# INFORME DE GESTIÓN

www.funfinsocial.org
@Conunfinsocial
Cra. 53 No. 80-198 piso 8
Barranquilla, Colombia.
info@funfinsocial.org
310 203 7441

fundación con un fin social

**Informe de gestión 05.**

**CONVENIO DE ASOCIACIÓN No. CO1.PCCNTR.7095703 CELEBRADO ENTRE EL DEPARTAMENTO DE LA GUAJIRA Y LA FUNDACIÓN CON UN FINSOCIAL (FINSOCIAL).**

| | |
|---|---|
| **CONTRATO N°** | **CONVENIO DE ASOCIACIÓN No. CO1.PCCNTR.7095703** |
| **FECHA DE SUSCRIPCIÓN DEL CONTRATO** | 02/12/2024 |
| **FECHA DE ACTA DE INICIO DE CONTRATO** | 6/12/2024 |
| **PERIODO DE INFORME** | 6/04/2025 – 5/05/2025 |
| **CONTRATANTE:** | GOBERNACIÓN DE LA GUAJIRA |
| **IDENTIFICACIÓN** | 892115015 |
| **CONTRATISTA:** | FUNDACIÓN CON UN FIN SOCIAL |
| **IDENTIFICACIÓN** | 901.243.975-7 |
| **REPRESENTANTE LEGAL** | MARIA C GARCIA NAVARRO |
| **IDENTIFICACIÓN** | 64.871.312 de Sincé (Sucre) |
| **OBJETO:** | "AUNAR ESFUERZOS Y RECURSOS TÉCNICOS, ADMINISTRATIVOS Y FINANCIEROS PARA LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO DENOMINADO "IMPLEMENTACIÓN DE UNA RUTA DE EMPRENDIMIENTO PARA MEJORAR LAS CONDICIONES DE VIDA DE FAMILIAS EN CONDICIÓN DE VULNERABILIDAD EN LOS MUNICIPIOS DE MAICAO Y RIOHACHA, EN EL DEPARTAMENTO DE LA GUAJIRA" |
| **VALOR EN LETRAS** | CINCO MIL DOS MILLONES QUINIENTOS MIL PESOS M/CTE ($ 5.002.500.000,00). |
| **VALOR EN NÚMEROS:** | **$5.002.500.000** |
| **CERTIFICADO DE DISPONIBILIDAD PRESUPUESTAL No.** | **CDP 1224 SPGR 5 de noviembre 2024**<br>**CDP 125 SPGR 2025-02-04** |

| | |
|---|---|
| **REGISTRO**<br>**PRESUPUESTAL No.** | **RP 4024 del 06/12/2024**<br>**RP 125 del 2025-02-04** |
| **PÓLIZA No.** | Cumplimiento pólizas No. CG-3019775<br>RCE No. 1014590<br>Expedidas por Seguros Mundial |
| **PLAZO:** | 10 Meses |
| **SUPERVISOR** | **SECRETARIO DE DESARROLLO ECONÓMICO** |

El Plan de Trabajo de este proyecto, establece el orden de implementación y ejecución del proyecto **"Ruta de Emprendimiento para Mejorar las Condiciones de Vida de Familias en Condiciones de Vulnerabilidad en los Municipios de Maicao y Riohacha, Departamento de La Guajira"**, con una duración de 10 meses, desde diciembre de 2024 hasta octubre de 2025.

El objetivo principal de este plan es fortalecer los emprendimientos de las familias beneficiarias mediante procesos de formación, dotación de activos productivos y un acompañamiento integral que permita el desarrollo sostenible de sus iniciativas económicas. Para lograrlo, se han definido actividades específicas organizadas en fases que incluyen diagnóstico, capacitación, entrega de recursos, monitoreo y evaluación de impacto.

El proyecto busca empoderar a las comunidades participantes, promoviendo el desarrollo económico local y contribuyendo a la mejora sostenible y equitativa de sus condiciones de vida.

A través del presente informe, se detallan los productos obtenidos en las actividades desarrolladas, en cumplimiento del cronograma establecido y en alineación con el primer objetivo específico del proyecto.

## INFORME DE DIVULGACIÓN

### Historias #1: 1 de abril




*Imagen. Historias de abril*

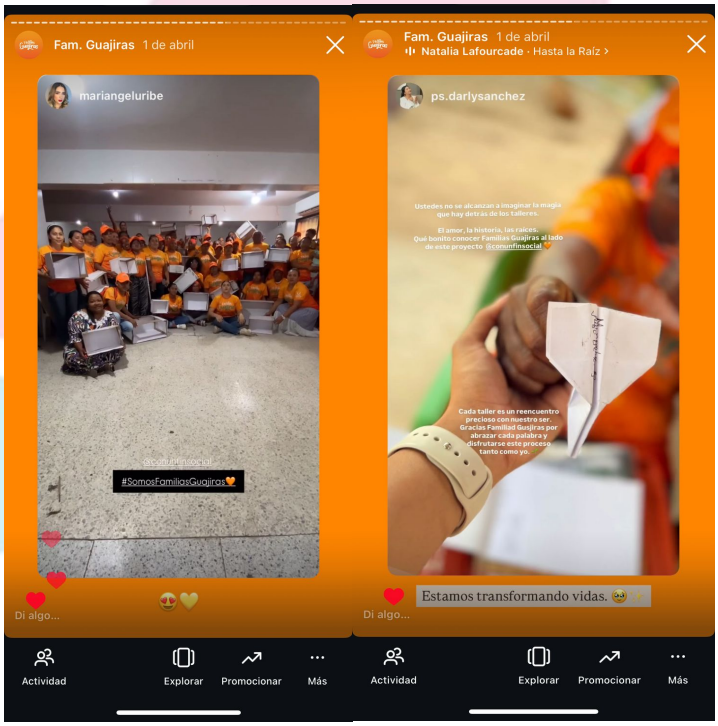



*Imagen. Historias de Instagram.*

**Historias #2: 2 de abril**

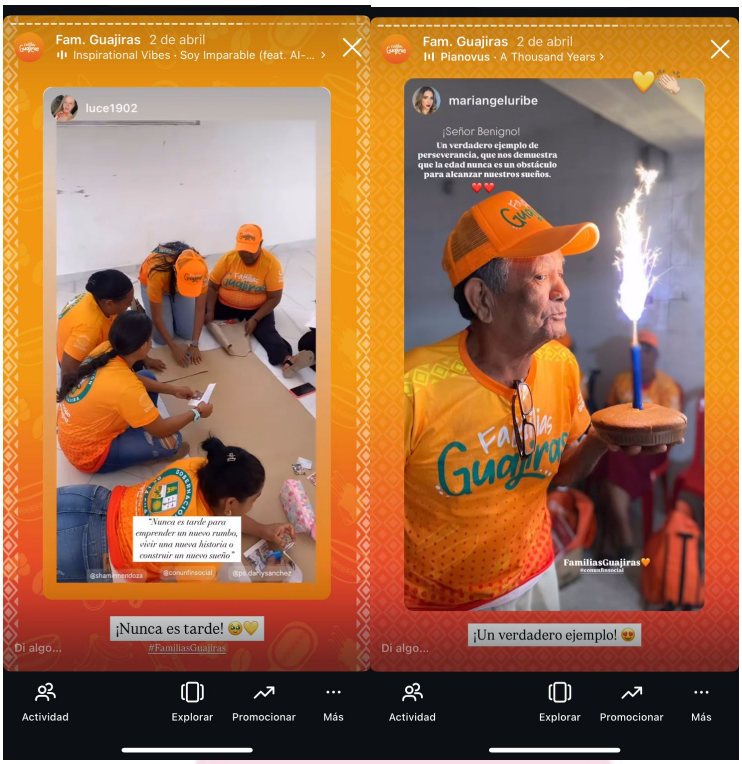



***Imagen 1. Historias de Instagram***

**Reel #1: 3 de abril de 2025**

**Guión:** "Familias Guajiras en acción

1. Plano general del área de preparación con los 5 beneficiarios reunidos, mostrando el ambiente y los ingredientes.

Voz en off: Familias Guajiras ya está transformando vidas.

2. (Cortes rápidos) de cada beneficiario preparando los refrigerios: amasando, cortando, sirviendo y sonriendo.

3. Preguntas Breves

- Toma individual de 2 beneficiarios (alternar entre ellos) con fragmentos de sus respuestas.
- ¿Cuéntanos qué estás haciendo?
- ¿Para dónde van estos refrigerios?
- ¿Cómo ha sido tu formación en los talleres?
- ¿Sientes que estás poniendo en práctica lo aprendido?

4. Plano final de grupo, con los beneficiarios mostrando el producto final (refrigerios) y sonriendo.

Voz en off: Desde Riohacha, Familias Guajiras impulsa el crecimiento. ¡Este es solo el comienzo!”.

**Resultado:**




***Imagen 2. Reels para instagram - 03/04/2025***

**Enlace:** https://www.instagram.com/reel/DH_5S19y6-H/?igsh=MWV2aWlwODNxYzFmZQ==

**Copy:** Cada testimonio de Familias Guajiras nos recuerda que el progreso es posible cuando hay pasión, esfuerzo y oportunidades. Desde la @gobernaciondelaguajira y @conunfinsocial, nos llena de orgullo ser parte de este camino y ver cómo el espíritu de progreso y avance sigue creciendo en nuestras familias. ¡Sigamos construyendo juntos un mejor futuro para La Guajira!

#FamiliasGuajiras #LaGuajira #Emprendedores #TransformandoVidas

**Historias #3: 3 de abril**

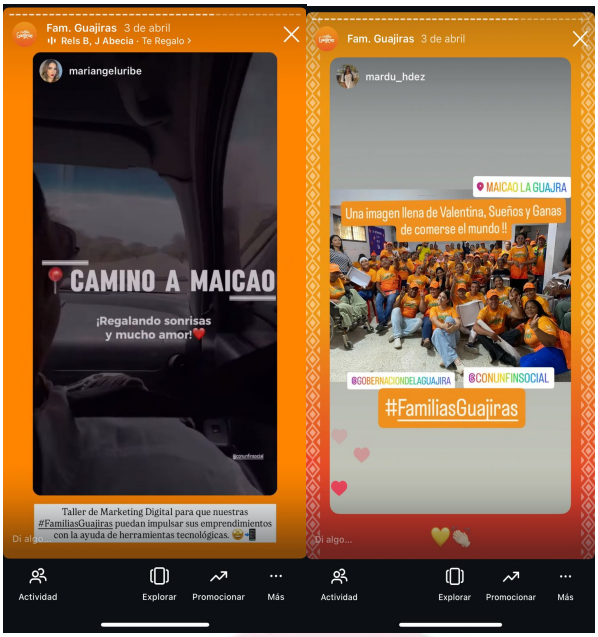



***Imagen. Historias de Instagram.***

**Reel #2: 5 de abril de 2025**




***Imagen 3. Reels para instagram (Mesa Guajira) - 05/04/2025***

**Enlace:**
**https://www.instagram.com/reel/DIEarmbunVE/?igsh=MW83eTdwbzNmMHBqbA==**

**Copy:** La Mesa Guajira con @alexquessep es una invitación a saborear la historia, las costumbres y la identidad de La Guajira a través de su cocina. En este recorrido por rincones emblemáticos de Riohacha y Maicao, la sabrosura se mezcla con la

herencia familiar y los aportes de otras culturas —como la árabe— para dar vida a una expresión culinaria única en el mundo.

¡Así se vive La Guajira! ¿Qué tal les pareció este primer capítulo?

#MesaGuajira #FamiliasGuajiras #GobernaciónDeLaGuajira #FundaciónConUnFinSocial

**Historias #4: 5 de abril de 2025**




*Imagen. Historias de Instagram*

**Historias #5: 8 de abril**




***Imagen. Historias de Instagram. 4 tips.***

**Reel #3: 9 de abril del 2025**

**Guion:** Video por el Día de la Memoria y Solidaridad con las víctimas del conflicto armado.

Objetivo del video: Recordar cómo nos afectaron décadas de violencia y cómo se están sobreponiendo quienes siguen adelante con sus proyectos de vida.

Seleccionar a una víctima del conflicto armado, participante del proyecto.

Entrevista a realizar:

- ¿Podrías contarnos un poco sobre ti? (Nombre, lugar de origen, a qué te dedicas actualmente).
- ¿Cómo te afectó personalmente o a tu familia el conflicto armado?
- ¿Qué fue lo más difícil de sobrellevar en ese momento?
- ¿Cómo lograste reconstruir tu vida después de lo sucedido?
- ¿Qué proyectos o sueños tienes ahora?
- ¿Qué le dirías a otras mujeres que han vivido situaciones similares?
- ¿Por qué crees que es importante la memoria y la solidaridad con las víctimas del conflicto armado?
- ¿Qué mensaje te gustaría dejar sobre la importancia de proyectos sociales en comunidades afectadas por el conflicto?
- ¿De qué manera Familias Guajiras ha impactado tu vida?

Grabar en sus casa preferiblemente o en entornos con paisajes naturales.

**Resultado:**




***Imagen 4. Reels para instagram - 09/04/2025***

**Enlace:**
https://www.instagram.com/reel/DIOhm1pOUQi/?igsh=MTJqbGk2czgwMnRiZA==

**Copy:** Hoy conmemoramos el Día Nacional de la Memoria y la Solidaridad con las Víctimas del Conflicto Armado.

Una fecha para honrar y recordar a quienes han sufrido las violencias de la guerra, reafirmar nuestro compromiso con la no repetición y la construcción de una paz duradera.

Hoy le damos voz a la historia de Solfanny y su madre Dioceline, desplazadas en el año 2000, y que hoy han encontrado en el proyecto Familias Guajiras, esperanza y razones para seguir adelante.

#9DeAbril #FundaciónConUnFinSocial

**Historias #6: 10 de abril**

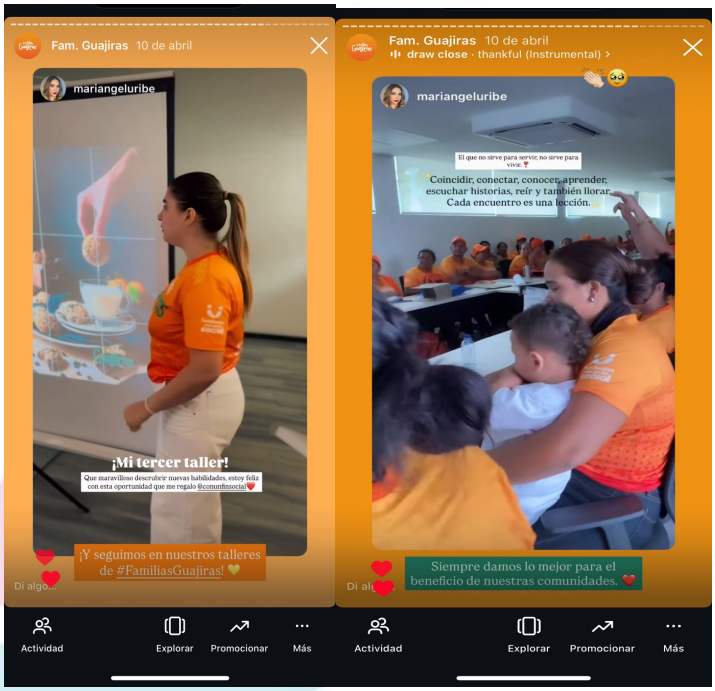



***Imagen . Historias de Instagram. Talleres.***

**Historias #7: 14 de abril**

**Guion:** Ping pong con una emprendedora:
Preguntas: ¿De qué trata su emprendimiento?
¿De qué se trató el taller de hoy?
¿Cuál fue su parte favorita?
¿Qué aprendió hoy que va a poner en práctica en su negocio?

¿Por qué Familias Guajiras es el mejor proyecto social que ha llegado a La Guajira?




***Imagen. Historias de Instagram.***

**Reel #4: 16 de abril de 2025**

**Guión:** Un Día en la Vida de un Emprendedor

1 PRIMERA ESCENA: En la casa del emprendedor

- Planos del barrio o comunidad
- Emprendedor abriendo su puerta o ventana, estirándose, alistándose para trabajar
- Voz en off o subtítulo:

Cada día comienza con esperanza… con la fuerza de quien lucha por sus sueños desde casa.

2 SEGUNDA ESCENA: Su día a día

- Preparación del producto: encendiendo el fogón, alistando ingredientes, organizando su espacio de trabajo
- Interacciones con la familia
- Plano Detalles: manos trabajando
- Voz en off o subtítulo:

Él no solo trabaja. Él construye futuros y transforma realidades.

3 TERCERA ESCENA: Corto testimonio

- ¿Cómo te llamas y cuál es tu emprendimiento?
- ¿Cómo ha sido tu experiencia en el proyecto Familias Guajiras?

- ¿Qué significa para ti ser emprendedor?
- ¿Qué mensaje les das hoy a los emprendedores en su día?

4 CUARTA ESCENA: Cierre

- El emprendedor muestra su producto con una sonrisa
- Plano de su familia reunida
- Texto en pantalla:

**Feliz Día del Emprendedor**

**Resultado:**




***Imagen 5. Reels para instagram (Día del Emprendedor) - 16/04/2025***

**Enlace:**
**https://www.instagram.com/reel/DIgwl93unLA/?igsh=NHJ1dHZnZGVqMGs2**

**Reel #5: 18 de abril de 2025**

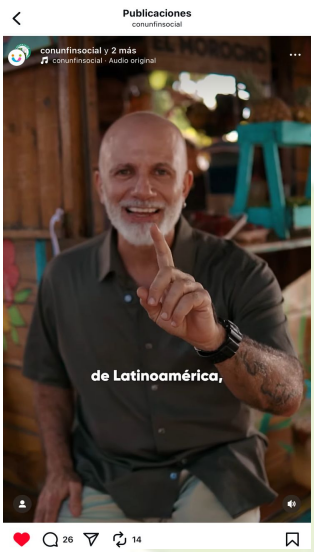



*Imagen 6. Reel para instagram (Mesa Guajira) - 18/04/2025*

**Enlace:**
https://www.instagram.com/reel/DIl4hm5sCQb/?igsh=c2F2ZWYyNmJnZDh6

**Copy:** ¡Arrancamos en Maicao y ahora llegamos a la icónica Primera Avenida de Riohacha! Seguimos recorriendo los rincones gastronómicos más emblemáticos de La Guajira, y esta vez visitamos el lugar ideal para disfrutar del atardecer, saborear un delicioso cóctel de camarones y contemplar una de las playas más hermosas de Colombia. ¡No se pierdan cómo le fue a nuestro embajador@alexquessep en esta parada imperdible!

#MesaGuajira #FundaciónConUnFinSocial #GobernaciónDeLaGuajira #LaGuajira #Riohacha

**Historias #8: 19 de abril**

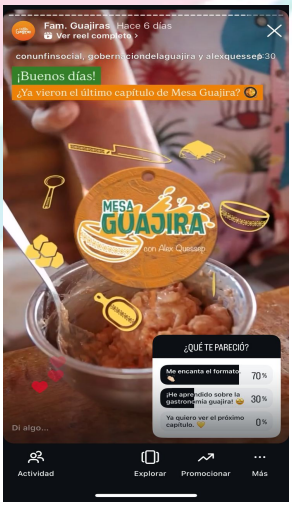



*Imagen. Historias de Familias Guajiras*

**Historias #9: 23 de abril**




***Imagen. Historias de Instagram.***

**Reel #6: 25 de abril de 2025**

**Guion:** Taller de Marketing

1 PRIMERA ESCENA

Toma: Tallerista dirigiéndose a los beneficiarios, compartiendo recomendaciones y estrategias de marketing para fortalecer sus emprendimientos.

