

## 1. Título del programa o proyecto:

Título del programa o proyecto:	Hard Coffee Social
Slogan:	Un café que transforma vidas

## 2. Entidades participantes:

### 2.1. Entidad que presenta el proyecto:

Entidad:	Fundación Samaritana Amar Y Servir
Razón social:	Fundación Samaritana Amar Y Servir
N.I.T.	901.070.155-0
Dirección:	Carrera 69 #32A - 19 Piso 3
Teléfonos:	(57)300 300 7406 – (57)312 804 2601
E-mail:	fundasamoryservir@gmail.com
Representante legal:	Clara Consuelo Rosas León
Doc. de Representante. Legal:	65.749.785

## 3. Tipo de proyecto:

Vivienda	Apartamentos	
	Casas	
Social	Plan Libertad	
	Plan Formar	
	Plan Social	x
	Plan Verde	
Productividad	Productos	
	Servicios	

#### **4. Introducción:**

Hard Coffee Social, responde a uno de los derechos fundamentales de los niños, niñas y adolescentes de la comuna 2 del Municipio de Medellín, afectados por su condición de vulnerabilidad y ahora más con las consecuencias derivadas del COVID-19, buscando suplir la necesidad alimentarse de manera nutritiva y equilibrada, en condiciones de dignidad, para garantizar el desarrollo armónico e integral de las familias a las cuales va dirigido. Así mismo, pretendemos ofrecer a las madres cabeza de familia y mujeres de la comunidad desarrollarse desde nuevas posibilidades, generando empleo e ingresos, emprendiendo acciones destinadas a promover el trabajo decente para ellas, para apoyar la armonía de sus familias.

Para lograr este propósito se realizarán las siguientes actividades que buscan la sostenibilidad del proyecto y la generación de empleo a través de la implementación y puesta en marcha de la panadería y repostería para sostener el proyecto que atenderá la población objeto del mismo. Además, se beneficiarán los clientes, proveedores y partes interesadas de la línea corporativa con el punto de venta principal y los 25 puntos de venta satélite.

El enfoque misional del proyecto se sustenta en cuatro pilares que definen el fortalecimiento de la población objetivo, la cual está definida en primera instancia por las mujeres cabeza de hogar, las cuales obtendrán procesos de transferencia de conocimientos enfocados en crecimiento empoderamiento y autorrealización, El segundo pilar se especializa en entregar complemento alimentario a los niños, niñas y adolescentes beneficiados a través de esta iniciativa social; el tercer pilar son mujeres beneficiadas en procesos de formación en productividad, comercial y emprendimiento y el cuarto pilar está definido por la implementación de procesos productivos y comerciales que transformen positivamente las vidas de las personas y de las comunidades a través de una planta de producción, un punto de venta principal y 25 puntos de venta satélite, como estrategia de crecimiento, fortalecimiento y expansión del proyecto.

La población a beneficiar tiene una serie de condiciones de vulnerabilidad por el desempleo, inequidad, maltrato intrafamiliar, adicciones, círculos delictivos, los cuales hacen que requieran de la intervención de iniciativas como esta para generar procesos transformacionales en sus vidas. Por lo tanto, se fundamenta la misión de este proyecto en brindar oportunidades que generen cambios positivos en la calidad de vida de la comunidad.

## 5. Descripción del proyecto:

La Fundación Samaritana Amar y Servir pretende realizar un proyecto social con enfoque productivo para 300 mujeres cabeza de hogar ubicadas en la comuna 2 del Valle de Aburrá con la vinculación de 600 niños, niñas y adolescentes beneficiando a esta población a través procesos de formación para la vida, complemento alimentario para los niños, niñas y adolescentes, formación para la productividad e implementación de procesos comerciales y de emprendimiento que transformen positivamente sus vidas.

Apoyando a las mujeres cabeza de hogar a través de los procesos de formación que les brindaremos les permitirán a ellas eliminar barreras psicológicas, generando procesos de crecimiento, empoderamiento, autorrealización, fortaleceremos las competencias enfocadas en productividad, procesos comerciales, emprendimiento y empoderamiento

La fundación pretende implementar procesos productivos y comerciales que permitan al proyecto la sostenibilidad en el tiempo a través de una planta de producción de panadería y repostería, un punto de venta principal y 25 puntos de venta satélites, para cumplir nuestro objetivo social que es además del tema de generación de empleo para madres cabeza de hogar, y suministrarles a 600 niños, niñas y adolescentes beneficiados con un complemento nutricional que les genere un balance y fortalecimiento de su salud, lo cual se traduce en un mejoramiento de su calidad de vida.

