró en una oportunidad para mejorar, potencializar y enfocar su idea de negocio o emprendimiento para llevarlo a un segundo nivel logrando un impacto y crecimiento personal y como empresarios.

Cada meta y propósito del empresario se convirtió en un reto personal y en un desafío, que, de llegarse a hacer realidad, influiría directamente en su sentimiento de realización personal. Una experiencia de felicidad es el de resiliencia, una capacidad que los emprendedores han ido adquiriendo para la vida personal, por ende, enfrentarse con herramientas de habilidades blandas a un futuro como emprendedor que influye en sus posteriores acciones. En concreto la creatividad, la innovación y atreverse a realizar cosas diferentes y novedosas, es sin duda el motor que impulsa sus negocios en el día a día.

- **Sesión grupal 2. y 3. “Visión mujer 1”**

Objetivo: Desarrollar habilidades empresariales en las mujeres que les permitan generar toma de conciencia, hábitos empresariales y estilos de vida adecuados para mejorar su competitividad y promover su rol empresarial. El taller en mención se desarrolla en dos sesiones grupales una por cada mes.

- Se hace importante seguir fomentando en los empresarios la mentalidad empresarial y de innovación para otorgar herramientas que les permitan generar ideas, proponer y desarrollar programas visionarios a largo plazo y con impacto personal y social para



generar un modelo que se base en comunicar adecuadamente su programa; generando a su vez una actitud positiva emprendedora.

Empresarios dispuestos e interesados para alcanzar sus metas y objetivos a nivel personal y empresarial es el resultado de romper barreras limitantes e ir buscando la autorrealización para un programa de vida a largo plazo y permanente en el tiempo.

- **Sesión grupal 4. FEMI**

Objetivo: Brindar herramientas prácticas y conceptuales para que las mujeres asuman sus roles de cuidado y empresaria de manera equilibrada, que le permitan lograr la autonomía financiera y el empoderamiento desde su individualidad y sus relaciones cercanas.

Desde el programa Somos Emprendedores, reconocemos que, invertir en el empoderamiento económico de las mujeres contribuye directamente a la igualdad de género, la erradicación de la pobreza y el crecimiento económico inclusivo.

La participación aporta a las mujeres enriquecimiento, no solo personal, sino también para su núcleo familiar y social, bienestar, aprendizaje, diversión, sentimiento de pertenencia, capacidad de expresarse, un espacio para salir de su zona de confort y muchas veces un encuentro de descanso y dispersión para dejar a un lado por un momento sus dificultades personales, así mismo, su participación, se convierte en una lucha por los derechos de las mujeres y por la igualdad dentro de la sociedad.

Es indispensable que las mujeres tengan voz y voto en todos los ámbitos para que puedan participar en igualdad de condiciones en el diálogo y la toma de decisiones, para poder influir en la toma de decisiones que determinarán el futuro de sus familias y el propio.

- **Sesión grupal 5. “Metodología 5S”**

Objetivo: La metodología 5S está fundamentada en cinco principios pensados para facilitar las dinámicas de trabajo, mejorando aspectos como el uso de los espacios de trabajo, la organización, la higiene, las normas y las dinámicas de convivencia dentro de las compañías.

Una vez socializadas estas temáticas con los grupos de emprendedores beneficiados, cada uno desde su punto de partida y experiencia adoptó las partes teóricas y prácticas que más se ajustaban a su realidad y fue tan provechoso como brindar un panorama de la importancia de la gestión de la persona y su impacto en el liderazgo de sus negocios, así también como el bienestar de su día a día.



En especial, esta temática fue de asombro para la mayoría de los participantes, y se identificó una oportuna adopción de los conceptos, puesto que, en pocos días, los consultores recibían imágenes y cambios de como implementaban estrategias de orden, higiene, limpieza y categorización de sus insumos de trabajo, lo cual finalmente se traduce en bienestar, calidad de vida y salud mental, no solo para los emprendedores, sino también para toda su familia e hijos.