2 SEGUNDA ESCENA

Toma: Beneficiarios trabajando manualmente, recortando las cajas de empaque para sus productos, en un ambiente participativo y dinámico.

3 TERCERA ESCENA

Toma general: Vista amplia del salón donde se realiza el taller, mostrando a los asistentes atentos, las dinámicas grupales y la interacción con el tallerista.

4. Testimonio de beneficiaria (Entrevista corta):

Pregunta 1: ¿Cuál es tu nombre?

Pregunta 2: ¿Cómo se llama tu emprendimiento?

Pregunta 3: ¿Cómo te sentiste participando en el taller de marketing

**Resultado:**




*Imagen 7. Reels para instagram Talleres - 25/04/2025*

**Enlace:**
**https://www.instagram.com/reel/DI37YWntU5f/?igsh=MTkyNzViYzQzbnM2bQ==**

**Copy:** ¡Los talleres de emprendimiento con Familias Guajiras siguen dejando huella!

Nuestros beneficiarios no solo están aprendiendo sobre herramientas digitales, administración y mercadeo... están soñando en grande y construyendo el camino hacia un futuro mejor para ellos y sus familias.

Luz Carina es una de esas historias que inspiran. Hoy, nos comparte cómo el taller de Marketing Digital la motivó a llevar su negocio al siguiente nivel.

#FamiliasGuajiras #GobernaciónDeLaGuajira #FundaciónConUnFinSocial #LaGuajira

**Publicación de notas de prensa sobre el desarrollo y el impacto que han tenido los talleres: 25 de abril de 2025**

Con base en lo vivido en los talleres de Familias Guajiras, se publicó una noticia en la página web de la Fundación con un Fin Social.

**NOTA DE PRENSA:**

**Familias Guajiras: más de 1000 guajiros están siendo transformados a través de talleres del ser y emprendimiento**

Familias Guajiras, el proyecto social liderado por la Gobernación de La Guajira en alianza con la Fundación Con un Fin Social, avanza con paso firme en su etapa de formación, beneficiando directamente a 200 familias de Riohacha y Maicao, y generando un impacto en más de mil personas en estos dos municipios.

Los beneficiarios participaron en una serie de talleres teóricos y didácticos diseñados para fortalecer la resolución de conflictos, las habilidades interpersonales, los procesos de reconstrucción familiar y la gestión de emociones, así como talleres de emprendimiento en los que aprendieron a llevar sus negocios a otro nivel.

“Tenemos un gran compromiso con este proyecto: dignificar la labor de las madres, los padres y las familias. No queríamos enfocarnos únicamente en el emprendimiento, sino también en fortalecer el núcleo familiar, que es fundamental para el desarrollo social”, destacó la gestora social, Sara Daza.

Isaura Moscote, beneficiaria y residente en Riohacha, cuenta que los talleres “han sido un bálsamo para el alma. Nos han enseñado cosas que antes ni sabíamos que existían. Cómo mejorar nuestros productos, cómo atender a los clientes, cómo hacer que lo que hacemos sea más atractivo… Pero más allá del conocimiento, nos han devuelto la fe en nosotros mismos», resalta Isaura.

Para los beneficiarios, ahora cada mañana comienza con un nuevo propósito: aprender para transformar sus vidas. Desde que hacen parte del proyecto, todas las familias han cambiado su rutina y asisten con entusiasmo a cada taller, con la certeza de estar construyendo un futuro más digno.

Entre las temáticas abordadas en los talleres de emprendimiento, se encuentran: administración de negocios, estrategias de mercadeo y ventas, contabilidad y finanzas y formalización de empresas. Estos espacios, dirigidos por un equipo técnico calificado, permiten a los emprendedores formalizar e impulsar la visibilidad de sus negocios, contribuyendo así a su crecimiento y desarrollo económico.

Lo que más destacan los beneficiarios es la conexión que han logrado con los formadores. “El equipo se ha puesto la 10 con nosotros. Viven cada encuentro con un espíritu humano que conmueve, preparan cada taller con amor, y uno lo siente. Salimos renovados, como si el alma se reiniciará con cada actividad”, menciona Isaura.

Su hija, Raiza Arias, ve con orgullo la transformación de sus padres: «Me siento feliz de ver cómo este proyecto está transformando sus vidas. Familias Guajiras les ha devuelto la energía, los ha hecho soñar. Es una experiencia que ha tocado a toda la familia, incluso a mí. Siento que estamos siendo parte de algo muy grande”, finalizó.

Familias Guajiras no solo representa una estrategia de fortalecimiento económico, sino una apuesta profunda por la reconstrucción del tejido social del territorio y el desarrollo social y gastronómico de un departamento rico en cultura, saberes y sabores.

**Canal de difusión:**

**Página web Fundación con un Fin Social:**

- 


***Imagen 1. Publicación en página web - 25/04/2025***

**Enlace:** [https://funfinsocial.org/familias-guajiras-mas-de-1000-familias-estan-siendo-transformadas-a-traves-de-talleres-del-ser-y-emprendimiento/](https://funfinsocial.org/familias-guajiras-mas-de-1000-familias-estan-siendo-transformadas-a-traves-de-talleres-del-ser-y-emprendimiento/)

**ACTIVIDAD 1.4.** Fortalecer las capacidades organizativas y técnicas a través de la formación en el Ser, emprendimiento y el hacer entre los beneficiarios del proyecto.

Clic aquí para visualizar: Listas de asistencias a talleres.

Clic aquí y seleccionar "ACT 1.5" y luego "Ir a informe de asistencias".

Es importante destacar que, durante el desarrollo de los talleres, se garantiza la entrega de refrigerios a los participantes, como un gesto de hospitalidad y también como un incentivo para su permanencia y participación activa en las jornadas de formación.

Este componente logístico no solo busca brindar un momento de esparcimiento y bienestar dentro de las sesiones, sino que además está alineado con el propósito del proyecto de fortalecer las capacidades productivas de las familias guajiras. En ese sentido, resulta valioso resaltar que en algunos talleres, los proveedores encargados de la elaboración y distribución de los refrigerios son los mismos emprendedores participantes del proyecto, lo cual permite dinamizar sus economías, visibilizar sus emprendimientos y poner en práctica sus habilidades productivas dentro de un espacio real de comercialización.

**DESCRIPCIÓN DE TALLERES A EJECUTAR PARA EL CUMPLIMIENTO DE LA ACTIVIDAD:**

**TALLERES DE FORTALECIMIENTO DEL SER**

**MÓDULO 1:**

- **Autoconocimiento y crecimiento personal:**

**Objetivo general:** Fortalecer el amor propio y aspectos relacionados con las identidades de los beneficiarios y que se pueden potenciar a partir del ejercicio de la red de apoyo, con el fin de desarrollar una mayor confianza, sentirse más seguros y satisfechos con quienes son y a vivir vidas más plenas y auténticas.

**Actividades:**

- Aviones de papel: Fomentar en las personas participantes la oportunidad de conocerse mejor de una forma divertida, compartiendo aspectos que los lleve a empatizar entre ellos.
- Acentúo en lo positivo: Ayudar a los participantes a reconocer sus cualidades y habilidades positivas a través del refuerzo positivo de sus compañeros.

- **Resiliencia emocional:**

**Objetivo general:** Proporcionar las herramientas y habilidades necesarias para comprender y gestionar sus emociones de manera efectiva que impacten su familia y entorno de forma positiva.

Actividades:

- Parados en la raya: Llevar a los participantes a reconocerse entre ellos mismos, como personas que viven o han vivido situaciones que no son únicamente para ellos sino que otros también les ha acontecido, logrando ser empáticos entre ellos.
- Mi red de apoyo: Reconocer que disponen de una red de personas e instituciones en las que se pueda confiar establecer conexiones es beneficioso para el bienestar individual.
- El costurero emocional: Desarrollar la resiliencia en las personas participantes a partir del reconocimiento de la responsabilidad en tomar iniciativas para reparar relaciones rotas y así contribuir a nuestra salud mental y la de los que nos rodean.

- **Empatía y compasión:**

**Objetivo general:** Fomentar y desarrollar habilidades de empatía y solidaridad entre los participantes, con el fin de mejorar la comunicación, fortalecer las relaciones y crear un ambiente de apoyo mutuo.

Actividades:

- El gusano relajado: Analizar cómo el ponerse en el lugar de los demás puede ayudar a comprender mejor sus emociones y necesidades.

**MÓDULO 2:**

- **Resolución pacífica de conflictos:**

**Objetivo general:** Promover estrategias que ayuden a identificar los diferentes conflictos que se existen en la familia y qué hacer para evitarlos y/o solucionarlos.

**Actividades:**

- Estudio de casos: Analizar y aplicar estrategias efectivas de manejo y resolución de conflictos a través del estudio de un caso práctico, con el fin de identificar causas, dinámicas relacionales, posiciones de las partes involucradas y posibles soluciones colaborativas que promuevan la comunicación, la empatía y acuerdos sostenibles.

- Resolviendo problemas: Llevar a los participantes a reflexionar sobre la importancia de buscar entre todos, estrategias que les permitan resolver las situaciones que se les presenten.

- **Resolución de conflictos internos:**

**Objetivo general:** Empoderar a los y las participantes para que fomenten estrategias de resolución de conflictos internos transformando su mentalidad de víctima a protagonista, tomando control de sus vidas y decisiones, desarrollando habilidades de resiliencia y fortaleciendo su autoeficacia, que permita Identificar de qué manera los aspectos por fortalecer, han aumentado el riesgo de limitar las posibilidades de transformación de víctima a agente de cambio.

**Actividades:**

- Batalla de números: Animar a los participantes a actuar de manera acertada y precisa en situaciones que requieran tomar decisiones que conlleven a lograr un objetivo.
- La historia de Susanita: Reconocer los elementos clave en la resolución de conflictos internos y la actitud emprendedora a través de la lectura y análisis de la historia, identificando cómo afrontó la adversidad, transformó sus circunstancias y construyó un proyecto de vida con propósito, fortaleciendo en los participantes la capacidad de adaptación, aprendizaje y superación en contextos difíciles.

- **Fomento del diálogo:**

**Objetivo general:** Identificar cómo las emociones influyen en la manera como nos comunicamos (a nivel verbal y corporal) y nos relacionamos con otras personas, en cada uno de los ámbitos de socialización priorizados, con el fin de promover la comprensión de la importancia de una comunicación clara, empática y respetuosa en la construcción y mantenimiento de relaciones sólidas y positivas en diferentes contextos de la vida, ya sea personal, profesional o comunitario.

**Actividades:**

- El dibujo estropeado: Llevar a las personas participantes a identificar las capacidades de recepción y transmisión de un mensaje o concepto sin usar la palabra.
- La sopa: Llevar a los participantes sobre la importancia de ser claros en el mensaje que queremos compartir a otros para evitar diferentes interpretaciones.

**MÓDULO 3:**

- **Prevención del escalamiento de los conflictos:**

**Objetivo general:** Capacitar a los participantes en la prevención de los conflictos a través del fortalecimiento de habilidades de liderazgo que no solo les permitan guiar a otros de manera efectiva, sino también impactar positivamente en sus comunidades y entornos, promoviendo el crecimiento personal y colectivo.

**Actividades:**

  - Llegando a la meta juntos: Generar espacios de liderazgo, cooperación y trabajo en equipo para conseguir las metas que se propongan, superando los obstáculos que se les presenten en la vida.

- **Promoción de la resiliencia:**

**Objetivo general:** Proporcionar a los participantes las herramientas, conocimientos y habilidades necesarias para desarrollar y fortalecer su capacidad de afrontar y recuperarse de las adversidades.

**Actividades:**

  - La montaña rusa: Llevar a las personas participantes a visualizar que la vida es un mundo subidas y bajadas de las cuales es necesario aprender a manejarlas con entusiasmo y buena actitud.
  - Los platos rotos de nuestra comunidad: Movilizar la capacidad de las personas participantes para buscar alternativas de solución ante situaciones difíciles.

- **Empatía y comprensión:**

**Objetivo general:** Construir una ruta de proyecto vital usando la indagación apreciativa desde la identidad de agente de cambio o sobreviviente, siendo empáticos y comprensivos consigo mismo teniendo en cuenta sus fortalezas y oportunidades.

**Actividades:**

  - Fortalezas y debilidades: Reconocer nuestras fortalezas y nuestras debilidades las cuales son importantes para todos los desafíos que la vida nos coloque.
  - Eleva tus sueños tan altos como puedas: Llevar a los participantes a divertirse mientras se comprometen en canalizar toda su energía para elevar sus sueños lo más alto que les sea posible.

**Nota:** Ver en anexo el contenido programático y contenido de actividades. Libro - Fortalecimiento del ser y autonomía emocional.

## TALLERES DE EMPRENDIMIENTO

### Objetivo general

Fortalecer las capacidades administrativas, comerciales, financieras y legales de los emprendedores, a través de herramientas prácticas y actualizadas para el desarrollo y sostenibilidad de sus iniciativas productivas.

### Desarrollo de talleres

### MÓDULO: ADMINISTRACIÓN.

Temáticas:

- Sesión 1: Direccionamiento estratégico del negocio.
  - Conceptos.
  - Misión, visión y objetivos.
  - Análisis DOFA.

- Sesión 2: Productos o servicios a ofrecer.
  - Producto o servicio a comercializar.
  - Estrategias de marketing.
  - Plan de compras.

- Sesión 3: Estructura organizacional.
  - Perfiles.
  - Funciones

- Sesión 4: Responsabilidad social.
  - Impacto económico, social y ambiental del negocio.

### MÓDULO: MERCADEO.

Temáticas:

- Sesión 1: El mercadeo y sus elementos.
- Sesión 2: Estudio del mercado.
  - Análisis del sector.
  - Análisis del mercado.
  - Análisis del consumidor y cliente.
- Sesión 3: Mercado objetivo.
- Sesión 4: Análisis de la competencia.

Actividades:

- Reflexiones iniciales sobre la planificación y la importancia de administrar desde etapas tempranas.
- Identificación de fortalezas y debilidades de los emprendimientos.
- Socialización de experiencias de cada negocio y análisis conjunto de sus estructuras.
- Introducción a procesos administrativos: planificación, dirección, organización y control.

**MÓDULO: CONTABILIDAD.**

Temáticas:

- Sesión 1: Análisis de los costos de producción y servucción.
- Sesión 2: Gastos e inversiones.
- Sesión 3: Presupuesto.
- Sesión 4: La rentabilidad de la empresa.
  - Punto de equilibrio.
  - Indicadores financieros.

**MÓDULO: MARKETING DIGITAL.**

Temáticas:

- Sesión 1: Aprendamos sin miedo de las redes sociales.
  - Qué son las redes sociales.
  - Para qué sirven.
  - Ventajas.
  - Como atraer clientes potenciales.
- Sesión 2: Mejora tu perfil emprendedor.
  - Optimización de la bibliografía.
  - Imagen de perfil.
  - Publicación efectiva.
  - Responder mensajes.
  - Captions que generen curiosidad.
  - Uso de hashtags y geolocalización.
- Sesión 3: Aplicaciones de fotografía y video para contenido de calidad.
  - Aplicaciones de fotografía.
  - Aplicaciones de video.
  - Consejos para crear contenido de calidad.
- Sesión 4: Fotografías y videos para emprendedores.
  - Consejos para grabar videos.
  - Tips para tomar buenas fotos de productos.
  - Creación de spot para fotos y videos.

**MÓDULO: FORMALIZACIÓN.**

Temáticas:
- Sesión 1: Que es la formalización empresarial.
- Sesión 2: La razón social.
- Sesión 3: Beneficios de la formalización.
- Sesión 4: Formalizando tu emprendimiento.
  - Pasos para la creación de empresas.
  - Requisitos de funcionamiento.

**Nota:** Ver en anexo el contenido programático y contenido de actividades. Libro - El secreto del éxito: Ingredientes para emprender.

**TALLERES DE FAMILIA**

**MÓDULO 1:**

- **Temática: Familias fomento de valores pacíficos.**

**Objetivo general:** Capacitar a las familias para que identifiquen, adopten y practiquen
valores fundamentales, de modo que puedan ejercer una influencia positiva tanto dentro del núcleo familiar como en la comunidad en general.

**Actividades:**
- Flexionemos: Llevar a las personas participantes a reflexionar sobre los valores que les han sido enseñados desde su infancia frente a la forma como se perciben en la actualidad.
- Nuestra bolsa de valores: formar con todos los participantes una bolsa de valores que se convierta en una herramienta para guiar sus comportamientos y transmitirlas a los demás miembros de su familia.

- **Temática: Apoyo emocional y social.**

**Objetivo general:** Proporcionar a las familias herramientas y estrategias para fortalecer el apoyo emocional y social dentro del hogar, promoviendo relaciones más saludables y un ambiente familiar positivo, respetuoso y resiliente.

Actividades:
- Tan frágil como un huevo: Analizar que situaciones vividas en la familia nos pueden.
- llevar a experimentar vulnerabilidad en las emociones que provoquen rupturas o quiebres.
- Dejarse caer: Fomentar en las familias la necesidad de desarrollar la confianza en sus miembros.
- ¿Qué tengo en mis manos?: Fomentar en las personas participantes la necesidad de buscar en su interior los recursos emociones con los

que cuentan, que ser de gran ayuda para ellos y los que los rodean en las diferente situaciones que puedan experimentar en sus vidas.

- Seguro a mi destino: Sensibilizar a las personas participantes sobre la importancia de crear entornos seguros tanto físicos como emocionales en la familia para todos los miembros que con lleven a la consecución de metas.

- **Temática: Cooperación y solidaridad.**

**Objetivo general:** Fortalecer los lazos comunitarios y familiares mediante la promoción de valores como la cooperación y la solidaridad con el fin de comprender la importancia de éstos y desarrollar habilidades prácticas para aplicarlos en su vida diaria y en su comunidad.

Actividades:

- Pelotas para encestar: Ayudar a los participantes a propiciar espacios de resolución de situaciones en la familia a partir de la cooperación y solidaridad de sus miembros.

**Nota:** Ver en anexo el contenido programático y contenido de actividades. Libro - Fortalecimiento del ser y autonomía emocional.

