Manizales, Diciembre de 2024

Señora
NATALIA GUTIERREZ JARAMILLO
Profesional Universitaria
Unidad de Fomento al Desarrollo
Secretaría de la Mujer y Equidad de género
Manizales

Asunto: Informe Técnico de ejecución del convenio – Diciembre 2024
Referencia: Convenio 2409101034

BLANCA NIDIA SANCHEZ CORTES, identificada con la cédula de ciudadanía No. 30.338.039 de Manizales, en mi calidad de representante legal de Incubar Manizales, en cumplimiento del Convenio de Asociación de la referencia, a continuación, presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de Pago: El valor total del convenio se estima en la suma de DOSCIENTOS OCHENTA Y CINCO MILLONES SETECIENTOS CATORCE MIL DOSCIENTOS OCHENTA Y SEIS PESOS MCTE ($285.714.286) Secretaría de las Mujeres y Equidad de Género de Manizales aportará la suma de DOSCIENTOS MILLONES DE PESOS MCTE ($200.000.000), correspondiente al 70% del valor total de la propuesta y el CONVINIENTE aportará la suma de OCHENTA Y CINCO MILLONES SETECIENTOS CATORCE MIL DOSCIENTOS OCHENTA Y SEIS PESOS ($85.714.286) equivalente al 30% en dinero del valor total del convenio.
Los aportes se girarán mediante actas parciales, previa certificación expedida por el supervisor que conste el cumplimiento de las actividades, conforme a lo estipulado en el convenio.

Plazo: A partir de la suscripción del acta de inicio el 12 de septiembre de 2024 al 15 de diciembre de 2024

Periodo de evaluación: 1 al 15 de diciembre del 2024.

OBJETO:
Aunar esfuerzos para promover e impulsar proyectos productivos incluyentes en el área rural y urbana de la ciudad de Manizales a través de procesos de formación y fortalecimiento de sus emprendimientos

CLÁUSULA SEGUNDA: ACTIVIDADES DE LAS PARTES

A. ACTIVIDADES ESPECIFICAS:

1. Aportar en dinero la suma de $85.714.286

Acciones realizadas:

Valor metodología: Se seleccionaron las 350 beneficiarias que cuentan con unidad productiva. Conformación de los grupos y temáticas

CONFORMACIÓN DE GRUPOS
PROYECTOS PRODUCTIVOS INCLUYENTES - SELLO ROSA

No.	GRUPOS	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Lugar	Cupos
1	Alto Bonito (Rural)	2 a 6 pm					Casa de la Cultura	26
2	Multisector (San José /Cuidadoras)		8-12 m				Casa para la Dignidad de la Mujer	38
3	Km 41 (Rural)		2 - 6 pm				Telecentro	27
4	La Aurora (Rural)		2 - 6 pm				Junta de Acción Comunal	27
5	Artesanias			8-12 m			Casa para la Dignidad de la Mujer	38
6	Alimentos			2-6pm			Casa para la Dignidad de la Mujer	38
7	Comercio				8-12 m		Casa para la Dignidad de la Mujer	39
8	Moda				2-6pm		Casa para la Dignidad de la Mujer	39
9	Cuidado y Belleza					8-12 m	Casa para la Dignidad de la Mujer	39
10	Bisuteria y otros					1-5 pm	Casa para la Dignidad de la Mujer	39
								350

Se aplicó una herramienta diagnóstica, para establecer necesidades y niveles de conocimiento de las mujeres beneficiarias, esta actividad se realizó en el marco de la Semana de la Mujer del Alma, donde se dispuso una estación de “Diagnóstico y Asesoría personalizada”, durante el mes de noviembre se realizó la misma actividad para los grupos del sector rural, Jornada Mujer Rural del Alma.

En la carpeta creada en el drive, por sector y por cada una de las integrantes de los grupos, reposa este documento; es importante aclarar que en Drive los archivos vienen para un manejo general, si se sube con macros y todos los editores ingresan las macros se ven deshabilitadas, por eso se puede ver un aparente error, para ver el archivo correctamente se debe descargar.

Para las jornadas tanto de la semana de la mujer del alma, como para la jornada Mujer Rural del alma, el equipo de Incubar movilizó sus recursos para hacer conexiones con fuentes de financiación, donde se dispuso una estación de Financiación, asistieron Banco Agrario, Finanfuturo, Oficina empresarial de la cámara de comercio de Manizales por Caldas y la Cooperativa Coodess, se estableció una dinámica para garantizar las redes de apoyo entre las mujeres y se realizó la gestión con la Red de Emprendimiento de Caldas, para que el evento de networking “Conexión 49”, se realizara en la casa para la Dignidad de la mujer; en esta misma actividad, con la metodología de rotación por las estaciones se garantizó que se dieran las conexiones de portafolio cruzado.

Con los grupos rurales en el entrenamiento de artes y oficios, se hizo entrega a cada una de las participantes rurales de los Kit de materiales para elaborar los pesebres navideños.

Se realizaron los diseños de rutas de fortalecimiento y modelos de negocio, también se dejaron establecidos los indicadores para la medición sectorial para seis (6) sectores así: Alimentos, Artesanías, Belleza, Comercio, Moda y Rural, y se generó alianza con el programa Potencia Digital para el despliegue de la ruta de fortalecimiento.

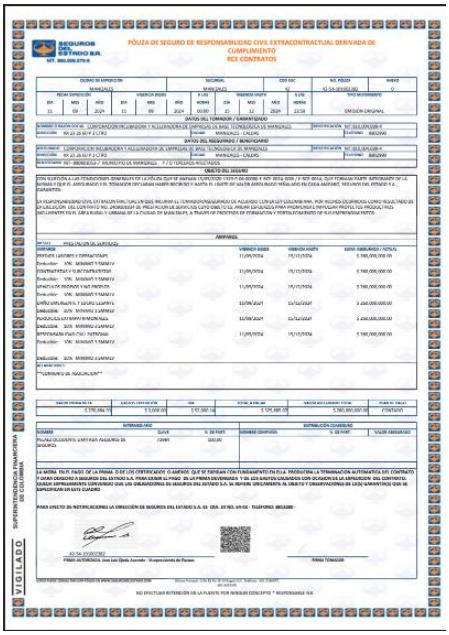
Se generó la alianza para que las participantes hicieran el ejercicio real de comercialización dentro del centro comercial Fundadores en la ciudad de Manizales, en el marco de una estrategia denominada “La Vitrina de Rosa”.

En el cierre oficial del programa se presentó informe final con los resultados, lecciones aprendidas y buenas prácticas desarrolladas durante el programa, se realizó un video que recopila los principales momentos vividos por las emprendedoras y también se diseñó una cartilla cuaderno con herramientas básicas de cada uno de los entrenamientos para que puedan seguir aplicando en sus emprendimientos.

Para el desarrollo del programa se contó con un equipo base, que trabajó durante los meses de septiembre, octubre, noviembre y diciembre.

Rubros transversales no operacionales: Constitución de las Pólizas.





Nivel de avance: 100%

Evidencias:

Bases de datos: Selección de beneficiarias y conformación de Grupos
https://docs.google.com/spreadsheets/d/1_0uJr1PAlRFlEnang6yHAAEFlaZukf6f/edit?usp=drive_link&ouid=113634725026692103086&rtpof=true&sd=true

Constitución de Pólizas:

https://drive.google.com/file/d/1Jl4FDHGLY1gTMZKHXrt3JFuzDHqmFgg4/view?usp=drive_link

https://drive.google.com/file/d/1SRGc12tqPGdtNeVu8jbYcI7qVRT1Erge/view?usp=drive_link

Diagnósticos y Kit de empoderamiento:

https://drive.google.com/drive/folders/1EqNzhDzTDO4LAQ6dpvidmcXIFvOyoo_r?usp=drive_link

Estrategia Semana Mujer del Alma:
https://drive.google.com/drive/folders/1pKvHCM9gMTT-jhzFF_yiowktJSohhXl5?usp=drive_link

Dia de la Mujer Rural del Alma:
https://drive.google.com/drive/folders/1PTNNkHlsFNnjHaXQTILIZeZCTQK7kNYw?usp=drive_link

Rutas de Fortalecimiento y modelo de negocio:
https://drive.google.com/drive/folders/19z_gQg097TELHnVEDrehmwY-rrDTT8q6?usp=drive_link

La Vitrina de Rosa:
https://drive.google.com/drive/folders/1ugL3dcF9nZN21vW2T3itqEWVo82wam-K?usp=drive_link

Evento de cierre:
https://drive.google.com/drive/folders/19-7EdTa2eX9BEzgpPpUGdGWm4cFIS1IA?usp=drive_link

2. Aunar esfuerzos para identificar, convocar y elegir a 350 mujeres del área urbana y rural priorizando mujeres trans, mujeres población LGBTI, mujeres pospenadas, mujeres víctimas del conflicto armado, mujeres con discapacidad, mujeres jóvenes, mujeres víctimas de la violencia de género, mujeres cuidadoras, mujeres de población NARP e indígenas.

Acciones realizadas:

El equipo base continúa trabajando en la operación del proyecto:

Coordinadora: Carolina Valencia Vélez
Apoyo a la Coordinación: Luz Adriana Tabares Giraldo.
Apoyo Psicosocial 1: María Valentina Aguirre
Apoyo Psicosocial 2: Manuela García



Se aplicó una herramienta diagnóstica, para establecer necesidades y niveles de conocimiento de las mujeres beneficiarias, en el mes de noviembre esta actividad se realizó para el sector rural en el marco de la Jornada de la Mujer Rural del Alma, donde se dispuso una estación de “Diagnóstico y Asesoría personalizada”.



