SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN
CONTRATACIÓN DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

CONTRATO No. 4629155 /2023

NOMBRE DEL CONTRATISTA: JULIETH MAGALI RIVERA VIDAL

IDENTIFICACION DEL CONTRATISTA: C.C. 25.286.813 de Popayán

OBJETO DEL CONTRATO Prestar los servicios profesionales como instructor de Emprendimiento aportando en la planeación y ejecución de los procesos formativos de los diseños curriculares asignados por la coordinación académica para el cumplimiento de los compromisos institucionales e indicadores del centro de formación en el marco del servicio de formación para el trabajo emprendimiento establecidos por la Dirección de Empleo y Trabajo.

OBLIGACIONES DEL CONTRATISTA: 1) Apoyar los procesos de planeación de la oferta de formación para el trabajo en emprendimiento según lo establecido en los lineamientos entregados por la Dirección de Empleo y Trabajo. **2)** Articular con los instructores técnicos para realizar el alistamiento integral de los procesos de formación a través de mecanismos de atención diversificados y estratégica didácticas adaptadas a las condiciones locales bajo la estrategia aprender haciendo con materiales de formación cuando aplique. **3)** Ejecutar las acciones de formación haciendo uso de la estrategia pedagógica de "formación por proyectos", bajo la modalidad de atención sincrónica - asincrónica de acuerdo con los procedimientos de la Dirección de Formación Profesional Integral, los lineamientos de la Dirección de Empleo y Trabajo y lo establecido en la guía para la ejecución del programa SER en SIGA. **4)** Asegurar el reporte de información con claridad, oportunidad y veracidad en los sistemas de trazabilidad y seguimiento dispuestos de manera temporal o permanente por el SENA entre ellos Sofia Plus para el seguimiento de actividades específicas, entregando informe al supervisor del contrato y dinamizador rural de centro, dinamizador regional con funciones de centro o dinamizador de centro con funciones de regional según aplique. **5**) Programar y reportar a su supervisor de contrato, con una antelación mínima de una semana las formaciones a atender, de manera que se autorice por escrito su movilización previa a la salida, en el marco de su objeto contractual. **6)** Apoyar la aplicación del diagnóstico empresarial de la unidad productiva en fase 1 y 2 según corresponda con veracidad y calidad. **7)** Apoyar la ejecución y participación de unidades productivas en actividades de comercialización (incluyendo mecanismos virtuales), gestión empresarial y financiera cuando se requiera, así como las actividades de fomento realizadas por los Centros de Desarrollo Empresarial. **8)** Participar en las jornadas de actualización y transferencia tecnológica convocadas por el dinamizador rural de centro, dinamizador regional con funciones de

centro o dinamizador de centro con funciones de regional según aplique y/o por la Coordinación Nacional. **9)** Articular con el instructor técnico en las formaciones de negocios rurales para la construcción del modelo de negocios con los aprendices, así como la creación de unidad productiva cuando corresponda. **10)** Identificar y registrar la sistematización de casos exitosos de las actividades relacionadas con la formación para el trabajo en emprendimiento. **11)** Apoyar la identificación de fuentes de financiación disponibles, formular los planes de negocios y/o instrumentos para aplicar a las diversas fuentes, y acompañar en la postulación a las convocatorias a por lo menos 5 unidades productivas. **12)** Presentar o gestionar la certificación en las normas de competencia ""Orientar procesos formativos presenciales con base en los planes de formación concertados" y "0rientar procesos formativos en la modalidad a distancia con base en los planes de estudio", cuando al momento de contratación, no se cuente con ellas dentro del 1er semestre 2023.

LUGAR DE EJECUCIÓN: Municipios del departamento del Cauca

PLAZO DE EJECUCIÓN: 10 meses y 14 días.

FECHA DE INICIACIÓN CONTRATO: 16 de febrero de 2023

FECHA DE TERMINACIÓN DEL CONTRATO: 29 de diciembre de 2023

VIGENCIA DEL CONTRATO: del 16 de febrero de 2023 a diciembre 29 de 2023.

VALOR DEL CONTRATO: El valor total del presente contrato asciende a la suma de CUARENTA Y UN MILLONES SEISCIENTOS TRECE MIL TRESCIENTOS SETENTA Y TRES PESOS ($41.613.373,oo) COP incluido IVA (de conformidad con el régimen tributario a que pertenezca el contratista). Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Un primer pago correspondiente a una fracción o proporción del mes de febrero de 2023, equivalente al valor que certifique la supervisión del contrato por los servicios prestados en tal fracción b). Nueve (09) pagos iguales correspondiente a los meses de Marzo a Noviembre por valor de ($3.975.800,oo) cada una c) Para el mes de diciembre conforme a esta adición del 16/12/2023 al 29/12/2023 quedara de la siguiente manera para el mes de diciembre adicionar UN MILLON OCHOSCIENTOS CINCUENTA Y CINCO MIL TRESCIENTOS SETENTA Y TRES PESOS ($1.855.373) para que se realice un desembolso a 29 de diciembre de 2023 por un valor total de TRES MILLONES OCHOCIENTOS CUARENTA Y TRES MIL DOSCIENTO SETENTA Y TRES PESOS M/CTE

($3.843.273), igualmente sólo si hay a lugar o se evidencie saldo pendiente, equivalente al valor que certifique la supervisión del contrato por los servicios prestados en tal mes.

SUPERVISOR: LIZZA MARIA HURTADO LOPEZ

IDENTIFICACION DEL SUPERVISOR: CC 1.061.701.239

SUSPENSIONES Y AMPLIACIONES DE SUSPENSIÓN: SI____ NO X

ACTAS No.	TIEMPO	CAUSALES

BALANCE FINANCIERO:

Valor total del contrato	$41.613.373
Valor Ejecutado	$41.613.373
Saldo de pendiente de cancelar al contratista	$0
Saldo a liberar	$0

PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS

FICHA 2734997 EMPRENDEDOR EN PROCESAMIENTO DE PRODUCTOS DERIVADOS DEL CAFÉ.

La formación se llevó a cabo en La vereda Santa Barbara Municipio de Cajibío creando una unidad productiva denominada "BRIO" dedicada a la producción y comercialización de productos derivados del café, los productos se están comercializando en actividades tales como mercados campesinos y plazas de mercado.

Iniciaron la formación 27 aprendices, de los cuales se certificaron 14 conformado por 7 hombres y 7 mujeres campesinos agropecuarios empresarios ambientales y víctimas del conflicto armado del municipio.

FECHAS DE FORMACION:

MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO
13, 20	20, 21	4, 5, 19	2, 16, 30	14, 28

EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS DE LA FORMACION:







Los productos a comercializar por la Unidad productiva son:

1) Café variedad castillo, lavado natural, tostión media, en presentación de 500 g.







2) Productos horneados a base de café como lo son las galletas, torta, experimentando técnicas de cocción aportando creatividad a estos subproductos.





3) El café aporta un sabor distintivo y delicioso al arequipe, lo que lo convierte en una variante interesante y deliciosa de este dulce tradicional.



4) La tostión y molienda del café son dos etapas cruciales en la producción de esta popular bebida que influyen de manera significativa en su sabor y aroma final. Estas dos fases son fundamentales para llevar los granos de café desde su estado crudo hasta la taza de café que todos disfrutamos.




ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA FORMACIÓN:

- Se realiza diagnóstico del entorno de la asociación AGROPAZ CAFÉ con talleres y lecturas grupales y nos permite identificar que falencias presenta el grupo para empezar a fortalecerse como unidad productiva.

- Se Identificaron las debilidades, fortalezas, oportunidades y amenazas mediante Diagnóstico DOFA según plan de negocios. Para comprender más la temática se realizó una dinámica grupal

- Se realizó el análisis del mercado y la competencia local, donde los aprendices realizan un taller grupal y una sopa de letras, para poder segmentar el mercado y aplicar lo aprendido.

- Identificación de los recursos y habilidades necesarias para el negocio, Análisis de habilidades, se realizó dinámica grupal con lectura de casos éxitos de emprendedores para entender desde otro punto de vista el resultado final.

- Se desarrolla el mapa de actores para que los integrantes de las UP identifiquen sus principales aliados y actores y así poder hacer un análisis de su entorno y los beneficios a los cuales tienen acceso dentro de su comunidad.

- Se deja implementando la identidad corporativa del grupo, fomentando una cultura organizacional. Además de la credibilidad del cliente al adquirir sus productos.

CUÁL FUE EL IMPACTO: Con la creación de la unidad productiva de derivados del café contribuyen significativamente a la generación de empleo en la región. Desde la plantación y cosecha del café hasta la producción y comercialización de los derivados, se pueden crear puestos de trabajo en diferentes etapas del proceso, además de mejorar su calidad de vida.

LOGROS ALCANZADOS: Al conformar la unidad productiva BRIO pueden consolidar su producción y mejorar su poder de negociación, lo que les permite vender su café a precios más justos y alcanzar nuevos mercados, además de compartir recursos, conocimientos y tecnología entre los productores, lo que puede mejorar la eficiencia y competitividad en el proceso de producción, cosecha y procesamiento del café.

EVIDENCIA FOTOGRAFICA DE LA CONFORMACION DE LA UNIDAD PRODUCTIVA:







FICHA 2738464 EMPRENDEDOR EN PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE PLANTAS EN VIVERO.

La formación se llevó a cabo en La vereda La palomera Municipio de Caloto creando la unidad productiva denominada "VIVERO NUEVO DESPERTAR" dedicada a la producción y comercialización de plantas en vivero.

Iniciaron la formación 29 aprendices, de los cuales se certificaron 15

FECHAS DE FORMACION:

ABRIL	MAYO	JULIO
8, 22, 23	1, 13, 14	1, 9, 15, 29, 30, 31

EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS DE LA FORMACION:







Se realizaron las siguientes actividades para el alistamiento del vivero:

1. Se deja implementando desde el componente técnico la adecuación del área del proyecto.



2. Construcción de infraestructura y camas del vivero:





3. Preparación del sustrato



4. Elaboración de macetas artesanales



ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA FORMACIÓN:

- Definir la idea central del negocio y cómo resolverá un problema o satisfará una necesidad en el mercado.
- Analizar la demografía local, incluyendo la densidad de población, la edad y los ingresos, para entender las preferencias de la comunidad
- Considerar cómo varía la demanda a lo largo del año, ya que las estaciones y las festividades pueden influir en las compras de plantas y productos de jardinería.

- Desarrollo del mapa de empatía como una herramienta visual que ayuda a comprender mejor a los clientes al explorar sus pensamientos, sentimientos, necesidades y deseos.
- Se muestra la importancia del porque la identidad corporativa debe reflejar autenticidad y resonar con su cliente objetivo a través de la lluvia de ideas, pues es solo el primer paso; la clave está en el desarrollo y la implementación cuidadosa de las ideas seleccionadas.
- Se aborda la documentación del reglamento interno como un conjunto de normas, políticas y directrices establecidas dentro de una organización para regular el comportamiento y las actividades de sus miembros. Este documento proporciona orientación sobre cómo se deben llevar a cabo las operaciones internas, las relaciones laborales, la conducta ética y otros aspectos relevantes para el buen funcionamiento de la unidad productiva.
- Determinar cómo generarán ingresos y establecer la estructura de costos son pasos cruciales para la viabilidad y el éxito a largo plazo de la Unidad productiva.

CUÁL FUE EL IMPACTO: Los integrantes de la unidad productiva se formaron para llevar a cabo las prácticas empresariales adoptadas y la participación activa con la comunidad local, teniendo claro que con la creación del vivero se puede adoptar prácticas sostenibles en la producción de plantas, como el uso responsable del agua, la gestión adecuada de residuos y la implementación de métodos de cultivo respetuosos con el medio ambiente

LOGROS ALCANZADOS: Se crea la Unidad productiva con el fin de promover la conservación y restauración del medio ambiente. La producción de árboles y plantas nativas contribuye a reforestar áreas degradadas, proteger la biodiversidad y mejorar la calidad del suelo. La creación y gestión de la unidad productiva va a fomentar la colaboración y la cohesión social entre los habitantes. Trabajar juntos en el proyecto puede mejorar las relaciones comunitarias y fortalecer el sentido de pertenencia y responsabilidad hacia el entorno local, además de mejorar la calidad de vida de los integrantes de la unidad productiva y sus familias. Es necesario analizar las posibles fuentes de ingresos del vivero, como la venta de plantas, semillas o productos agrícolas, y buscar financiamiento para cubrir los costos iniciales y operativos, ya sea a través de fondos propios, préstamos, donaciones o subsidios. La unidad productiva puede tener un impacto positivo en la economía local, generando empleo, impulsando la actividad comercial y aumentando los ingresos de los agricultores y otros actores involucrados.