## TALLERES: MES DE MARZO

| LUNES | MARTES | MIÉRCOLES | JUEVES | VIERNES |
|---|---|---|---|---|
| **17** | **18** | **19** | **20** | **21** |
| TALLER ADMINISTRACION: MAICAO GRUPO 1<br><br>TALLER ADMINISTRACION: MAICAO GRUPO 2 | TALLER SER 1: RIOHACHA GRUPO 1 | TALLER SER 1: RIOHACHA GRUPO 2 | TALLER SER 2: RIOHACHA GRUPO 1<br><br>TALLER ADMINISTRACION: MAICAO GRUPO 3<br><br>TALLER MERCADEO: MAICAO GRUPO 3<br><br>TALLER ADMINISTRACION: MAICAO GRUPO 4<br><br>TALLER MERCADEO: MAICAO GRUPO 4 | TALLER SER 2: RIOHACHA GRUPO 2<br><br>TALLER MERCADEO: MAICAO GRUPO 1<br><br>TALLER MERCADEO: MAICAO GRUPO 2 |
| **24** | **25** | **26** | **27** | **28** |
| | TALLER SER 3: RIOHACHA GRUPO 1<br><br>TALLER CONTABILIDAD: MAICAO GRUPO 3<br><br>TALLER CONTABILIDAD: MAICAO GRUPO 4 | TALLER SER 3: RIOHACHA GRUPO 2<br><br>TALLER CONTABILIDAD: MAICAO GRUPO 1<br><br>TALLER CONTABILIDAD: MAICAO GRUPO 2 | TALLER FORMALIZACION: MAICAO GRUPO 3<br><br>TALLER FORMALIZACION: MAICAO GRUPO 4 | |
| **31**<br>TALLER FORMALIZACION: MAICAO GRUPO 1<br><br>TALLER FORMALIZACION: MAICAO GRUPO 2 | | | | |

El cronograma ejecutado al mes de marzo, el recuento de talleres realizados hasta dicho mes es el siguiente, teniendo en cuenta que cada taller tiene una duración de 4 horas:

| ENFOQUE | MUNICIPIO | # TOTAL TALLERES | # TOTAL HORAS |
|---|---|---|---|
| TALLERES DEL SER | RIOHACHA Y CORREGIMIENTOS | 6 | 24 |
| TALLERES DE EMPRENDIMIENTO | MAICAO Y CORREGIMIENTOS | 16 | 64 |

## SEMANA DEL 17 AL 21 DE MARZO

### Lunes 17 de marzo:

- **Taller de emprendimiento: Módulo administración**
  1 taller dictado: Maicao grupo 1
  1 taller dictado: Maicao grupo 2

**Martes 18 de marzo:**

- **Taller del ser: Módulo 1**
  1 taller dictado: Riohacha grupo 1

**Miércoles 19 de marzo:**

- **Taller del ser: Módulo 1**
  1 taller dictado: Riohacha grupo 2

**Jueves 20 de marzo:**

- **Taller del ser: Módulo 2**
  1 taller dictado: Riohacha grupo 1
- **Taller de emprendimiento: Módulo administración**
  1 taller dictado: Maicao grupo 3
  1 taller dictado: Maicao grupo 4
- **Taller de emprendimiento: Módulo Mercadeo**
  1 taller dictado: Maicao grupo 3
  1 taller dictado: Maicao grupo 4

**Viernes 21 de marzo:**

- **Taller del ser: Módulo 2**
  1 taller dictado: Riohacha grupo 2
- **Taller de emprendimiento: Módulo Mercadeo**
  1 taller dictado: Maicao grupo 1
  1 taller dictado: Maicao grupo 2

**SEMANA DEL 24 AL 31 DE MARZO**

**Martes 25 de marzo:**

- **Taller del ser: Módulo 3**
  1 taller dictado: Riohacha grupo 1
- **Taller de emprendimiento: Módulo contabilidad**
  1 taller dictado: Maicao grupo 3
  1 taller dictado: Maicao grupo 4

**Miércoles 26 de marzo:**

- **Taller del ser: Módulo 3**
  1 taller dictado: Riohacha grupo 2

- **Taller de emprendimiento: Módulo contabilidad**
  1 taller dictado: Maicao grupo 1
  1 taller dictado: Maicao grupo 2

**Jueves 27 de marzo:**

- **Taller de emprendimiento: Módulo Formalización**
  1 taller dictado: Maicao grupo 3
  1 taller dictado: Maicao grupo 4

**Lunes 31 de marzo:**

- **Taller de emprendimiento: Módulo Formalización**
  1 taller dictado: Maicao grupo 1
  1 taller dictado: Maicao grupo 2

## TALLERES: MES DE ABRIL

| LUNES | MARTES | MIÉRCOLES | JUEVES | VIERNES |
|---|---|---|---|---|
| | 1 | 2 | 3 | 4 |
| | TALLER SER 1:<br>TOMARRAZON GRUPO 4<br><br>TALLER MARKETING DIGITAL:<br>MAICAO GRUPO 3<br><br>TALLER MARKETING DIGITAL:<br>MAICAO GRUPO 4 | TALLER SER 1:<br>MATITAS GRUPO 3<br><br>TALLER MARKETING DIGITAL:<br>MAICAO GRUPO 1<br><br>TALLER MARKETING DIGITAL:<br>MAICAO GRUPO 2 | TALLER SER 1:<br>CAMARONES GRUPO 5 | |
| 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
| TALLER SER 1:<br>MAICAO GRUPO 1<br><br>TALLER FORMALIZACION:<br>RIOHACHA GRUPO 1 | TALLER SER 1:<br>MAICAO GRUPO 2<br><br>TALLER FORMALIZACION:<br>RIOHACHA GRUPO 2 | TALLER SER 1:<br>MAICAO GRUPO 3 | TALLER SER 1:<br>MAICAO GRUPO 4<br><br>TALLER MARKETING DIGITAL:<br>RIOHACHA GRUPO 2 | TALLER MARKETING DIGITAL:<br>RIOHACHA GRUPO 1 |
| 14 | 15 | 16 | 17 | 18 |
| | | | Jueves Santo | Viernes Santo |
| 21 | 22 | 23 | 24 | 25 |
| TALLER FAMILIAS 1:<br>RIOHACHA GRUPO 1 | TALLER FAMILIAS 1:<br>MAICAO GRUPO 1<br><br>TALLER FORMALIZACION:<br>TOMARRAZON GRUPO 4 | TALLER FAMILIAS 1:<br>MAICAO GRUPO 2<br><br>TALLER FORMALIZACION:<br>MATITAS GRUPO 3 | TALLER FAMILIAS 1:<br>RIOHACHA GRUPO 2<br><br>TALLER FORMALIZACION:<br>CAMARONES GRUPO 5 | |
| 28 | 29 | 30 | | |
| | | | | |

El cronograma ejecutado al mes de abril, el recuento de talleres realizados hasta dicho mes es el siguiente, teniendo en cuenta que cada taller tiene una duración de 4 horas:

| ENFOQUE | MUNICIPIO | # TOTAL TALLERES | # TOTAL HORAS |
|---|---|---|---|
| TALLERES DEL SER | MAICAO Y CORREGIMIENTOS | 4 | 16 |
| TALLERES DEL SER | RIOHACHA Y CORREGIMIENTOS | 3 | 12 |
| TALLERES DE EMPRENDIMIENTO | MAICAO Y CORREGIMIENTOS | 4 | 16 |
| TALLERES DE EMPRENDIMIENTO | RIOHACHA Y CORREGIMIENTOS | 7 | 28 |
| TALLERES DE FAMILIA | MAICAO Y CORREGIMIENTOS | 2 | 8 |
| TALLERES DE FAMILIA | RIOHACHA Y CORREGIMIENTOS | 2 | 8 |

## RECUENTO TOTAL DE TALLERES A LA FECHA

Para un recuento de total de talleres ejecutados a la fecha distribuidos de la siguiente manera:

| ENFOQUE | # TOTAL TALLERES | # TOTAL HORAS |
|---|---|---|
| TALLERES DEL SER | 13 | 52 |
| TALLERES DE EMPRENDIMIENTO | 27 | 108 |
| TALLERES DE FAMILIA | 4 | 16 |

## DINÁMICA DE TRABAJO POR GRUPOS

Para garantizar un proceso formativo más efectivo, participativo y adaptado a las realidades de los beneficiarios, los talleres contemplados en el proyecto se desarrollan bajo una metodología grupal. Teniendo en cuenta esto, se realizaron grupos según criterios como ubicación geográfica y número de personas, lo cual facilita una mejor gestión de los contenidos.

Esta estructura grupal es transversal al desarrollo de todos los talleres del proyecto, y se mantendrá durante los meses de ejecución. Por ello, en la mención por semanas de cada taller ejecutado, se hace alusión al grupo y módulo trabajado, con el fin de mantener la coherencia metodológica y evitar interpretaciones desordenadas o fragmentadas de la información.

Cada taller se encuentra diseñado para desarrollarse en 4 horas, llevando a cabo las temáticas y actividades basadas en las cartilla de estudio así como actividades de socialización, participación y dinamismo que permiten a los beneficiarios apropiarse aún más del conocimiento impartido.

## TALLERES DE FORTALECIMIENTO DEL SER

### TALLERES REALIZADOS EN ABRIL:

### SEMANA DEL 1 AL 4 DE ABRIL

**Martes 1 de abril:**

- **Taller del ser: Módulo 1**
  1 taller dictado: Tomarrazon grupo 4

**Miércoles 2 de abril:**

- **Taller del ser: Módulo 1**
  1 taller dictado: Matitas grupo 1

**Jueves 3 de abril:**

- **Taller del ser: Módulo 1**
  1 taller dictado: Camarones grupo 5

### SEMANA DEL 7 AL 11 DE ABRIL

**Lunes 7 de abril:**

- **Taller del ser: Módulo 1**
  1 taller dictado: Maicao grupo 1

**Martes 8 de abril:**

- **Taller del ser: Módulo 1**
  1 taller dictado: Maicao grupo 2

**Miércoles 9 de abril:**

- **Taller del ser: Módulo 1**
  1 taller dictado: Maicao grupo 3

**Jueves 10 de abril:**

- **Taller del ser: Módulo 1**
  1 taller dictado: Maicao grupo 4

A través del uso de materiales de papelería, como cartulinas, marcadores y papel periódico, se llevaron a cabo los talleres del módulo del ser 1 y se destacan las siguientes experiencias vivenciales de los beneficiarios.

**Experiencias significativas y testimonios en Matitas:**

- En la dinámica del corazón cosido, un joven dijo: “Hoy me perdoné por no ser perfecto. No sabía cuánto lo necesitaba.”
- La actividad del mapa de sueños generó entusiasmo: “Nunca me había preguntado cómo quiero que sea mi vida. Ahora quiero trabajar por eso.”



**Experiencias significativas y testimonios en Tomarrazon:**

- Una beneficiaria compartió entre lágrimas: *"Cuando escuché el nombre de mi plato favorito, sentí que estaba volviendo a la cocina de mi abuela."* Este momento, surgido de una dinámica lúdica, generó una poderosa conexión con la identidad.
- Durante el ejercicio de perdón, una beneficiaria relató: *"Aunque mi mamá ya no está, decidí perdonarla… y eso me libera."* La actividad permitió resignificar el dolor desde un acto simbólico de sanación colectiva.
- Una adolescente expresó tras el teatro de imagen: *"Yo pensé que solo podía llorar por lo que me pasó... hoy vi que puedo actuar también."*
- La tallerista, señaló: *"En Tomarrazón sentí que no estábamos enseñando algo nuevo, sino ayudándoles a recordar quiénes eran realmente."*








**Experiencias significativas y testimonios en Camarones:**

- Una beneficiaria compartió: "Este taller me enseñó a no tenerle miedo a mi historia. Ahora sé que puedo construir algo diferente."
- Durante el teatro de imagen, un beneficiario expresó: "Sentí mi cuerpo más fuerte cuando me paré como protagonista. Hoy decidí empezar a actuar, no solo a sobrevivir."
- En la ronda de cierre, las palabras más repetidas fueron: "Esperanza", "fuerza", "decisión", "libertad".







**Experiencias significativas y testimonios en Maicao:**

- Se observó un cambio progresivo en la apertura emocional de los participantes.

- Muchos manifestarse sentirse seguros por primera vez para compartir temas íntimos.
- Se fortaleció el sentido de comunidad y pertenencia.
- Historias como la de Heiny Gutiérrez, que enfrentó su miedo a hablar en público, mostraron el poder del acompañamiento empático.
- La participación activa de los hombres fue clave en estas sesiones, rompiendo estereotipos sobre la expresión emocional masculina.
- El enfoque musical y simbólico favoreció la catarsis y el empoderamiento.

Estas experiencias reflejan no solo el impacto del contenido del taller, sino también la profundidad emocional y el proceso de transformación vivido por los asistentes.






















www.funfinsocial.org
@Conunfinsocial
Cra. 53 No. 80-198 piso 8
Barranquilla, Colombia.
info@funfinsocial.org
310 203 7441

fundación con un fin social

## TALLERES DE EMPRENDIMIENTO

### TALLERES REALIZADOS EN ABRIL:

### SEMANA DEL 1 AL 4 DE ABRIL

**Martes 1 de abril:**

- **Taller de emprendimiento: Módulo marketing digital**
  1 taller dictado: Maicao grupo 3
  1 taller dictado: Maicao grupo 4

**Miércoles 2 de abril:**

- **Taller de emprendimiento: Módulo marketing digital**
  1 taller dictado: Maicao grupo 1
  1 taller dictado: Maicao grupo 2

### SEMANA DEL 7 AL 11 DE ABRIL

**Lunes 7 de abril:**

- **Taller de emprendimiento: Módulo formalización**
  1 taller dictado: Riohacha grupo 1

**Martes 8 de abril:**

- **Taller de emprendimiento: Módulo formalización**
  1 taller dictado: Riohacha grupo 2

**Jueves 10 de abril:**

- **Taller de emprendimiento: Módulo marketing digital**
  1 taller dictado: Riohacha grupo 2

**Viernes 11 de abril:**

- **Taller de emprendimiento: Módulo marketing digital**
  1 taller dictado: Riohacha grupo 1

### SEMANA DEL 21 AL 24 DE ABRIL

**Martes 22 de abril:**

- **Taller de emprendimiento: Módulo formalización**
  1 taller dictado: Tomarrazon grupo 4

**Miércoles 23 de abril:**

- **Taller de emprendimiento: Módulo formalización**
  1 taller dictado: Matitas grupo 3

**Jueves 24 de abril:**

- **Taller de emprendimiento: Módulo formalización**
  1 taller dictado: Camarones grupo 5

A través del uso de materiales de papelería, como cartulinas, marcadores y papel periódico, se llevaron a cabo los talleres del módulo del ser 1 y se destacan las siguientes experiencias vivenciales de los beneficiarios.

**Experiencias significativas y testimonios en Riohacha:**

- Durante el ejercicio de creación de contenido para redes, una participante logró publicar por primera vez una foto profesional de su producto. Expresó emocionada: *"Subí mi primera foto con fondo blanco y me escribieron tres personas preguntando el precio. Nunca me había pasado."*
- Uno de los momentos más destacados fue la intervención de una emprendedora invitada, ya formalizada, quien expresó: *"Desde que tengo mi RUT y registro en Cámara de Comercio, los clientes me toman más en serio. Ya vendo para empresas y no solo en ferias."*













www.funfinsocial.org
@Conunfinsocial
Cra. 53 No. 80-198 piso 8
Barranquilla, Colombia.
info@funfinsocial.org
310 203 7441

fundación con un fin social






**Experiencias significativas y testimonios en Tomarrazon:**

- La metodología participativa permitió que cada emprendedor reconociera los puntos críticos y fortalezas de su unidad productiva. Un participante compartió: *"Hoy entendí que no puedo vender sin saber a quién le estoy hablando. Me llevo muchas ideas para mejorar cómo me muestro en redes y en mi tienda."*
- La explicación entre razón social y marca comercial generó interés inmediato: *"Siempre pensé que eran lo mismo… ahora sé cómo puedo proteger mi negocio."*
- La jornada cerró con una motivación colectiva por avanzar en el proceso de formalización. Muchos manifestaron intención de registrarse como persona natural o SAS.









**Experiencias significativas y testimonios en Matitas:**

- Varios asistentes mostraron entusiasmo por registrar sus negocios formalmente como personas naturales y solicitaron acompañamiento adicional: “Después de ver el video y el ejemplo de las marcas, ya quiero que mi negocio tenga todo legal.”






**Experiencias significativas y testimonios en Camarones:**

- Durante la creación de la marca, varios beneficiarios manifestaron entusiasmo por registrar formalmente sus emprendimientos: *"Siempre pensé que legalizarme era complicado, pero hoy veo que sí puedo hacerlo."*












www.funfinsocial.org
@Conunfinsocial
Cra. 53 No. 80-198 piso 8
Barranquilla, Colombia.
info@funfinsocial.org
310 203 7441

fundación con un fin social

## TALLERES DE FAMILIAS

**SEMANA DEL 21 AL 24 DE ABRIL**

**Lunes 21 de abril:**

- **Taller Familias: Módulo 1**
  1 taller dictado: Riohacha grupo 1

**Martes 22 de abril:**

- **Taller Familias: Módulo 1**
  1 taller dictado: Maicao grupo 1

**Miércoles 23 de abril:**

- **Taller Familias: Módulo 1**
  1 taller dictado: Maicao grupo 2

**Jueves 24 de abril:**

- **Taller Familias: Módulo 1**
  1 taller dictado: Riohacha grupo 2

Los talleres se desarrollaron mediante actividades simbólicas, dinámicas participativas, ejercicios de introspección y juegos grupales diseñados para activar la memoria emocional, estimular el diálogo reflexivo y promover compromisos de cambio dentro del núcleo familiar. Cada actividad fue adaptada a la sensibilidad del grupo, privilegiando un enfoque vivencial, emocionalmente seguro y culturalmente respetuoso.

**Experiencias significativas y testimonios en Maicao:**

- La actividad del recorrido con los ojos vendados generó sentimientos intensos: Temor, confianza y gratitud. Muchos expresaron que nunca se habían dejado guiar por completo por otro, y que esta experiencia les ayudó a reconocer la importancia de apoyarse en los demás.
- Durante la ceremonia del perdón, se vivieron momentos de silencio profundo, llanto espontáneo y abrazos significativos.
- Uno de los testimonios más conmovedores fue el de un joven que manifestó haber perdonado a quien le causó daño en su infancia. Su voz quebrada y valentía conmovió a todos los presentes.
- Las actividades permitieron resignificar el dolor desde un lugar más compasivo y abierto al cambio.







**Experiencias significativas y testimonios en Riohacha:**

- En el grupo 1, el ambiente fue cálido y receptivo. Varias familias reconocieron que no acostumbraban hablar de sus emociones y que este espacio les permitió expresarse desde el respeto y la escucha.
- Una abuela y su nuera compartieron por primera vez un abrazo emocional después de años de distancia, lo cual fue presenciado con respeto y emoción por todo el grupo.
- La frase más repetida en la ronda final fue: *"Gracias por permitirnos hablar de lo que nunca hablamos"*.








www.funfinsocial.org
@Conunfinsocial
Cra. 53 No. 80-198 piso 8
Barranquilla, Colombia.
info@funfinsocial.org
310 203 7441

fundación con un fin social





www.funfinsocial.org
@Conunfinsocial
Cra. 53 No. 80-198 piso 8
Barranquilla, Colombia.
info@funfinsocial.org
310 203 7441

## TALLERES DEL HACER: COCINA

Durante este periodo de ejecución, se ha llevado a cabo la planificación, estructuración y preparación integral de los talleres de cocina, con el objetivo de garantizar un desarrollo formativo de calidad y adaptado al contexto territorial. Este proceso ha incluido el estudio y preparación de las recetas que conforman el recetario base, el alistamiento de los insumos necesarios, así como la puesta a punto de los espacios donde se desarrollarán las sesiones prácticas.

De manera paralela, el equipo de talleristas ha iniciado actividades previas relacionadas con la logística, la revisión técnica de las preparaciones y la validación de los contenidos pedagógicos, con el fin de asegurar que los módulos formativos se implementen de forma coherente, eficiente y con enfoque práctico. Esta fase preparatoria resulta clave para garantizar el cumplimiento de los objetivos del proyecto y la apropiación de conocimientos por parte de las personas beneficiarias.

Asimismo, se ha trabajado en el alineamiento metodológico de los contenidos con las características culturales y gastronómicas del territorio, promoviendo un enfoque de cocina tradicional e identidad local. Esto permite no solo fortalecer capacidades técnicas en las y los participantes, sino también revalorizar saberes ancestrales y prácticas culinarias propias de la región, consolidando una oferta formativa pertinente y con enfoque diferencial.