Se creó una carpeta en el drive, por sector y por cada una de las integrantes de los grupos, ahí reposa este documento; es importante aclarar que en Drive los archivos vienen para un manejo

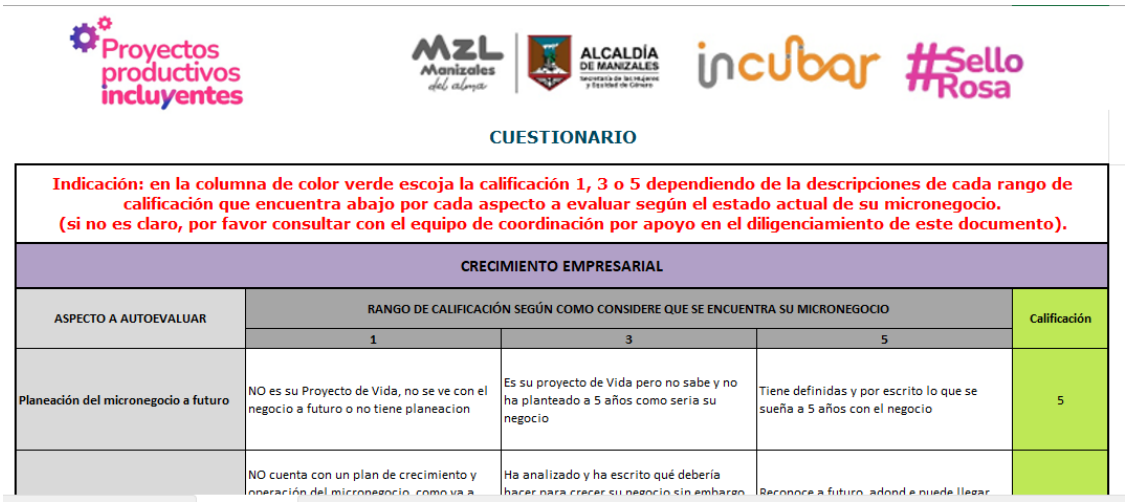
general, si se sube con macros y todos los editores ingresan las macros se ven deshabilitadas, por eso se puede ver un aparente error, para ver el archivo correctamente se debe descargar.

Pestaña “Información”



INFORMACIÓN GENERAL			
INFORMACIÓN DEL NEGOCIO			
NOMBRE DEL NEGOCIO	Matiz accesorios		
NIT - RUT	1070605102-6		
SECTOR ECONÓMICO	Comercio	**SUBSECTOR**	Arte, joyería, textil y prendas de vestir
DIRECCIÓN DEL NEGOCIO	Carrera	7C 12 25	
BARRIO DEL MICRONEGOCIO	Chipre viejo	**COMUNA**	
TELÉFONO CELULAR DEL MICRONEGOCIO	3170099200	**e-MAIL**	ymatizaccesorios@gmail.com
USUARIO FACEBOOK (MICRONEGOCIO)	https://web.facebook.com/matizacceso		
USUARIO INSTAGRAM (MICRONEGOCIO)	https://www.instagram.com/matiz_acce		
DESCRIPCION DEL NEGOCIO Y SUS PRODUCTOS Y SERVICIOS			

Pestaña “Cuestionario”



CUESTIONARIO

Indicación: en la columna de color verde escoja la calificación 1, 3 o 5 dependiendo de la descripciones de cada rango de calificación que encuentra abajo por cada aspecto a evaluar según el estado actual de su micronegocio.
(si no es claro, por favor consultar con el equipo de coordinación por apoyo en el diligenciamiento de este documento).

CRECIMIENTO EMPRESARIAL				
ASPECTO A AUTOEVALUAR	**RANGO DE CALIFICACIÓN SEGÚN COMO CONSIDERE QUE SE ENCUENTRA SU MICRONEGOCIO**			**Calificación**
	1	**3**	**5**	
Planeación del micronegocio a futuro	NO es su Proyecto de Vida, no se ve con el negocio a futuro o no tiene planeacion	Es su proyecto de Vida pero no sabe y no ha planteado a 5 años como seria su negocio	Tiene definidas y por escrito lo que se sueña a 5 años con el negocio	5
	NO cuenta con un plan de crecimiento y operación del micronegocio, como ya a	Ha analizado y ha escrito qué debería hacer para crecer su negocio sin embargo	Reconoce a futuro, adonde puede llegar	

Pestaña “Resultados”

RESULTADOS

GENERAL				
DIMENSIONES	Valoración	Peso	Calificación	Estado
CRECIMIENTO EMPRESARIAL	3.23	20%	0.65	Sujeto a Mejora
MERCADEO Y VENTAS	4.00	35%	1.40	Sujeto a Mejora
LOGISTICA Y OPERACIÓN	4.75	20%	0.95	Óptimo
FINANZAS PERSONALES Y DEL NEGOCIO	3.80	25%	0.95	Sujeto a Mejora

Estación “Diagnóstico”



Nivel de avance: 100%

Evidencias:

Diagnósticos y Kit de empoderamiento:

https://drive.google.com/drive/folders/1EqNzhDzTDO4LAQ6dpvidmcXIFvOyoo_r?usp=drive_link

3. Aunar esfuerzos para las sesiones de entrenamiento teórico practico en finanzas

Acciones realizadas:

En el mes de octubre se culminó el primer módulo de entrenamiento en finanzas en los 10 grupos, se realizó la sesión de conexión con fuentes de financiación (banco agrario, Finanfuturo, oficina empresarial de la cámara de comercio de Manizales por Caldas y Cooperativa Coodess), se realizó la implementación de redes de apoyo entre mujeres del programa en el marco de la semana de la Mujer del Alma, en el mes de noviembre se realizó la jornada de la mujer rural del alma.



Imágenes de la estación de "Financiamiento"





Imágenes de conexiones y redes de apoyo entre mujeres rurales



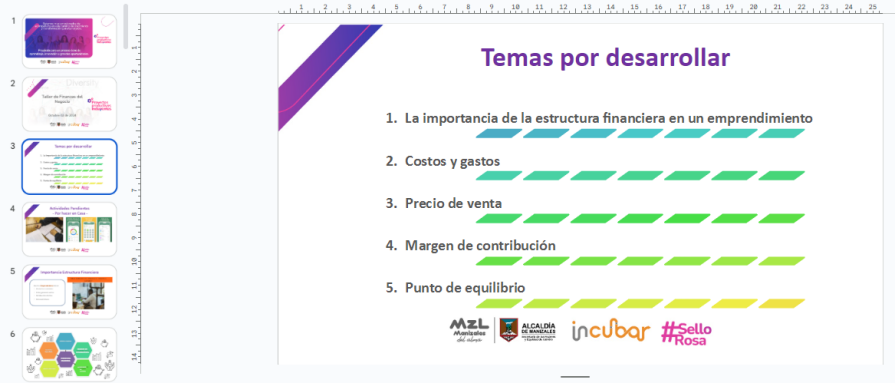



Los cuatro (4) entrenadores realizaron la alineación y estandarización de contenidos temáticos, y se elaboraron las presentaciones y las herramientas para garantizar la práctica y el uso del tiempo para el trabajo asincrónico.

Los contenidos trabajados fueron:

- Introducción a las Finanzas Personales.
- Presupuesto y Planificación.
- Herramientas de control financiero y financiación inteligente.
- Gestión de Finanzas Personales y Empresariales.

Presupuesto y Planificación:



Herramienta de costos:

COSTOS DE PRODUCTO XX

		NETO A RECIBIR	INCREMENTO PARAFISCALES	TOTAL SUELDO PERSONA / Mes	TOTAL SUELDO PERSONA / Dia	TOTAL SUELDO PERSONA / Hora
SALARIO PERSONA			0,51	$ -	$ -	$ -

MATERIA PRIMA DIRECTA		UND	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	ACUMULADO
					0	0
					0	
					0	
					0	
					0	
					0	
					0	
					0	

MANO DE OBRA DIRECTA		UND		VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	ACUMULADO
		Dia		$ -	$ -	$ -
		Dia		$ -	$ -	
		Hora		$ -	$ -	
		Hora		$ -	$ -	

OTROS COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION		UND	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	ACUMULADO
		Litros			0,0	$ -
		Unidad			0,0	
		Dia			0,0	

COSTOS ADMINISTRATIVOS		UND	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	ACUMULADO
Administración		hora	40	$ -	$ -	$ -
Coordinador de Proyecto		hora	40	$ -	$ -	

ENVIO		UND	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	ACUMULADO
Pagado por el cliente						

VALOR TOTAL	$ -
Utilidad 50%	$ -
VALOR TOTAL	$ -

PEDIDO
UNIDADES
PAQUETES

ANALISIS DE COMPETENCIA			
EMPRESA	UNIDADES	VALOR	VALOR UNITARIO
			4DIV/DI
			4DIV/DI

VALOR TOTAL DE VENTA	UNIDADES	VALOR	VALOR UNITARIO
		$ -	$ -

VALOR TOTAL DE VENTA	UNIDADES	VALOR	VALOR PAQUETE	
Paquete de 5 Unidades		$ -	$ 15.000	Utilidad sería del 31%

NO SE TIENEN EN CUENTA RETENCIONES, SERVICIOS BANCARIOS O IMPUESTOS COMO RETEICA, RETEFUENTE O IVA

Se aplicó el formato de evaluación de eventos de formación y capacitación, al finalizar con cada uno de los grupos.