Asesorías individuales

Se realizó acompañamiento individual psico-empresarial, logrando en los empresarios un impacto muy positivo el cual estuvo orientado en generar espacios de escucha, sensibilización, fortalecimiento y empoderamiento en los aspectos del ser, personal, familiar y empresarial que a su vez, permitió hacer devoluciones y dejar herramientas encaminadas a mejorar y fortalecer el programa de vida.

Como resultado de las intervenciones se concluye lo siguiente:

- Se logró identificar qué relaciones humanas se vieron fortalecidas por medio de la autoconfianza y seguridad en la construcción de sus programas de vida.
- Se identificó avance y mejoría en la gestión del tiempo, lo que traduce en aumento de la productividad y eficacia en las actividades como persona y como emprendedor.
- Se superaron sesgos y limitantes de ansiedad social por ser emprendedores vs. el sesgo social dentro del grupo familiar.
- De manera paulatina se renovaron planes de trabajo desde la parte personal como individuos, familiar y social y se redefinieron y priorizaron nuevos objetivos.
- Las asesorías permitieron conseguir un mejor rendimiento laboral identificando y fortaleciendo habilidades y a su vez potencializando aquellas que requieren mayor compromiso.
- Se identificaron y se reconocieron como seres activos y pensantes para materializar y avanzar de manera eficaz, autónoma y empoderada en la construcción y desarrollo del programa de vida.
- Se identificaron medidas correctivas para implementar y garantizar un mejor desempeño personal, familiar y laboral.
- Se logró gestionar una dinámica personal, generando mejores resultados, y con esto crecimiento profesional y evolución positiva en las relaciones.

Con esto se puede evidenciar y reafirmar la importancia y necesidad del acompañamiento psico-empresarial, ya que, por medio del psicólogo, con su conocimiento y experiencia brinda herramientas encaminadas en lograr mayor rendimiento y eficiencia en las actividades laborales, lo que conlleva de manera directa a mejorar la estabilidad y permanencia en los emprendimientos, la productividad y los ingresos económicos y de forma directa la confianza, empoderamiento y mejor estado anímico para lograr un programa de vida estable y permanente en el tiempo.



Cuadro resumen actividades Psico-empresariales

Marinilla	
Componente Psico-empresarial	
Asesoría 1	Asesoría 2
40	38
Encuentros grupales	
Grupo Pozo No.5	Grupo Cabecera Municipal No.5

Cuadro resumen actividades Psico-empresariales Bello

Bello		
Componente Psico-empresarial		
Asesoría 1	Asesoría 2	Asesoría 3
45	41	1
Encuentros grupales		
Grupo Martes No.5	Grupo iércoles No.5	

3.5.3. Acompañamiento con Especialistas

Además del acompañamiento empresarial, agroempresarial y psico-empresarial, de manera transversal y simultánea, con apoyo de las herramientas diagnósticas y las asesorías individuales realizadas por cada consultor líder, se identificaron las principales problemáticas de cada unidad de negocio y se brindó un acompañamiento especializado con consultores expertos en dichas temáticas para brindar un acompañamiento presencial e individual y fortalecer así aquellos aspectos en los que se debía cerrar brechas de gestión empresarial; entre las temáticas abordadas están: diseño de marca y desarrollo de logo, marketing digital, agronomía y cultivos de aguacate, ingeniería de alimentos y formalización empresarial.

- **Diseñadora:** Con la diseñadora gráfica, los emprendedores tuvieron la oportunidad de reunirse personalmente con un profesional en diseño, para socializar su empresa, propuesta de valor, perfil de cliente etc. lo cual le permitió a este profesional, crear imágenes corporativas con las que los empresarios se identifican completamente.
- **Marketing Digital:** En la asesoría de marketing digital tuvieron la oportunidad de profundizar en estrategias digitales para hacer mayor presencia en redes y concretar ventas; para esto fue importante el paso anterior de alistamiento que se hizo con el

consultor líder sobre uso de las aplicaciones de redes sociales y su descarga en los equipos.