Además, se dejó implementando la imagen corporativa en la unidad productiva, preparados para su comercialización de forma artesanal. La comercialización bien ejecutada les permitirá expandirse y conquistar nuevos mercados. Con una estrategia de marketing sólida, el emprendimiento puede llegar a diferentes segmentos de la población y atraer a clientes en diversas ubicaciones geográficas.

EVIDENCIA FOTOGRAFICA DE LA CONFORMACION DE LA UNIDAD PRODUCTIVA:



FICHA 2738465 EMPRENDEDOR EN PREPARACION DE ALIMENTOS PECUARIOS.

La formación se llevó a cabo en el Corregimiento de Coconuco Municipio de Puracé creando la unidad productiva denominada "BIOSANAR" dedicada a Producción y comercialización de alimentos pecuarios.

Iniciaron la formación 26 aprendices, de los cuales se certificaron 17

FECHAS DE FORMACION:

MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO
6, 10, 23	3, 4, 17	15, 29	12, 26	10, 24

EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS DE LA FORMACION:





Entre los productos a comercializar son los siguientes: Concentrado Pollos de levante, Germinados de granos, sal mineralizada al 8%





ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA FORMACIÓN:

- Se realiza el Diagnostico del entorno del mercado y se explica él porque es esencial para comprender el contexto en el que operará la unidad productiva de alimentos pecuarios.
- Los aprendices elaboran un plan de negocios que les ayudará a definir claramente la visión y los objetivos de la Unidad productiva. Esto incluye la misión de la empresa, sus metas a corto y largo plazo, y la dirección estratégica que se busca.
- Se realiza una investigación exhaustiva del mercado para entender las tendencias, demandas y preferencias de los consumidores en el ámbito de concentrados. Analiza informes de la industria, estudios de mercado y datos demográficos.
- Analizan los canales de distribución existentes y cómo pueden llegar eficazmente a sus segmentos de mercado. Esto puede incluir tiendas minoristas, supermercados, ventas en línea u otros canales específicos.

- Se realiza una lluvia de ideas sobre las funciones y áreas necesarios para la unidad productiva, organigrama y reglamento interno de trabajo.
- Se orienta sobre la importancia de como las alianzas permiten acceder a recursos complementarios que pueden ser cruciales para la producción y distribución de sus productos. Esto puede incluir acceso a materias primas, tecnología, conocimientos especializados y redes de distribución.

CUÁL FUE EL IMPACTO: Los aprendices desarrollaron habilidades específicas relacionadas con la manipulación y combinación de ingredientes para crear productos concentrados de calidad. Adquirir habilidades en la preparación de concentrados implica comprender las materias primas utilizadas, cómo se seleccionan y combinan para lograr los perfiles de sabor y textura deseados. Hubo una adaptación sobre las tendencias del mercado, como la demanda creciente de productos alimentarios concentrados y convenientes. Exploración de oportunidades empresariales, ya sea mediante la creación de su propia línea de productos o al contribuir a su unidad productiva en la innovación de productos.

LOGROS ALCANZADOS: Se fomentó el pensamiento emprendedor con los aprendices de la Fundación sanar y vivir, por lo que se articulan con el SENA pues su interés principal es crecer y optar porque sus pacientes crean la unidad productiva basada en preparación de alimentos para sus animales de la granja, al producir este tipo de alimentos de forma natural pueden proporcionar una nutrición más completa y equilibrada para los animales, ya que no suelen contener aditivos artificiales ni ingredientes procesados en exceso. Esto puede traducirse en un mejor desarrollo y salud de los animales. Buscan contribuir positivamente a la sociedad a través de una empresa exitosa mejorando el sentido de logro y autoestima de los miembros de la fundación, lo que puede ser un factor importante para mantenerse en el camino de la recuperación. La empresa creará puestos de trabajo para los jóvenes de la fundación y, posiblemente, para otros miembros de la comunidad. Esto puede tener un impacto positivo en el empleo local y en la economía en general.

Se dejó implementando la imagen corporativa en la unidad productiva, preparados para su comercialización de forma artesanal. La comercialización de alimentos pecuarios es esencial para abordar necesidades fundamentales como la alimentación, la nutrición y la seguridad alimentaria, al mismo tiempo que contribuye significativamente al desarrollo económico, la diversificación de ingresos y la sostenibilidad.

EVIDENCIA FOTOGRAFICA DE LA CONFORMACION DE LA UNIDAD PRODUCTIVA:



FICHA 2738466 EMPRENDEDOR EN PROCESAMIENTO ARTESANAL DE DERIVADOS DE FRUTAS Y HORTALIZAS.

La formación se llevó a cabo en La Vereda Achiral Municipio de Almaguer y se creó la unidad productiva denominada "FrutiHuertos del Cauca" dedicada a Producción y comercialización de alimentos derivados de las frutas y hortalizas.

Iniciaron la formación 30 aprendices, de los cuales se certificaron 30

FECHAS DE FORMACION:

MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO
15, 29	11, 27	9, 10, 23	6, 20	4, 5, 18

EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS DE LA FORMACION:







Sus productos a comercializar son: Mermeladas, frutas en almíbar, jaleas y conservas libres de químicos desde la fruta (materia prima) hasta el producto final. Receta diferenciadora y de primera calidad. Ventajas: Ausencia de pesticidas, disminución de contaminación en las aguas y suelos (fertilizantes orgánicos). La línea de sus productos 100% naturales, libre de preservativos y a base de fruta orgánica abre un espacio para la comercialización de este producto, en el cual se podrá tener innovación tanto en la presentación y la comunicación a los consumidores a cerca de un nuevo producto, resaltando el beneficio de cuidado del medio ambiente. Su aprendizaje va enfocado en ofrecer productos de la mejor calidad y con un excelente servicio al cliente, además de fidelizar al cliente potencial.

1.Adobo en salsa a base de tomates, cebolla y ajo, que se utiliza para saborizar y conservar alimentos.



2.Producto típico de la región almagureña que se obtiene de la mezcla principal del zumo de guayaba con azúcar que resulta muy palatable y generalmente se usa como postre de las comidas:




3. Mezcla semilíquida dulce que se obtiene de la cocción de la fruta y adiciones de azucares y pectinas que se utilizan como acompañante de alimentos:



4. Producto elaborado a partir de la mezcla de fruta fresca con un jarabe a base de disolución de agua y azúcar (almíbar), que generalmente se usa para rellenar, decorar o cubrir pasteles, tartas o bizcochos




ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA FORMACIÓN:

- Los aprendices Identifican a los competidores clave en el mercado de productos transformados.
- Analizan sus fortalezas, debilidades, estrategias de marketing y participación en el mercado.
- Se realiza actividad para comprender las necesidades y preferencias específicas de diferentes segmentos de consumidores.
- Se realiza una evaluación de los canales de distribución existentes y potenciales.
- El grupo examina factores externos que podrían ser aprovechados, como la creciente demanda de alimentos saludables o la apertura de nuevos mercados.
- Identifican las diferentes características que debe tener el perfil de un emprendedor como sus habilidades, compromiso, trabajo en equipo y llevarlo a la práctica con la Unidad productiva.
- Establecen conexiones con agricultores locales para asegurar el suministro constante de frutas y hortalizas frescas.
- Se fomenta al grupo la participación en eventos tales como mercados campesinos, ferias, ruedas de negocios, esto puede aumentar la visibilidad de la unidad productiva y generar interés en los productos transformados.
- Se desarrolla la aplicación de la imagen corporativa en todos los aspectos de la unidad productiva, desde el diseño de productos hasta la interacción en redes sociales, es esencial para construir una identidad de marca fuerte y reconocible. Adaptar estos elementos según la singularidad de la unidad productiva y las preferencias del público objetivo garantizará una imagen auténtica y atractiva.
- Se desarrolla talleres de clínicas de ventas y abordaje a diferentes tipos de clientes, lo cual ayudara a crear empatía frente al mismo.
- Se fortaleció la estructura de costos, margen de utilidad, punto de equilibrio para fomentar el buen uso de llevar correctamente la contabilidad en la UP.

CUÁL FUE EL IMPACTO: Los aprendices adquirieron habilidades específicas en técnicas de procesamiento, conservación y transformación de frutas y hortalizas. Capacidad para tomar decisiones informadas y eficientes en cada etapa del proceso. Capacidad para emprender y gestionar la unidad productiva en la industria alimentaria. Capacidad para ajustar la oferta de productos según las preferencias cambiantes del mercado.

LOGROS ALCANZADOS: Aprovechamiento de sus recursos, pues su Vereda está asentada sobre terrenos fértiles, cuenta con diversidad de pisos térmicos, que dan lugar a diferentes climas y convierten a este territorio en un espacio apto para la agricultura como lo es la fresa, lulo, naranja, guayaba y hortalizas tales como la zanahoria, yuca, plátano, pepino etc., con el proyecto buscan oportunidades de generar empleo en la comunidad local. Esto puede mejorar la calidad de vida de sus integrantes y de los habitantes al proporcionarles trabajo y una fuente de ingresos. La UP tiene como propuesta de valor, Dar a los consumidores una alternativa saludable completamente natural. Focalizada en las frutas y hortalizas propias de la región.

La Unidad productiva se deja debidamente organizada con su imagen corporativa, pues es esencial para construir y mantener una reputación positiva, establecer relaciones sólidas con los clientes y destacarse en un mercado competitivo.

El grupo se destaca por llevar una producción semanal, trabajando en equipo y unidos con una organización basada en un excelente liderazgo, además de participar en diferentes ferias, mercados campesinos, dándose a conocer para poder crear alianzas con los diferentes mercados.

EVIDENCIA FOTOGRAFICA DE LA CONFORMACION DE LA UNIDAD PRODUCTIVA:







FICHA 2739516 EMPRENDEDOR EN PROCESAMIENTO ARTESANAL DE DERIVADOS DE FRUTAS Y HORTALIZAS.

La formación se llevó a cabo en La Vereda Palizada Municipio de Almaguer y se creó la unidad productiva denominada "Sabores del Macizo" dedicada a Producción y comercialización de alimentos derivados de las frutas y hortalizas.

Iniciaron la formación 26 aprendices, de los cuales se certificaron 14

FECHAS DE FORMACION:

MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO
17, 31	10	11, 12, 26	7, 8, 21, 22	3, 17

EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS DE LA FORMACION:







Sus productos a comercializar son: Mermeladas de diferentes futas, Adobos, salsas.

1.Adobo de plantas deshidratadas y bases liquidas que se obtienen principalmente de la transformación de tallos y hojas de orégano, romero, tomillo, cebollas, ajos, perejil, etc. utilizada generalmente para saborizar y conservar alimentos cárnicos.




2. Mezcla semilíquida dulce que se obtiene de la cocción de la fruta y adiciones de azucares y pectinas que se utilizan como acompañante de alimentos.




3. Adobo en salsa a base de tomates, cebolla y ajo, que se utiliza para saborizar y conservar alimentos.



4. Café molido y tostado orgánico producido en el centro del macizo caucano por mujeres cabeza de familia, producto seleccionado con factor de rendimiento por debajo de 87, con un tipo de tostion medio que resalta todos los atributos de acidez, sabor, cuerpo, dulzor y aroma de una buena taza de café.





ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA FORMACIÓN:

- Establecen conexiones con agricultores locales para asegurar el suministro constante de frutas y hortalizas frescas.
- Se fomenta al grupo la participación en eventos tales como mercados campesinos, ferias, ruedas de negocios, esto puede aumentar la visibilidad de la unidad productiva y generar interés en los productos transformados.
- Se desarrolla la aplicación de la imagen corporativa en todos los aspectos de la unidad productiva, desde el diseño de productos hasta la interacción en redes sociales, es esencial para construir una identidad de marca fuerte y reconocible. Adaptar estos elementos según la singularidad de la unidad productiva y las preferencias del público objetivo garantizará una imagen auténtica y atractiva.
- Se desarrolla talleres de clínicas de ventas y abordaje a diferentes tipos de clientes, lo cual ayudara a crear empatía frente al mismo.
- Se fortaleció la estructura de costos, margen de utilidad, punto de equilibrio para fomentar el buen uso de llevar correctamente la contabilidad en la UP.
- Los aprendices Identifican a los competidores clave en el mercado de productos transformados.
- Analizan sus fortalezas, debilidades, estrategias de marketing y participación en el mercado.
- Se realiza actividad para comprender las necesidades y preferencias específicas de diferentes segmentos de consumidores.
- Se realiza una evaluación de los canales de distribución existentes y potenciales.
- El grupo examina factores externos que podrían ser aprovechados, como la creciente demanda de alimentos saludables o la apertura de nuevos mercados.

- Identifican las diferentes características que debe tener el perfil de un emprendedor como sus habilidades, compromiso, trabajo en equipo y llevarlo a la práctica con la Unidad productiva.