Se hizo por cada uno de los entrenadores, arrojando los siguientes resultados:

Los cuatro (4) entrenadores fueron muy bien calificados en aspectos como desempeño del facilitador y competencia, se hicieron observaciones frente al tiempo de entrega del material, ya que manifiestan que quisieran tenerlo al inicio de cada sesión.
A nivel general en comodidad de la sala se puede tener una oportunidad de mejora, poder tener utensilios de aseo como papel higiénico y tener un espacio para los hijos de las participantes que deben asistir a la formación con ellos.

Sugieren que el módulo pueda tener una mayor intensidad dada la importancia del tema de finanzas.

Nivel de avance: 100%

Evidencias:

Carpeta "Finanzas Personales": contiene listas de asistencia y registro fotográfico:
https://drive.google.com/drive/folders/1-SrueR6IKRjm8V-drqf5_x6rQWrdEzd6?usp=drive_link

Contenidos temáticos y herramientas:

Presentación:
https://docs.google.com/presentation/d/1utkQRWJokdxKalBO7r7NrYlpOM13Ap0O/edit?usp=drive_link&ouid=113634725026692103086&rtpof=true&sd=true

Herramientas:
https://drive.google.com/file/d/1wh-72dUFKySPZqywxQ-C9KrQC3HQT8eG/view?usp=drive_link

Carpeta "Presupuesto y Planificación": contiene listas de asistencia y registro fotográfico:
https://drive.google.com/drive/folders/1NuObsp8tMaGcvY0CZ64dgWiX4O0OWpHy?usp=drive_link

Contenidos temáticos y herramientas:

Presentación:
https://docs.google.com/presentation/d/1oYeKQwsR4VXH7Nc7zv-v8XW5AT1VH43w/edit?usp=drive_link&ouid=113634725026692103086&rtpof=true&sd=true

Herramientas:
https://docs.google.com/spreadsheets/d/1tn-Yd6aMl8EailSpXAT2YrwuJj7VPuUe/edit?usp=drive_link&ouid=113634725026692103086&rtpof=true&sd=true

Carpeta "Herramientas de control financiero": contiene listas de asistencia y registro fotográfico:
https://drive.google.com/drive/folders/1ByJr3ceZWKgC7gi4UlWWXQ1Z9IzeVLAw?usp=drive_link

Carpeta "Evaluación del módulo": contiene los formatos de evaluación:
https://drive.google.com/drive/folders/1DKnJNqbkofzuFBlz8VJRciC29q3_uQkj?usp=drive_link

4. Aunar esfuerzos para las sesiones de entrenamiento teórico practico en TI

Acciones realizadas:

Para el desarrollo de este entrenamiento se seleccionaron cuatro (4) entrenadores garantizando la experticia en el tema de TI, se realizó sesión de alineación y estandarización de contenidos temáticos, y se elaboró la presentación y las herramientas para garantizar la práctica y el uso del tiempo para el trabajo asincrónico.

En el mes de noviembre se finalizó con éxito este entrenamiento en los 10 grupos, se tuvo una primera sesión de Marca digital y TI para negocios (Manejo y creación de redes sociales) y se realizó en el marco de la semana del mujer del alma y en la jornada de la mujer rural del alma una sesión de fotografía de las emprendedoras y de sus productos y servicios, las cuales se utilizarán en las siguientes sesiones para trabajar el uso eficiente de WhatsApp para negocios y creación de contenido con canva y capcut, este mismo espacio fue diseñado para desplegar la estrategia de implementación de redes de apoyo entre mujeres del programa, donde se garantizaron los cruces entre los diferentes sectores.

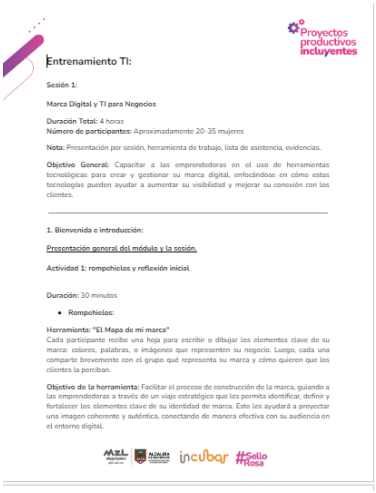
Los contenidos trabajados fueron:

- Manejo y creación de redes sociales
- Creación de contenido (Aprendizaje experiencial en la semana de la mujer del alma)
- Whatsapp para negocios

Marca digital y TI para negocios (Manejo y creación de redes sociales)



Heramienta:



Entrenamiento TI:

Sesión 1:

Marca Digital y TI para Negocios

Duración Total: 4 horas
Número de participantes: Aproximadamente 20-35 mujeres

Nota: Presentación por sesión, herramienta de trabajo, lista de asistencia, evidencias.

Objetivo General: Capacitar a las emprendedoras en el uso de herramientas tecnológicas para crear y gestionar su marca digital, enfocándose en cómo estas tecnologías pueden ayudar a aumentar su visibilidad y mejorar su conexión con los clientes.

1. Bienvenida e introducción:

Presentación general del módulo y la sesión.

Actividad 1: rompehielos y reflexión inicial

Duración: 30 minutos

- Rompehielos:

Herramienta: "El Mapa de mi marca"
Cada participante recibe una hoja para escribir o dibujar los elementos clave de su marca: colores, palabras, o imágenes que representen su negocio. Luego, cada una comparte brevemente con el grupo qué representa su marca y cómo quieren que los clientes la perciban.

Objetivo de la herramienta: Facilitar el proceso de construcción de la marca, guiando a las emprendedoras a través de un viaje estratégico que les permita identificar, definir y fortalecer los elementos clave de su identidad de marca. Esto les ayudará a proyectar una imagen coherente y auténtica, conectando de manera efectiva con su audiencia en el entorno digital.

Creación de contenido (Aprendizaje experiencial en la semana de la mujer del alma y Jornada de la mujer rural del alma)

Estación Fotografía y Contenidos:

















Redes de apoyo entre mujeres:

Semana de la mujer del Alma







MZL Manizales del alma | ALCALDÍA DE MANIZALES Secretaría de las Mujeres y Equidad de Género | incubar | #SelloRosa

Proyectos productivos incluyentes



Jornada De La Mujer Rural Del Alma:



MZL Manizales del alma | ALCALDÍA DE MANIZALES Secretaría de las Mujeres y Equidad de Género | incubar | #Sello Rosa

Estación de Inspiración:



Charla "Sanar para Crecer"



Redes de apoyo entre mujeres:



















Whatsapp para negocios:



Se aplicó el formato de evaluación de eventos de formación y capacitación, al finalizar con cada uno de los grupos.

Se hizo por cada uno de los entrenadores, arrojando los siguientes resultados:

Los cuatro (4) entrenadores fueron bien calificados en aspectos como desempeño del facilitador y competencia, se hicieron observaciones frente al tiempo de entrega del material, ya que manifiestan que quisieran tenerlo al inicio de cada sesión.
A nivel general en comodidad de la sala se puede tener una oportunidad de mejora, y poder tener disponible conexión a internet para el desarrollo de los módulos.

Nivel de avance: 100%

Evidencias:

Carpeta SESIÓN 1. Manejo y creación de redes sociales": contiene listas de asistencia y registro fotográfico, material desarrollado en las sesiones:
https://drive.google.com/drive/folders/1pigtUu0COz7-LwV5DQE6akmHzcEwcvFh?usp=drive_link

Carpeta SESIÓN 2. Creación de contenido - Aprendizaje experiencial en la semana de la mujer del alma: contiene listas de asistencia y registro fotográfico de las sesiones:
https://drive.google.com/drive/folders/1-UJSx3wLdttUebJcysbBj28No-SdJUbG?usp=drive_link

Carpeta SESIÓN 3.WhatsApp para negocio: contiene listas de asistencia y registro fotográfico, material desarrollado en las sesiones:
https://drive.google.com/drive/folders/1eLIkeGS035JURnpNLXl7hL2klEc1Ogsf?usp=drive_link

5. Aunar esfuerzos para las sesiones de entrenamiento teórico practico en Marketing y ventas

Acciones realizadas:

En el mes de noviembre se finalizó el entrenamiento en Marketing y ventas en los 10 grupos.

Los cuatro (4) entrenadores realizaron la alineación y estandarización de contenidos temáticos, y se elaboraron las presentaciones y las herramientas para garantizar la práctica y el uso del tiempo para el trabajo asincrónico.