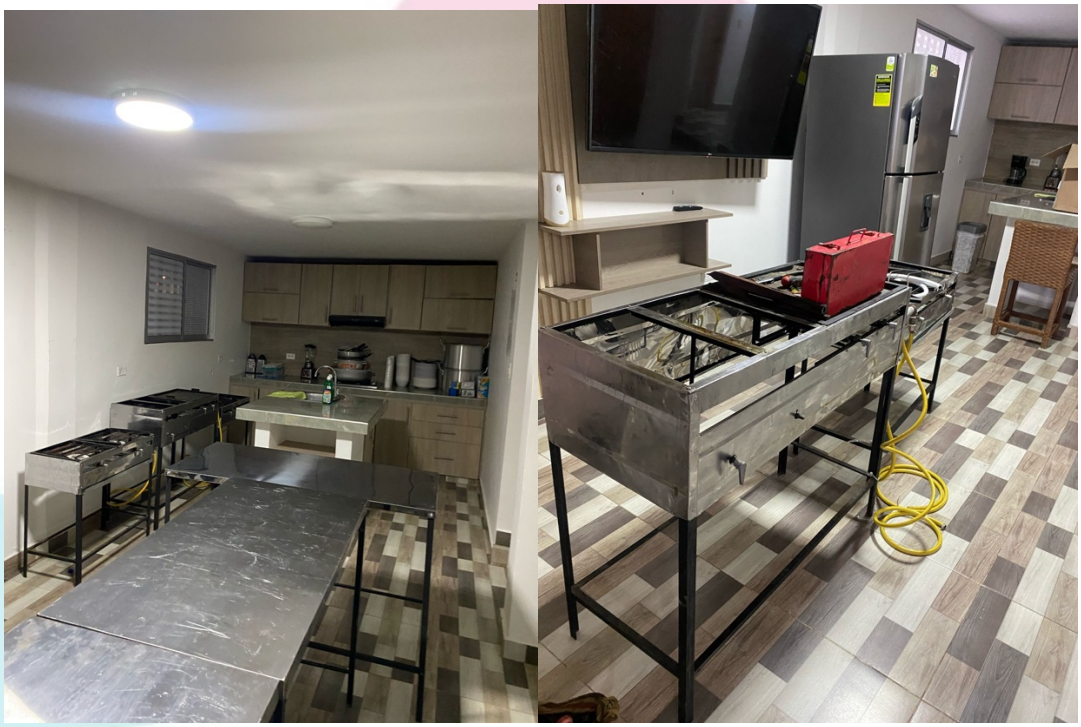
Contenido pedagógicos validados del libro recetario de cocina:

**Temáticas**

- BPM
- Técnicas de cocina
- Glosario de cocina
- Receta estándar
- Picadas
- Frituras
- Ensaladas
- Carnes
- Pescados
- Sopas
- Arroces
- Dulces

**Ubicación para el desarrollo de talleres de cocina en Riohacha:**





**CONCLUSIONES GENERALES:**

La ejecución de los talleres desarrollados durante el mes de abril en los municipios de Riohacha y Maicao, así como en sus respectivos corregimientos, evidenció un impacto transformador en las dimensiones técnicas, organizativas, emocionales y comunitarias de los participantes del proyecto Familias Guajiras. A través de una estrategia formativa integral, se logró articular el fortalecimiento del ser, la familia y el emprendimiento, generando aprendizajes significativos adaptados a los contextos locales.

En el componente de emprendimiento, las sesiones brindaron herramientas prácticas y contextualizadas que permitieron a los beneficiarios identificar fortalezas y desafíos en sus unidades productivas. La participación activa y la apropiación de conceptos básicos facilitaron que los emprendedores visualizaran nuevos caminos hacia la sostenibilidad de sus negocios. Los talleres de marketing digital y las experiencias compartidas por emprendedores formalizados, sumadas al acompañamiento de entidades como la Cámara de Comercio, reforzaron la visión empresarial de los participantes y su motivación para avanzar hacia un modelo productivo más competitivo y estructurado.

En cuanto a los espacios de fortalecimiento del ser y la familia, se generaron ambientes profundamente emocionales y transformadores, donde las dinámicas vivenciales, simbólicas y participativas permitieron procesos de sanación, introspección y reconciliación. Las actividades fueron vividas con alta sensibilidad y apertura por parte de los asistentes, destacándose testimonios que reflejan cambios de actitud, renovación de vínculos familiares y resignificación de experiencias pasadas. En el municipio de Maicao se evidenció un fuerte nivel de apropiación por parte de los participantes. Las sesiones facilitaron no solo aprendizajes técnicos, sino también procesos de empoderamiento emocional, liderazgo comunitario y visualización del futuro desde una perspectiva más consciente y resiliente.

Finalmente, es importante resaltar que la logística implementada —incluyendo la entrega de refrigerios y la vinculación de emprendedores del proyecto como proveedores— aportó a consolidar un ambiente de hospitalidad, sostenibilidad y reconocimiento de los saberes y capacidades locales, alineado con los principios de inclusión y economía solidaria del programa.

En síntesis, los talleres de abril representaron mucho más que un proceso formativo: fueron espacios de encuentro, aprendizaje, transformación y proyección colectiva. Los resultados obtenidos reafirman el valor de una intervención integral que articula el ser, el hacer y el convivir como pilares fundamentales.

**ACTIVIDAD 1.5.** Implementar un programa de seguimiento y medición de impacto para evaluar el uso y resultados.

Clic aquí para acceder al programa de seguimiento y medición de impacto.

Clic aquí para visualizar: Evidencias fotográficas.

Como parte integral del cumplimiento del objetivo específico 1 del proyecto –"Capacitar a 200 emprendedores en gestión empresarial y protocolos de no violencia"– se diseñó e implementó un programa de seguimiento y medición de impacto que permitió evaluar tanto el proceso como los resultados de la intervención.

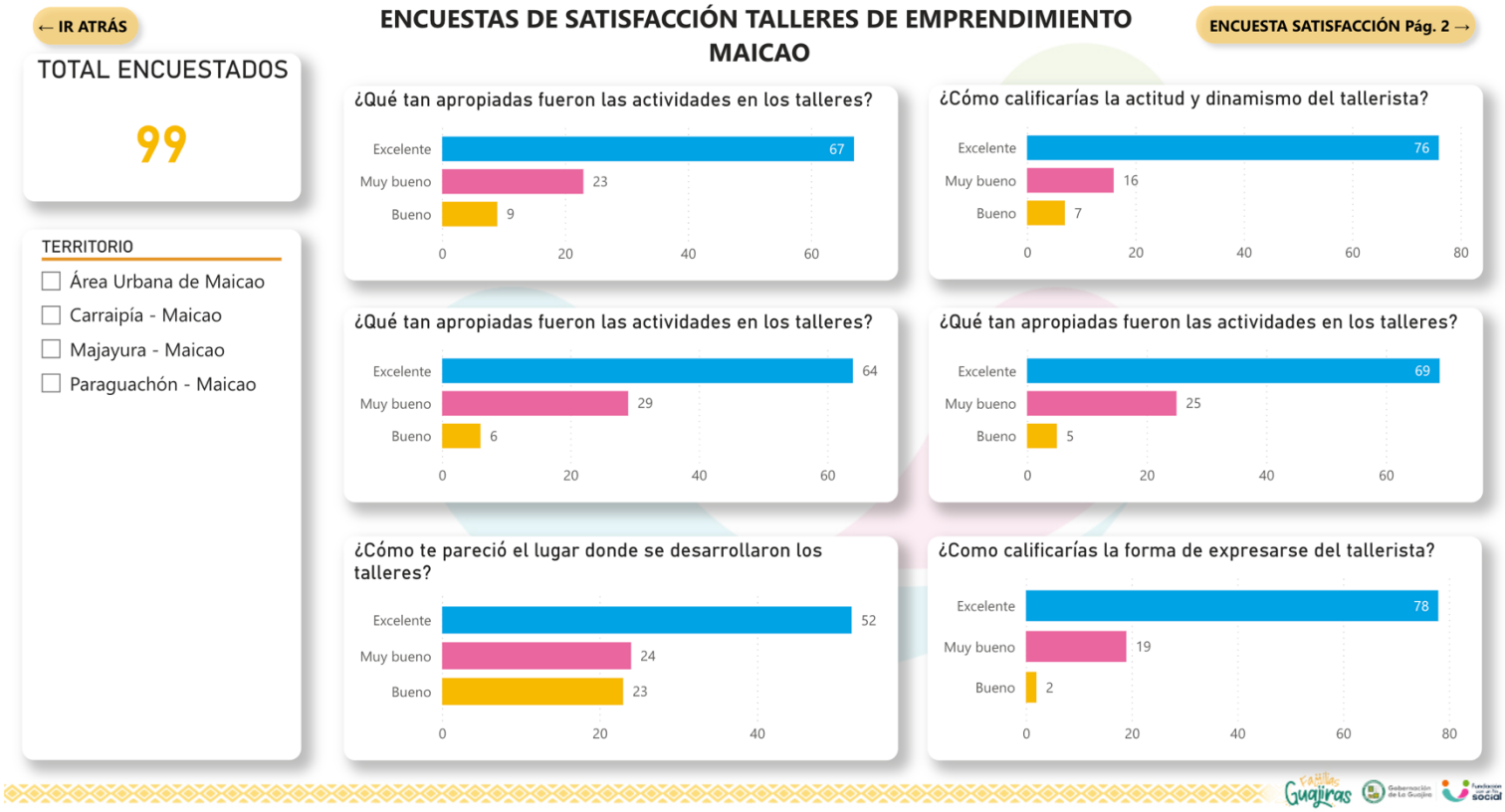
Este programa se estructuró en etapas sucesivas y produjo una serie de informes clave: informe de la etapa de socialización del proyecto, el informe de inscripciones, informe consolidad del listado de beneficiarios seleccionados, así como un registro detallado de sus núcleos familiares. Además, se desarrolló un informe de caracterización de los participantes, que permitió comprender sus condiciones sociales, económicas y educativas, y un registro de las asistencias a los talleres de formación.

Finalmente, como parte del enfoque de mejora continua, se aplicó una encuesta de satisfacción a los beneficiarios, cuyos resultados fueron consolidados en un informe que permitió medir la percepción y valoración de los contenidos, metodologías y utilidad de los talleres. La recolección de datos se orientó a medir no solo la calidad de los contenidos y la metodología empleada, sino también el ambiente de los talleres, la pertinencia de los temas, la utilidad práctica de lo aprendido y el nivel de acompañamiento recibido por parte del equipo facilitador. Este proceso participativo permite valorar el impacto inmediato de las acciones ejecutadas, ajustar las metodologías pedagógicas y fortalecer los próximos ciclos formativos.

Esta herramienta de retroalimentación se convierte en una fuente garantizar que las próximas fases del proyecto se mantengan alineadas con las expectativas y necesidades reales de la comunidad beneficiaria facilitando no solo el control y monitoreo de cada fase del componente, proporcionando insumos fundamentales para evaluar el impacto real de las acciones ejecutadas sobre los emprendimientos y las dinámicas familiares de los participantes.

Clic aquí para evidenciar el registro fílmico de experiencias de satisfacción.

Clic aquí para evidenciar las actas de encuestas de satisfacción.




**Análisis de resultados: Encuesta de satisfacción talleres de emprendimiento en Maicao**

La encuesta fue aplicada a un total de 99 beneficiarios que participaron en los talleres de emprendimiento desarrollados en el municipio de Maicao y sus corregimientos. Los resultados reflejan una alta satisfacción general en todos los aspectos evaluados, lo que evidencia la efectividad metodológica y pedagógica de las sesiones.

**Pertinencia de las actividades**

En todas las preguntas relacionadas con la apropiación de las actividades, se observa que la mayoría de los participantes calificó como “Excelente”:

- En la primera medición: 67 personas (68%) calificaron como excelente, 23 como muy bueno y solo 9 como bueno.
- En las otras mediciones similares, se repite el patrón con resultados como 64/29/6 y 69/25/5.

Conclusión: Las actividades desarrolladas fueron altamente pertinentes, adecuadas al perfil de los participantes y bien recibidas por la gran mayoría.

**Actitud y dinamismo del tallerista**

El 77% de los participantes (76 personas) calificaron la actitud del tallerista como excelente, mientras que solo 7 personas (7%) marcaron “bueno”.

Conclusión: El desempeño de los facilitadores fue valorado muy positivamente, destacando su energía, compromiso y capacidad de generar conexión con los participantes.

**Lugar de desarrollo de los talleres**

Aunque la percepción sigue siendo mayoritariamente favorable, este ítem muestra una mayor distribución:

- 52 calificaron como excelente.
- 24 como muy bueno.
- 23 como bueno.

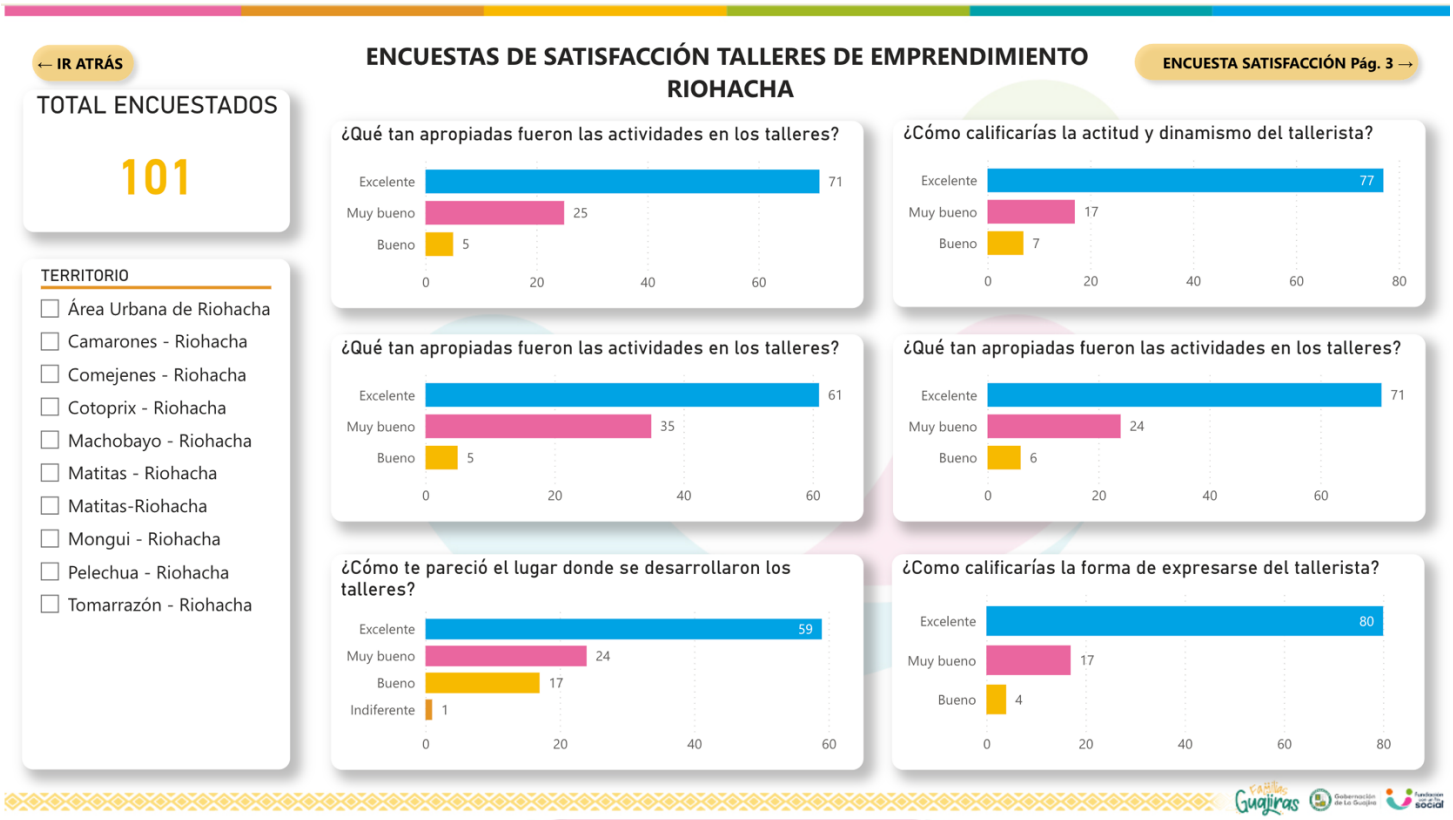
Conclusión: Aunque más del 76% calificó entre excelente y muy bueno, se sugiere revisar la adecuación logística de algunos espacios para mejorar aún más la experiencia.

**Forma de expresarse del tallerista**

Este fue uno de los aspectos mejor valorados:

- 78 personas (79%) calificaron la expresión del tallerista como excelente.
- Solo 2 marcaron la opción “bueno”.

Conclusión: Los participantes comprendieron claramente los contenidos y se sintieron cómodos con la comunicación del equipo facilitador, lo que refuerza la calidad pedagógica del proceso.




**Análisis de resultados: Encuesta de satisfacción talleres de emprendimiento en Riohacha**

Se encuestaron 101 beneficiarios que participaron en los talleres realizados en Riohacha y sus corregimientos. Los resultados reflejan un alto nivel de satisfacción general, con puntuaciones consistentes en todos los aspectos evaluados, lo cual reafirma la calidad de la estrategia formativa implementada.

**Pertinencia de las actividades**

Tres ítems evaluaron qué tan apropiadas fueron las actividades:

- En promedio, más del 68% calificó las actividades como excelentes (entre 61 y 71 menciones por pregunta).
- Las calificaciones “muy bueno” estuvieron entre 24 y 35 respuestas.
- Solo entre 5 y 6 personas marcaron “bueno”.

Conclusión: Las actividades fueron bien diseñadas y se ajustaron de forma efectiva a las expectativas y necesidades de los participantes.

**Actitud y dinamismo del tallerista**

Un total de 77 beneficiarios (76%) calificaron este aspecto como excelente, 17 como “muy bueno” y solo 7 como “bueno”.

Conclusión: La actitud proactiva, empática y motivadora de los talleristas fue ampliamente valorada, lo que contribuyó a mantener el interés y la participación durante las jornadas.

**Lugar donde se desarrollaron los talleres**

Esta fue la dimensión con mayor dispersión en las respuestas:

- 59 personas lo consideraron excelente.
- 24 como muy bueno.
- 17 como bueno.
- 1 persona marcó “indiferente”.