CUÁL FUE EL IMPACTO: Potencial para liderar la innovación en la industria alimentaria. Los aprendices adquirieron habilidades específicas en técnicas de procesamiento, conservación y transformación de frutas y hortalizas. Capacidad para tomar decisiones informadas y eficientes en cada etapa del proceso. Capacidad para emprender y gestionar la unidad productiva en la industria alimentaria. Capacidad para ajustar la oferta de productos según las preferencias cambiantes del mercado.

LOGROS ALCANZADOS: Mujeres luchadoras que han demostrado desde el principio que no solo la mujer es denominada ama de casa, sino que con el saber hacer pueden llegar lejos emprendiendo a través de los recursos propios de su región y que con el apoyo de su familia pueden ser generadoras de empleo y así mismo su calidad de vida se verá reflejada en su crecimiento como empresarias. Durante su aprendizaje abordan la idea de empezar a comercializar productos naturales preparados con frutas y verduras típicas de la región como lo es la Guayaba, Mora, Mango, Lulo, Piña, Tomate, entre otros, los cuales han innovado ofreciendo productos 100% naturales y con la formación iniciaron proceso de comercialización de los productos: Mermeladas de diferentes futas, Adobos, salsas. Cada uno de ellos debidamente etiquetados y con una imagen corporativa organizada, además de su presentación personal llevando consigo las BPM.

Sabores del macizo tendrá contacto permanente con los clientes a través de teléfono y WhatsApp para dar a conocer sus productos, descuentos, precios y ventajas de la materia prima utilizada. Encuestas para medir satisfacción del cliente (posventa). Degustaciones para que sus clientes con el objeto de potenciar la venta permitiendo a los clientes que lo prueben antes de comprarlo.

EVIDENCIA FOTOGRAFICA DE LA CONFORMACION DE LA UNIDAD PRODUCTIVA:







FICHA 2739534 EMPRENDEDOR EN PRODUCCION DE SISTEMAS AGROFORESTALES.

La formación se llevó a cabo en La Vereda San Juan Municipio de Totoró y se creó la unidad productiva denominada "VIVERO VEGETAL NATURA" dedicada a la Producción de sistemas agroforestales.

Iniciaron la formación 25 aprendices, de los cuales se certificaron 22

FECHAS DE FORMACION:

ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO
19, 24	3, 17, 18	1, 14, 28, 29	12, 13, 26

EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS DE LA FORMACION:





EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS DE LA FORMACION:

Sus productos a comercializar son: Plántulas de pino ciprés, leucadena, etc. En donde colocan en práctica el manejo de los clientes y la forma de abordarlos, el fin de ofrecer estos productos es crear conciencia y buena práctica sostenible en pro del cuidado del medio ambiente.

PREPARACION DE TERRENO:



PROCESO DE ELABORACION DE SUSTRATO:



EMBOLSAMIENTO DE SUSTRATOS:



ORGANIZACIÓN DE EMBOLSAMIENTO DE SUSTRATOS PARA SIEMBRA:



ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA FORMACIÓN:

- Se realiza lluvia de ideas para levantar un diagnóstico del grupo de trabajo para crear la unidad productiva.
- A través de un video sobre casos éxitos se muestra la importancia de un buen liderazgo en la unidad productiva además del trabajo en equipo.
- Se elabora el mapa de empatía para identificar y comprender a los diversos actores involucrados en los sistemas agroforestales. Esto incluye agricultores, trabajadores, comunidades locales, proveedores, clientes y otros participantes clave.
- Se orienta a los aprendices la importancia de la imagen corporativa y como ayuda a diferenciar la unidad productiva de otras en el mercado. Esto es crucial para destacar las prácticas agroforestales únicas y los valores sostenibles que pueden ser parte integral del modelo de negocio.
- Se diseñaron estrategias de ventas para poder promocionar sus productos de forma exitosa.
- Se orienta acerca de dar inicio a la contabilidad y costos y el porque es de vital importancia dentro de la unidad productiva.

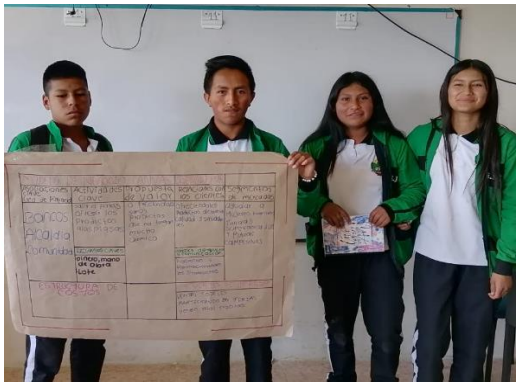
CUÁL FUE EL IMPACTO: aprovechamiento de sus espacios en la institución educativa, además de reforzar el conocimiento de darle un manejo lo relacionado a sistemas agroforestales, pues un vivero de este tipo puede proporcionar una mayor diversidad de alimentos y recursos para la Institución educativa y comunidades locales, lo que puede mejorar la seguridad alimentaria y nutricional de los mismos. La creación de la unidad productiva sirve para promover el consumo de hortalizas lo cual brinda la oportunidad de educar a las personas sobre la importancia de una alimentación saludable y equilibrada, así como sobre técnicas de cultivo sostenible. El vivero puede producir plantas y árboles que pueden ser vendidos a la comunidad local, a otras instituciones educativas, a empresas o incluso a organizaciones de conservación o reforestación. Los ingresos generados por la venta de las plantas pueden ser destinados a financiar actividades educativas, mejoras en la infraestructura escolar o reinvertidos en el propio proyecto del vivero.

LOGROS ALCANZADOS: El principal logro de la Unidad productiva en la formación de sistemas agroforestales es brindar a los estudiantes la oportunidad de participar en actividades prácticas y experiencias de aprendizaje directo. Esto complementa la teoría académica con aplicaciones prácticas del conocimiento. La operación de la UP agroforestal implica habilidades

empresariales, como la planificación estratégica, la gestión financiera, el marketing y la toma de decisiones. Los estudiantes pueden desarrollar estas habilidades esenciales para el mundo empresarial. La creación y gestión del negocio rural agroforestal requiere la colaboración y el trabajo en equipo. Los estudiantes aprenden a trabajar juntos, compartir responsabilidades y tomar decisiones conjuntas, habilidades valiosas en cualquier entorno laboral. Un emprendimiento agroforestal es una oportunidad para establecer vínculos con la comunidad local. Los estudiantes pueden participar en actividades de divulgación, compartir conocimientos y contribuir al bienestar de la comunidad a través de prácticas sostenibles. Ellos comercializan sus productos para la misma institución y aliados de la región a través de la seguridad alimentaria.

Participar en la creación y gestión de la Unidad productiva agroforestal proporciona a los estudiantes una experiencia empresarial temprana, lo que puede despertar el interés en carreras empresariales y emprendimiento.

EVIDENCIA FOTOGRAFICA DE LA CONFORMACION DE LA UNIDAD PRODUCTIVA:



FICHA 2743260 EMPRENDEDOR EN PREPARACION DE ALIMENTOS PECUARIOS.

La formación se llevó a cabo en La Vereda Tabio Municipio de Puracé y se creó la unidad productiva denominada "CONCENTRADOS SANAR Y VIVIR" dedicada a la Producción y comercialización de alimentos pecuarios.

Iniciaron la formación 25 aprendices, de los cuales se certificaron 21

FECHAS DE FORMACION:

MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO
7, 21, 22	7, 18	2, 16, 30	13, 27	11, 25

EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS DE LA FORMACION:





Los productos a comercializar por la Unidad productiva son: Bloques multinutricionales, concentrados para cerdos, ensilaje salino.

1.Bloques multinutricionales: Los bloques multinutricionales son suplementos alimenticios utilizados en la alimentación animal, especialmente en rumiantes como vacas, ovejas y cabras. Estos bloques están diseñados para proporcionar una fuente equilibrada de nutrientes esenciales, como proteínas, minerales y vitaminas, con el objetivo de mejorar la salud y el rendimiento de los animales.



2.Ensilaje salino: El ensilaje salino es un tipo de forraje ensilado que se caracteriza por tener un contenido de sal añadida durante el proceso de fermentación. Esta técnica se utiliza principalmente para conservar y mejorar la calidad de los forrajes, especialmente aquellos que son ricos en humedad, como el pasto fresco o forraje verde.



3. Concentrado: Los concentrados contienen una cantidad adecuada de proteína, que puede provenir de fuentes como la harina de soja, el maíz y otros ingredientes.



ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA FORMACIÓN:

- Se realiza con el grupo desarrollo de una actividad para la comprensión de la importancia sobre el comportamiento emprendedor sobre todo para ellos que son

jóvenes en proceso de recuperación debido a su adicción y que ello no les imposibilita ser emprendedores. Fomentando el desarrollo de habilidades específicas necesarias para emprender, como la resolución de problemas, la toma de decisiones, la comunicación efectiva y la gestión del tiempo.

- Se trabaja con los jóvenes en el empoderamiento personal, ayudando a los integrantes a reconocer y construir sobre sus habilidades y fortalezas. Un enfoque de crecimiento personal puede ser fundamental para superar la baja autoestima y la falta de confianza que a menudo acompaña a la adicción.
- Se realiza un diagnóstico del entorno sobre los diferentes mercados de alimentos pecuarios, Analizando con los integrantes de la UP las preferencias del consumidor en términos de tipos de carne, productos lácteos y otras opciones pecuarias.
- Se implementa reglamento interno para la creación de la UP y organigrama con actividades para cada rol.
- Se imparte formación acerca de la importancia de crear alianzas estratégicas, estableciendo un canal directo entre los productores y los minoristas para reducir los costos y mejorar la frescura de los productos.
- Se expone los beneficios de llevar una contabilidad exitosa al igual que estructurar los diferentes costos de la UP, pues es fundamental para una excelente planificación de los recursos de la unidad productiva.

CUÁL FUE EL IMPACTO: fomentar el pensamiento emprendedor, por lo que se articulan con el SENA pues su interés principal es crecer y optar porque sus pacientes crean la unidad productiva basada en preparación de alimentos para sus animales de la granja, al producir este tipo de alimentos de forma natural pueden proporcionar una nutrición más completa y equilibrada para los animales, ya que no suelen contener aditivos artificiales ni ingredientes procesados en exceso.

LOGROS ALCANZADOS: Los concentrados para cerdos permiten suministrar una dieta concentrada en nutrientes, lo que mejora la eficiencia alimentaria y reduce el desperdicio de alimentos, lo que se traduce en un menor costo de producción. Cada uno de los integrantes aplica lo aprendido como por ejemplo la atención personalizada para asesoramiento en alimentación animal, servicio postventa para seguimiento de resultados y satisfacción, excelente servicio al cliente, comprendiendo así la importancia de fidelizar a los clientes potenciales.

El principal logro para la Unidad productiva es que pueden comercializar sus productos a la Fundación donde están vinculados demostrando la capacidad emprendedora y que se puede salir adelante aprovechando el tiempo en la producción semanal de los mismos, beneficiando a la institución y a la población cercana.

La Unidad productiva puede proporcionar oportunidades de formación y empleo para los jóvenes en proceso de rehabilitación. La adquisición de habilidades en la producción de alimentos o concentrados pecuarios puede ser un paso significativo hacia la reintegración laboral. Los participantes pueden desarrollar habilidades prácticas relacionadas con la producción de alimentos, gestión de negocios y habilidades específicas en el sector pecuario. Esto no solo contribuye al emprendimiento, sino que también mejora la empleabilidad a largo plazo de los jóvenes. Un emprendimiento exitoso puede generar ingresos para la fundación, lo que puede ayudar a financiar programas adicionales, terapias u otras actividades que beneficien a los jóvenes en proceso de rehabilitación. La producción de alimentos o concentrados pecuarios puede ofrecer oportunidades para la integración social de los jóvenes con la comunidad local. La venta de productos a nivel local puede establecer conexiones positivas y reducir el estigma asociado con la adicción. Un emprendimiento exitoso no solo beneficia a los participantes directos, sino que también puede tener un impacto positivo en la comunidad en general al proporcionar productos locales y sostenibles.

EVIDENCIA FOTOGRAFICA DE LA CONFORMACION DE LA UNIDAD PRODUCTIVA:





FICHA 2756443 EMPRENDEDOR EN PREPARACION DE ALIMENTOS PECUARIOS.

La formación se llevó a cabo en La Vereda La Unión Municipio de Miranda y se creó la unidad productiva denominada "ALIMENTOS PECUARIOS INOCUOS MULTIPROPOSITO APIM" dedicada a la Producción y comercialización de alimentos pecuarios.

Iniciaron la formación 31 aprendices, de los cuales se certificaron 23

FECHAS DE FORMACION:

ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO
15	6	3, 10, 17	7, 21, 22	8, 25, 26, 31

EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS DE LA FORMACION:







Los productos a comercializar por la Unidad productiva son: Concentrados para cerdos de levante, sal mineralizada, germinados de maíz.