Los contenidos trabajados fueron:

- Marketing de contenidos
- Técnicas básicas de fotografía con celular (creación contenido canva y capcut).
- Portafolio digital

Marketing de contenidos

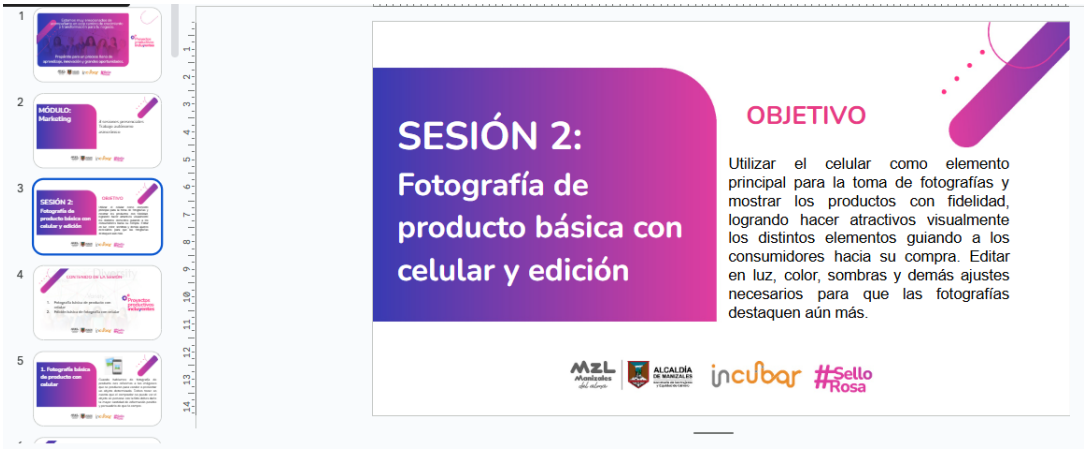


Herramientas:





Técnicas básicas de fotografía con celular (creación contenido canva y capcut).

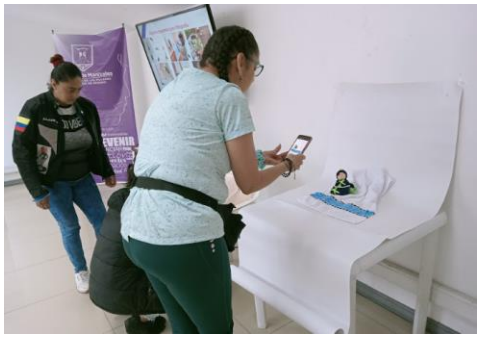


Taller práctico:

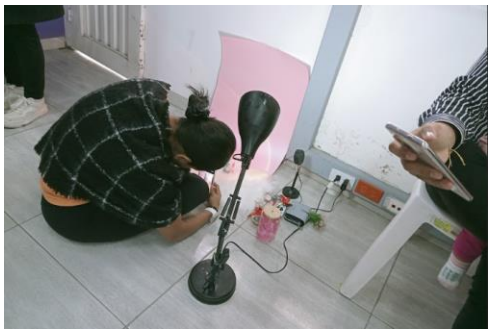
Alimentos



Artesanías



Comercio



Moda



Multisector (Cuidadoras)







Fotos de producto con el celular:











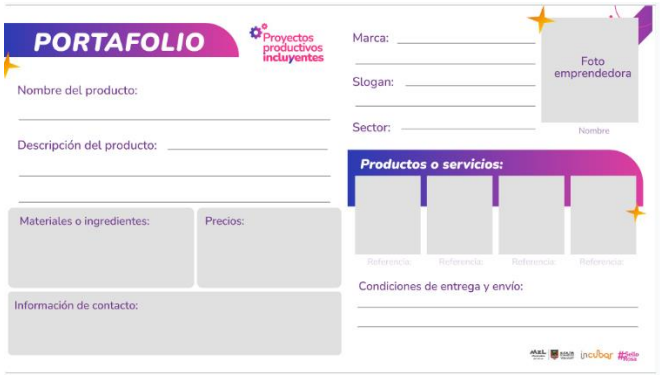




Portafolio digital



Herramienta:



Trabajo práctico:



Se aplicó el formato de evaluación de eventos de formación y capacitación, al finalizar con cada uno de los grupos.

Se hizo por cada uno de los entrenadores, arrojando los siguientes resultados:

Los cuatro (4) entrenadores fueron bien calificados en aspectos como desempeño del facilitador y competencia, se hicieron observaciones frente al tiempo de entrega del material, ya que manifiestan que quisieran tenerlo al inicio de cada sesión.
A nivel general en comodidad de la sala se puede tener una oportunidad de mejora, y poder tener disponible conexión a internet para el desarrollo de los módulos.

Nivel de avance: 100%

Evidencias:

Carpeta Sesión 1. Marketing De Contenidos: contiene listas de asistencia y registro fotográfico, material desarrollado en las sesiones:
https://drive.google.com/drive/folders/1nlTIaAFrH66MMQdgx02H3GO9kcBZAdNn?usp=drive_link

Carpeta Sesión 2. Tecnicas Basicas De Fotografia Con Celular(Creación Canva Y Capcut): contiene listas de asistencia y registro fotográfico, material desarrollado en las sesiones:
https://drive.google.com/drive/folders/1uW5MfWOZSvwTYrIvQpt3eMrxCZe_fA2O?usp=drive_link

Carpeta Sesión 3. Portafolio Digital contiene listas de asistencia y registro fotográfico, material desarrollado en las sesiones:
https://drive.google.com/drive/folders/12YJoR8dpv5oygmm_olKV4uGdCmmLhP5t?usp=drive_link

6. Aunar esfuerzos para las sesiones de entrenamiento teórico practico en Innovación y desarrollo de nuevos productos o servicios

Acciones realizadas:

Para el desarrollo de este entrenamiento se seleccionaron cuatro (4) entrenadores garantizando la experticia en el tema de innovación, se realizó sesión de alineación y estandarización de contenidos temáticos, y se elaboró la presentación y las herramientas para garantizar la práctica y el uso del tiempo para el trabajo asincrónico.

En el mes de diciembre se culminó con los 10 grupos, Los contenidos trabajados fueron:

- Creatividad e innovación
- Gestión de la innovación
- Vigilancia tecnológica

Creatividad E Innovación:



Talleres de apropiación del proceso creativo:

Proyectos productivos incluyentes













MZL Manizales del alma | ALCALDÍA DE MANIZALES Secretaría de las Mujeres y Equidad de Género | incubar | #SelloRosa





Gestión de la Innovación:











Vigilancia tecnológica:











Nivel de avance: 100%

Evidencias:

Carpeta Sesion 1. Creatividad E Innovación: contiene listas de asistencia y registro fotográfico, material desarrollado en las sesiones.
https://drive.google.com/drive/folders/1mFou1UFmLRYXA9qvCcTcwTrY0qpJCROe?usp=drive_link

Carpeta Sesion 2. Gestión de la Innovación: contiene listas de asistencia y registro fotográfico, material desarrollado en las sesiones.
https://drive.google.com/drive/folders/1whv7Kvov_yB50dHv24Iz3-_l2VoUlcdI?usp=drive_link

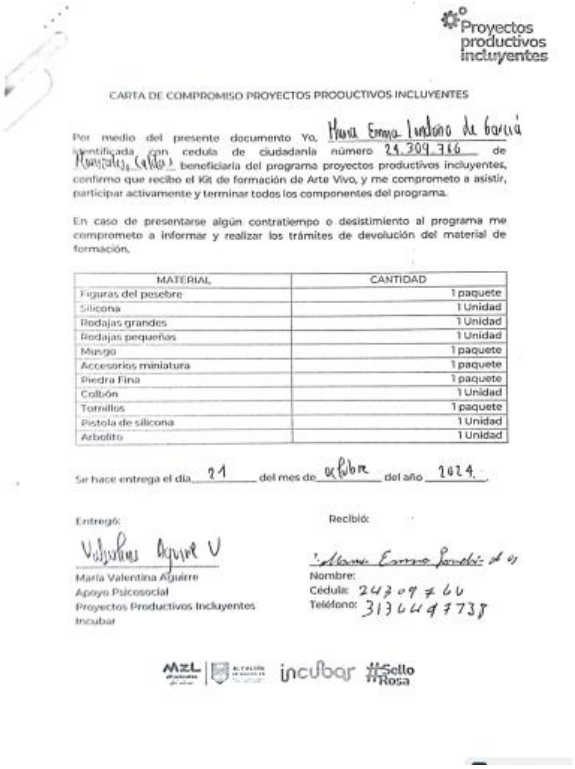
Carpeta Sesion 3. Vigilancia tecnológica: contiene listas de asistencia y registro fotográfico, material desarrollado en las sesiones.
https://drive.google.com/drive/folders/1TTliRZnJv2T_tQXpCaVJiJhKLLVs93TD?usp=drive_link

7. Aunar esfuerzos para las sesiones de entrenamiento teórico practico en Artes y oficios (80 personas del sector rural)

Acciones realizadas:

Para el desarrollo de este entrenamiento en Artes y oficios se seleccionó a un entrenador con la experticia en Arte vivo, se determinó como proyecto a realizar en el área rural los pesebres para la época navideña, para esto se hizo entrega de Kit de insumos y materiales para procesos artesanales y manualidades, con lo necesario para elaborar los pesebres, y se les hizo firmar documento de compromiso de continuar en todo el proceso del proyecto.

Modelo Carta de Compromiso:



CARTA DE COMPROMISO PROYECTOS PRODUCTIVOS INCLUYENTES

Por medio del presente documento Yo, María Emma Londoño de García identificada con cedula de ciudadanía número 24.309.766 de Manizales, Caldas beneficiaria del programa proyectos productivos incluyentes, confirmo que recibo el Kit de formación de Arte Vivo, y me comprometo a asistir, participar activamente y terminar todos los componentes del programa.

En caso de presentarse algún contratiempo o desistimiento al programa me comprometo a informar y realizar los trámites de devolución del material de formación.