- **Experto en cultivo de aguacate:** Varios emprendedores del municipio de Marinilla se dedican al cultivo de aguacate; en la visita de identificación de oportunidades se observa la necesidad de visitar cultivos que estén más avanzados en la gestión técnica y de certificaciones, los cuales son un requisito significativo para lograr mejor productividad y aumento de ingresos.
- Se realizó una visita guiada con un agrónomo experto en aguacate a una finca en la zona de oriente para ver implementaciones para la certificación en predio exportador con la finalidad de ver en campo como se puede implementar mejoras al alcance de los emprendedores.
- **Ingeniera de alimentos:** Algunas emprendedoras del programa se dedican a la transformación de productos primarios, esta actividad se fortaleció con el acompañamiento de ingeniera de alimentos para estandarización de procesos de producción, de manufactura y técnicas de conservación de estos productos, con el fin de alargar la vida útil de ellos.

3.5.4. Conexiones de valor

Este componente está orientado a propiciar espacios de articulación del tejido empresarial y generación de conexiones de valor, mediante la celebración de eventos de relacionamiento comercial y empresarial en los territorios priorizados, incluye agenda académica, muestra comercial y oferta de servicios financieros.

Actividades realizadas

- Café entre empresarios Marinilla-Bello
- Festival conexiones comerciales Bello
- Feria interactuar
- Festival conexiones comerciales Marinilla

4. Casos de éxito

Podemos destacar que todos los empresarios participantes en el programa Somos Emprendedores son ganadores porque aceptaron el reto de transformar y mejorar sus habilidades gerenciales para sacar adelante sus unidades de negocio. Pero es valioso resaltar a algunos, cuya participación les permitió llegar a nuevos mercados y tener nuevos clientes como es el caso de la Sra. Alba Iris Salazar de la empresa “Doña Iris”, su

participación en el evento Pasantía Bello – Marinilla le permitió empezar a enviar sus productos congelados a un cliente de este municipio del oriente.

Caso similar es el de la Sra. Johanna Cañas de la empresa “Nana Cañas Bellanita” quien también empezó a comercializar sus sombreros a través de un establecimiento comercial de la zona.

También se destaca el caso del Sr. Alejandro Galeano y su esposa Luisa Fernanda quienes empezaron a comercializar sus prendas con un cliente del barrio Belén del municipio de Medellín.

Empresarias como la Sra. Gloria Franco, Maribel Fernández, Alba Iris Salazar, Maria Rubiela Moreno, Eliana Izasa, Milexi Vinaja y Liliana Hoyos, quienes, con sus productos y servicios, ya están haciendo parte del directorio de proveedores de la Corporación Interactuar.

Es muy significativo para esta alianza mencionar también que, algunos empresarios expresaron su gratitud con la Corporación Interactuar y con el Programa Somos Emprendedores ya que participaron por primera vez en una feria empresarial como expositores, lo que les permitió darse a conocer en el mercado y mostrar sus productos

y su empresa, se destacan también, los casos de la Sra. Deisy Berrio con sus accesorios, Juliet Paola Cubillos con sus fulares, Paula Andrea Pérez con sus productos para el cabello, María Eugenia Sánchez con sus plantas ornamentales, Betsy Pérez con sus artesanías y pintura en tela, José Daniel Amaya con su ropa interior femenina, Adriana Patricia Álvarez e Isabel Cristina Muñoz con sus productos de repostería y Luz Elena Ocampo con sus pijamas.

Gracias al relacionamiento con los compañeros del programa, el señor Pedro Julio Duque siendo una persona de la tercera edad, pudo identificar una oportunidad con la compañera Margarita López, quien elabora y vende productos de maíz capio el cual no es de fácil consecución por lo poco que se cultiva.

Por medio de las asesorías se impulsaron estrategias para hacer alianzas y coworking entre ellos mismos, y fue así como Pedro Julio, sembró ese tipo de maíz donde por el acuerdo entre ambos; Pedro tiene asegurada la venta al momento de cosecha y Margarita asegura el maíz para la elaboración de sus productos. Consideramos relevante mencionar ejemplo, pues en el grupo se dan varios casos de colaboración similares, pero, el hecho más memorable es también que este relacionamiento comercial se dé entre dos personas mayores, lo cual es evidencia que el emprendimiento y la innovación se pueden potenciar a cualquier edad.