1.BLOQUES MULTINUTRICIONALES: Los bloques multinutricionales pueden ser una forma eficiente de proporcionar nutrientes a los animales, ya que permiten un suministro continuo y controlado de nutrientes.



2. suplemento alimenticio que se utiliza para proporcionar minerales esenciales a los animales de granja, como ganado, ovejas, cabras y otros animales de pastoreo. Su principal característica es su contenido en minerales, que son fundamentales para la salud y el rendimiento de los animales.



3. Los concentrados están formulados para proporcionar una amplia gama de nutrientes esenciales, como vitaminas, minerales y aminoácidos, que son necesarios para el crecimiento y la salud de los cerdos.



4. Germinados de maíz: El proceso de germinación puede aumentar la digestibilidad de los nutrientes en el maíz



ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA FORMACIÓN:

- Los integrantes de la unidad productiva aprenden a realizar diagnóstico del mercado, Identifican las tendencias del consumidor, como preferencias por productos orgánicos, sostenibles o de origen local.
- Se realiza actividad donde aprenden a Identificar sus fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas (Análisis FODA).
- Se realiza el análisis a los competidores existentes en el mercado de alimentos pecuarios.
- Elaboran mapa de empatía como una herramienta visual que les ayuda a comprender mejor a los clientes y usuarios de sus productos. Al igual que lectura de casos para que aprendan a identificar esas necesidades.
- Se realiza La segmentación del mercado como tema de vital importancia ya que es crucial para la UP por varias razones. Permite dividir el mercado en grupos más pequeños y homogéneos, lo que facilita la comprensión y satisfacción de las necesidades específicas de cada segmento.
- Se lleva a cabo la participación de los integrantes para realizar una buena segmentación del mercado pues les permite construir relaciones más sólidas y duraderas con los clientes al proporcionar soluciones que resuelven sus necesidades particulares.
- Se realiza modelo de negocios canvas y sustentan cada cuadrante aplicándolo a la unidad productiva.

CUÁL FUE EL IMPACTO: Aplicar lo aprendido dando soluciones en búsqueda de creación de la necesidad proporcionando una alimentación balanceada y nutricionalmente completa a los animales de granja, especialmente aquellos destinados a la producción de alimentos para consumo humano. Mediante la preparación de concentrados específicos, se pueden utilizar los recursos de manera más eficiente y reducir el impacto ambiental, contribuyendo a una producción más sostenible.

LOGROS ALCANZADOS: Sus productos van dirigidos a la comunidad del Municipio de Miranda que tengan sus fincas con animales tales como pollos, cerdos, ganado entre otros, además se ofrecerán los productos a puntos de venta de insumos agropecuarios, almacenes o market, tenderos de la región etc. La Atención al cliente será personalizada y se hará seguimiento postventa que a su vez fidelizan a clientes potenciales. Fomentar la fidelidad y retención de clientes mediante programas de recompensas y beneficios.

La Unidad productiva se deja organizada con su imagen corporativa como lo es misión, visión, valores, reglamento interno, Logo, Pendón, etiquetas para comercializar sus productos y así ofrecer confianza a los clientes que adquieren los productos.

El principal logro es La producción de alimentos en la unidad productiva y que puede contribuir a mejorar la seguridad alimentaria de la comunidad. Los alimentos producidos localmente pueden ser accesibles y asequibles, reduciendo la dependencia de fuentes externas. La operación de la unidad puede implicar la transferencia de conocimientos y habilidades relacionadas con la producción de alimentos y concentrados pecuarios. Esto no solo beneficia a las personas directamente involucradas en la unidad, sino que también puede tener un efecto multiplicador en la comunidad.

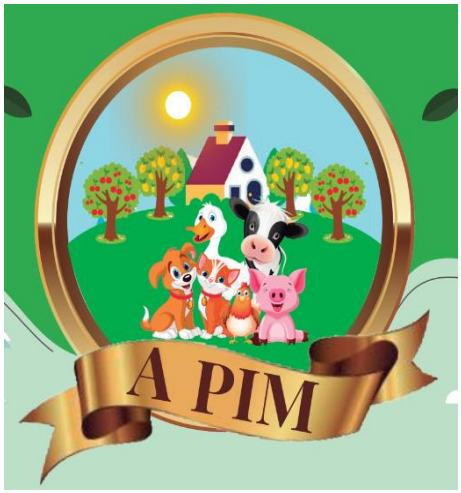
La producción de alimentos puede estar vinculada a tradiciones y prácticas culturales locales. La unidad productiva puede contribuir a preservar y promover estas tradiciones, fortaleciendo la identidad cultural de la comunidad.

La unidad productiva puede proporcionar oportunidades de empleo directo para las personas de la zona rural. Esto contribuye a la generación de ingresos y al desarrollo económico local.

Los productos generados por la unidad productiva pueden diversificar las fuentes de ingresos de la comunidad, ya que pueden venderse en mercados locales o regionales. Esto hace que la economía local sea más resistente a las fluctuaciones y crisis económicas.

La gestión de una unidad productiva implica el desarrollo de habilidades empresariales, como la planificación, la contabilidad y la toma de decisiones. Esto puede empoderar a los miembros de la comunidad para participar en otras iniciativas empresariales o mejorar las ya existentes.

EVIDENCIA FOTOGRAFICA DE LA CONFORMACION DE LA UNIDAD PRODUCTIVA:







FICHA 2738271 GESTIÓN DE PROYECTOS COMUNITARIOS.

La formación se llevó a cabo en La Vereda La Primavera Municipio de Almaguer y se desarrolló la herramienta CAMPESENA junto a los aprendices de la Asociación "ASDEPRI – ASOCIACION DELICIAS LA PRIMAVERA" dedicada a la transformación de plátano.

Iniciaron la formación 15 aprendices, de los cuales se certificaron 15

FECHAS DE FORMACION:

MARZO	ABRIL
16, 27, 28, 30	12, 13

EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS DE LA FORMACION:

REALIZACION DE CARTOGRAFIA SOCIAL CON LA COMUNIDAD - 16 DE MARZO 2023

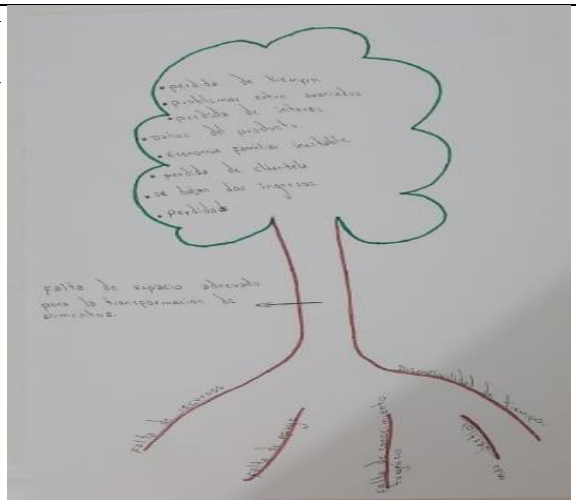


LLUVIA DE IDEAS IDENTIFICACION DEL PROBLEMA DE LA COMUNIDAD – 30 DE MARZO 2023



EXPOSICION HERRAMIENTA ARBOL DE PROBLEMAS- 27 DE MARZO 2023





Los productos a comercializar por la Unidad productiva son: Chips de plátano, arequipe, chips de café.

1.chips de plátano: Los chips de plátano, también conocidos como platanitos fritos o tostones, son un popular aperitivo o acompañamiento en muchas culturas en especial en Almaguer.

2. chips de café

3. arequipe







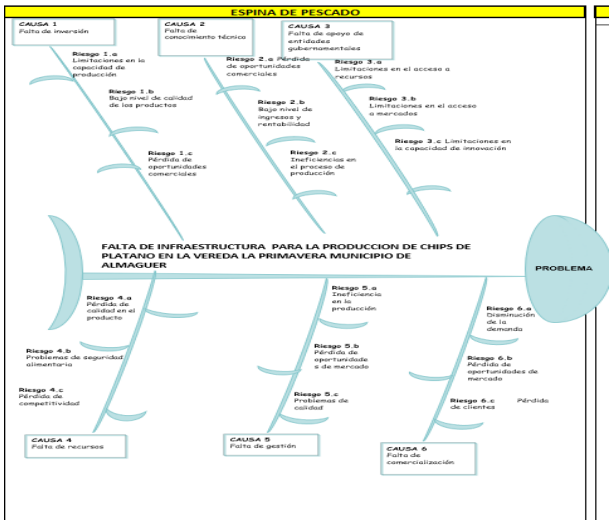
ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA FORMACIÓN:

- Se realiza la cartografía social con los integrantes de la asociación ASDEPRI donde visualizaron las diferentes relaciones, patrones y dinámicas en su comunidad o sociedad. Este enfoque utiliza el mapa para representar datos más allá de la geografía física, centrándose en aspectos sociales, culturales y económicos.
- La cartografía social fomenta la participación activa de la comunidad en la recopilación de datos y la creación de mapas. Los miembros de la comunidad aportan sus perspectivas y conocimientos locales.
- Se desarrollo el árbol de problemas con sus integrantes: El "árbol de problemas" es una herramienta utilizada en la planificación y gestión de su proyecto para identificar y visualizar las causas y efectos de un problema específico. Se utiliza comúnmente en enfoques de desarrollo como el Marco Lógico y es una parte integral del análisis de problemas.
- Se identifican las estrategias de participación comunitaria para fomentar la participación de la UP en la producción de los chips de plátano. El grupo organiza jornadas de trabajo comunitario para diversas etapas del proceso, como la recolección de plátanos o la preparación de ingredientes.
- Se utilizo la técnica de lluvia de ideas para encontrar el problema principal de la UP, dándole una clasificación o puntuación y así abordar el problema magno.
- Se desarrollo la matriz de actores clave que influyen en el desarrollo de su proyecto.
- Se identificaron las necesidades del grupo vs las oportunidades para poder plantear estratégicamente el diagnóstico de la herramienta campesena.

CUÁL FUE EL IMPACTO: Los socios de ASDEPRI están en la capacidad de identificar sus oportunidades de negocio, además de los socios clave. Por lo que se fortaleció la gestión del proyecto a diferentes entidades y con la capacidad de conocer más su entorno.

LOGROS ALCANZADOS: aplicar la herramienta de cartografía social en su región, identificando así sus diferentes aliados para comercializar sus productos, esta herramienta les ayuda a comprender las complejidades de su comunidad, identificaron oportunidades de desarrollo para así fortalecer las relaciones sociales, promoviendo el bienestar y la sostenibilidad a nivel local. De la misma forma elaboraron el árbol de problemas y les sirvió como base para la planificación estratégica al identificar áreas críticas que requieren intervención. Les Facilitó la toma de decisiones sobre las estrategias y acciones a implementar para abordar el problema.

Otra herramienta elaborada con el grupo fue la técnica de espina de pescado o causa efecto la cual les facilitó la identificación y comprensión de las causas subyacentes, lo que a su vez contribuye a la implementación de soluciones efectivas y a la mejora continua de sus procesos.



Cada una de estas técnicas ayudó a que el grupo identificara en realidad cuales eran sus falencias y empezar así a gestionar para atacar cada uno de ellos, en la actualidad este grupo es un caso exitoso ya que comercializa semanalmente y en la actualidad lograron crear una alianza con un cliente que lidera los tenderos de su región. El problema principal es: FALTA DE INFRAESTRUCTURA PARA LA PRODUCCION DE CHIPS DE PLATANO EN LA VEREDA LA PRIMAVERA MUNICIPIO DE ALMAGUER. Su objetivo principal es Establecer y operar una planta de producción eficiente y rentable para la elaboración de chips de plátano de alta calidad, garantizando la producción de un producto atractivo para el mercado y lograr un nivel de producción sostenible que permita la generación de empleo y un impacto positivo en la comunidad y la economía local. Además de mejorar la cadena de valor del plátano y fomentar

el desarrollo de la industria alimentaria regional a través de la producción de chips de plátano de calidad.

CASO EXITOSO: La asociación ASDEPRI logro un aliado importante en el Municipio donde se firma contrato por 1 año para comercializar sus productos en las diferentes tiendas y veredas del municipio, además de que el grupo es activo y comercializa en el mercado semanalmente. Están a la espera de la aprobación para obtener su código de barras y así poder ampliar su mercado a otros municipios a nivel nacional inicialmente.

FICHA 2738272 GESTIÓN DE PROYECTOS COMUNITARIOS.

La formación se llevó a cabo en La Vereda La Palma Municipio de Totoró y se desarrolló la herramienta CAMPESENA junto a los aprendices de la Asociación "ASOVIL" dedicada a la producción de peces.