MATERIAL	CANTIDAD
Figuras del pesebre	1 paquete
Silicona	1 Unidad
Rodajas grandes	1 Unidad
Rodajas pequeñas	1 Unidad
Musgo	1 paquete
Accesorios miniatura	1 paquete
Piedra Fina	1 paquete
Colbón	1 Unidad
Tornillos	1 paquete
Pistola de silicona	1 Unidad
Arbolito	1 Unidad

Se hace entrega el día 21 del mes de octubre del año 2024.

Entregó:
María Valentina Aguirre
Apoyo Psicosocial
Proyectos Productivos Incluyentes
Incubar

Recibió:
Nombre: María Emma Londoño de G
Cédula: 24309766
Teléfono: 3136447738

Las veredas donde se está impartiendo este entrenamiento son:
La Aurora
Alto Bonito
Km 41

En el mes de noviembre de 2024, se terminó el proceso en los 3 grupos rurales.

Vereda Alto Bonito:









Km 41:







Vereda la Aurora:



Se aplicó el formato de evaluación de eventos de formación y capacitación, al finalizar con cada uno de los grupos, teniendo un nivel de satisfacción alto en todos los aspectos evaluados.

Nivel de avance: 100%

Evidencias:

Carpeta "Entrenamiento en Artes y oficios": contiene carpetas con cartas de compromiso, listas de asistencia y registro fotográfico de las dos sesiones:

https://drive.google.com/drive/folders/1OJpozMZWVxg1vfvyw_QT8jEvM9vrt5-m?usp=drive_link

8. Aunar esfuerzos para el diseño de planes de fortalecimiento por rutas de intervención.

Acciones realizadas:

Se generaron rutas de fortalecimiento en 6 sectores:

- Alimentos
- Artesanías
- Belleza

- Comercio
- Moda
- Rural

Para el desarrollo se consideran etapas específicas para la formación y acompañamiento a las emprendedoras con uso y apropiación de herramientas para su mejoramiento y crecimiento.

Dentro de las etapas generales en las rutas de fortalecimiento se tiene:

1. Diagnóstico Inicial
Objetivo: Identificar las necesidades, fortalezas y áreas de mejora de cada emprendedor y su unidad económica.

2. Formación desde el Ser: Construyendo la Base Humana del Emprendimiento
Objetivo: Fortalecer las habilidades blandas necesarias para liderar y gestionar un negocio exitoso.

3. Finanzas: Construyendo la Salud Financiera de la Empresa
Objetivo: Dotar a los emprendedores de herramientas prácticas para gestionar y optimizar los recursos económicos de su negocio.

4. Mercadeo: Conquistando Clientes y Mercados
Objetivo: Desarrollar estrategias efectivas de promoción y comercialización alineadas con las características del sector.

5. Operación: Optimizando los Procesos Productivos
Objetivo: Mejorar la eficiencia operativa y la calidad de los productos o servicios ofrecidos.

6. Modelos de Negocio: Diseñando para la Sostenibilidad
Objetivo: Ayudar a los emprendedores a conceptualizar o rediseñar su modelo de negocio para maximizar su sostenibilidad.

7. Trabajo en Equipo: Fortaleciendo la Colaboración Empresarial
Objetivo: Fomentar el trabajo colaborativo y el desarrollo de redes empresariales sólidas.

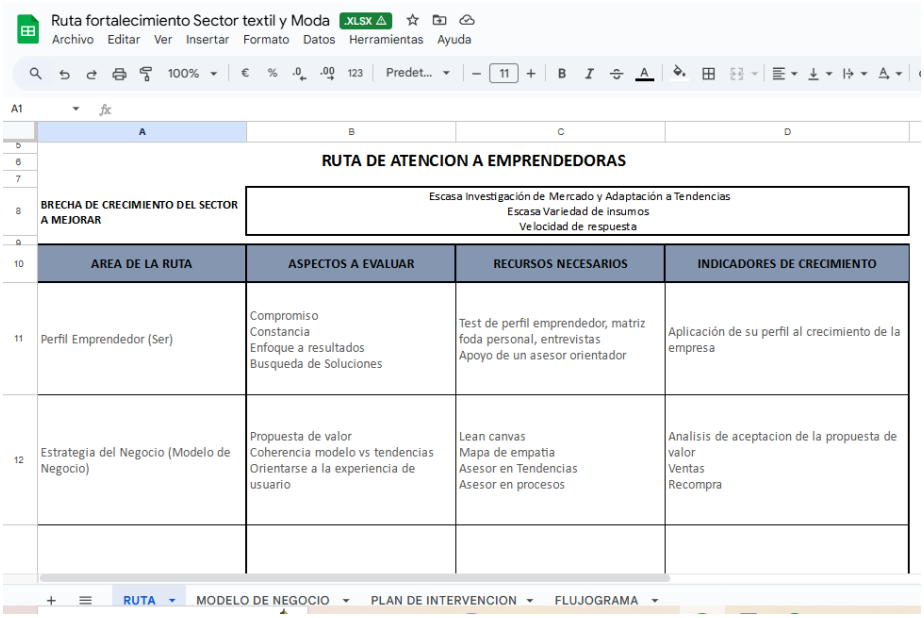
8. Acompañamiento y Seguimiento
Objetivo: Asegurar la implementación de los aprendizajes y evaluar el progreso del negocio.

En cada archivo se encuentra una hoja de excel con varias pestañas donde se describe la ruta con los componentes a trabajar, las temáticas o actividades más importantes según su sector económico, requerimientos mínimos e indicador de crecimiento y flujograma.

En el documento que contiene la ruta de fortalecimiento recopila el análisis, el porqué, que se debe tener en cuenta, los componentes por sectores, las lecciones aprendidas y las victorias tempranas del programa.

Planes de fortalecimiento por sector:

Pestaña 1. Ruta



Ruta fortalecimiento Sector textil y Moda .XLSX

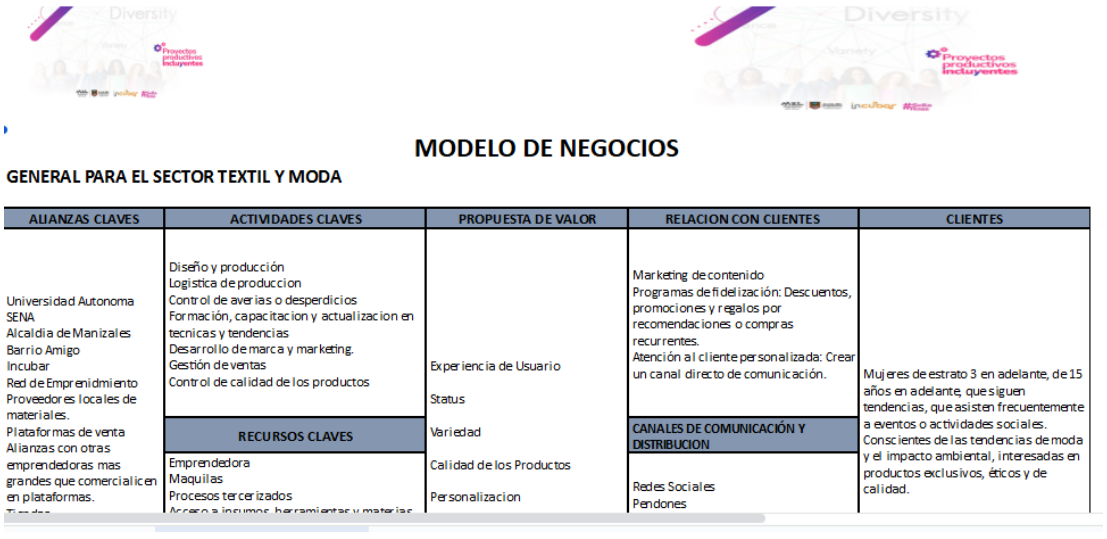
Archivo Editar Ver Insertar Formato Datos Herramientas Ayuda

RUTA DE ATENCION A EMPRENDEDORAS

BRECHA DE CRECIMIENTO DEL SECTOR A MEJORAR	Escasa Investigación de Mercado y Adaptación a Tendencias Escasa Variedad de insumos Velocidad de respuesta		
AREA DE LA RUTA	**ASPECTOS A EVALUAR**	**RECURSOS NECESARIOS**	**INDICADORES DE CRECIMIENTO**
Perfil Emprendedor (Ser)	Compromiso Constancia Enfoque a resultados Busqueda de Soluciones	Test de perfil emprendedor, matriz foda personal, entrevistas Apoyo de un asesor orientador	Aplicación de su perfil al crecimiento de la empresa
Estrategia del Negocio (Modelo de Negocio)	Propuesta de valor Coherencia modelo vs tendencias Orientarse a la experiencia de usuario	Lean canvas Mapa de empatia Asesor en Tendencias Asesor en procesos	Analisis de aceptacion de la propuesta de valor Ventas Recompra