La línea de tiempo del proyecto Hard Coffee Social se define a lo largo de cuatro años desde su estructuración, implementación y desarrollo, del cual se definen tres años para la operación de los tres objetivos sociales y la extensión de un año más para el objetivo productivo.

## 6. Población objetivo:

Primera infancia		X
Infantes	Niños	X
	Niñas	X
Adolescentes	Masculinos	
	Femeninos	
Jóvenes	Masculinos	
	Femeninos	
Adultos	Hombres	
	Mujeres	
Familias		X
Otra población		X

Población directamente beneficiada:	<p>Hard Coffe social, es un proyecto socio productivo para realizar en la comuna dos, en la ciudad de Medellín, Antioquia, beneficiando a 300 mujeres cabeza de familia en condiciones de desempleo y vinculando 600 niños, niñas y adolescentes del sector, afectados por su condición de vulnerabilidad y ahora más con las consecuencias derivadas del COVID-19, a través procesos de formación para la vida, complemento alimentario para los niños y niñas, formación para la productividad e implementación de procesos comerciales que transformen positivamente sus vidas.</p> <p>Este proyecto tiene otra población que se beneficia con el punto de venta principal y los 25 puntos de</p>
-------------------------------------	--

	venta satélite, que son los clientes, proveedores y partes interesadas de la línea corporativa.
Población indirectamente beneficiada:	Los integrantes de cada una de las familias beneficiadas del proyecto que son adultos mayores, discapacitados y otras personas con diferentes vulnerabilidades.

## 6.1. Perfil socio económico de la población objetivo:

El perfil socio económico de esta comunidad y de las familias que se beneficiaran en la ciudad de Medellín, tienen diversas condiciones de vulnerabilidades, dentro de las cuales se tienen condiciones sociales que afectan su libre desarrollo y sus perfiles de bajos ingresos económicos.

Por otra parte, se tienen otras consideraciones relacionadas con factores de riesgo, los cuales afectan a todos los integrantes de las familias, puesto que se presentan en estas zonas la influencia de grupos organizados delictivos.

En cuanto a los elementos que de una u otra manera afectan a las familias se tienen ingresos limitados generados a través de empleos, subempleos u oficios, los cuales no están dentro de la caracterización de mano de obra calificada, lo cual se traduce en actividades que han sido afectadas por la pandemia del COVID-19 a nivel mundial.

Otras situaciones que se presentan en estas familias son los hechos de maltrato intrafamiliar, los cuales se incrementaron por el confinamiento preventivo obligatorio ordenado por el gobierno, como medida de mitigación de contagio del COVID-19. Estos hechos demuestran que existen situaciones en los hogares que fracturan las relaciones y pueden presentarse por la convivencia permanente hechos desencadenantes que afectan la integridad psicológica o física.

Todos estos elementos generan una percepción inquietante relacionada por la caída de la economía del país, la cual se traslada también a las familias y aún más a las familias más vulnerables, puesto que sus actividades productivas fueron detenidas a raíz de la pandemia ya mencionada. Este panorama permite evidenciar diversas situaciones que deben atenderse y se fundamentan en la necesidad de fomentar soluciones sociales y económicas para la población beneficiada a través de este proyecto.

El nicho de mercado definido para Hard Coffee Social enfocado en la línea corporativa, serán las empresas, panaderías, minimercados, supermercados, grandes superficies, hoteles y cafés, que podrán comprar con frecuencia este tipo de productos.

El punto de venta principal tiene un enfoque de nicho de mercado dirigido al público con intereses en vivir una experiencia en torno al café y productos derivados de este, con un toque de recetas focalizadas en la rama especializada del café, la panadería gourmet y la repostería especializada, con un punto de venta ambientado, bien ubicado y con una atención y servicio por parte del personal que derive en el interés de los clientes potenciales y fidelizados en hacer la recompra.

En los puntos 25 puntos de venta satélite se tendrán un portafolio de productos para llevar, con un espacio pequeño y adaptado para brindar una buena experiencia a los clientes potenciales y fidelizados, con productos derivados del café. Estos puntos de venta podrán estar ubicados en diferentes centros comerciales y sectores comerciales del Valle de Aburrá y del Valle de San Nicolás.

Presupuesto.

Objetivo 1	\$ 155.097.000
Objetivo 2	\$ 5.582.796.690
Objetivo 3	\$ 184.959.730
Objetivo 4	\$ 23.326.102.017
Talento humano	\$ 12.872.947.600
Marketing social	\$ 1.573.324.540
Consultorías	\$ 1.529.335.065
AIU	\$ 2.713.477.359
impuestos generales	\$ 2.157.214.500