Iniciaron la formación 15 aprendices, de los cuales se certificaron 15

FECHAS DE FORMACION:

MARZO	ABRIL
8, 9, 11, 24	5, 6

EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS DE LA FORMACION:








Los productos a comercializar por la Unidad productiva son: Estación piscícola, comercializan la trucha

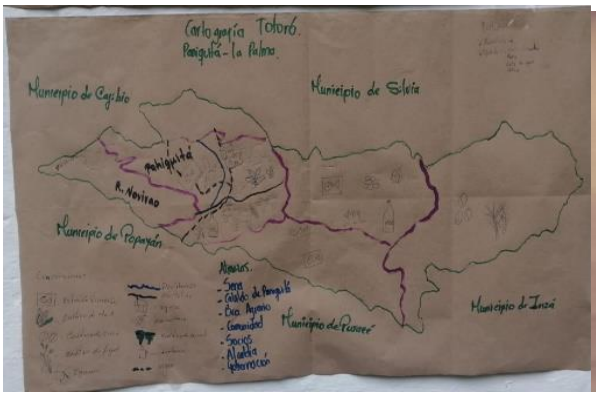
ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA FORMACIÓN:

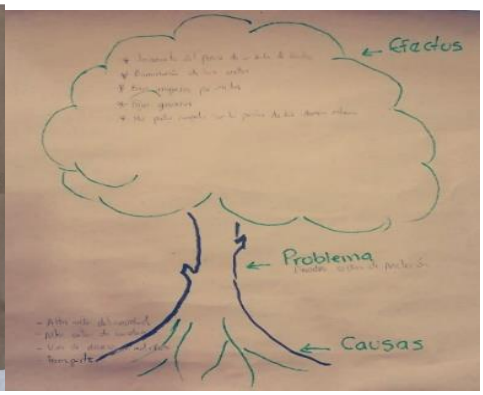
- Se desarrolla la técnica de cartografía social lo cual les permite identificar a los actores clave dentro y alrededor de la estación piscícola, incluyendo a los trabajadores, comunidades locales, proveedores y otros socios. Además, ayuda a visualizar las redes sociales que influyen en la operación de la estación.
- El poder desarrollar esta herramienta los aprendices contribuyen a la planificación del desarrollo sostenible al integrar factores sociales en la toma de decisiones. Esto es esencial para garantizar que la estación piscícola beneficie tanto a la asociación como a la comunidad a largo plazo.
- Se desarrolla con los integrantes el árbol de problemas ya que les permite identificar de manera clara y estructurada los problemas clave que afectan la operación de la estación piscícola, ya sean de naturaleza ambiental, social, económica o de otro tipo.
- También se lleva a cabo la técnica de lluvia de ideas para arrojar los diferentes problemas de la estación piscícola dándole una calificación y así priorizar los problemas encontrando el de mayor impacto.
- Se procedió a elaborar el plan de negocios encontrando atacar el problema principal de la estación piscícola llevando consigo a un diagnóstico para poder diligenciar la herramienta campesena y pasarlo a dinamización.

CUÁL FUE EL IMPACTO: Los participantes de la asociación cuentan con la capacidad de gestionar proyectos, además de levantar un diagnóstico lo cual les permite plantear las diferentes solucionar y trabajar en equipo, saliendo de su zona de confort y empezar a comercializar por fuera de la estación a pesar de los problemas socioeconómicos o mal estado de las vías.

LOGROS ALCANZADOS: Aplicación de la herramienta de cartografía social en su región, identificando así sus diferentes aliados para comercializar sus productos. Esta herramienta les

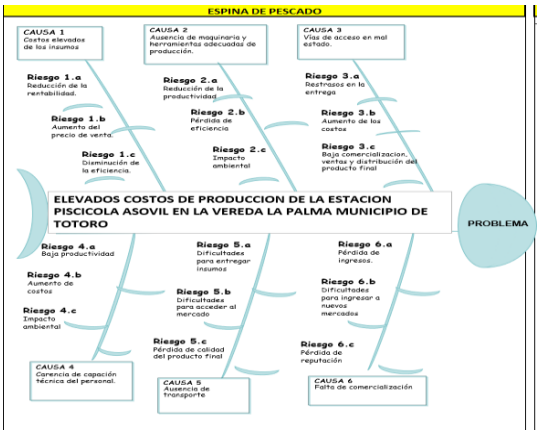
ayuda a comprender las complejidades de su comunidad, identificaron oportunidades de desarrollo para así fortalecer las relaciones sociales, promoviendo el bienestar y la sostenibilidad a nivel local. De la misma forma elaboraron el árbol de problemas y les sirvió como base para la planificación estratégica al identificar áreas críticas que requieren intervención. Les Facilitó la toma de decisiones sobre las estrategias y acciones a implementar para abordar el problema.







Otra herramienta elaborada con el grupo fue la técnica de espina de pescado o causa efecto la cual les facilitó la identificación y comprensión de las causas subyacentes, lo que a su vez contribuye a la implementación de soluciones efectivas y a la mejora continua de sus procesos.



Con ésta técnica se logra identificar el principal problema: ELEVADOS COSTOS DE PRODUCCION DE LA ESTACION PISCICOLA ASOVIL EN LA VEREDA LA PALMA MUNICIPIO DE TOTORO y cuyo objetivo principal es Optimizar los costos de producción y mejorar la eficiencia en la estación piscícola Asovil en la vereda La Palma del municipio de Totoró, a través de la implementación de prácticas de producción sostenibles y eficientes, con el fin de mejorar la competitividad y la sostenibilidad de la estación y mejorar el bienestar de la comunidad local. A pesar de que tienen una estación propia de sus asociados, buscan fortalecerse en prácticas de alimentación pecuaria para sus peces, ya que el alimento es muy costoso y lo ideal es que esos costos empiecen a disminuir, además de reconocer que les falta salir de su zona de confort para poder comercializar por fuera de la estación y las vías de acceso a la zona son complejas, la idea de gestionar el proyecto es que haya un mayor ingreso de compradores hacia la zona del lago a través del turismo, pues la mayoría de clientes son de la misma zona. Los resultados esperados de la asociación son: 1.) Reducción de costos: Se espera lograr una reducción significativa en los costos de los insumos utilizados en la producción de peces. Esto permitirá una mejora en la rentabilidad de la estación y aumentará la competitividad en el mercado. 2.) Incremento en la producción: Al contar con insumos de calidad y a precios razonables, se espera mejorar la calidad de los peces producidos y aumentar la cantidad de producción. 3.) Mejora en la eficiencia: Al contar con un sistema de gestión de insumos eficiente y adecuado, se espera mejorar la eficiencia en el uso de los mismos y reducir los desperdicios. 4.) Sostenibilidad: La implementación de un sistema de gestión de insumos adecuado y eficiente permitirá una producción más sostenible y responsable con el medio ambiente.

SEGUNDO CICLO

FICHA 2833235 EMPRENDIMIENTO EN PRODUCCION DE LECHES FERMENTADAS.

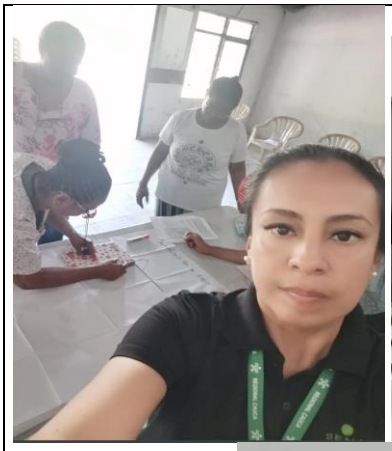
La formación se llevó a cabo en La Vereda La Primavera Municipio de Villa Rica y se creó la unidad productiva denominada “FEMILACTEOS” dedicada a la Producción y comercialización de leches fermentadas.

Iniciaron la formación 27 aprendices, de los cuales se certificaron 17

FECHAS DE FORMACION:

AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
7, 21	7, 21	4, 18, 26	8, 22, 29	6, 7

EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS DE LA FORMACION:





Los productos a comercializar por la Unidad productiva son: Yogur de diferentes sabores de frutas propias de la región, queso doble crema, leche condensada, arequipe, postres.

Su producto estrella el Yogurt, debidamente envasado y etiquetado, producto sin colorantes ni saborizantes artificiales, 100% natural.



ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA FORMACIÓN:

- Se elabora el mapa de actores con el grupo para que puedan identificar y visualizar a todas las personas, grupos, instituciones u organizaciones que tienen interés, influencia o participación en su proyecto FEMILACTEOS. Elaboraron la cartelera donde ubican dentro del mapa los actores influyentes de la región. Esto contribuye a construir relaciones sólidas y beneficiosas para todas las partes.
- Se elabora el mapa de empatía como una herramienta visual que se utiliza en el ámbito empresarial para comprender mejor a los clientes o usuarios objetivo. En la UP, el mapa de empatía es valioso para desarrollar una comprensión más profunda de las necesidades, deseos y emociones de los consumidores de productos derivados lácteos.
- Se realiza el análisis del entorno lo cual les sirve para evaluar y comprender los factores externos que pueden afectar directa o indirectamente la operación y el éxito de la Unidad productiva. Permite identificar oportunidades de mercado en la industria láctea, como nichos de mercado no explotados, cambios en la demanda del consumidor, tendencias de consumo y oportunidades para la diversificación de productos.
- Se desarrolla el lienzo propuesta de valor como una herramienta estratégica que ayuda a los aprendices a visualizar y comunicar de manera clara cómo su producto crea valor para sus clientes. Define y comunica de manera concisa cuál es la oferta de valor única que la UP proporciona a sus clientes. Esto incluye los beneficios específicos que los consumidores pueden esperar al elegir productos lácteos de esta marca.
- Se define con el grupo el nombre de la Unidad productiva con lluvia de ideas y por votación se tomó la decisión de seleccionar el nombre FEMILACTEOS, además del eslogan, logo y medios publicitarios para dejar la imagen corporativa bien organizada.
- Se deja la actividad de ventas externas de algún tipo de producto para que vivan su experiencia y dominio del cliente en especial la técnica de puerta a puerta, pues de esta forma salen de su zona de confort además que dejan a un lado la timidez para que pueden empezar a ver como ofrecerán sus productos en partes externas. Además de que a través de actividades externas al grupo pueden gestionar fuentes para recoger fondos y asi se sostenga la unidad productiva.
- Se elabora el modelo de negocios canvas desarrollando todos los cuadrantes, entre ellos la segmentación del mercado y medios de comunicación y distribución para comercializar sus productos.

CUÁL FUE EL IMPACTO: La unidad productiva está preparada para identificar su tipo de mercado además de abordar al cliente de la manera correcta sin tener que perderlo por falta de conocimiento del producto o por falta de empatía. Además de consolidar el grupo a través del liderazgo y gestión de sus lideres lo q conlleva a una unión grupal

LOGROS ALCANZADOS: La unidad productiva es una vía para ofrecer sus productos y así satisfacer las necesidades locales y fortalecer los lazos comunitarios. Los productos lácteos, como, el queso, el yogur y la mantequilla, tienen una demanda sostenida en muchos mercados.

La leche y sus derivados son elementos básicos en la dieta de muchas personas, lo que puede proporcionar un mercado estable para las integrantes de la UP. Los productos lácteos son conocidos por su alto valor nutricional, ya que son una fuente significativa de calcio, proteínas, vitaminas y otros nutrientes esenciales. Ofrecer productos lácteos de calidad puede satisfacer las necesidades nutricionales de los consumidores.

Durante la formación las aprendices se esforzaron por aprender ya que a pesar de ser adulto mayor no las imposibilita de formar el equipo de trabajo, pues hay motivación de parte de sus lideres ya que las encamina a trabajar en unión y a realizar aportes positivos que hagan crecer su unidad productiva.

En cuanto a la formación desde el componente empresarial se les capacita a sus integrantes acerca de la importancia de comercializar este tipo de productos lácteos, pues suelen tener una demanda constante en muchos mercados. La leche, el queso, la mantequilla y otros productos lácteos son alimentos básicos en la dieta de muchas personas, lo que proporciona estabilidad en la demanda. La industria de productos lácteos ofrece una amplia variedad de productos que se pueden adaptar a diferentes preferencias y necesidades del mercado. Esto permite a las integrantes de la UP diversificar su oferta y llegar a diferentes segmentos de clientes. La Unidad productiva puede integrar diferentes etapas de la cadena de valor, desde la producción de leche hasta la fabricación de productos finales. Esto puede brindar control sobre la calidad y eficiencia en la producción.

Su propuesta de valor se enfoca en comercializar productos lácteos los cuales son reconocidos por su valor nutricional, siendo ricos en calcio, proteínas y otros nutrientes esenciales. La creciente conciencia sobre la importancia de una alimentación saludable puede favorecer a la unidad productiva al ofrecer productos lácteos de calidad.

El proyecto de Femilacteos logra integrar diferentes etapas de la cadena de valor, pueden contribuir significativamente a la generación de empleo en comunidades locales.