RUTA | MODELO DE NEGOCIO | PLAN DE INTERVENCION | FLUJOGRAMA

Pestaña 2. Modelo de Negocio



MODELO DE NEGOCIOS

GENERAL PARA EL SECTOR TEXTIL Y MODA

ALIANZAS CLAVES	ACTIVIDADES CLAVES	PROPUESTA DE VALOR	RELACION CON CLIENTES	CLIENTES
Universidad Autonoma SENA Alcaldia de Manizales Barrio Amigo Incubar Red de Emprenidmiento Proveedores locales de materiales. Plataformas de venta Alianzas con otras emprendedoras mas grandes que comercialicen en plataformas.	Diseño y producción Logistica de produccion Control de averias o desperdicios Formación, capacitacion y actualizacion en tecnicas y tendencias Desarrollo de marca y marketing. Gestión de ventas Control de calidad de los productos	Experiencia de Usuario Status Variedad Calidad de los Productos Personalizacion	Marketing de contenido Programas de fidelización: Descuentos, promociones y regalos por recomendaciones o compras recurrentes. Atención al cliente personalizada: Crear un canal directo de comunicación.	Mujeres de estrato 3 en adelante, de 15 años en adelante, que siguen tendencias, que asisten frecuentemente a eventos o actividades sociales. Conscientes de las tendencias de moda y el impacto ambiental, interesadas en productos exclusivos, éticos y de calidad.
	RECURSOS CLAVES		**CANALES DE COMUNICACIÓN Y DISTRIBUCION**	
	Emprendedora Maquilas Procesos tercerizados Acceso a insumos, herramientas y materias		Redes Sociales Pendones	

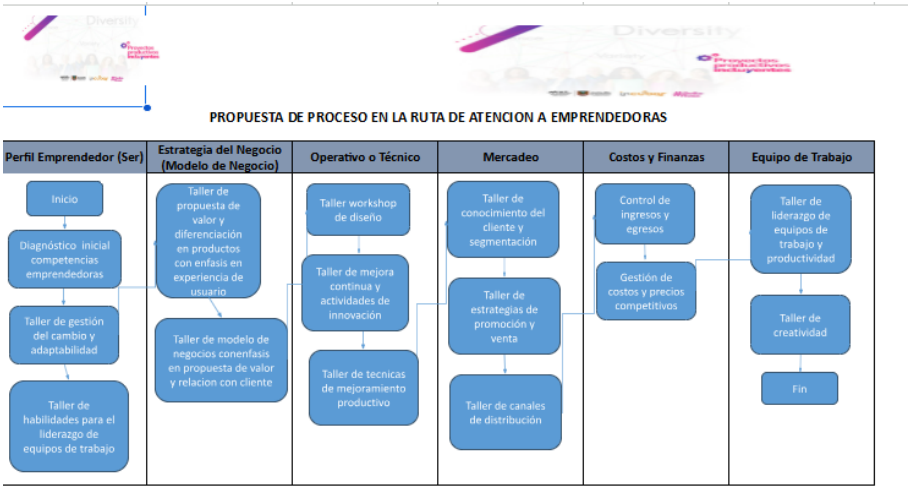
Pestaña 3. Plan de intervención

PLAN DE INTERVENCION QUE RESPONDE A LA RUTA DE ATENCION A EMPRENDEDORAS

SECTOR DE TEXTIL Y MODA

AREA DE LA RUTA	PREGUNTAS CLAVES ORIENTADORAS PARA EL PLAN DE INTERVENCION EN EL AREA	POSIBLES INTERVENCIONES	ACTIVIDADES	RECURSOS NECESARIOS	INDICADORES DE CRECIMIENTO	RESPONSABLE	TIEMPO PROGRAMADO
Perfil Emprendedor (Ser)	¿La emprendedora tiene las habilidades necesarias para desarrollar el emprendimiento? ¿La emprendedora esta 100% con la ejecucion de su emprendimiento?	Analisis del perfil de la emprendedora	Se sugiere practicar un analisis completo de perfil emprendedor	Herramientas de analisis del perfil emprendedor (test de perfil emprendedor, matriz foda personal, entrevistas)	Desarrollo de habilidades empresariales	Consultor empresarial	1,5 horas
Estrategia del Negocio (Modelo de Negocio)	¿La emprendedora tiene claridad acerca de su propuesta de valor diferencial? ¿La emprendeora tiene identificado su segmento de mercado? ¿Su propuesta de valor esta alineada con las tendencias del sector ? (sostenibilidad ambiental, moda atemporal, economia circular) ¿La emprendedora conoce cuales son las principales barreras de crecimiento de su emprendimiento?	Orientacion en analisis del modelo de negocio o definicion del modelo	Se sugiere la aplicación de herramientas para definir o evaluar el estado del modelo de negocio	Herramientas para evaluar o definir el modelo de negocio (canvas, lean canvas, mapa de empatia, jobs to be done)	Analisis de aceptacion de la propuesta de valor Ventas Recompra	Consultor empresarial	3 horas
Operativo o Técnico	¿La emprendedora tiene definidos sus productos? ¿La emprendedora conoce sus tiempos de produccion y su capacidad productiva? ¿La emprendedora entrega a tiempos sus productos? ¿La emprendedora utiliza programas de diseño para el desarrollo de sus productos? (canva, adobe illustrator, Appy Pie)	Orientacion en la definicion de portafolio de productos Capacitacion en la utilizacion de herramientas de diseño Orientacion en utilizacion de	Se sugiere realizar sesiones de revision de portafolio de productos, revisar herramientas para definicion de tiempos y selección de proveedores	Herramientas de selección de proveedores, herramientas para determinacion de tiempos de produccion y capacidad instalada	Incremento de productividad Porcentaje de pedidos entregados a tiempo	Consultor empresarial	4 horas

Pestaña 4. Flujograma:



Documento Ruta de fortalecimiento:



Nivel de avance: 100%

Evidencia:

Carpeta Rutas De Fortalecimiento Y Modelo De Negocio:
https://drive.google.com/drive/folders/19z_gQg097TELHnVEDrehmwY-rrDTT8g6?usp=drive_link

9. Aunar esfuerzos para la implementación de un modelado de negocios para estrategias de crecimiento.

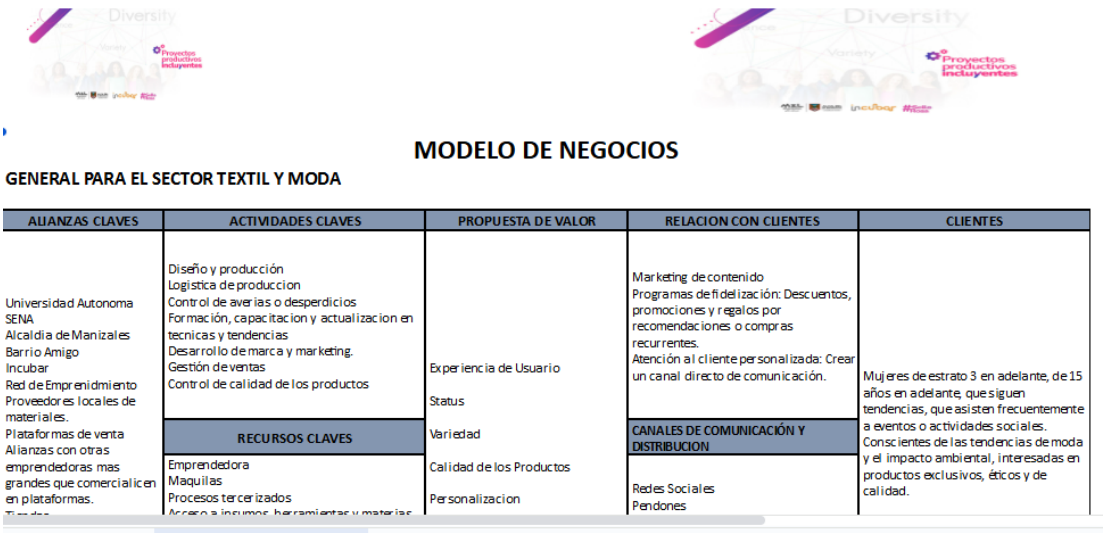
Acciones realizadas:

Se generaron modelos de negocio generales para cada uno de los 6 sectores:

- Alimentos
- Artesanías
- Belleza
- Comercio
- Moda
- Rural

En los archivos de Excel, de las rutas de fortalecimiento, se tienen varias pestañas, en la segunda pestaña contiene los modelos de negocio generales por sector y requerimientos mínimos e indicador de crecimiento.

Pestaña 2. Modelo de Negocio



MODELO DE NEGOCIOS

GENERAL PARA EL SECTOR TEXTIL Y MODA

ALIANZAS CLAVES	ACTIVIDADES CLAVES	PROPUESTA DE VALOR	RELACION CON CLIENTES	CLIENTES
Universidad Autonoma SENA Alcaldia de Manizales Barrio Amigo Incubar Red de Emprenidmiento Proveedores locales de materiales. Plataformas de venta Alianzas con otras emprendedoras mas grandes que comercialicen en plataformas.	Diseño y producción Logistica de produccion Control de averias o desperdicios Formación, capacitacion y actualizacion en tecnicas y tendencias Desarrollo de marca y marketing. Gestión de ventas Control de calidad de los productos	Experiencia de Usuario Status Variedad Calidad de los Productos Personalizacion	Marketing de contenido Programas de fidelización: Descuentos, promociones y regalos por recomendaciones o compras recurrentes. Atención al cliente personalizada: Crear un canal directo de comunicación.	Mujeres de estrato 3 en adelante, de 15 años en adelante, que siguen tendencias, que asisten frecuentemente a eventos o actividades sociales. Conscientes de las tendencias de moda y el impacto ambiental, interesadas en productos exclusivos, éticos y de calidad.
	RECURSOS CLAVES		**CANALES DE COMUNICACIÓN Y DISTRIBUCION**	
	Emprendedora Maquilas Procesos tercerizados Acceso a insumos, herramientas y materias		Redes Sociales Pendones	

Nivel de avance: 100%

Evidencia:

Carpeta Rutas De Fortalecimiento Y Modelo De Negocio:
https://drive.google.com/drive/folders/19z_gQg097TELHnVEDrehmwY-rrDTT8q6?usp=drive_link

10. Aunar esfuerzos para el despliegue de rutas de acompañamiento según necesidades de las emprendedoras de manera sectorial.