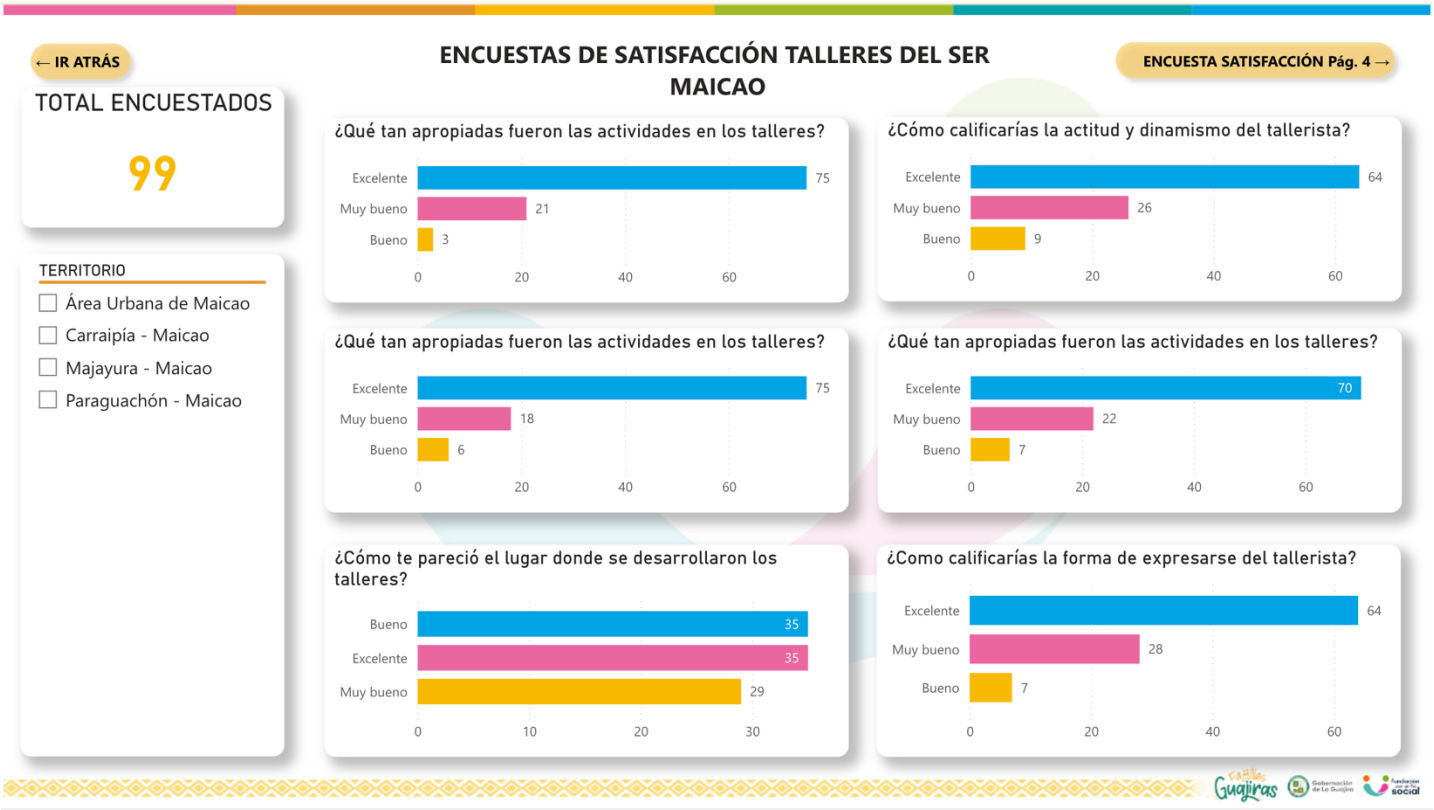
Conclusión: La mayoría calificó positivamente los espacios físicos.

4. Forma de expresarse del tallerista

Este aspecto obtuvo una de las valoraciones más altas:

- 80 personas (79%) calificaron la expresión del tallerista como excelente.
- Solo 4 marcaron “bueno”.

Conclusión: La claridad, el lenguaje comprensible y la capacidad de conexión del equipo facilitador fueron clave para el éxito de los talleres.




**Análisis de resultados: Encuesta de satisfacción talleres del ser en Maicao**

Un total de 99 beneficiarios participaron en la encuesta de satisfacción aplicada al cierre de los Talleres del Ser en el municipio de Maicao y sus corregimientos. Los resultados reflejan una valoración altamente positiva en todos los aspectos evaluados, destacando el impacto emocional y metodológico de estas jornadas.

**Pertinencia de las actividades**

Tres bloques diferentes evaluaron la pertinencia de las actividades, con los siguientes resultados:

- En promedio, más del 73% de los encuestados calificaron las actividades como “excelentes” (entre 70 y 75 respuestas por ítem).
- Entre 18 y 22 personas marcaron “muy bueno”.
- Un grupo reducido (entre 3 y 7 personas) optó por “bueno”.

Conclusión: Las actividades fueron percibidas como altamente apropiadas, con alto nivel de conexión emocional, relevancia temática y pertinencia cultural para los participantes.

**Actitud y dinamismo del tallerista**

- 64 personas (65%) calificaron este aspecto como excelente.

- 26 como muy bueno.
- 9 como bueno.

Conclusión: Aunque sigue siendo una valoración muy favorable, este ítem presenta una distribución más abierta que otros, lo cual puede estar vinculado a las diferencias en intensidad emocional que cada grupo vivió. Aun así, el rol del tallerista fue bien valorado en su actitud y entrega.

**Lugar donde se desarrollaron los talleres**

Este ítem fue el más equilibrado de todos:

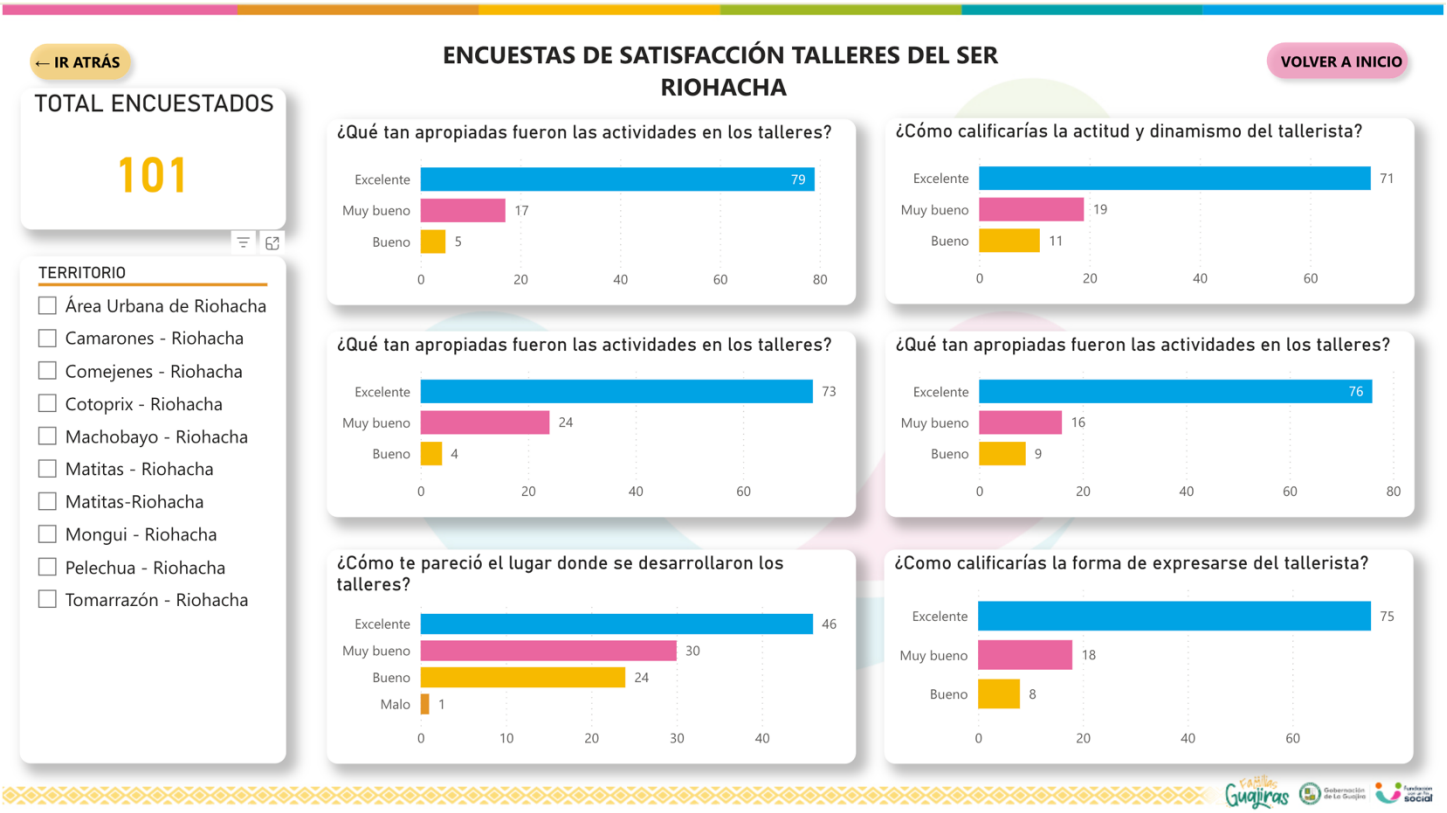
- 35 personas marcaron “excelente”.
- 35 personas “muy bueno”.
- 29 personas “bueno”.

Conclusión: Aunque no hay una mayoría absoluta en la categoría “excelente”, sí se mantiene una valoración general positiva del entorno físico.

**Forma de expresarse del tallerista**

- 64 personas calificaron como excelente, 28 como muy bueno y solo 7 como bueno.

Conclusión: La forma de comunicación del equipo facilitador fue comprendida, clara y efectiva para la mayoría de los asistentes, facilitando la apropiación de contenidos sensibles y simbólicos.




**Análisis de resultados: Encuesta de satisfacción talleres del ser en Riohacha**

Se encuestaron 101 beneficiarios que participaron en los Talleres del Ser realizados en Riohacha y sus corregimientos. Los resultados reflejan un alto nivel de satisfacción general, especialmente en la percepción de los contenidos, la actitud del equipo facilitador y la calidad del proceso vivido.

**Pertinencia de las actividades**

Tres bloques distintos evaluaron qué tan apropiadas fueron las actividades:

- 79, 76 y 73 personas marcaron "Excelente" en cada bloque respectivo.
- Entre 16 y 24 personas calificaron como "Muy bueno".
- Un rango bajo (entre 4 y 9 personas) indicó "Bueno".

Conclusión: Existe una amplia validación sobre la pertinencia de las actividades propuestas, las cuales fueron percibidas como útiles, transformadoras y culturalmente adaptadas.

**Actitud y dinamismo del tallerista**

- 71 personas calificaron como "Excelente".
- 19 como "Muy bueno".
- 11 como "Bueno".

Conclusión: Aunque en comparación con otros territorios este ítem presenta una mayor dispersión, los resultados siguen siendo altamente positivos. El dinamismo y cercanía del tallerista generaron una buena conexión con la mayoría, aunque un pequeño grupo evidenció expectativas más altas.

**Forma de expresarse del tallerista**

- 75 personas calificaron como "Excelente".
- 18 como "Muy bueno".
- 8 como "Bueno".

Conclusión: La capacidad comunicativa de los talleristas fue ampliamente valorada. Se destaca su habilidad para transmitir contenidos emocionales y simbólicos con claridad y empatía.

**Lugar donde se desarrollaron los talleres**

- 46 personas dijeron "Excelente".
- 30 personas "Muy bueno".
- 24 "Bueno".
- 1 persona marcó "Malo".

**Conclusión:** Aunque la mayoría valoró positivamente los espacios físicos, este ítem evidencia una oportunidad de mejora. Según lo manifestado por una de las beneficiarias que marcó una calificación baja, la principal dificultad estuvo relacionada con problemas de audición durante los primeros talleres. No obstante, esta situación fue corregida progresivamente gracias a la adecuación del espacio y al acercamiento físico del equipo facilitador durante las sesiones posteriores.

## Síntesis general: Seguimiento y medición de impacto

La implementación del programa de seguimiento y evaluación de impacto a través de encuestas de satisfacción permitió recoger percepciones directas de los beneficiarios sobre los talleres de emprendimiento y los talleres del ser desarrollados en los municipios de Maicao y Riohacha. En total, se aplicaron encuestas a 400 personas (99 en Maicao - emprendimiento, 101 en Riohacha - emprendimiento, 99 en Maicao - ser, 101 en Riohacha - ser), reflejando altos niveles de aceptación y valoración positiva en todos los componentes evaluados.

### Pertinencia de los contenidos y actividades

En los cuatro espacios formativos, más del 70% de los encuestados calificaron las actividades como “excelentes”, destacando su relevancia, utilidad práctica y adaptación al contexto cultural y emocional de los participantes. Esto evidencia que los contenidos abordados responden efectivamente a las necesidades del territorio, tanto en el ámbito productivo como en el desarrollo personal y familiar.

### Desempeño del equipo facilitador

Los aspectos relacionados con la actitud, dinamismo y forma de expresarse de los talleristas obtuvieron valoraciones mayoritariamente en las categorías de “excelente” y “muy bueno”. Se reconoció la cercanía, claridad comunicativa, empatía y capacidad de conectar con los participantes, especialmente en los talleres del ser, donde los contenidos demandaban sensibilidad y manejo emocional.

### Condiciones logísticas y lugares de desarrollo

Si bien los espacios físicos obtuvieron valoraciones favorables en su mayoría, este fue uno de los aspectos con mayor variedad en las respuestas, lo que representa una oportunidad de ajuste continuo. En el caso de Riohacha, durante los primeros encuentros de los talleres del ser, se identificó una observación relacionada con la audición en algunos momentos de la sesión. Esta apreciación fue rápidamente atendida, lo que permitió realizar mejoras en la disposición del espacio y reforzar la cercanía e interacción del equipo facilitador, optimizando la experiencia en las sesiones siguientes.

### Percepción general

Los resultados reflejan un alto grado de satisfacción entre los beneficiarios, quienes no solo valoraron los contenidos, sino también la metodología participativa, el ambiente generado en cada sesión y la calidad del acompañamiento brindado. Las encuestas también fortalecen la toma de decisiones para la mejora continua, permitiendo afinar aspectos logísticos y mantener los elementos que han generado mayor impacto.

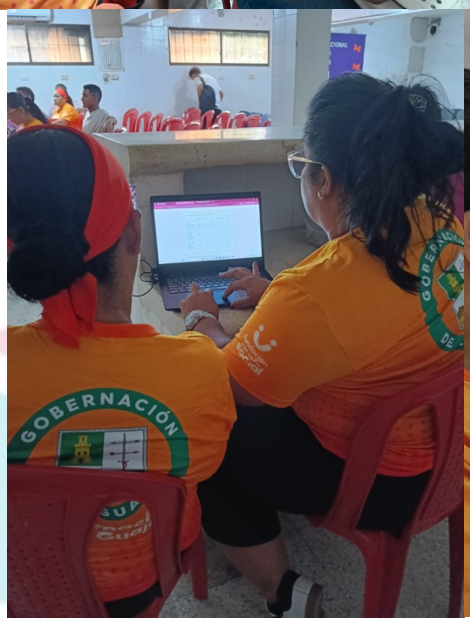
Este ejercicio de medición en tiempo real ha sido fundamental no solo para conocer la percepción de los beneficiarios, sino también para identificar alertas tempranas y oportunidades de mejora durante el proceso formativo. La aplicación de las encuestas permitió tomar decisiones correctivas inmediatas, como en el caso de ajustes logísticos en la disposición del espacio, y fortalecer aspectos altamente valorados, como la metodología y el rol del equipo facilitador. Este enfoque de evaluación continua asegura que la intervención mantenga su calidad, pertinencia y capacidad de respuesta a las necesidades reales de las los beneficiarios.

## ANEXOS












**ACTIVIDAD 2.1.** Fortalecimiento de los emprendimientos.

En aras de dar cumplimiento a la Actividad 2.1, correspondiente al fortalecimiento de los emprendimientos de los beneficiarios del proyecto, se han ejecutado las compras de los activos productivos que serán entregados como insumo para el desarrollo y sostenibilidad de sus unidades de negocio. Las adquisiciones de activos productivos se han realizado con base a los activos necesario y transversales según las características de los diferentes tipos de emprendimientos gastronómicos de los beneficiarios registradas en el instrumentos de caracterización realizado previamente. A continuación, se presenta el listado detallado de los activos definidos, así como el avance y la proyección de adquisición de los mismos para el mes de mayo.

| INSUMO | CANTIDAD | FEBRERO | MARZO | ABRIL | MAYO | TOTAL |
|---|---|---|---|---|---|---|
| BATIDORA | 24 | 0 | 0 | 24 | 0 | 24 |
| CALDERO 44 CM | 136 | 0 | 0 | 0 | 136 | 136 |
| CARRITO 3 PUESTO | 25 | 0 | 0 | 0 | 25 | 25 |
| CONGELADOR | 215 | 100 | 100 | 15 | 0 | 215 |
| ESTUFA 2 PUESTO | 160 | 0 | 30 | 0 | 130 | 160 |
| HORNO PANADERIA 3 PUESTO | 24 | 0 | 10 | 0 | 14 | 24 |
| LICUADORA | 136 | 0 | 0 | 0 | 136 | 136 |
| MESA ACERO | 200 | 0 | 150 | 0 | 50 | 200 |
| MESA PLASTICA | 210 | 0 | 0 | 210 | 0 | 210 |
| OLLA DE 28 LITROS | 96 | 0 | 0 | 96 | 0 | 96 |
| PESO BALANZA | 5 | 0 | 0 | 5 | 0 | 5 |
| PONCHERA | 252 | 0 | 0 | 252 | 0 | 252 |
| COMBO SILLA X 4 | 210 | 0 | 0 | 0 | 210 | 210 |
| VITRINA | 64 | 0 | 50 | 0 | 14 | 64 |
| LATAS DE PANADERÍA | 200 | 0 | 200 | 0 | 0 | 200 |
| FREIDORA DOBLE | 25 | 0 | 25 | 0 | 0 | 25 |
| CILINDRADORA 2 CABALLOS | 3 | 0 | 3 | 0 | 0 | 3 |
| OLLAS A PRESIÓN | 96 | 0 | 0 | 0 | 96 | 96 |
| MOLINO ELECTRICO | 40 | 0 | 0 | 40 | 0 | 40 |
| ROLLO VINIPEL | 40 | 0 | 0 | 40 | 0 | 40 |
| BATIDORA DE PEDESTAL | 24 | 0 | 0 | 24 | 0 | 24 |

| INSUMOS | CANTIDAD |
|---|---|
| ACEITE PIMPINA 20 LTR | 200 |
| ARROZ BULTO X 50 KG | 200 |
| AZUCAR BULTO X 5O KG | 200 |
| CARNE POLLO 4 KL; CERDO 4 KL; PATO 4 KL; GALLINA 4 KLPOR BENEFICIARIO | 200 |
| CARNE RES X KL 4KL POR BENEFICIARIO | 200 |
| FRUTAS SURTIDAS X KG 4 KL POR BENEFICIARIO | 200 |
| LECHE EN POLVO BOLSA 900 GR | 200 |
| MAIZ AMARILLO BULTO X 25 KG 1,5 BULTOS POR BENEFICIARIO | 300 |
| MAIZ BLANCO BULTO X 25 KG 1,5 BULTOS POR BENEFICIARIO | 300 |
| ÑAME EN BULTO X 25KL POR BENEFICIARIOS | 200 |
| VERDURAS SURTIDAS X KG 4 KL POR BENEFICIARIO | 200 |
| EMPAQUE Y EMBALAJE | 1 |

## COMBOS DE ACTIVOS PRODUCTIVOS

Con el propósito de garantizar una adecuada planificación logística, trazabilidad administrativa y control sobre la entrega de activos productivos, se procedió a estructurar los kits de fortalecimiento empresarial bajo la modalidad de combos diferenciados por tipo de iniciativa productiva, según los resultados obtenidos en el proceso de caracterización individual de cada beneficiario. Esta metodología permitió no solo optimizar los recursos disponibles, sino también asegurar que cada unidad productiva reciba insumos y equipos acordes a su actividad económica principal. La conformación por combos permite mantener una línea transversal de elementos comunes que responden a necesidades básicas de operación (como mesas, sillas y congeladores), y al mismo tiempo incorporar elementos específicos que responden a la naturaleza particular de cada emprendimiento (por ejemplo, hornos para panadería, estufas industriales para comidas calientes o vitrinas para productos fríos). Los combos definidos son: Sopas, Fritos, Comida Rápida, Panadería, Heladería y Pescados y Carnes, tal como se detalla en el presente informe.