Se deja la Unidad organizada con su imagen corporativa como lo es el logo, pendón, etiquetas para sus productos, pues en la industria láctea, donde hay varios competidores, la imagen corporativa sólida puede diferenciar a un emprendimiento de otro. Una identidad visual y un mensaje distintivos pueden ayudar a destacarse en la mente de los consumidores y es una forma efectiva de comunicar los valores de la empresa y la calidad de sus productos. Si un emprendimiento se enfoca en la producción de lácteos de alta calidad, la imagen corporativa debe reflejar este compromiso con estándares elevados.

Al realizar una imagen corporativa atractiva puede atraer a nuevos clientes y fomentar la lealtad de los existentes. La percepción positiva de la marca puede influir en la decisión de compra y en la preferencia del consumidor.

EVIDENCIA FOTOGRAFICA DE LA CONFORMACION DE LA UNIDAD PRODUCTIVA:





FICHA 2833410 EMPRENDEDOR EN PROCESAMIENTO ARTESANAL DE DERIVADOS FRUTAS Y HORTALIZAS.

La formación se llevó a cabo en el Municipio de Piendamó y se creó la unidad productiva denominada "FRUTALIZARTE" dedicada a la Producción y comercialización de derivados de frutas y hortalizas.

Iniciaron la formación 31 aprendices, de los cuales se certificaron 15

FECHAS DE FORMACION:

AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
9, 10, 16, 17	1, 8, 22	6, 21	9, 18	1

EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS DE LA FORMACION:







Los productos a comercializar por la Unidad productiva son: pulpas de fruta, salsa de tomate, mayonesa de aguacate, néctar de frutas, comportas de frutas.

PRESENTACION TODOS LOS PRODUCTOS	
SALSA DE TOMATE	

MERMELADA DE MORA	
NECTAR DE MANGO	
COMPOTA DE ZANAHORIA	

MAYONESA DE AGUACATE	
PULPA DE UVA	

ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA FORMACIÓN:

- Elaboración del mapa de actores para identificar, visualizar y comprender a todas las partes interesadas que pueden tener impacto o interés en el éxito de la UP.
- Elaboración del mapa de empatía indicando a los aprendices que es una herramienta valiosa en el ámbito empresarial que ayuda a comprender y visualizar las necesidades, deseos, pensamientos y emociones de los clientes objetivo.
- Se les capacita acerca de los conceptos que hacen parte de la imagen corporativa tales como logo, eslogan, nombre para la UP, técnicas de publicidad y manejo de clientes.
- Desarrollo del modelo canvas en la cartilla y lo expusieron por tareas grupales cada uno de los cuadrantes del modelo aplicándolo a la unidad productiva.
- Se dio a conocer casos éxitos y película de Mac Donalds para su conocimiento y aplicación en su unidad productiva.
- Elaboración del lienzo propuesta de valor para poder identificar las necesidades del cliente que le ocasiona alegrías, tristezas, en que se debe mejorar, entre otros, aplicándolo en la unidad productiva

CUÁL FUE EL IMPACTO: La unidad productiva se encuentra preparada para comercializar sus productos, darle un manejo al cliente aprendiendo a identificar sus necesidades, además de

poder trabajar en equipo con una organización que permita crecer el grupo, pues de esa forma y llevando a cabo el reglamento interno podrán dar excelentes resultados.

LOGROS ALCANZADOS: Contribuir al empoderamiento económico de las mujeres al ofrecerles oportunidades para ser emprendedoras y generar ingresos. Al proporcionar habilidades y recursos, se fortalece la independencia financiera de cada una de sus integrantes. Fomentar este tipo de emprendimientos liderado por mujeres ayuda a promover la igualdad de género. Puede desafiar estereotipos y contribuir a la creación de un entorno empresarial más inclusivo y diverso. Transformar frutas y hortalizas en su región implica el aprovechamiento de recursos agrícolas locales, lo que beneficia a las comunidades y a la sostenibilidad ambiental. Además, puede impulsar la economía local y fortalecer las cadenas de suministro agrícolas. La Unidad productiva dará lugar a productos innovadores, como conservas, mermeladas, jugos o néctares, pulpas, ensaladas, entre otros. Esto puede diferenciar la UP en un mercado competitivo y atraer a consumidores que buscan opciones únicas y saludables.

Durante la formación para las mujeres involucradas, este emprendimiento proporciona la oportunidad de desarrollar habilidades empresariales, desde la producción y transformación de alimentos hasta la gestión financiera y la comercialización. Al transformar frutas y hortalizas, la UP puede contribuir a la reducción del desperdicio de alimentos al aprovechar productos que de otra manera podrían desecharse. Esto se alinea con objetivos de sostenibilidad y responsabilidad ambiental.

La unidad de transformación puede proporcionar oportunidades de empleo directo para las personas de la región. La contratación de mano de obra local contribuye a la generación de ingresos y al desarrollo económico en la comunidad.

La transformación de frutas y hortalizas agrega valor a los productos locales. Esto no solo puede mejorar los ingresos de los productores, sino que también hace que los productos sean más atractivos para los consumidores y los mercados.

La gestión de una unidad productiva de transformación implica el desarrollo de habilidades empresariales, como la planificación, la gestión de inventario y la comercialización. Esto puede empoderar a los miembros de la comunidad para participar en otras iniciativas empresariales o mejorar las ya existentes.

La UP se deja conformada y organizada con las etiquetas para sus productos, pendón, lo cual deja el grupo muy bien organizado y de esa forma generan credibilidad al cliente para poder adquirir sus productos.

EVIDENCIA FOTOGRAFICA DE LA CONFORMACION DE LA UNIDAD PRODUCTIVA:



FICHA 2846271 EMPRENDIMIENTO EN APICULTURA.

La formación se llevó a cabo en el Municipio de Popayán, Vereda Clarete y se creó la unidad productiva denominada "ZZZUMBA" dedicada a la producción y comercialización de los derivados de la miel de alta calidad, garantizando su pureza, sabor y consistencia.

Iniciaron la formación 28 aprendices, de los cuales se certificaron 19

FECHAS DE FORMACION:

SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE
5, 12, 13, 19, 27	2, 3, 17, 30	10, 23

EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS DE LA FORMACION:







Los productos a comercializar por la Unidad productiva son: miel de abeja, propóleo, hidromiel



ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA FORMACIÓN:

- Taller sobre comportamiento emprendedor para encontrar las cualidades de cada integrante y en qué aspectos debe fortalecerse.
- Elaboración del mapa de actores, mapa de empatía en donde aplican su conocimiento con la unidad productiva teniendo en cuenta que la mayoría de sus integrantes son apicultores.
- Elaboración propuesta de valor para encontrar las necesidades de los consumidores y que busca el cliente para así poder aplicarlo en su UP y entender más allá el comportamiento del consumidor
- Se capacita sobre los conceptos de oferta y demanda, entender estos conceptos permite a los apicultores planificar su producción de manera más efectiva. Pueden ajustar el tamaño de sus colonias y la cantidad de productos derivados en función de las condiciones del mercado
- Elaboración del modelo de negocio canvas que les permite definir de manera precisa la propuesta de valor que los apicultores ofrecen a sus clientes. Esto puede incluir la calidad de la miel, la diversidad de productos apícolas, la sostenibilidad, entre otros.
- Plan de negocios y modelo de costos donde se aprende a sacar costos fijos, variables, punto de equilibrio, margen de utilidad.

CUÁL FUE EL IMPACTO: Los aprendices pueden impulsar la innovación al desarrollar nuevos productos y servicios. Esto podría incluir la creación de productos apícolas únicos, prácticas

agrícolas innovadoras o servicios complementarios. Adoptar una perspectiva empresarial influye en cómo los aprendices gestionan la producción apícola. Pueden optimizar la eficiencia, mejorar la calidad del producto y buscar métodos de producción que se alineen con las demandas del mercado.

LOGROS ALCANZADOS: Uno de los propósitos fundamentales de la unidad productiva de apicultura es la producción de miel. La miel es un producto natural, nutritivo y demandado en el mercado, lo que puede generar ingresos para los apicultores. La UP puede proporcionar una fuente sostenible de ingresos para los apicultores. Además de la miel, otros productos derivados de las colmenas, como la cera de abejas, el polen y la jalea real, también pueden generar ingresos adicionales. Las abejas desempeñan un papel crucial en la polinización de cultivos. Establecer la UP no solo beneficia a los apicultores, sino que también puede contribuir al rendimiento y calidad de los cultivos en las áreas circundantes. Además, contribuye a la conservación de la biodiversidad al mantener y proteger las poblaciones de abejas. Las abejas son polinizadores esenciales para numerosas especies de plantas, lo que impacta positivamente en los ecosistemas naturales. La creación de la UP también tiene un propósito y es sensibilizar a la comunidad sobre la importancia de las abejas en la polinización y su papel crucial en la producción de alimentos, además desempeñar un papel en la conservación de tradiciones y conocimientos locales relacionados con el manejo de colmenas y la producción de miel, transmitiendo estas habilidades a las generaciones futuras.

Durante la formación los apicultores tuvieron la oportunidad de aplicar el manejo de los diferentes tipos de clientes, la importancia de una comercialización exitosa y a reconocer los diferentes aliados.

Desde la producción de miel hasta su transformación y comercialización, la apicultura puede fortalecer la cadena de valor local. Esto puede involucrar a diversos actores, desde los apicultores hasta los transformadores y los vendedores, contribuyendo al desarrollo económico.

Productos a comercializar: Miel, Propóleo, hidromiel, además crear un centro de experiencia de aprendizaje para las personas sobre el cuidado de las abejas y sus beneficios. Los productos derivados tienen propiedades únicas que proporcionan diversos beneficios, y su valor agregado radica en sus propiedades nutricionales, medicinales y otros aspectos específicos. La miel está disponible en una amplia variedad de sabores y colores, que dependen de la floración de las plantas de las cuales las abejas obtienen el néctar. Esto permite a los consumidores elegir miel con perfiles de sabor únicos, pues la producción de miel y otros productos apícolas contribuye a la seguridad alimentaria al proporcionar alimentos nutritivos y naturales. Además, estos productos pueden tener propiedades medicinales y ser utilizados en la preparación de diversos alimentos y bebidas.

EVIDENCIA FOTOGRAFICA DE LA CONFORMACION DE LA UNIDAD PRODUCTIVA:





FICHA 2850454 EMPRENDIMIENTO EN PRODUCCION DE CAFÉ.

La formación se llevó a cabo en el Municipio de Corinto y se creó la unidad productiva denominada "EL CORAZON DEL CAFE", Unidad Productora y comercializadora de plántulas de café.

Iniciaron la formación 28 aprendices, de los cuales se certificaron 24

FECHAS DE FORMACION:

SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
4, 11, 23, 26	5, 19, 20, 27	7, 30	8, 9

EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS DE LA FORMACION:







Los productos a comercializar por la Unidad productiva son:

Chapolas y colinos de café







ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA FORMACIÓN:

- Elaboran la cartilla de la ruta de aprendizaje en donde elaboran el mapa de actores ya que es una forma en donde ellos identifican sus diferentes aliados y organizaciones para gestionar su proyecto.
- Se realiza el mapa de empatía para conocer las características del cliente y que es lo que desea, así se podrá llegar a obtener más demanda y se darán a conocer de forma positiva en el mercado.
- Elaboran el mapa de empatía acorde a su proyecto, pues el mercado del café es muy amplio y deben estar actualizados para poder posicionarse en el mercado ofreciendo productos competitivos en calidad y costos.
- Aprenden los conceptos de oferta y demanda y los diferencian ya que se requieren para poder conocer que productos son los que se posicionan más en calidad y en cantidad.
- Se forma en estructura organizacional, costos y conceptos básicos de contabilidad, la importancia de llevar registros contables para evitar desordenes financieros y perdidas dentro de la UP.
- Se define la imagen corporativa con el grupo, lluvia de ideas para decidir el nombre de la UP al igual que el eslogan y logo.

CUÁL FUE EL IMPACTO: Los aprendices desarrollan habilidades empresariales esenciales, como la gestión financiera, la planificación estratégica, la toma de decisiones y la gestión de operaciones, que son fundamentales para dirigir con éxito la unidad productiva. La perspectiva empresarial impulsa a los aprendices a desarrollar una comprensión profunda del mercado del café, incluyendo las tendencias, la demanda del consumidor y las oportunidades de nicho. Esto les permite tomar decisiones informadas sobre la producción y comercialización de café.