Margot Cecilia Gómez Giraldo

Empresa: *"Cacao Ancestros"*

La Sra. Margot inició con su empresa "Cacao Ancestros" en el mes de octubre del año 2017, cuando quería ofrecer productos locales y saludables en el restaurante de su propiedad, como no encontró quien le procesara cacao, la emprendedora empezó a hacerlo por su cuenta, con la receta de su abuela. Dice que empezó a hacer el cacao de mesa y a las personas que lo demandaban les gustó mucho y esto llevó a que preguntaran por las chocolatinas, investigó como procesar este nuevo producto y descubrió una técnica llamada "Bean to Bar" (que significa del grano a la barra) pero elaborado de una forma artesanal, libre de aditivos, químicos y grasas saturadas. La Sra. Margot no procesa barras de chocolatina sino barras semi amargas de cacao en porcentaje del (70% al 100%) y solo está trabajando una línea saludable.

Dentro de su portafolio de productos se encuentra: cacao de mesa en barra, en polvo y en semi-bolas, en presentación de (125) gramos, y el cacao en polvo en presentación de (250) gramos. Barras de cacao en porcentaje de (70%), (80%), (90%) y (100%) en presentación de (40) gramos. También vende mixtura de cacao de (50), (250) y de (500) Gramos.

Como nicho de mercado identificó a personas con estilo de vida saludable y que requieran y consuman el chocolate por salud. El producto se comercializa y posiciona en las ferias y muestras comerciales del municipio de Bello.

La empresaria no tenía muchas ganas de participar en el programa porque pensaba que era un curso más de los que tanto ha recibido de diversas entidades tanto públicas como privadas. Pero expresa que la sorpresa fue mayúscula cuando empezó a identificar y a comprender la metodología aplicada por los docentes – consultores en los talleres de formación, tanto empresariales como psico empresariales. Se asombró de la calidad humana de los facilitadores, el método sencillo de enseñanza y lo más importante, el acompañamiento personalizado en asesoría durante el cual se aplica el conocimiento y se construye la información financiera para su empresa.

El participar en el programa Somos Emprendedores le permitió a la empresaria identificar la necesidad y la importancia de la construcción de la parte financiera, de costos el manejo de la contabilidad para su unidad de negocio, así también como el acompañamiento en la parte psico empresarial y comercial.

La emprendedora atestigua que el programa le permitió llegar a otros mercados ya que le permitió participar como expositora de sus productos en los dos grandes eventos que organiza la Corporación, la Feria Interactuar y el Famiempresario del año 2023, eventos que le permitieron llegar a otro tipo de público y de mercado con sus productos, empoderase más de empresa, administrarla mejor desde lo financiero y comercial y llegar

a más clientes y aumentar sus ventas. Expresa también que Interactuar es lo mejor que le ha pasado desde que tiene su empresa por los avances adquiridos y observados durante estos meses de duración del programa.

Liliana Maria Valencia Posada

Agroempresa: *“Regalos del cielo”*

Vive en la vereda la primavera (30) minutos del casco urbano del municipio de Marinilla, emprendedora que vio una oportunidad para iniciar con su unidad productiva y para sentirse útil y que a su vez le permitiera estar a cargo de sus hijos. El emprendimiento de “plantas aromáticas y ornamentales en materas decoradas” ha tenido en los últimos meses y gracias al acompañamiento y al programa Somos Emprendedores un avance significativo y del cual, con respecto a temas productivos, costos, marketing y de sostenibilidad le han permitido aprender y conocer para llegar al punto donde se encuentra hoy, un posicionamiento y estabilidad de su producto, sus potenciales clientes y los canales de venta y distribución. A la fecha sus ganancias y ventas son favorables para el corto tiempo de estar en el mercado. Estar en diferentes ruedas de negocios, salidas a territorios y formaciones con expertos permite ser un referente y un modelo para seguir para las mujeres que decidan emprender y a su vez estar al cuidado de su grupo familiar.