De acuerdo con lo identificado en las rutas de fortalecimiento, se priorizaron dos necesidades imperantes y comunes a todos los sectores, con el fin de realizar el despliegue se hizo alianza con el programa Potencia Digital, para orientar unos talleres grupales en Modelo de negocio digital el cual se orientó de manera presencial en la casa para la Dignidad de la mujer y otro en Marketing digital, el cual se realizó de manera virtual con un entrenador de la ciudad de Bogotá.







Nivel de avance: 100%

Evidencia:
Carpeta Ejecución Talleres De Ruta De Fortalecimiento:
https://drive.google.com/drive/folders/1RcqDN6PvS9Ykp6MydqP9tNK7bmFB3pM_?usp=drive_link

11. Aunar esfuerzos para la implementación espacios de portafolio cruzado, participación en exposiciones y comercialización para los productos y servicios ofrecidos por las 350 mujeres participantes.

Acciones realizadas:

Para la implementación de los espacios de portafolio cruzado, se diseñó la estrategia de la Semana de la Mujer del Alma del 23 al 25 de octubre 2024,y la jornada de la mujer rural del alma el 8 de noviembre 2024, que se llevó a cabo en un espacio único con 6 estaciones estratégicas para fortalecer, conectar y empoderar a las mujeres, impulsando sus redes de apoyo y proyectando su emprendimiento.
Se facilitó la logística para las conexiones en el marco de MZL Manizales del Alma, donde las participantes rotaron recibiendo asesoría personalizada, mostraron sus productos y servicios y establecieron relaciones comerciales y financieras.

Las estaciones productivas fueron diseñadas para fortalecer sus proyectos de manera orgánica, conectarlas entre ellas y así dieron a conocer su trabajo por medio de una muestra comercial.

Las estaciones estratégicas fueron diseñadas para fortalecer sus negocios, recibir asesoramiento personalizado y visibilizar su trabajo y empoderarse.
Específicamente la estación de fotografía tuvo como objetivo recopilar material de calidad profesional para que ellas y sus productos puedan ser comercializados a través de canales digitales, en el marco del entrenamiento en TI.

Adicionalmente se realizó el evento de conexión 49 de la Red de Emprendimiento de Caldas, para acercar a las emprendedoras del programa Proyectos productivos incluyentes. Sello Rosa, al ecosistema de emprendimiento de la Región y que así puedan relacionarse con emprendedores de otros sectores, ampliar sus redes de contacto y generar conexiones.

Para el sector rural se realizó la jornada de la Mujer Rural del Alma, donde se reunieron las 3 veredas participantes del programa y se generaron espacios de relacionamientos, redes de apoyo, rotaron también por estaciones.









Evento de conexión 49- Red de emprendimiento de Caldas_



Nota de prensa:

CENTRO DE INFORMACIÓN

ALCALDÍA DE MANIZALES

INICIO NOTICIAS INFORME ESPECIAL A UN CLIC IMPUESTOS COMUNICADOS SECRETARÍAS RELATOS DE CIUDAD DESCENTRALIZADOS ARCHIVO

Alcaldía de Manizales | Secretaría de Mujeres y Equidad de Género

“Semana Mujer del Alma”: un encuentro de inspiración y formación

Octubre 28, 2024

- *190 mujeres emprendedoras participaron de la “Semana Mujer del Alma”.*
- ***Una estrategia diseñada para promover ideas de negocio y proyectos empresariales***





Durante tres días llenos de inspiración, conexión y formación, la **“Semana Mujer del Alma”** reunió a más de 190 mujeres emprendedoras en la Casa para la Dignidad de las Mujeres, un espacio dedicado al crecimiento y la colaboración. Bajo el liderazgo de la Secretaría de las Mujeres y Equidad de Género, a través del programa Proyectos Productivos Incluyentes – Sello Rosa, se brindó una oportunidad invaluable para fortalecer redes de apoyo y dar visibilidad a cada emprendimiento.





La dinámica incluyó estaciones productivas y estratégicas, diseñadas para promover ideas de negocio y proyectos empresariales; en cada estación, las participantes recibieron asesoría y proyección para conectar con otras emprendedoras y con entidades clave. La experiencia se enriqueció aún más con la estrategia de Conexión 49, que facilitó la creación de redes de apoyo y fomentó alianzas de cooperación entre las mujeres emprendedoras.

Además, más de 10 instituciones participaron activamente , al compartir su oferta de servicios y con apoyo directo a las emprendedoras. Este esfuerzo colectivo impulsó a las participantes a proyectar sus negocios con una visión de trabajo conjunto y colaboración.



Para muchas de las participantes, la semana fue una experiencia transformadora, llena de gratitud y pertenencia. En un ambiente de unidad y empoderamiento, cada mujer pudo compartir, aprender y evolucionar; se fortaleció así la amistad y el apoyo en el emprendimiento.

Jenny Alejandra Ramírez Giraldo emprendedora participante destacó: "***la actividad me pareció demasiado interesante ya que es un espacio donde se está impulsando el desarrollo de pequeñas unidades productivas y además de eso es un programa que nos está abriendo las puertas para darnos a conocer diferentes comercios de la ciudad".***

Testimonios:

Jenny Alejandra Ramírez Giraldo emprendedora participante destacó: "***la actividad me pareció demasiado interesante ya que es un espacio donde se está impulsando el desarrollo de pequeñas unidades productivas y además de eso es un programa que nos está abriendo las puertas para darnos a conocer diferentes comercios de la ciudad".***



Testimonios:

Valentina García, emprendedora: ***"la verdad fue una actividad muy enriquecedora, ya que es mi primera experiencia como en un tipo de feria y pues esto me abrió muchísimos conocimientos para poderme presentar a futuras ferias, a cómo arreglar el stand, cómo atender a las personas que llegan a preguntar sobre mis productos, entonces para mí fue fabuloso".***



Emprendedora participante, Valentina García.

Gloria Andrea Perdomo, emprendedora: ***"bueno, ¿y cómo nos impacta a nosotras como emprendedoras la Secretaría de la Mujer? Pues muy fácil, nos abre espacios, nos enseña, nos orienta, nos da capacitaciones y si nosotras aprovechamos toda esta información, pues sacamos adelante nuestros negocios".***



Emprendedora participante, Gloria Andrea Perdomo.

Continuando con los esfuerzos para la implementación espacios de portafolio cruzado, participación en exposiciones y comercialización para los productos y servicios se estableció un

grupo focal con las monitoras de cada grupo y en sesiones virtuales se citaron para cocrear una estrategia de asociatividad por sector.







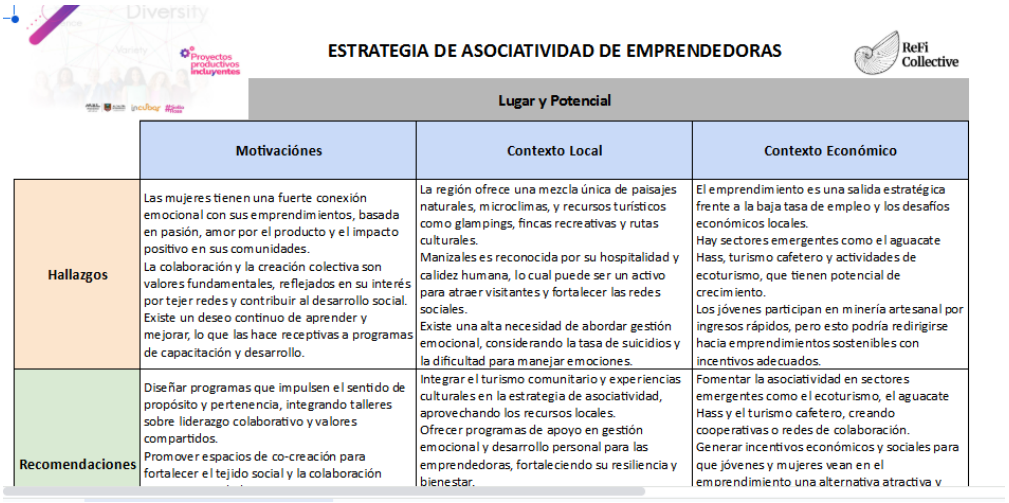
Se desarrolló una estrategia para cada uno de los seis grupos, pensando en tres diferentes alcances (corto plazo, largo plazo y transversal) enfocados en solucionar los retos y capturar las oportunidades identificadas durante las sesiones, de una manera priorizada.
Cada uno de estos alcances responde a una categoría: “Fortalecer y Articular”,“Atraer y Crear” y “Gestionar y Comunicar”. Así mismo, se desarrolló una estrategia general articulada con la estrategia de cada uno de los grupos, en busca de generar cohesión entre estos y facilitar la exploración de nuevas formas de asociatividad intersectorial entre los diferentes emprendimientos y, por supuesto, las emprendedoras.