LOGROS ALCANZADOS: se inculca durante la formación la importancia de emprender desde muy jóvenes, no solo para mejorar su calidad de vida sino de sus familias ayudando también a contribuir a la sostenibilidad de la industria cafetalera mediante la producción de plántulas saludables y de alta calidad. Esto ayuda a mantener y mejorar la productividad a largo plazo de las plantaciones de café. Cabe resaltar que la formación desde el componente empresarial proporciona a los jóvenes la oportunidad de desarrollar habilidades empresariales, como la

planificación, la gestión de proyectos, la comercialización y la toma de decisiones. Esto contribuye a su formación empresarial y al desarrollo de habilidades transferibles. La formación aumenta la conciencia entre estos jóvenes sobre la cadena de suministro del café, desde la producción de plantas hasta la cosecha y la comercialización. Esto puede ayudarles a comprender la importancia de cada etapa y las implicaciones sociales y ambientales del cultivo de café. Fomentar el espíritu emprendedor entre los jóvenes al involucrarlos en el proyecto como la creación de la unidad productiva relacionado con la producción de plantas de café. Esto puede inspirar el interés en futuras iniciativas empresariales. Permitir que los jóvenes participen activamente en todas las etapas del proceso de producción de plantas de café, desde la germinación de las semillas hasta el trasplante de las plántulas. Esto les brinda una comprensión completa del ciclo de vida de la planta.

La comercialización de plántulas de café contribuye al desarrollo y sostenibilidad de la industria cafetalera en general. Impulsa la cadena de suministro, genera empleo y estimula la economía en las áreas cafetaleras. Los integrantes de la UP aprendieron a identificar los diferentes tipos de aliados para su proyecto, hicieron varias propuestas a través de imágenes graficas el diseño del logo, nombre, eslogan (imagen corporativa), modelo de negocios canvas y su propuesta de valor: “Nos comprometemos con prácticas agrícolas sostenibles y amigables con el medio ambiente. Promovemos el uso de técnicas orgánicas y métodos que respeten la biodiversidad, contribuyendo así a la sostenibilidad de la industria cafetalera, nuestras plántulas se cultivan con los más altos estándares agronómicos y sanitarios. Garantizamos la salud y calidad de cada planta, reduciendo los riesgos de enfermedades y promoviendo el éxito de tu plantación desde el principio.”

EVIDENCIA FOTOGRAFICA DE LA CONFORMACION DE LA UNIDAD PRODUCTIVA:





FICHA 2851326 EMPRENDEDOR EN PROCESAMIENTO ARTESANAL DE DERIVADOS FRUTAS Y HORTALIZAS.

La formación se llevó a cabo en La Vereda La Manga Municipio de Almaguer y se creó la unidad productiva denominada "Sabor y Aroma de Almaguer", Unidad productiva dedicada a la transformación y comercialización de productos de consumo a base de frutos nativos de fácil acceso y frutos de hortalizas convencionales.

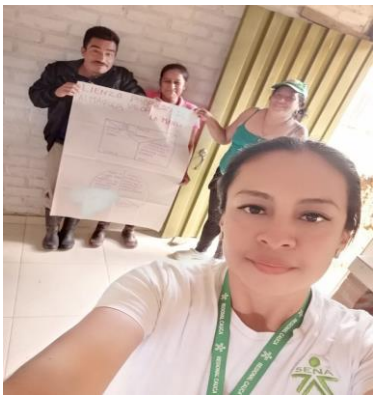
Iniciaron la formación 29 aprendices, de los cuales se certificaron 15

FECHAS DE FORMACION:

SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
15, 29	12, 13, 24	3, 4, 16, 17, 25	13, 14

EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS DE LA FORMACION:







Los productos a comercializar por la Unidad productiva son: Mermeladas, jaleas, frutas en almíbar, vinos, todos elaborados 100% natural sin aditivos ni químicos lo que hace más llamativos sus productos.



ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA FORMACIÓN:

- Se muestra video sobre emprendedores casos exitosos para que se visualicen a donde llegaran si se forman de forma organizada y trabajando en equipo.
- Se realizan talleres del perfil del emprendedor y sopa de letras.
- Se realiza el mapa de actores que les permitirá identificar y comprender las diversas entidades, individuos o grupos que tienen un interés, influencia o impacto en la UP.
- Se realiza el mapa de empatía lo cual les facilita la segmentación del mercado al identificar diferentes grupos de clientes con características, comportamientos y necesidades similares. Esto permite a los aprendices personalizar sus estrategias para cada segmento de manera más efectiva.
- Se procedió a trabajar el lienzo propuesta de valor ya que les proporciona a sus integrantes un formato estructurado que permite a los emprendedores definir claramente cuál es la propuesta de valor de sus productos derivados de frutas y hortalizas. Esto es esencial para comunicar de manera efectiva cómo los productos satisfacen las necesidades y deseos de los clientes.
- Se trabaja la técnica de lluvia de ideas para escoger el nombre de la Unidad productiva, logo, eslogan como parte fundamental de la imagen corporativa para la UP.

CUÁL FUE EL IMPACTO: La formación les brinda la oportunidad de desarrollar redes profesionales y establecer alianzas estratégicas con otros actores de la industria, como proveedores de materias primas, distribuidores y minoristas. Los aprendices cultivan una mentalidad emprendedora al enfrentarse a desafíos empresariales. Esto incluye la capacidad de identificar oportunidades, asumir riesgos calculados y aprender de los errores para mejorar continuamente.

LOGROS ALCANZADOS: Al Utilizar ingredientes locales y de temporada están promoviendo la sostenibilidad y apoyo a los agricultores locales, al tiempo que se garantiza la frescura y calidad de los productos. Identificar y satisfacer las demandas cambiantes del mercado, como la creciente preferencia por alimentos saludables, orgánicos y sostenibles. Contribuir a aumentar el consumo de frutas y hortalizas al ofrecer productos atractivos y convenientes que hagan que estos alimentos sean más accesibles y atractivos para un público más amplio. Crear oportunidades de mercado para los agricultores al establecer relaciones comerciales directas y sostenibles, garantizando un mercado para sus productos y promoviendo la agricultura local y que a su vez son generadores de empleo.

EVIDENCIA FOTOGRAFICA DE LA CONFORMACION DE LA UNIDAD PRODUCTIVA:





FICHA 2852367 EMPRENDEDOR EN PROCESAMIENTO ARTESANAL DE DERIVADOS FRUTAS Y HORTALIZAS.

La formación se llevó a cabo en El Corregimiento El Tablón Municipio de Almaguer y se creó la unidad productiva denominada "Sabores Almaguereños", Unidad productiva dedicada a la transformación y comercialización de productos de consumo a base de frutos nativos de fácil acceso y frutos de hortalizas convencionales.

Iniciaron la formación 32 aprendices, de los cuales se certificaron 18

FECHAS DE FORMACION:

SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
14, 28	10, 11, 23	1, 2, 14, 15, 24	11, 12

EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS DE LA FORMACION:







Los productos a comercializar por la Unidad productiva son: Mermeladas, adobos, salsas, conservas, vinos, todos elaborados 100% natural sin aditivos ni químicos lo que hace más llamativos sus productos.





ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA FORMACIÓN:

- Se muestra video sobre emprendedores casos exitosos para que se visualicen a donde llegaran si se forman de forma organizada y trabajando en equipo.
- Se realizan talleres del perfil del emprendedor y sopa de letras.
- Se realiza el mapa de actores que les permitirá identificar y comprender las diversas entidades, individuos o grupos que tienen un interés, influencia o impacto en la UP.
- Se realiza el mapa de empatía lo cual les facilita la segmentación del mercado al identificar diferentes grupos de clientes con características, comportamientos y necesidades similares. Esto permite a los aprendices personalizar sus estrategias para cada segmento de manera más efectiva.
- Se procedió a trabajar el lienzo propuesta de valor ya que les proporciona a sus integrantes un formato estructurado que permite a los emprendedores definir claramente cuál es la propuesta de valor de sus productos derivados de frutas y hortalizas. Esto es esencial para comunicar de manera efectiva cómo los productos satisfacen las necesidades y deseos de los clientes.
- Se trabaja la técnica de lluvia de ideas para escoger el nombre de la Unidad productiva, logo, eslogan como parte fundamental de la imagen corporativa para la UP.

CUÁL FUE EL IMPACTO: Analizar el mercado de alimentos, entender las tendencias del consumidor y adaptarse a las demandas cambiantes. Esto les permite tomar decisiones informadas sobre el desarrollo de productos y estrategias de comercialización. La formación fomenta la innovación en el desarrollo de nuevos productos y procesos. Los aprendices pueden explorar formas creativas de aprovechar los ingredientes disponibles y diferenciar sus productos en el mercado.

LOGROS ALCANZADOS: crear oportunidades de empleo, brindando trabajo a los residentes locales y contribuyendo a la dinamización económica de la comunidad, utilizar los recursos agrícolas locales, como frutas y hortalizas cultivadas en la región, para el proceso de transformación. Esto promueve la agricultura local y la sostenibilidad de los recursos. Inspirar y apoyar el espíritu emprendedor local al proporcionar oportunidades para el establecimiento de pequeñas empresas en la comunidad rural. Crear productos únicos y artesanales derivados de frutas y hortalizas locales que destaquen la autenticidad y calidad de los productos de la región. Fortalecer la identidad local al destacar los productos transformados como representativos de la cultura y los sabores únicos de la zona rural. Al aplicar todo el conocimiento que han adquirido en la formación podrán identificar sus aliados principales y a su vez tener la capacidad de negociar sus productos, gestionar el proyecto con las diferentes entidades para postularse y buscar financiamiento en búsqueda del mejoramiento continuo, con el fin de mejorar la UP ya sea en infraestructura o herramientas de trabajo para la transformación de frutas y hortalizas. Comprenden la importancia de participar en diferentes eventos como: ferias, mercados campesinos, ruedas de negocios que harán ser reconocidos.

Los integrantes de la Unidad productiva comercializaran: Se deja la UP organizada con toda la imagen corporativa como pendón, sticker, camisetas, misión, visión, valores.

EVIDENCIA FOTOGRAFICA DE LA CONFORMACION DE LA UNIDAD PRODUCTIVA:







FICHA 2833362 FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL DE UNIDADES PRODUCTIVAS.

La formación se llevó a cabo en el Municipio de Villa Rica, fortaleciendo la asociación de "INCLUCACAO" personas con discapacidad que se dedican a la transformación del cacao.

Iniciaron la formación 31 aprendices, de los cuales se certificaron 22

FECHAS DE FORMACION:

AGOSTO	SEPTIEMBRE
11, 18, 22, 23	6, 20

EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS DE LA FORMACION:







Los productos a comercializar por la Unidad productiva son: derivados del cacao como: chocolatinas, chocolate en polvo, chocolate de mesa en barras.

ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA FORMACIÓN:

- Realizar diagnóstico de la asociación INCLUCACAO identificando así las debilidades y fortalezas del grupo. El análisis DOFA es una herramienta integral que les brindará una visión estratégica holística, permitiendo a los asociados tomar decisiones informadas y diseñar estrategias efectivas para el éxito y la sostenibilidad de su unidad productiva
- El reconocer los aspectos internos positivos de la UP les permitirá destacar áreas en las que la asociación tiene ventajas competitivas, recursos valiosos, habilidades únicas o activos que pueden ser aprovechados.
- Se procede a Identificar las partes de una organización y como implica comprender su estructura y las diferentes unidades funcionales o departamentos que la componen.
- Realizar un diagnóstico de una unidad productiva implica evaluar su estado actual, identificar áreas de mejora y obtener una comprensión completa de su funcionamiento.
- Se realiza un análisis de los estados financieros para comprender la salud financiera de la unidad productiva. Examina ingresos, costos, márgenes de beneficio y flujo de efectivo.
- Evalúa los procesos operativos y productivos. Identifica ineficiencias, cuellos de botella y posibles mejoras en la cadena de suministro, producción y distribución.
- Realizar análisis de la posición de la unidad productiva en el mercado. Compara productos, precios y estrategias de la competencia. Evalúa las oportunidades de crecimiento.
- Se trabaja el reglamento interno como propuesta inicial para ser implementado en la asociación.

CUÁL FUE EL IMPACTO: Los aprendices adquieren habilidades empresariales esenciales, como la gestión financiera, planificación estratégica, gestión organizacional y habilidades de liderazgo, que son fundamentales para el éxito en la transformación del cacao y la gestión organizativa de la UP.

LOGROS ALCANZADOS: Personas que a pesar de que tienen una discapacidad, dieron lo mejor de su participación en la formación, dándoles a conocer como la gestión organizacional ayuda a optimizar el uso de los recursos disponibles, ya sean humanos, financieros, tecnológicos o de otro tipo. Esto garantiza que los recursos se utilicen de manera eficiente para lograr los objetivos de la Unidad productiva. Una buena gestión organizacional contribuye a mejorar la eficiencia en los procesos internos. Al establecer estructuras claras, asignar responsabilidades y establecer procesos eficientes, las empresas pueden realizar sus actividades de manera más rápida y con menor desperdicio de recursos. Una gestión organizacional efectiva permite a la Asociación adaptarse a cambios en el mercado, tecnología, regulaciones y otros factores externos de manera más rápida y efectiva. Un buen sistema de gestión organizacional puede mejorar la moral y el compromiso de los asociados al proporcionar un ambiente de trabajo claro y estructurado. La

definición de roles y responsabilidades contribuye a que los socios comprendan su contribución al éxito general de la empresa.