María Dolly Tobón

Agroempresa: *“Sembrados María Dolly”*

Ubicada en San Vicente Ferrer, Vereda La Peña, Dolly cultiva frutas y hortalizas de manera orgánica aprovechando los recursos de su propia agro empresa como la gallinaza y porquinaza para la fertilización de los cultivos; algunas hortalizas son comercializadas en fresco y otras son transformadas para la elaboración de pasta de cebolla, bocadillos de guayaba y mantequilla de vaca.

Entre los logros notables de Dolly se resalta que ha adquirió conocimientos para la elaboración de conservas y transformación de alimentos, lo cual le permite darles valor agregado a sus productos, además de la diversificación de ingresos a la agro empresa, Dolly cuenta con imagen corporativa de su negocio, cuenta con sus registros de cuentas identificando costos de producción y porcentaje de rentabilidad, entre otras hábitos gerenciales todo esto gracias al acompañamiento de Somos Emprendedores.

La agro empresa “Sembrados María Dolly” impacta en comunidades locales en el sector agropecuario debido a que son sus proveedores, implementa principios de la economía circular lo cual le permite tener un impacto mínimo en el medio ambiente.

¿Cómo podríamos decir que el negocio ha mejorado la vida del empresario?, La participación de Dolly en la agro empresa le ha permitido aportar significativamente a la economía familiar con la compra de un vehículo que facilita el desplazamiento de sus



productos a los pueblos cercanos para ser comercializados, pues la vereda donde vive no cuenta con buen transporte público. Adicionalmente, con su esposo han podido realizar algunas mejoras a su vivienda y proporcionar mayor comodidad en su hogar.

5. Lecciones aprendidas

Teniendo en cuenta que el programa se enfoca en el acompañamiento individual; en zona rural debido a el tiempo de desplazamiento hace que se dificulte la intervención con más de un grupo de (25) personas de manera simultánea puesto que se pueden reducir las actividades de seguimiento a los agro empresarios, además la implementación de más días de campo en la metodología de trabajo puede favorecer el aprendizaje de los emprendedores, debido a que su manera de apropiación de conocimientos se facilita en el aprender haciendo.

Contar con un tiempo más amplio para realizar el alistamiento y cartografía social que permita tener una etapa oportuna en la preparación y organización en las actividades administrativas de los consultores para el flujo y desarrollo de estas.

Se destaca el apoyo de algunas instituciones, colectivos y líderes de la comunidad los cuales colaboraron con la convocatoria enviando la información a sus bases de datos, pero que en su mayoría por la ley del habeas data no fueron posible compartirlas para contactar a los

emprendedores directamente, esto, afectando que se pudiera generar una mayor difusión y depender de lo que ellos convocaran en los municipios. En este sentido se recomienda que el tiempo de mapeo de actores sea mucho más amplio, que se puedan realizar visitas de reconocimiento a los territorios que permitan generar confianza y empatía, elemento importante para construir alianza con los emprendedores y garantizar una mejor convocatoria.

7. Presupuesto

RUBRO	VALOR PRESUPUESTO INICIAL	VALOR PRESUPUESTO OTRO SÍ	VALOR EJECUTADO A 31 DICIEMBRE	VALOR EJECUTADO NO
PERSONAL	\$ 346.156.793	\$ 334.124.683	\$ 328.420.824	\$ 5.703.859
SUB-CONTRATOS	\$ 28.209.270	\$ 28.209.270	\$ 27.303.840	\$ 905.430
EQUIPOS	\$ 8.568.012	\$ 7.973.012	\$ 7.318.514	\$ 654.498
MATERIALES- SUMINISTROS	\$ 26.693.436	\$ 29.850.251	\$ 28.579.494	\$ 1.270.757
EVENTOS	\$ 66.237.142	\$ 65.960.502	\$ 56.911.307	\$ 9.049.195
GASTOS DE VIAJE	\$ 46.976.647	\$ 32.180.976	\$ 32.180.749	\$ 227
OTROS COSTOS	\$ 71.158.700	\$ 67.128.950	\$ 60.945.044	\$ 6.183.906
TOTAL	\$ 594.000.000	\$ 565.427.644	\$ 541.659.772	\$ 23.767.872