Por otro lado, los insumos productivos alimenticios para el fortalecimiento de los emprendimientos serán entregados por cantidades iguales a cada uno de los beneficiarios.

| SANCOCHOS |
|---|
| CONGELADOR DUAL (OPCION DE CONGELADOR Y DESCONGELADOR) CHALLENGER X1 UNIDAD |
| MESA DE ACERO 120X60 X1 UNIDAD |
| ESTUFA INDUSTRIAL EN ACERO DE DOS PUESTOS X1 UNIDAD |
| SILLA PLÁSTICA JUEGO X4 UNIDADES |
| MESA PLÁSTICA X1 UNIDAD |
| OLLA DE 28 LITROS X1 UNIDAD |
| OLLA A PRESION 7 LITROS X1 UNIDAD |
| CALDERO DE 44 CM X1 UNIDAD |
| LICUADORA MARCA OSTER X1 UNIDAD |
| PONCHERA TIPO BOL PLÁSTICA X2 UNIDADES |

| FRITOS |
|---|
| CONGELADOR DUAL (OPCION DE CONGELADOR Y DESCONGELADOR) CHALLENGER X1 UNIDAD |
| MESA DE ACERO 120X60 X1 UNIDAD |
| ESTUFA INDUSTRIAL EN ACERO DE DOS PUESTOS X1 UNIDAD |
| SILLA PLÁSTICA JUEGO X4 UNIDADES |
| MESA PLÁSTICA X1 UNIDAD |
| VITRINA CURVA DE 90 CM X1 UNIDAD |
| LICUADORA MARCA OSTER X1 UNIDAD |
| MOLINO ELECTRICO X1 UNIDAD |
| CALDERO DE 44 CM X1 UNIDAD |

| COMIDA RÁPIDA |
|---|
| CONGELADOR DUAL (OPCION DE CONGELADOR Y DESCONGELADOR) CHALLENGER X1 UNIDAD |
| MESA DE ACERO 120X60 X1 UNIDAD |
| CARRITO EN ACERO DE 3 PUESTOS X1 UNIDAD |
| VITRINA CURVA DE 90 CM X1 UNIDAD |
| FREIDORA DOBLE X1 UNIDAD |
| SILLA PLÁSTICA JUEGO X4 UNIDADES |
| MESA PLÁSTICA X1 UNIDAD |

| PANADERIA |
|---|
| CONGELADOR DUAL (OPCION DE CONGELADOR Y DESCONGELADOR) CHALLENGER X1 UNIDAD |
| MESA DE ACERO 120X60 X1 UNIDAD |
| ESTUFA INDUSTRIAL EN ACERO DE DOS PUESTOS X1 UNIDAD |
| SILLA PLÁSTICA JUEGO X4 UNIDADES |
| MESA PLÁSTICA X1 UNIDAD |
| HORNO DE PANADERIA EN ACERO POR 3 PUESTOS X1 UNIDAD |
| BATIDORA MANUAL X1 UNIDAD |
| BATIDORA DE PEDESTAL X1 UNIDAD |
| LATAS DE PANADERIA X8 UNIDADES |

| HELADOS |
|---|
| CONGELADOR DUAL (OPCION DE CONGELADOR Y DESCONGELADOR) CHALLENGER X2 UNIDADES |
| MESA DE ACERO 120X60 X1 UNIDAD |
| SILLA PLÁSTICA JUEGO X8 UNIDADES |
| MESA PLÁSTICA X2 UNIDADES |
| PONCHERA TIPO BOL PLÁSTICA X4 UNIDADES |

| PESCADOS Y CARNES |
|---|
| CONGELADOR DUAL (OPCION DE CONGELADOR Y DESCONGELADOR) CHALLENGER X2 UNIDADES |
| MESA DE ACERO 120X60 X1 UNIDAD |
| BALANZA INDUSTRIAL X1 UNIDAD |
| PONCHERA TIPO BOL PLÁSTICA X4 UNIDADES |
| SILLA PLÁSTICA JUEGO X4 UNIDADES |
| MESA PLÁSTICA X1 UNIDAD |

**ACTIVIDAD 3.1.** Participación en festivales gastronómicos.

En el marco de la planificación de los festivales gastronómicos contemplados en el cronograma del proyecto, durante el presente mes de gestión se llevaron a cabo reuniones estratégicas orientadas a definir los lineamientos de desarrollo de dichos eventos. Estos espacios de concertación permitieron establecer aspectos clave para la organización del festival, lo cual derivó en la construcción de su identidad visual, adoptando como nombre oficial "Festival del Pescado y el Marisco". Asimismo, se diseñó un bono que será utilizado durante el desarrollo de los festivales, como herramienta operativa y de logística en el marco de las actividades programadas.

En concertación con el equipo de supervisión y la Gobernación de La Guajira, se definió un ajuste estratégico en la ejecución de una de las ferias inicialmente previstas en el cronograma del proyecto. Aunque estaba planificado llevar a cabo una de las ferias durante el mes de mayo, se acordó realizarla en el mes de junio, en coincidencia con la programación oficial del Festival Francisco el Hombre. Esta decisión se adoptó con el propósito de aprovechar al máximo el alto flujo de visitantes que recibe la ciudad de Riohacha durante dicho evento cultural, lo cual permitiría potenciar la visibilidad, el alcance y el impacto comercial de la feria, garantizando así una mayor afluencia de público y un entorno más favorable para el posicionamiento de los emprendimientos participantes.

**CREACIÓN DE IDENTIDAD VISUAL DEL FESTIVAL DEL PESCADO Y EL MARISCO**




***Imagen1. Diseño del Festival del Pescado.***




*Imagen 2. Línea Gráfica Festival del Pescado.*

## DISEÑO DE BONO DE FAMILIAS GUAJIRAS




*Imagen 1. Bono de Familias Guajiras.*

## ADMINISTRACIÓN DE RECURSOS

Para el desarrollo del proyecto "Ruta de Emprendimiento para Mejorar las Condiciones de Vida de Familias en Condiciones de Vulnerabilidad en los Municipios de Maicao y Riohacha, Departamento de La Guajira", son necesarios los siguientes recursos:

### ACT 1.4. TALENTO HUMANO

El equipo de talento humano desempeña un papel fundamental en la ejecución del proyecto, asegurando el correcto desarrollo de cada una de las actividades en el territorio. Cada integrante cumple funciones específicas que permiten coordinar, registrar y optimizar los procesos, garantizando el cumplimiento de los objetivos. A continuación, se detallan los roles y responsabilidades de los miembros del equipo en este informe:

**2 apoyos administrativo:** Desempeñan un rol clave en la logística y coordinación de las actividades en el territorio. Se encargan de asistir a profesionales, talleristas y coordinadores de campo en la preparación y ejecución de las actividades del proyecto. Además, registran de manera física y digital la asistencia de los participantes en el 100% de las actividades. También colaboran en la gestión de espacios de trabajo y en la organización y distribución de los servicios de hidratación y alimentación, garantizando el correcto desarrollo de las sesiones.

**1 cheff manager:** Durante este período, el Chef Manager lleva a cabo un trabajo de campo enfocado en la exploración y documentación de la gastronomía local. Esta labor incluye el reconocimiento de ingredientes autóctonos, técnicas culinarias tradicionales y platos representativos de la región, con el propósito de enriquecer los contenidos de los talleres prácticos de cocina. Este proceso es fundamental para el correcto desarrollo de los Talleres del Hacer.

**1 coordinador logístico:** Responsable de planear, coordinar y supervisar las actividades logísticas del proyecto. Encargado de garantizar los espacios adecuados para la realización de talleres, supervisar al equipo logístico y operativo, y gestionar el plan de compras y entrega de activos productivos.

**1 coordinador pedagógico:** Responsable de diseñar, actualizar y gestionar los contenidos pedagógicos del proyecto. Acompaña y transfiere conocimiento al equipo en territorio, realiza seguimiento a formadores, diseña instrumentos evaluativos y presenta informes de avance.

**2 coordinadores de campo:** Encargados de planear, organizar y supervisar las actividades del equipo en territorio, garantizar el cumplimiento del cronograma, realizar seguimiento a las unidades productivas, preparar informes y coordinar al personal operativo y logístico para el desarrollo eficiente de las actividades del proyecto.

**1 director de proyecto:** Responsable de garantizar la correcta ejecución técnica, administrativa y financiera del proyecto, velando por el cumplimiento de los objetivos, cronograma y presupuesto establecido. Supervisa al equipo de trabajo, orienta estratégicamente las acciones, coordina la elaboración de informes y asegura la calidad de los procesos y productos generados.

**4 profesionales administrativos:** Encargados de registrar, verificar y asegurar la correcta gestión de la información y bases de datos del proyecto. Realiza seguimiento administrativo, monitorea herramientas digitales utilizadas y apoya en la elaboración de informes y control de las actividades ejecutadas.

**1 profesional de sistemas:** Responsable de implementar, administrar y mantener el aplicativo del proyecto, garantizando el correcto flujo, análisis y sistematización de la información. Organiza bases de datos, construye reportes, analiza resultados y presenta informes que permitan la toma de decisiones estratégicas.

**1 profesional en comunicación:** Encargado de diseñar, ejecutar y mantener el plan de comunicaciones del proyecto. Lidera los procesos de registro fotográfico y audiovisual, coordina la difusión de actividades y apoya la organización de eventos junto al equipo logístico.

**4 talleristas del ser:** Encargados de facilitar espacios formativos orientados al fortalecimiento personal, emocional y social de los participantes. Su rol se enfoca en desarrollar habilidades blandas como el autoconocimiento, la comunicación asertiva, el trabajo en equipo y la gestión emocional, mediante metodologías participativas, reflexivas y vivenciales.

**5 talleristas de emprendimiento:** Responsables de liderar los procesos de formación orientados al desarrollo de capacidades productivas y de negocio en los participantes. Su función principal es brindar herramientas teóricas y prácticas en temas de administración, mercadeo, contabilidad y formalización, con el propósito de fortalecer las ideas de negocio y promover el desarrollo económico de las familias.

**4 talleristas de cocina:** Responsables de liderar los procesos de formación orientados al desarrollo de capacidades productivas y de negocio en los participantes. Su función principal es brindar herramientas teóricas y prácticas en temas de administración, mercadeo, contabilidad y formalización, con el propósito de fortalecer las ideas de negocio y promover el desarrollo económico de las familias. Adicionalmente, antes del inicio formal de los talleres, estos talleristas asumen responsabilidades clave en la fase de preparación logística culinaria, como la validación de ingredientes y utensilios, y el estudio previo del recetario pedagógico, lo cual garantiza la coherencia técnica y cultural de los contenidos a implementar.

**ACT 1.4. SERVICIO DE TRANSPORTE**

Para garantizar el desplazamiento oportuno y seguro del equipo de trabajo hacia los municipios de influencia del proyecto, se gestionó la contratación del servicio de transporte, a través del uso de 2 camionetas. Este servicio incluye los costos

asociados a peajes, combustible y conductores, permitiendo el traslado eficiente del personal a las diferentes actividades programadas en territorio, asegurando así el cumplimiento de los objetivos y cronograma del proyecto.

**ACT 1.4. INSUMOS DE TALLERES**

En el marco de la planificación para la ejecución de los talleres de cocina, conforme al cronograma establecido, se realizó pago correspondiente a la adquisición de insumos y materias primas necesarios para el desarrollo de las sesiones prácticas. Estos insumos están destinados a garantizar la implementación de los talleres de cocina tradicional, contemplando un total de 192 sesiones prácticas distribuidas entre los meses 4 y 7 del convenio. La compra de los materiales permite el adecuado desarrollo del componente práctico de la formación, centrado en el fortalecimiento de habilidades culinarias de los beneficiarios.

**ACT 1.5. PROGRAMA DE SEGUIMIENTO Y MEDICIÓN DE IMPACTO**

Durante este mes de ejecución, se culmina el desarrollo de la herramienta tecnológica especializada para el seguimiento, evaluación y monitoreo audiovisual del proyecto. Se logró consolidar el primer informe de impacto, el cual recopila información clave de las etapas ya ejecutadas, incluyendo: Socialización territorial, proceso de inscripciones, consolidado de beneficiarios, reportes de asistencia, caracterización de beneficiarios y resultados de la primera encuesta de satisfacción. Esta recopilación representa el cumplimiento de los procesos de evaluación y constituye la base técnica para el análisis de los resultados.

**ACT 2.1. ACTIVOS PRODUCTIVOS**

Durante el mes de ejecución se realizó la compra de activos productivos del proyecto. Esta adquisición se realizó basado en la caracterización realizada en el anterior mes de ejecución. Cabe resaltar que las entregas se encuentran estipulados de acuerdo al cronograma de actividades. Teniendo en cuenta esto, para este mes de ejecución se realizó la gestión de compra de:

- 24 batidoras.
- 210 mesas plásticas.
- 96 ollas de 28 litros.
- 5 pesos balanza.
- 252 poncheras.
- 40 molinos eléctricos.
- 40 rollos de vinilpel.
- 24 batidoras pedestal.
- 15 congeladores de 97 litros, marca challenger CH 100.

Tobby R Yepes V.

**Tobby Yepes**
**Director. Fundación con un fin social**

# ANEXOS

www.funfinsocial.org
@Conunfinsocial
Cra. 53 No. 80-198 piso 8
Barranquilla, Colombia.
info@funfinsocial.org
310 203 7441

fundación con un fin social

## ANÁLISIS ECONÓMICO DEL SECTOR

**OBJETO: IMPLEMENTACIÓN UNA RUTA DE EMPRENDIMIENTO PARA MEJORAR LAS CONDICIONES DE VIDA DE FAMILIAS EN CONDICIONES DE VULNERABILIDAD EN LOS MUNICIPIOS DE MAICAO Y RIOHACHA EN EL DEPARTAMENTO DE LA GUAJIRA**

**NORMATIVIDAD APLICABLE:** Artículos 2.2.1.1.1.6.1. y 2.2.1.1.1.6.2. del Decreto Único Reglamentario 1082 de 2015; ANÁLISIS DEL SECTOR POR PARTE DE LAS ENTIDADES ESTATALES Y DETERMINACIÓN DE LOS REQUISITOS HABILITANTES EN LOS PROCESOS DE CONTRATACIÓN.

El presente análisis del sector económico realizará el estudio del objeto a contratar observando distintas variables desde la perspectiva legal, comercial, financiera, organizacional, técnica, y de análisis de riesgo, de tal manera que nos brinde adecuados resultados para ser exigidos dentro de los documentos pre-contractuales y que a su vez, se ajuste a los estándares internacionales recomendados al Gobierno Nacional por parte de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), para luchar contra la manipulación de licitaciones en la contratación pública.

La metodología utilizada para identificar las distintas variables se encuentra enmarcadas por los criterios orientadores presentados por la Agencia Nacional de Contratación Pública – Colombia Compra Eficiente - tales como Guía para la Elaboración de Estudios de Sector G-EES-02 y, el Manual para determinar y verificar los requisitos habilitantes en los Procesos de Contratación M-DVRHPC-05.

### IDENTIFICACIÓN DEL SECTOR AL QUE PERTENECE LA NECESIDAD

El Banco de la República realiza la clasificación de los sectores económicos de la siguiente manera:

La actividad económica está dividida en sectores económicos. Cada sector se refiere a una parte de la actividad económica cuyos elementos tienen características comunes, guardan una unidad y se diferencian de otras agrupaciones. Su división se realiza de acuerdo con los procesos de producción que ocurren al interior de cada uno de ellos.

Según la división de la economía clásica, los sectores de la economía son los siguientes:

- Sector primario o sector agropecuario.
- Sector secundario o sector Industrial.
- Sector terciario o sector de servicios.

De estos sectores se derivan actividades económicas independientes y especializadas, las cuales el DANE para efectos de análisis económicos clasifica como:

- Sector industrial
  - Sector Industria manufacturera
  - Sector Construcción
  - Sector Energía

- Sector comercio
  - Sector financiero
  - Sector de la construcción
  - Sector minero y energético
  - Sector de comunicaciones
  - Sector TIC
  - Sector minero

Teniendo en cuenta que el presente objeto en cuestión puede ubicarse en dos ramas de acuerdo con la necesidad del servicio, esto es Sector Industrial y Sector comercio.

## ASPECTOS GENERALES DEL MERCADO

El fortalecimiento del emprendimiento se ha posicionado como una prioridad en la agenda pública colombiana, reconociendo su potencial para contribuir al desarrollo económico, la reducción de la pobreza, la generación de empleo digno y la construcción de tejido social, especialmente en poblaciones vulnerables y territorios históricamente excluidos. En línea con los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo y las políticas de reindustrialización y economía popular, múltiples entidades del Estado, en articulación con el sector privado y la cooperación internacional, han diseñado e implementado proyectos orientados a impulsar las capacidades de los emprendedores en todo el país.

Estos proyectos públicos de fortalecimiento no solo se centran en el acceso al financiamiento, sino que también abordan componentes clave como la formación técnica y empresarial, el acompañamiento especializado, el acceso a mercados, el uso de tecnologías y la formalización. En consecuencia, representan una herramienta estratégica para cerrar brechas territoriales, promover la equidad y dinamizar economías locales desde un enfoque de inclusión social y productiva.

Este documento presenta un análisis general del mercado colombiano en materia de proyectos de fortalecimiento a emprendedores, con énfasis en el rol del Estado, los principales programas vigentes, las tendencias de intervención y los desafíos actuales para mejorar la efectividad y sostenibilidad de estas iniciativas.

## PANORAMA GENERAL DEL EMPRENDIMIENTO EN COLOMBIA

En Colombia, el emprendimiento ha ganado relevancia como política pública prioritaria para impulsar el desarrollo territorial, reducir desigualdades y promover la inclusión socioeconómica. La existencia de una economía informal robusta, junto con altos índices de desempleo estructural, ha llevado al Estado a implementar estrategias que fortalezcan las capacidades productivas de pequeños negocios, unidades familiares y economías populares.

Organismos como el SENA, iNNpulsa Colombia, el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MinCIT), y gobiernos territoriales han articulado esfuerzos con organismos multilaterales, empresas y academia para ampliar la cobertura y el impacto de los programas de apoyo a emprendedores.

# ESTUDIO DE MERCADO COMPRAS DE ACTIVOS PRODUCTIVOS

www.funfinsocial.org
@Conunfinsocial
Cra. 53 No. 80-198 piso 8
Barranquilla, Colombia.
info@funfinsocial.org
310 203 7441

fundación con un fin social

## CUBRIMIENTO DE LA NECESIDAD Y PRECIOS DE REFERENCIA

La necesidad por cubrir en el desarrollo de la ruta de emprendimiento para mejorar las condiciones de vida de familias en situación de vulnerabilidad en los municipios beneficiarios debe ser cubierta por un proveedor que suministre de manera oportuna los bienes del proceso, de igual manera que cuente con la experiencia necesaria para el desarrollo total de las actividades

La necesidad por cubrir en el desarrollo de la ruta de emprendimiento para mejorar las condiciones de vida de familias en situación de vulnerabilidad en los municipios beneficiarios debe ser cubierta por un proveedor que suministre de manera oportuna los bienes del proceso, de igual manera que cuente con la experiencia necesaria para el desarrollo total de las actividades. Anexo a lo anterior, se incluyen las cotizaciones y soportes de precios de referencia, los cuales respaldan la estimación de los valores y garantizan la transparencia en la selección del proveedor.