Para tal fin y acorde a la formación se dejó implementando el reglamento interno, estructura organizacional y organigrama, además de motivación para emprendedores y casos exitosos para su conocimiento oportuno.

El grupo tiene instalaciones para poder desarrollar su proyecto a cabalidad, sin embargo, se deja en claro que deben colocar mucho de su parte para cumplir el reglamento y sacar producción semanal, pues es la base de sostenimiento de la Unidad productiva. Aprovechamiento de los bienes que han logrado gestionar hasta el momento y cuidado de los mismos. Con la elaboración del organigrama se muestra la estructura jerárquica de la asociación, identificando quién es responsable de qué actividad. Esto evita confusiones y duplicación de esfuerzos. Al mostrar cómo se relacionan los diferentes miembros y departamentos, el organigrama facilita la comunicación y la colaboración dentro de la asociación. El organigrama puede indicar quién tiene autoridad para tomar ciertas decisiones. Esto agiliza el proceso de toma de decisiones y evita conflictos sobre quién tiene la última palabra. A medida que la asociación crece, el organigrama puede adaptarse para reflejar la expansión y asegurar que la estructura siga siendo eficiente. Un organigrama bien elaborado puede ser una herramienta útil para atraer nuevos miembros y líderes, ya que muestra cómo pueden contribuir y avanzar en la organización.

EVIDENCIA FOTOGRAFICA DE LA ASOCIACION:





FICHA 2833323 GESTIÓN DE PROYECTOS COMUNITARIOS.

La formación se llevó a cabo en La Vereda Carmen de Viborá Municipio de Inzá y se desarrolló la herramienta CAMPESENA junto a los aprendices de la Asociación “ASPROTCATIC - Asociación de Productores Transformadores y Comercializadores Agropecuarios de Tierradentro Inzá Cauca” dedicada a la producción y transformación del cacao.

Iniciaron la formación 15 aprendices, de los cuales se certificaron 15

FECHAS DE FORMACION:

AGOSTO
1, 2, 3, 4, 14, 30

EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS DE LA FORMACION:







Los productos a comercializar por la Unidad productiva son: Derivados del cacao para darle aprovechamiento a sus cultivos, como por ejemplo chocolate de mesa en polvo y pastillas, bombones de chocolate.

ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA FORMACIÓN:

- Se desarrolla la técnica de cartografía social lo cual les permite identificar a los actores clave dentro y alrededor de su territorio, incluyendo a los trabajadores, comunidades

locales, proveedores y otros socios. Además, ayuda a visualizar las redes sociales que influyen en la operación de la planta de transformación.

- El poder desarrollar esta herramienta los aprendices contribuyen a la planificación del desarrollo sostenible al integrar factores sociales en la toma de decisiones. Esto es esencial para garantizar que la UP beneficie tanto a la asociación como a la comunidad a largo plazo.
- Se desarrolla con los integrantes el árbol de problemas ya que les permite identificar de manera clara y estructurada los problemas clave que afectan la operación de la UP, ya sean de naturaleza ambiental, social, económica o de otro tipo.
- También se lleva a cabo la técnica de lluvia de ideas para arrojar los diferentes problemas de la asociación dándole una calificación y así priorizar los problemas encontrando el de mayor impacto.
- Se procedió a elaborar el plan de negocios encontrando atacar el problema principal de la asociación llevando consigo a un diagnóstico para poder diligenciar la herramienta campesena y pasarlo a dinamización.

CUÁL FUE EL IMPACTO: Desarrollan una comprensión más profunda de las dinámicas y necesidades específicas de las comunidades. Esto les permite abordar su proyecto de manera más efectiva y adaptarse a las características únicas de cada entorno. Aprendieron a trabajar en equipo y a colaborar con diversos actores, incluyendo miembros de la comunidad, líderes locales, organizaciones no gubernamentales y otros colaboradores potenciales.

LOGROS ALCANZADOS: Inician con el proceso de aplicación de la herramienta de cartografía social en su región, permitiéndoles identificar y visualizar a los diferentes actores clave en la cadena de suministro del cacao, incluyendo productores, transformadores, intermediarios y otros participantes relevantes. Conocer quiénes son los actores clave ayuda a entender la red de relaciones en el sector. Les facilitó la comprensión de las relaciones y conexiones entre los diferentes participantes en la cadena de valor del cacao. Esto puede incluir relaciones de colaboración, alianzas estratégicas, conflictos potenciales o áreas de oportunidad para mejorar la cooperación. Al mapear las interacciones sociales, identificaron las necesidades y los desafíos que se enfrentan como productores y transformadores de cacao. Esto les proporcionó información valiosa para diseñar estrategias y programas que aborden específicamente esas necesidades. La información obtenida a través de la cartografía social les sirvió como base para el diseño de estrategias de desarrollo comunitario. Esto podría incluir iniciativas para mejorar las prácticas agrícolas, fortalecer la cadena de suministro, o implementar programas de capacitación y educación.

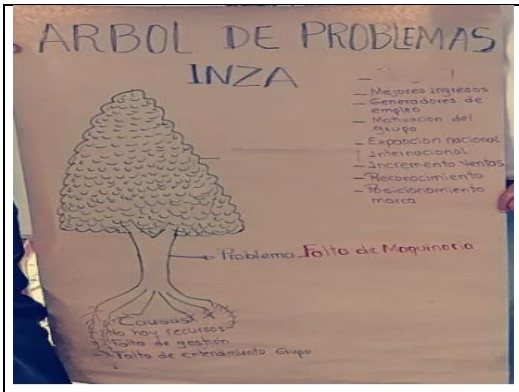
- Desarrollo de habilidades para planificar proyectos de transformación de cacao de manera efectiva.
- Identificación de oportunidades para optimizar la cadena de valor del cacao, desde la producción hasta la comercialización.
- Establecimiento de alianzas estratégicas con productores de cacao, proveedores de insumos y otros actores de la industria.

- Implementación de procesos de mejora continua basados en la retroalimentación y la evaluación de proyectos anteriores.
- Innovación en la creación de nuevos productos a partir del cacao, como chocolates especializados, bebidas gourmet o productos de cacao con valor agregado.
- Habilidad para presentar proyectos de manera efectiva y obtener financiamiento para iniciativas de transformación de cacao.
- De la misma forma los integrantes del grupo desarrollaron el árbol de problemas el cual les ayudó a desglosar un problema central en sus componentes más pequeños. En el caso de productores y transformadores de cacao, identificaron problemas fundamentales en la cadena de suministro, producción, calidad del producto, acceso a mercados, entre otros. El árbol de problemas les proporcionó una representación visual que facilitó la comprensión y la toma de decisiones, recalcando que esto es especialmente útil cuando hay múltiples partes interesadas involucradas en el emprendimiento.

  Desarrollo de la cartografía social como herramienta estratégica de reconocer su territorio y posibles alianzas con entidades y personas que logren impactar en su entorno:

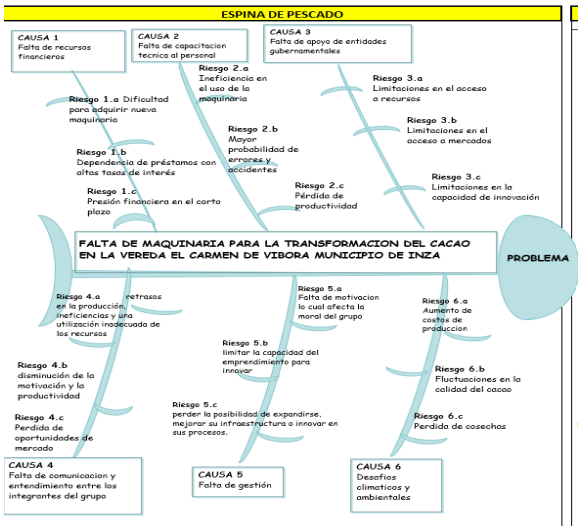


Otra herramienta elaborada con el grupo fue la técnica de espina de pescado o causa efecto la cual les permitió a los participantes de la asociación identificar y comprender las múltiples causas que podrían estar contribuyendo a un problema particular en la cadena de valor del cacao, como baja productividad, calidad inconsistente del producto, dificultades en la comercialización, etc.





Técnica de la espina de pescado: Con esta técnica se logra identificar el principal problema: FALTA DE MAQUINARIA PARA LA TRANSFORMACION DEL CACAO EN LA VEREDA EL CARMEN DE VIBORA DEL MUNICIPIO DE INZA



El objetivo principal es La maquinaria adecuada puede aumentar la eficiencia en la producción de cacao, lo que significa que los integrantes de la asociación pueden procesar y transformar mayores cantidades de cacao en menos tiempo. Esto les permite aprovechar al máximo la temporada de cosecha y aumentar la producción total, esto es esencial para la producción de chocolate de alta calidad y otros productos relacionados con el cacao que cumplen con estándares de sabor y aroma consistentes. Algunas máquinas permiten la diversificación de productos derivados del cacao, lo que puede ampliar la gama de productos que los emprendedores pueden ofrecer en el mercado. A largo plazo, la inversión en maquinaria adecuada puede ayudar a reducir los costos operativos al eliminar la dependencia de procesos manuales intensivos en mano de obra y reducir el desperdicio. En conclusión, se obtuvo el

diagnóstico esperado para poder gestionar el proyecto de la asociación y así mismo trabajar y atacar sus falencias.

OBSERVACIONES DE LA SUPERVISIÓN SOBRE LOS PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS

Su desempeño es excelente y tiene un gran nivel de compromiso caracterizándose por su cumplimiento y puntualidad en las formaciones, reuniones y demás actividades pertenecientes al objeto contractual. En el acompañamiento realizado los aprendices excelente metodología resaltando el buen manejo en los procesos Empresariales llevando a varias unidades del programa SER a participar de mercados campesinos y ferias empresariales, así mismo a destacarse como proyectos exitosos. Se resalta su alto nivel de trabajo en equipo. Es una persona que además se destaca por su respeto en el trato con sus compañeros y aprendices. Posee alto nivel de colaboración en las actividades asignadas, y buena disposición para cumplir con la programación asignada en cualquier municipio, a nivel administrativo cumplió a satisfacción con todos los entregables. FELICITACIONES INSTRUCTOR

SANCIONES: SI___ NO_X__

CUMPLIMIENTO FRENTE A LA OBLIGACIÓN A LA SEGURIDAD SOCIAL: SI_X_ NO__

GRADO DE SATISFACCIÓN: EXCELENTE_X_ BUENO__ REGULAR__ INSUFICIENTE__

Lizanda Hurtado

FIRMA SUPERVISOR DEL CONTRATO

Revisó dinamizadora de centro

	Versión: 05
	Código: GTH- F- 074

Proceso Gestión de Talento Humano

Formato Entrega de Bienes e Información de Ejecución Contractual por el Contratista

NOMBRES Y APELLIDOS DEL CONTRATISTA: JULIETH MAGALI RIVERA VIDAL						IDENTIFICACIÓN
CIUDAD	POPAYAN	FECHA	07 DE DICIEMBRE DE 2023	REGIONAL	CAUCA	25.286.813
DIRECCIÓN U OFICINA DONDE SE EJECUTÓ EL CONTRATO:		Municipios Depto Cauca		CENTRO AGROPECUARIO		
NÚMERO Y FECHA DE CONTRATO:		CO1.PCCNTR. 4629155 del 15 de febrero del 2023				

CAUSAL DE TERMINACIÓN DEL CONTRATO

LIQUIDACIÓN POR MUTUO ACUERDO	X	CESIÓN		LIQUIDACIÓN ANTICIPADA POR MUTUO ACUERDO		TERMINACIÓN UNILATERAL	

DEPENDENCIA SENA	Marcar con x	RESPONSABLES	
		NOMBRES Y APELLIDOS	FIRMA
GESTIÓN DE TIC		David Alexander Almario V	David
ADMINISTRACIÓN DE DOCUMENTOS			
ENTREGA CARNÉ (A Supervisor del Contrato en las Regionales y Centros de Formación) SECRETARÍA GENERAL		Cinza Huertado	Cinza H
ALMACÉN E INVENTARIOS		Carol Narvaez	Carol Narvaez
SERVICIOS GENERALES, ADQUISICIONES (Administración de edificio; Contratación)			
CONTABILIDAD			
TESORERIA - legalizaciones		Esteban Hernandez	7122023954.
COORDINACIÓN DE: ÁREA/GRUPO/ ACADEMICA		Cinza Huertado	Cinza H.
BIBLIOTECA		Rosa Nidia Avila	Rosa N.
OTRO			
OTRO			
SUPERVISOR DE CONTRATO		Cinza Huertado	Cinza H.

ELEMENTOS FALTANTES U OBLIGACIONES PENDIENTES (Relacionar con su respectivo valor)

OTROS : _____

Magali Rivera V.

Firma del Contratista

Scanned by TapScanner