Desembolsos

DESEMBOLSO	FECHA	VALOR	OBSERVACIÓN
1	31/08/2022	US\$ 13.269,00	
2	23/04/2023	US\$ 50.000,00	
3	31/07/2023	US\$ 5.000,00	Club rotario
4	21/11/2023	US\$ 35.000,00	
5	30/11/2023	US\$ 15.000,00	
6		US\$ 4.835,21	se hace al momento cierre del programa

Los soportes contables estarán disponibles de manera digital y de manera física en la sede Madera de la Corporación Interactuar en los libros de contabilidad y en los fólderes del programa.

8. Conclusiones

Con las diferentes temáticas y metodología utilizada en los encuentros grupales los emprendedores desarrollaran habilidades en:

- Análisis de la información.
- Programación de actividades (recursos necesarios, persona a cargo y tiempos) identificar las falencias administrativas de la empresa que generan baja rentabilidad, esto lo logra a través del análisis de registros e indicadores productivos.
- Costos de producción, punto de equilibrio y porcentaje de rentabilidad, datos que analiza y utiliza para darle precio de venta al producto acorde al porcentaje de rentabilidad deseado y optimización de los recursos existentes.
- Evaluar el entorno y las cadenas productivas con el fin de ser competitivo en el mercado y lograr la sostenibilidad de la empresa.

Todo lo anterior se afianzó en cada asesoría individual de acuerdo con la necesidad de cada empresario

A través del acompañamiento individual los emprendedores adquirieron destrezas para diagnosticar el estado actual de su unidad productiva, esta evaluación permitió identificar oportunidades de mejora, potenciar sus habilidades técnicas, administrativas y gerenciales para iniciar con la implementación de procesos de gestión con visión empresarial, toma de decisiones acertadas por medio del diligenciamiento y análisis de los registros, tales como los recursos existentes y potenciales, presupuestos, los rendimientos de esos recursos, el manejo de la mano de obra, cuentas, entre otras; de tal manera que, proyectan el crecimiento de sus emprendimientos de acuerdo a sus capacidades.

Los emprendedores identifican la unidad productiva como empresa, por tanto, con esta visión el emprendedor interioriza que debe implementar acciones administrativas y gerenciales para generar sostenibilidad a largo plazo.

Sin duda, cada una de las fases y componentes de este programa cumplió su objetivo y en algunos casos los superó, la calidad del acompañamiento, el conocimiento de los consultores líderes y expertos, el cuerpo administrativo y el respaldo de cada uno de los proveedores, hizo que durante tantos meses el porcentaje de deserción fuera bajo, los emprendedores conservaron su motivación pese a ser un acompañamiento de tantos meses y ello se debe al esfuerzo y empeño dedicado por todos y cada uno de los que hicimos parte del equipo del programa Somos Emprendedores.

Al conversar y analizar los resultados se identificó un cambio pronunciado en la mentalidad y cultura empresarial de cada uno de los beneficiados, el logro de desarrollo de marca, planeación, proyección, avances en el ser, entre tantos conocimientos que fueron transmitidos semana a

semana, quedan los empresarios aún más felices y agradecidos por ese capítulo de entrega de incentivos que de alguna manera fue sorpresa al no haber estado contemplada en los términos de socialización en la convocatoria del programa, y lo que fue más bien, un incentivo económico y productivo para aquellos empresarios que en verdad se involucraron en el desarrollo de todas las estrategias impartidas y aunque fue variable para los negocios de acuerdo a las necesidades puntuales y niveles de desarrollo, no cabe duda que la compra de estos activos, constituye una inversión directa para el crecimiento y aumento de la productividad y competitividad de cada una de las unidades productivas beneficiadas.

Se resalta que el trabajo en equipo, y la articulación de todos los miembros se vio reflejada en la razón de ser del programa: “mejorar la calidad de vida” de todas las personas que hicieron parte del programa y que depositaron en Interactuar y en Somos Emprendedores su voto de confianza para de alguna manera cambiar sus vidas.