### COMPARATIVO DE COTIZACIONES

| ITEM | DESCRIPCIÓN | CANTIDAD | PROBIENSOCIAL VLR UNIT | PROBIENSOCIAL VLR TOTAL | FUDECO VLR UNIT | FUDECO VLR TOTAL | OROZCO PADILLA VLR UNIT | OROZCO PADILLA VLR TOTAL |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | FREIDORA DOBLE | 25 | $ 589,550 | $ 14,738,750 | $ 554,400 | $ 13,859,990 | $ 556,700 | $ 13,917,500 |
| 2 | LATAS DE PANADERIA | 200 | $ 75,000 | $ 15,000,000 | $ 58,905 | $ 11,781,000 | $ 60,300 | $ 12,060,000 |
| 3 | MESA ACERO 120X60 | 200 | $ 418,200 | $ 83,640,000 | $ 415,800 | $ 83,160,056 | $ 426,000 | $ 85,200,000 |
| 4 | CILINDRADORA DE 2 CABALLOS | 3 | $ 3,435,652 | $ 10,306,956 | $ 3,239,775 | $ 9,719,325 | $ 3,249,788 | $ 9,749,364 |
| 5 | VITRINA DE FRITOS 90 CMS | 64 | $ 593,500 | $ 37,984,000 | $ 589,050 | $ 37,699,200 | $ 599,900 | $ 38,393,600 |
| 6 | CONGELADOR 97 LITROS BRUTOS, COLOR BLANCO, MARCACHALLENGER, REF. CH 100 | 215 | $ 1,300,000 | $ 279,500,000 | $ 1,461,240 | $ 314,166,600 | $ 1,680,426 | $ 361,291,590 |
| 7 | BATIDORA MANUAL | 24 | $ 495,900 | $ 11,901,600 | $ 552,640 | $ 13,263,360 | $ 635,536 | $ 15,252,864 |
| 8 | MESA PLASTICA | 210 | $ 195,000 | $ 40,950,001 | $ 270,160 | $ 56,733,600 | $ 310,684 | $ 65,243,640 |
| 9 | OLLA DE 28 LITROS | 96 | $ 156,600 | $ 15,033,559 | $ 178,200 | $ 17,107,200 | $ 204,930 | $ 19,673,280 |
| 10 | PESO BALANZA | 5 | $ 390,000 | $ 1,950,000 | $ 448,800 | $ 2,244,000 | $ 516,120 | $ 2,580,600 |
| 11 | PONCHERA | 126 | $ 97,200 | $ 12,247,200 | $ 119,614 | $ 15,071,364 | $ 137,556 | $ 17,332,069 |
| 12 | MOLINO ELECTRICO | 40 | $ 2,700,000 | $ 108,000,000 | $ 3,060,200 | $ 122,408,000 | $ 3,519,230 | $ 140,769,200 |
| 13 | ROLLO DE VINILPEL | 40 | $ 180,000 | $ 7,200,000 | $ 211,200 | $ 8,448,000 | $ 242,880 | $ 9,715,200 |
| 14 | BATIDORA PEDESTAL | 24 | $ 900,000 | $ 21,600,000 | $ 1,221,550 | $ 29,317,200 | $ 1,404,783 | $ 33,714,780 |
| 15 | CALDERO 44CM | 136 | $ 596,700 | $ 81,151,200 | $ 695,200 | $ 94,547,200 | $ 799,480 | $ 108,729,280 |
| 16 | CARRITO DE 3 PUESTOS | 25 | $ 2,400,000 | $ 60,000,000 | $ 2,915,000 | $ 72,875,000 | $ 3,352,250 | $ 83,806,250 |
| 17 | LICUADORA CLASICA | 136 | $ 858,000 | $ 116,688,000 | $ 961,400 | $ 130,750,400 | $ 1,105,610 | $ 150,362,960 |
| 18 | COMBO SILLA PLASTICA X4 | 210 | $ 248,400 | $ 52,164,000 | $ 288,365 | $ 60,556,650 | $ 331,620 | $ 69,640,148 |
| 19 | OLLA A PRESION 7LTS | 96 | $ 600,000 | $ 57,600,000 | $ 742,610 | $ 71,290,560 | $ 854,002 | $ 81,984,144 |
| 20 | ESTUFA INDUSTRIAL EN ACERO 2 PUESTOS | 160 | $ 668,400 | $ 106,944,000 | $ 654,500 | $ 104,720,000 | $ 646,800 | $ 103,487,922 |
| 21 | HORNO DE PANADERIA EN ACERO 3 PUESTOS | 24 | $ 1,382,900 | $ 33,189,600 | $ 1,348,600 | $ 32,366,400 | $ 1,341,318 | $ 32,191,632 |
| | | | | $1,167,788,866 | | $1,302,085,105 | | $1,455,096,022 |

# ESTUDIO DE MERCADO DE TRANSPORTE, MARCACIÓN Y EMBALAJE

www.funfinsocial.org
@Conunfinsocial
Cra. 53 No. 80-198 piso 8
Barranquilla, Colombia.
info@funfinsocial.org
310 203 7441

fundación con un fin social

## INTRODUCCIÓN

El transporte de carga constituye un eslabón crítico dentro de la cadena logística en Colombia, especialmente en regiones apartadas como La Guajira, donde la conectividad depende casi en su totalidad de corredores viales interurbanos. El traslado de insumos (activos productivos) desde Barranquilla hacia Riohacha, y posteriormente hacia Maicao, representa no solo un movimiento físico de mercancías, sino también una operación logística que involucra **planificación de rutas, gestión de costos, cumplimiento normativo y eficiencia operativa**.

De acuerdo con el **Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE)**, los costos de transporte terrestre de carga se ven afectados principalmente por la variación del precio de los combustibles, los peajes y el mantenimiento vehicular, variables que se reflejan en el **Índice de Costos de Transporte de Carga por Carretera (ICTC)**, indicador oficial para el ajuste de tarifas. Por su parte, el **Ministerio de Transporte** establece lineamientos técnicos y metodológicos (a través de sistemas como el SICE-TAC y el Observatorio Nacional de Transporte) que permiten calcular y estandarizar el valor del transporte de acuerdo con las condiciones de operación, distancia, tipo de vehículo y servicios asociados.

En este contexto, el presente estudio de mercado busca **estimar de manera técnica, transparente y replicable** los costos de transportar insumos (activos productivos) desde la ciudad de Barranquilla hasta Riohacha y Maicao, incluyendo la **distribución urbana a beneficiarios finales**. A diferencia de un simple cálculo de fletes, este análisis incorpora:

- **Estructura de costos completa** (combustible, peajes, mano de obra, mantenimiento, depreciación).
- **Costos logísticos complementarios** como **embalaje y marcación**, necesarios para garantizar la integridad de la carga, la trazabilidad en las entregas y la conformidad con estándares de seguridad en transporte terrestre.

- Una **metodología de actualización de precios**, basada en el ICTC-DANE y en tarifas oficiales de peajes, que permite mantener la vigencia del estudio en el tiempo.
- cotizaciones de empresas confiables dedicadas al ejercicio.

De esta forma, el estudio no solo establece valores de referencia para el transporte en la ruta Barranquilla–Riohacha–Maicao, sino que además proporciona un marco metodológico que permite a las entidades contratantes o beneficiarias contar con un **instrumento técnico de planeación y negociación de servicios logísticos**, ajustable a las condiciones reales del mercado y a la variación económica nacional.

## OBJETIVOS

### OBJETIVO GENERAL

- Determinar el costo y la tarifa estimada para los costos de transporte (logística de distribución) de los activos productivos adquiridos en cumplimiento de la ejecución del contrato xx denominado: xxxxx

### OBJETIVOS ESPECIFICOS

a) Establecer el costo de transporte de insumos adquiridos (activos productivos) desde el Tramo Barranquilla – Riohacha (transporte principal)

b) Establecer el costo de transporte de insumos adquiridos (activos productivos) para la distribución urbana en la ciudad de Riohacha- La Guajira (Entrega de beneficiarios)

c) Establecer el costo de transporte de insumos adquiridos (activos productivos) para el transporte Riohacha – Maicao.

d) Establecer el costo de transporte de insumos adquiridos (activos productivos) para la distribución urbana en la ciudad de Maicao – La Guajira (Entrega de beneficiarios)

**METODOLOGIA DE ANALISIS**

Para el análisis de costos relacionados al transporte de activos productivos, se tiene en cuenta el enfoque y fuentes indicado por organismos nacionales encargados de la determinación de los parámetros para el establecimiento de los costos, así como los supuestos técnicos y la aplicación de formula.

- **<u>Enfoque y fuentes</u>**
  - ✓ *Indexación de costos:* Para este analisis es necesario aplicar el ICTC del DANE para ajustar mes a mes la tarifa cotizada. Boletín actualizado (22 de agosto de 2025). DANE (soporte anexo al presente documento)
  - ✓ *Estructura de costos MinTransporte*: referencia a SICE-TAC/Observatorio para componentes y lógica de costos (combustible, mano de obra, mantenimiento, peajes, administración). ***mintransporte.gov.co***
  - ✓ Distancias:
    - Barranquilla→Riohacha: 264 km;
      Tiempo de Viaje: 5-6 Horas




De Riohacha a Barranquilla hay 264 kilómetros en línea recta, en dirección oeste. Ambas ciudades están situadas a una altitud similar,

con Riohacha a 7 metros sobre el nivel del mar y Barranquilla a 24 metros.

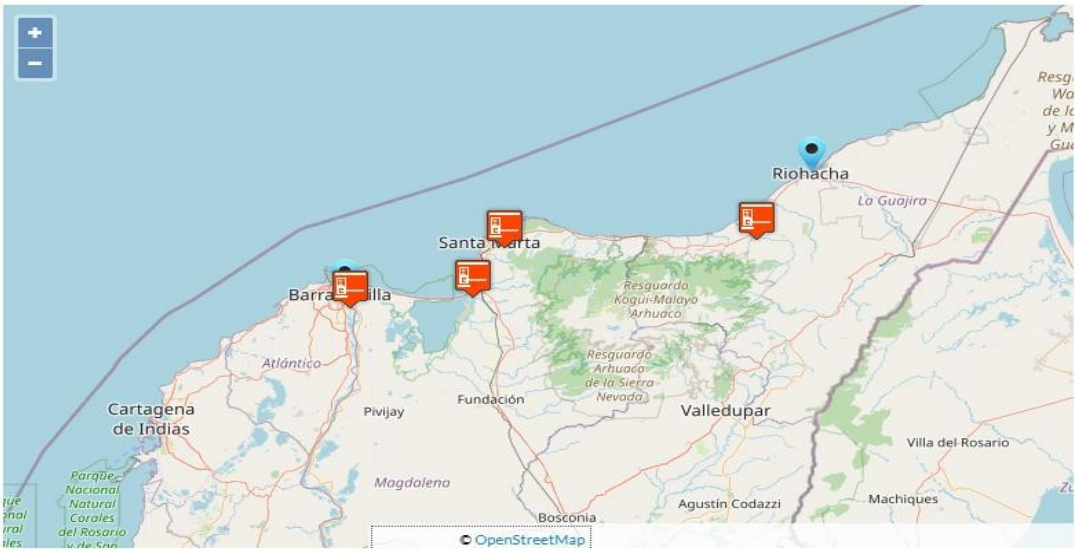
- Riohacha→Maicao: 77.7 km.
  Tiempo de viaje: 1-2 horas




De Riohacha a Maicao hay 75 kilómetros en línea recta, en dirección este. Riohacha se encuentra a solo 7 metros sobre el nivel del mar, mientras que Maicao está a 52 metros.
***Fuente: https://www.geodatos.net/distancias/de-riohacha-a-barranquilla***

- ✓ **Peajes**: según tablas vigentes 2025 el valor y cantidad de peajes existentes en la ruta Barranquilla – Riohacha son los siguientes:
  Es importante tener en cuenta que los costos de peaje deben ser calculados teniendo en cuenta el recorrido de ida y regreso del vehículo

## Peajes entre Riohacha y Barranquilla




### Valor total de los peajes en la ruta Riohacha - Barranquilla en 2025

| Valor total de los peajes en la ruta Riohacha - Barranquilla en 2025 | |
|---|---|
| Categoría I: | 60,600 |
| Categoría II: | 81,600 |
| Categoría III: | 126,600 |
| Categoría IV: | 177,200 |
| Categoría V: | 217,800 |
| Categoría VI: | 128,000 |
| Categoría VII: | 161,200 |

| Clasificación de automotores para peajes de Colombia | |
|---|---|
| Cat. I: | Automóviles, Camperos y Camionetas |
| Cat. II: | Buses, Busetas con eje trasero de doble llanta y Camiones de dos ejes |
| Cat. III: | Camiones de tres y cuatro ejes |
| Cat. IV: | Camiones de cinco ejes |
| Cat. V: | Camiones de seis ejes |

| 1. Peaje de El Ebanal | | 2. Peaje de Neguanje | |
|---|---|---|---|
| Categoría I: | $13.900 | Categoría I: | $13.900 |
| Categoría II: | $21.300 | Categoría II: | $21.300 |
| Categoría III: | $17.300 | Categoría III: | $17.300 |
| Categoría IV: | $27.300 | Categoría IV: | $27.300 |
| Categoría V: | $39.800 | Categoría V: | $39.800 |
| Categoría VI: | $64.000 | Categoría VI: | $64.000 |
| Categoría VII: | $80.600 | Categoría VII: | $80.600 |
| **3. Peaje de Tasajera** | | **4. Peaje de Puente Laureano** | |
| Categoría I: | $16.400 | Categoría I: | $16.400 |
| Categoría II: | $19.500 | Categoría II: | $19.500 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Categoría III: | $46.000 | Categoría III: | $46.000 |
| Categoría IV: | $61.300 | Categoría IV: | $61.300 |
| Categoría V: | $69.100 | Categoría V: | $69.100 |
| Categoría VI: | - | Categoría VI: | - |
| Categoría VII: | - | Categoría VII: | - |
| 5. Peaje Riohacha – Maicao | | | |
| Categoría I: | $16.400 | | |
| Categoría II: | $19.500 | | |
| Categoría III: | $46.000 | | |
| Categoría IV: | $61.300 | | |
| Categoría V: | $69.100 | | |
| Categoría VI: | - | | |
| Categoría VII: | - | | |

*Fuente: https://viajaporcolombia.com/peajes/riohacha-barranquilla_45/*

- ✓ **Combustible (ACPM/Gasolina** : nivel 2025
  ACPM: $9.456 mil/galón
  Gasolina: $15.568 mil/galón
  (promedios y comunicados recientes).

- **Supuestos Técnicos**

  - ✓ Vehículo principal: camión 2 ejes para carga consolidada y distribución.
  - ✓ Rendimiento carretera: 25 km/gal; urbano: 10 km/gal
  - ✓ Velocidad promedio carretera: 60 km/h
  - ✓ Costos de personal (referenciales): conductor $20.000/h y auxiliar $12.000/h (incluye prestaciones y viáticos prorrateados)

- ✓ Mantenimiento/depreciación/llantas: $650/km (proxi SICE-TAC; ajuste por flota). mintransporte.gov.co

- **Formulas Claves**
  - ✓ Combustible carretera (COP) = (km / km·gal⁻¹) × Precio ACPM.
  - ✓ Peajes (COP) = ∑ tarifas por categoría (camión 2 ejes).
  - ✓ Mano de obra (COP) = (horas totales de operación) × (tarifa conductor + auxiliar).
  - ✓ Mantenimiento/Depreciación (COP) = km × tarifa/km.
  - ✓ Distribución por entrega (COP/stop) = [combustible urbano por recorrido medio + tiempo de descarga (h) × tarifa/h + desgaste fijo] × (1 + % administración).
  - ✓ Tarifa final = (Costo directo total) × (1 + administración y margen).
  - ✓ Actualización por ICTC (del DANE):

**RUTA, DISTANCIA, Y PEAJES (2025)**

- **Distancias**

  Barranquilla→Riohacha: 264 km;

  Tiempo de Viaje: 5-6 Horas

  Riohacha→Maicao: 77.7 km.

  Tiempo de viaje: 1-2 horas

- **Peajes (camión 2 ejes)**

  1. Peaje de Puente Laureano: $19.500
  2. Peaje de Tasajera: $19.500
  4. Peaje de Neguanje: $21.300
  5. Peaje de El Ebanal: $21.300
  6. Peaje Riohacha – Maicao: $21.300

Total, Peajes Barranquilla – Riohacha (Referencias 2025): $163.200

Total, Peajes Riohacha - Maicao (Referencias 2025): $42.600

Total Global: $205.800

(El costo relacionado de peajes corresponde al trayecto de ida y regreso del servicio de transporte)

## CÁLCULO DE COSTOS Y VALORES DE REFERENCIA

Parámetros usados hoy (agosto 2025):

Gasolina $15.568/gal

Administración+margen 15%;

Distribución: 100 beneficiarios en Riohacha y 100 en Maicao.

- Tramo Barranquilla→Riohacha (264 km)

| **DESCRIPCION** | **OPERACIÓN** | **RESULTADO** |
|---|---|---|
| Combustible: | (264/25)×$15.568 = | $164.398. |
| Peajes | | $81.600 |
| Mano de obra | 8.8h conducción+2.6 h(carga/paradas)=11.4 h × ($20.000+$12.000) = | $364.800 |
| Mant./depr./llantas | 264×$650 = | $171.600. |
| **Subtotal tramo (sin admin).** | | **$782.398** |

Los valores calculados corresponden al recorrido de ida (transporte con carga).

- Distribución urbana en Riohacha (100 beneficiarios)

Costo por entrega (referencia): $739.052,1,1 (8 km urbanos por stop; 25 min/stop; incluye combustible, mano de obra, desgaste y 15% de administración interna de ruta).
**Total 100 stops: $73.905.210 (aprox.).**

*-Aplicación de formula -*
*Distribución por entrega (COP/stop) = [(1galon* por cada 10km)=12.454combustible urbano por recorrido medio + 25 min × 25.000/h + (650*8)=5200] × (1 + 15% administración).*

- Tramo Riohacha→Maicao (77.7 km)

| DESCRIPCION | OPERACIÓN | RESULTADO |
|---|---|---|
| Combustible: | (77.7/25)×$15.568 = | $46.859 |
| Peajes | | $21.300 |
| Mano de obra | 1.6 h × $20.000 = | $32.000 |
| Mant./depr./llantas | 77.7×$650 = | $50.505 |
| **Subtotal tramo (sin admin).** | | **$150.664** |

Los valores calculados corresponden al recorrido de ida (transporte con carga).

- Distribución urbana en Maicao (100 beneficiarios)

$733.977,15 (6 km urbanos por stop; 25 min/stop; incluye combustible, mano de obra, desgaste y 15% de administración interna de ruta).
**Total 100 stops: $73.397.715 (aprox.).**

*-Aplicación de formula -*

*Distribución por entrega (COP/stop) = [(1galon* por cada 10km)=9.341 combustible urbano por recorrido medio + 25 min × 25.000/h + (650*6)=3.900] × (1 + 15% administración).*

**TOTALES -TRANSPORTE-**

- Solo ida (BAQ→RCH + distribución + RCH→Maicao + distribución), con 15% de administración/margen: $147.302.925 millones COP.

- Retorno vacío a Barranquilla (vía Maicao→Barranquilla), con 15%: $1.073.021millones COP.

- Total, Transporte (ida y regreso): $148.375.946

**COSTEO DE EMBALAJE Y MARCACION DE INSUMOS**

*Componentes principales del embalaje y marcación:*

1. Materiales de embalaje: cajas de cartón corrugado, cinta adhesiva, stretch film o plástico retráctil, etiquetas de seguridad.
2. Mano de obra de embalaje: personal encargado de empacar, sellar y rotular cada unidad o caja.
3. Marcación e identificación: impresión de etiquetas con nombre de beneficiario, código de lote o número de entrega, y adhesión a cada paquete.

Método de cálculo propuesto:

- Costo unitario por embalaje (CEu):

CEu=Cmateriales+Cmano_obra+CetiquetadoCEu = C_{materiales} + C_{mano_obra} + C_{etiquetado}CEu=Cmateriales+Cmano_obra +Cetiquetado

- Costo total embalaje y marcación (CET):
  CET=CEu×NunidadesCET = CEu \times N_{unidades}CET=CEu×Nunidades

Valores de referencia (2025):

- Materiales (caja + cinta + stretch): $5.500 / unidad.
- Mano de obra (10 min/paquete a $5.000/10min): $5.000 / unidad.
- Etiquetado/impresión: $2.500 / unidad.
- Total unitario embalaje + marcación: $13.000 / paquete.