Se presenta un archivo de Excel por cada uno de los sectores:

- Grupo Alimentos
- Grupo Artesanías y Bisutería
- Grupo Comercio
- Grupo Cuidado y Belleza
- Grupo Rural
- Grupo Textil y Moda

Cada archivo contiene 3 pestañas:

Pestaña 1. Hallazgos y recomendaciones



ESTRATEGIA DE ASOCIATIVIDAD DE EMPRENDEDORAS

ReFi Collective

	Lugar y Potencial		
	Motivaciónes	**Contexto Local**	**Contexto Económico**
Hallazgos	Las mujeres tienen una fuerte conexión emocional con sus emprendimientos, basada en pasión, amor por el producto y el impacto positivo en sus comunidades. La colaboración y la creación colectiva son valores fundamentales, reflejados en su interés por tejer redes y contribuir al desarrollo social. Existe un deseo continuo de aprender y mejorar, lo que las hace receptivas a programas de capacitación y desarrollo.	La región ofrece una mezcla única de paisajes naturales, microclimas, y recursos turísticos como glampings, fincas recreativas y rutas culturales. Manizales es reconocida por su hospitalidad y calidez humana, lo cual puede ser un activo para atraer visitantes y fortalecer las redes sociales. Existe una alta necesidad de abordar gestión emocional, considerando la tasa de suicidios y la dificultad para manejar emociones.	El emprendimiento es una salida estratégica frente a la baja tasa de empleo y los desafíos económicos locales. Hay sectores emergentes como el aguacate Hass, turismo cafetero y actividades de ecoturismo, que tienen potencial de crecimiento. Los jóvenes participan en minería artesanal por ingresos rápidos, pero esto podría redirigirse hacia emprendimientos sostenibles con incentivos adecuados.
Recomendaciones	Diseñar programas que impulsen el sentido de propósito y pertenencia, integrando talleres sobre liderazgo colaborativo y valores compartidos. Promover espacios de co-creación para fortalecer el tejido social y la colaboración	Integrar el turismo comunitario y experiencias culturales en la estrategia de asociatividad, aprovechando los recursos locales. Ofrecer programas de apoyo en gestión emocional y desarrollo personal para las emprendedoras, fortaleciendo su resiliencia y bienestar.	Fomentar la asociatividad en sectores emergentes como el ecoturismo, el aguacate Hass y el turismo cafetero, creando cooperativas o redes de colaboración. Generar incentivos económicos y sociales para que jóvenes y mujeres vean en el emprendimiento una alternativa atractiva y

Pestaña 2. Objetivos y propósito



ESTRATEGIA DE ASOCIATIVIDAD DE EMPRENDEDORAS

ReFi Collective

Objetivos y Propósito		
Objetivos Comunitarios	**Valores Regenerativos**	**Objetivos Organizacionales**
Los objetivos comunitarios de las unidades productivas de moda se centran en construir una industria de la moda más inclusiva, sostenible e innovadora. Se busca fomentar la diversidad en diseños y modelos, priorizando la experiencia del cliente y considerando las necesidades emocionales. Además, se aspira a generar un impacto positivo en el medio ambiente a través de prácticas ecológicas y a empoderar a las mujeres en el sector.	**Inspiración** **Crecimiento personal** **Automotivación** **Empoderamiento** **Resiliencia** **Solidaridad** **Creatividad** **Liderazgo**	Los objetivos organizacionales de las unidades productivas de moda están enfocados en el crecimiento y desarrollo profesional de las diseñadoras. Se busca fortalecer las competencias a través de capacitaciones, facilitar el acceso a espacios comerciales y promover la colaboración a través de la creación de espacios para compartir conocimientos y experiencias. Además, se busca incrementar las oportunidades de venta a través de ferias y otros eventos.
Propósito		
Empoderamos e inspiramos a la comunidad de emprendedoras para fortalecer nuestras habilidades, productos y servicios de forma que juntas generemos alianzas estratégicas, visibilicemos el talento y construyamos un ecosistema sostenible, inclusivo y colaborativo.		

Pestaña 3. Estrategia de asociatividad

ESTRATEGIA DE ASOCIATIVIDAD DE EMPRENDEDORAS

ReFi Collective

	Unidades Productivas de Texil y Moda		
	Estrategia a Corto Plazo (Fortalecer y Articular)	**Estrategia a Largo Plazo (Atraer y Crear)**	**Estrategia Transversal (Comunicar y Gestionar)**
Estrategia de Asociatividad para Emprendedoras del Sector Textil y Moda	**Fortalecer la Identidad Colectiva y la Sostenibilidad del Grupo** Crear una marca colectiva que represente a las emprendedoras del sector textil y moda, destacando su compromiso con la inclusión, la innovación y la sostenibilidad. Esta marca servirá como un emblema unificado en ferias y eventos, visibilizando la diversidad de diseños y estilos. Además, se implementarán talleres prácticos en sostenibilidad, enfocados en el uso de materiales ecológicos y técnicas de producción responsable, alineando los productos con las tendencias globales y los objetivos ambientales de la región. **Fomentar la Cohesión y el Intercambio de Conocimientos** Organizar espacios de co-creación durante ferias de fin de semana, donde las emprendedoras colaboren para diseñar colecciones temáticas basadas en valores locales	**Posicionar a Manizales como un Centro de Moda Inclusiva y Sostenible** A largo plazo, se buscará establecer a Manizales como un referente nacional e internacional en moda sostenible e inclusiva. Esto se logrará a través de la creación de un Clúster de Moda y Textiles Sostenibles, que integre a emprendedoras, universidades, instituciones gubernamentales y expertos del sector. Este clúster permitirá la creación de colecciones colaborativas con certificaciones ecológicas y de comercio justo, fomentando la exportación de productos que resalten la identidad cultural y los valores ambientales de la región. Además, se desarrollará un festival anual de moda sostenible, que atraiga a diseñadores, compradores y turistas interesados en experiencias auténticas y éticas. **Implementar un Programa Integral de Formación y**	**Posicionamiento de Marca Colectiva y Moda Sostenible** Crear una marca colectiva que refleje la riqueza cultural y ambiental de Manizales, posicionando los productos de moda textil como expresiones artísticas y sostenibles. Las campañas destacarán las historias detrás de cada pieza, vinculándolas con valores como la inclusión, la diversidad y el cuidado ambiental. Esto incluye el uso de materiales sostenibles y la integración de certificaciones ecológicas, fortaleciendo la identidad de los productos locales en mercados nacionales e internacionales. **Espacios Comerciales y Conexión Multisectorial** Impulsar la participación en ferias y eventos como la Feria de Manizales, combinando la exhibición de moda con experiencias culturales y gastronómicas. Paralelamente, desarrollar una plataforma digital interactiva que combine un marketplace con espacios de aprendizaje colaborativo en diseño y marketing digital.

Se desarrolló el portafolio digital bajo la estrategia “la vitrina de Rosa”, la cual se complementó con el espacio de ejercicio comercial real en el centro comercial Fundadores.













Nivel de avance: 100%

Evidencias:

Carpeta "Estrategia Semana de la mujer del Alma": contiene archivos con la presentación de la estrategia, Protocolo de trabajo y protocolo de fotografía, Contenidos y comunicados:

https://drive.google.com/drive/folders/1pKvHCM9gMTT-jhzFF_yiowktJSohhXl5?usp=drive_link

Carpeta "Día de la Mujer Rural"
https://drive.google.com/drive/folders/1PTNNkHlsFNnjHaXQTILIZeZCTQK7kNYw?usp=drive_link

Carpeta Estrategia asociatividad:
https://drive.google.com/drive/folders/1RxwKlciEEhJwHBMJ0mMQ3qoPKPr0SB3r?usp=drive_link

Carpeta la Vitrina de Rosa:
https://drive.google.com/drive/folders/1ugL3dcF9nZN21vW2T3itqEWVo82wam-K?usp=drive_link

12. Aunar esfuerzos para la realización del cierre del programa y entrega de certificados.

Acciones realizadas:

Se realizó ceremonia de certificación en la sala cumanday del centro de convenciones y teatro los Fundadores,
Para esto se preparó toda la logística previa de invitaciones, informes, orden del día, guion par la presentadora, se hizo entrega de certificados por parte de la secretaria de las mujeres y equidad de género y la directora ejecutiva de Incubar.
A las participantes se les hizo entrega de una cartilla práctica para potenciar sus negocios y lapicero como recordatorio.

Invitación:



Certificado:



Elaboración Cartilla:



Lapiceros:



Ceremonia de certificación:













Estación de Café:



Registro y entrega de material:



Ganador de la Rifa del pesebre:



Evidencias:

Carpeta “Evento de cierre”

https://drive.google.com/drive/folders/19-7EdTa2eX9BEzgpPpUGdGWm4cFIS1IA?usp=drive_link

13. Espacios de portafolios cruzados, participación en exposiciones y comercialización para los productos y servicios ofrecidos por las 350 mujeres participantes.

Acciones realizadas:

La descripción es igual a la de la actividad número 11.

Se entregan anexos físicos de:

Listas de asistencia
Evaluación de eventos de formación y capacitación (por cada entrenador por tema)
Actas de compromiso y entrega de kit de arte vivo (Sector Rural)
Cartilla

Cordialmente,

_____
BLANCA NIDIA SANCHEZ CORTES
Representante Legal
Incubar

Elaboró: Carolina Valencia Vélez- Coordinadora programa “Proyectos Productivos Incluyentes- Sello Rosa”- Incubar