Teniendo en cuenta el cálculo anterior, se establece de esta manera los costos de embalaje y marcación para los 200 entregables así:

- Si se transportan 200 paquetes de insumos → CET = 200 × $13.000 = $2.600.000

Por tanto, el costo logístico integral de:

- Solo ida + embalaje/marcación: $148.375.946 + $2.600.000= $150.975.946

## COMPARATIVO DE COTIZACIONES

**COTIZACIONES MARCAJE Y EMBALAJE**

| ITEM | DESCRIPCIÓN | CANTIDAD | PROBIENSOCIAL VLR UNIT | PROBIENSOCIAL VLR TOTAL | FUDECO VLR UNIT | FUDECO VLR TOTAL | OROZCO PADILLA VLR UNIT | OROZCO PADILLA VLR TOTAL |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | MARCACIÓN Y EMBALAJE | 2019 | $ 10,000 | $ 20,190,000 | $ 15,000 | $ 30,285,000 | $ 13,000 | $ 26,247,000 |
| | **TOTALES** | | | **$ 20,190,000** | | **$ 30,285,000** | | **$ 26,247,000** |

**TRANSPORTE**

| ITEM | DESCRIPCIÓN | CANTIDAD | DOMICARGA VLR UNIT | DOMICARGA VLR TOTAL | GRUPO KAPITAL VLR UNIT | GRUPO KAPITAL VLR TOTAL | TRANSPORTES ALTAMAR VLR UNIT | TRANSPORTES ALTAMAR VLR TOTAL |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | DISTRIBUCIÓN EN RIOHACHA | 100 | $ 728,860 | $ 72,885,964 | $ 816,323 | $ 81,632,280 | $ 838,189 | $ 83,818,859 |
| 2 | DISTRIBUCIÓN EN MAICAO | 100 | $ 718,710 | $ 71,870,974 | $ 804,955 | $ 80,495,491 | $ 826,516 | $ 82,651,620 |
| | **TOTALES** | | | **$ 144,756,938** | | **$ 162,127,771** | | **$ 166,470,479** |

FUNDACIÓN
ProBienSocial del Caribe

**SEÑORES**

**FUNDACION CON UN FIN SOCIAL**

**CIUDAD**

**Asunto: Cotización.**

Por medio del presente hacemos envío del servicio solicitado a cotizar con su respectivo valor unitario con IVA incluido.

| COTIZACIÓN | | | | |
|---|---|---|---|---|
| ITEM | DESCRIPCIÓN | CANTIDAD | VALOR UNITARIO | VALOR TOTAL |
| 1 | MARCACIÓN Y EMBALAJE | 2019 | $ 10,000 | $ 20,190,000 |
| TOTAL | | | | $ 20,190,000 |

Atentamente,

FUNDACIÓN
ProBienSocial del Caribe

GEINTHY FERNANDA GOMEZ CAMPO

C.C.1.118.813.578

**SEÑORES**
**FUNDACION CON UN FIN SOCIAL**

***Asunto: Cotización.***

Por medio del presente relacionamos el servicio solicitado a cotizar y su precio unitario.

| COTIZACIÓN | | | |
|---|---|---|---|
| **DESCRIPCIÓN** | **CANTIDAD** | **VALOR UNITARIO** | **VALOR TOTAL** |
| MARCACIÓN Y EMBALAJE | 2019 | $ 15,000 | $ 30,285,000 |
| **VALOT TOTAL COTIZACIÓN** | | | **$ 30,285,000** |

Atentamente,

**STANLY SERJE**
**Asesor Comercial**

Validez de 30 días tiene incluido todos los impuestos.
Garantías de los artículos directo con el fabricante



Dirección: Carrera 53 #80-198 Torre Atlántica
Teléfono: 3003537050

***SEÑORES***

***FUNDACION CON UN FIN SOCIAL***

***Asunto: Cotización.***

Por medio del presente cotizamos el servicio solicitado con su respectivo precio unitario.

| ITEM | DESCRIPCIÓN | CANTIDAD | VALOR UNITARIO | VALOR TOTAL |
|---|---|---|---|---|
| 1 | MARCACIÓN Y EMBALAJE | 2019 | $ 13,000 | $ 26,247,000 |
| | **TOTAL** | | | **$ 26,247,000** |

Atentamente,

**Suministros y Dotaciones Orozco Padilla**

**SUMINISTRO Y DOTACION OROZCO PADILLA S .A.S**
NIT: 901128027-8
Régimen: Responsable del impuesto sobre las ventas –IVA
Persona Jurídica
CALLE 83 # 79 B -05, Barranquilla, Atlántico, Colombia
Tel. 3146512
Email. suministropadilla2018@gmail.com

# COTIZACIÓN

**Cliente:** Fundación con un Fin Social
**Dirección:** Carrera 53 # 80 – 198 Ofc 80
Edificio Torre Atlántica
**Ciudad:** Barranquilla

| ITEM | DESCRIPCIÓN | CANTIDAD | VLR UNIT | VLR TOTAL |
|---|---|---|---|---|
| 1 | DISTRIBUCIÓN EN RIOHACHA | 100 | $ 816,323 | $ 81,632,280 |
| 2 | DISTRIBUCIÓN EN MAICAO | 100 | $ 804,955 | $ 80,495,491 |
| **TOTAL A PAGAR** | | | | **$ 162,127,771** |

• Validez de la cotización: 30 días hábiles

Atentamente,

GRUPO KAPITAL B.P S.A.S

**Tel: 3016073043 - 3008003513**
juancarlos.bilbao@gmail.com – grupokapitalbp@gmail.com

**CON FUNDAMENTO EN LA MATRÍCULA E INSCRIPCIONES EFECTUADAS EN EL REGISTRO MERCANTIL, LA CÁMARA DE COMERCIO CERTIFICA:**

**C E R T I F I C A**

**NOMBRE, IDENTIFICACIÓN Y DOMICILIO**

Razón Social:
GRUPO KAPITAL B.P S.A.S.
Sigla: KAPITAL B.P S.A.S.
Nit: 901.429.560 - 4
Domicilio Principal: Barranquilla

**MATRÍCULA**

Matrícula No.: 774.472
Fecha de matrícula: 12 de Nov/bre de 2020
Último año renovado: 2025
Fecha de renovación de la matrícula: 19 de Marzo de 2025
Grupo NIIF: 4. GRUPO III. Microempresas

**UBICACIÓN**

Direccion domicilio principal: CR 60 No 64 - 81
Municipio: Barranquilla - Atlantico
Correo electrónico: grupokapitalbp@gmail.com
Teléfono comercial 1: 6053377320
Teléfono comercial 2: No reportó

Teléfono comercial 3: No reportó

Direccion para notificación judicial: CR 60 No 64 - 81
Municipio: Barranquilla - Atlantico
Correo electrónico de notificación: grupokapitalbp@gmail.com
Teléfono para notificación 1: 6053377320
Teléfono para notificación 2: No reportó
Teléfono para notificación 3: No reportó

LA PERSONA JURIDICA SI AUTORIZÓ PARA RECIBIR NOTIFICACIONES PERSONALES A TRAVÉS DE CORREO ELECTRÓNICO, DE CONFORMIDAD CON LO ESTABLECIDO EN LOS ARTÍCULOS 291 DEL CÓDIGO GENERAL DEL PROCESO Y 67 DEL CÓDIGO DE PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO Y DE LO CONTENCIOSO ADMINISTRATIVO

## CONSTITUCIÓN

Constitución: que por Documento Privado del 09/11/2020, del Barranquilla, inscrito(a) en esta Cámara de Comercio el 12/11/2020 bajo el número 390.703 del libro IX, se constituyó la sociedad:GRUPO KAPITAL B.P S.A.S.

## TERMINO DE DURACIÓN

Duración: se fijó hasta 2050/12/31
QUE A LA FECHA Y HORA DE EXPEDICIÓN DE ESTE CERTIFICADO, NO APARECEN INSCRIPCIONES QUE DEN CUENTA DEL ESTADO DE DISOLUCIÓN DE LA SOCIEDAD, RAZÓN POR LA QUE LA SOCIEDAD NO SE HAYA DISUELTA.

## OBJETO SOCIAL

La sociedad tiene por objeto: 1. El estudio, diseño, planeación, contratación y ejecución de toda clase de edificaciones, obras civiles y bienes inmuebles en general, así como la realización en ellas de adiciones, mejoras, modificaciones, restauraciones y reparaciones. 2. La prestación de servicios técnicos y de consultoría en los diferentes campos de la ingeniería civil. 3. La realización de trabajos, estudios, consultorías y proyectos en materia de urbanismo y arquitectura. 4. La adquisición de inmuebles para ejecutar por sí o por medio de terceros la construcción mediante su urbanización, programación, promoción, venta de lotes o de unidades habitacionales, o locales comerciales o industriales que resulten de la edificación. 5. EI desarrollo de construcciones, parcelaciones o urbanizaciones en bienes propios o de terceros, bien sea para planes de vivienda, locales comerciales o industriales. 6. La promoción, constitución y asociación de empresas o sociedades que tengan por objeto la construcción de inmuebles o los negocios sobre propiedad raíz. 7. Las inversiones en propiedades inmuebles para enajenarlos o desarrollar proyectos de edificios, estando facultada la sociedad para reservar para sí, o para los accionistas las áreas que a bien tengan para arrendamiento o explotación comercial. 8. La ejecución de toda clase de negocios, además de la compraventa, relacionados con la comercialización de la propiedad raíz tales como: financiamiento, arrendamiento, fideicomiso, administración, usufructo,

constitución y régimen de propiedad horizontal. 9. La construcción de canalizaciones externas y subterráneas para extensión y distribución de redes de energía, teléfonos, acueducto y alcantarillado y en general, todo lo relacionado con servicios públicos. 10. Los montajes electromecánicos de centrales de generación de energía, hidráulica, térmica, a gas, etc., 11. Los montajes de tubería de presión para centrales de generación y/o estaciones de bombeo. 12. Los montajes electromecánicos para plantas o instalaciones industriales, comerciales o de infraestructura. 13. La construcción de obras e infraestructura para el sector del petróleo incluyendo la construcción de oleoductos, poliductos, gasoductos, plataformas para pozos, estación de bombeo, etc. 14. La construcción de estructuras para edificios, puentes e infraestructura en general en concreto o metálicas. 15. La enajenación de materiales de construcción nuevos y de sobrantes de obra. 16. La participación en sociedades civiles o comerciales, cuentas en participación y otras asociaciones, aun cuando su objeto social no tenga relación con el que aparece descrito en esta cláusula. 17. La adquisición a título oneroso de equipos, maquinaria, instalaciones, accesorios e implementos auxiliares empleados en la construcción de obras y edificios, con el propósito de usarlos en las obras que ejecute pudiendo también arrendarlos o celebrar con ellos cualquier tipo de transacción. 18. La sociedad podrá prestar servicios públicos domiciliarios, de tecnologías de la información y las comunicaciones -TIC- y actividades complementarias o inherentes a los mismos, así como ser socio de empresas de servicios públicos privadas o mixtas: y/o participar en cualquier tipo de asociación como uniones temporales o consorcios y en general asociarse con terceros para la creación o no de personas jurídicas nuevas o para participar en las ya existentes que tengan por objeto la prestación de los servicios o actividades enunciadas, incluida la participación en promesas de sociedades futuras. La compra, construcción, administración y operación de activos inmobiliarios, tales como hoteles, mini depósitos, centros comerciales, centros de distribución, tiendas de conveniencia, oficinas y almacenes, así como la realización de cualquier otro acto jurídico relacionado con dichos activos inmobiliarios. 20. La enajenación a cualquier título de valores muebles, tales como acciones, cuotas, títulos, participaciones, papeles comerciales y en general activos a través de los cuales la Sociedad realice inversiones que tiendan a la precautelarían e incremento de su patrimonio social. 21. La adquisición, producción, transformación, distribución y, en general, el comercio de materiales, accesorios, herramientas e implementos de naturaleza diversa empleados en la industria de la construcción. 22. Comercialización de toda la clase de automóviles en especial autos antiguos con fines de exportación. 23. Importación de todo tipo de maquinaria agroindustrial, maquinaria de construcción y equipos de transporte como traylers con fines de comercialización o fuente generadora de ingreso mensual. 24. La empresa podrá dedicarse a toda clase de actividades de comercialización de forma virtual o física que implique la importación o exportación de bienes y servicios a cualquier país del mundo. 25. Capacitación y certificación de operadores de maquinaria pesada, técnicos de mantenimiento y demás técnicos relacionados con el objeto social de la empresa en los campos de la maquinaria pesada, construcción obras civiles y el sector de importación y exportación de bienes y servicios. 26. Mantenimiento preventivo y correctivo de todo tipo de maquinaria agroindustrial y de construcción a través de personal directo o con talleres asociados así como el suministro de los insumos y repuestos necesarios para llevar a cabo las reparaciones de los mismos. 27. Realizar eventos, montajes, espectáculos, asesorías, inversiones y negocios en general a nivel nacional o internacional a través de medios físicos o por Internet. 28. Realización de eventos de toda clase por Internet, recreación, diversión y entretenimiento. 29.

Comercialización, promoción, realización y presentación de toda clase de espectáculos de entretenimiento a nivel nacional e internacional, presentados de forma física o virtual a través de Internet. 30. Contratación y representación de personas jurídicas y naturales. 31. Explotación y comercialización de toda clase de espectáculos de entretenimiento a nivel nacional e internacional, ya sean físicos o por Internet. 32. Promoción y publicidad física y virtual a través de Internet de las actividades de este objeto social. 33. Explotación comercial de la actividad artística en general de manera física o a través de Internet. 34. Realizar las demás actividades y/o actos de comercio que fueren complementarias, conexas, convenientes o necesarias para el cabal cumplimiento del objeto social aquí expuesto, los cuales deben tener relación directa o indirecta con las actividades señaladas en este articulo. Para el desarrollo de su objeto social, la sociedad podrá: Adquirir, gravar, enajenar, limitar y dar en garantía toda clase de bienes raíces, muebles, equipos e implementos para la ejecución de obras y construcciones para respaldar obligaciones propias o de terceros y celebrar contratos en virtud de los cuales la sociedad tome a su cargo, directamente o por conducto de contratistas, la planeación o ejecución de estudios de factibilidad, de mercadeo y de actividades accesorias a la construcción de obras de urbanización, parcelación en áreas urbanas, suburbanas o rurales; la administración y venta de lotes, parcelas y edificaciones; la asociación con terceros para el desarrollo y ejecución de programas de urbanización, parcelación o construcción; establecer talleres para la reparación, sostenimiento y construcción de equipos; producir materiales destinados a obras o construcciones, y explotar canteras, playas y demás depósitos naturales o yacimientos de materiales para construcción con destino a sus obras o a la venta de los mismos; contratar la ejecución de obras o trabajos bajo las diferentes modalidades comerciales o administrativas de contratación; asociarse con terceros para la ejecución de obras o para la realización de proyectos específicos, bien sea bajo la modalidad de consorcios, uniones temporales o cualquier otro tipo de asociación o participación; subcontratar obras o parte de ellas; hacer inversiones de fomento y desarrollo para el aprovechamiento de incentivos de carácter fiscal autorizados por la ley o transitoriamente como utilización fructífera de fondos o recursos no necesarios de inmediato para el desarrollo de los negocios sociales; celebrar operaciones de crédito por activa o por pasiva con toda clase de personas u otorgar garantías, emitir bonos, tomar dinero en mutuo o dar en garantía sus bienes muebles o inmuebles; celebrar todas las operaciones de crédito que le permitan obtener los fondos u otros activos para el desarrollo de la empresa, comprar para revender, licitar, constituir sociedades filiales o promoverlas, formar u organizar sociedades o vincularse a otras sociedades o empresas o en servicios, absorberlas y fusionarse con ellas. En general celebrar o ejecutar toda clase de contratos u operaciones que sean necesarias o convenientes para el logro de los fines que persigue la sociedad o que puedan favorecer o desarrollar sus negocios o que en forma directa se relacionen con el objeto social, así como todos aquellos que estén orientados a cumplir las obligaciones o a ejercer los derechos que legal o convencionalmente se deriven de la existencia y actividad de la sociedad.

**CAPITAL**

** Capital Autorizado **

| | | |
|---|---|---|
| Valor | : | $200.000.000,00 |
| Número de acciones | : | 200.000,00 |

Valor nominal : 1.000,00

** Capital Suscrito/Social **

| | | |
|---|---|---|
| Valor | : | $10.000.000,00 |
| Número de acciones | : | 10.000,00 |
| Valor nominal | : | 1.000,00 |

** Capital Pagado **

| | | |
|---|---|---|
| Valor | : | $10.000.000,00 |
| Número de acciones | : | 10.000,00 |
| Valor nominal | : | 1.000,00 |

## ÓRGANOS DE ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN

### REPRESENTACIÓN LEGAL

La sociedad tiene los siguientes órganos de dirección y administración. Asamblea General de Accionistas. Junta Directiva. Gerente. Son funciones de la Asamblea las siguientes entre otras: Reformar los estatutos. Autorizar la enajenación, arrendamiento o entrega a cualquier título, de la totalidad o de parte sustancial de la empresa social sociedad, así mismo, aprobar los proyectos de escisión, fusión, en cualquiera de sus modalidades, o cualquier otro semejante y acordar la transformación de la Sociedad. Ejercer las demás funciones que le atribuyan al Ley y los Estatutos y en general las que no correspondan a otro órgano. En la Junta Directiva. se entiende delegado el más amplio poder para administrar la sociedad y por consiguiente, tendr6 atribuciones suficientes para ordenar que se ejecute o celebre cualquier acto o contrato comprendido dentro del objeto social y para adoptar las determinaciones necesarias en orden a que la sociedad cumpla sus fines. De manera especial tendrá las siguientes funciones y atribuciones: Nombrar y remover libremente al Representante legal de la sociedad, y designar a sus suplentes. Autorizar la apertura y cierre de sucursales, factorías, plantar, agencias y otras dependencias de la sociedad en cualquier lugar del país o del exterior; designar y remover las personas que hayan de actuar como mandatarios, administradores o factores de estas y determinar las facultades de que gozaran para el desarrollo de los negocios sociales. Autorizar al Representante legal para que provoque proceso concordatario con los acreedores o para solicitar declaratoria de quiebra de la sociedad. Autorizar previamente las operaciones que tenga por objeto: -Contratar préstamos u otras operaciones financieras con entidades llevar a cabo cualquier otro tipo de operación financiera para el préstamo de dinero (incluyendo bonos, facilidades crediticias y leasings) y otorgar garantías cuando su cuantía iguale o exceda de dos mil (2.000) veces el valor del salario mínimo legal mensual, por operación. -Adquirir, enajenar, hipotecar, gravar o limitar bienes, muebles o inmuebles, cuando su precio comercial al tiempo de la operación, según el caso, exceda de dos mil (2.000) veces el valor del salario mínimo legal mensual, por operación. -Comprometer a la sociedad al cubrimiento de cualquier tipo de obligación, que exceda dos mil (2.000) veces el valor del salario mínimo legal mensual, por operación, siempre que no se haya incluido en el presupuesto anual de ingresos y egresos de la sociedad. -Presentar propuestas en licitaciones públicas o invitaciones privadas cuando el monto de la propuesta exceda de veinte mil (20.000) veces el valor del salario mínimo legal mensual, por operación. -Constituir garantías de pago de obligaciones ajenas. -Realizar cualquier inversión que exceda de dos mil (2.000) veces el valor del salario mínimo legal mensual, por operación. Delegar en el Representante legal, cuando

lo juzgue oportuno, algunas de sus funciones en cuanto la ley y los presentes estatutos no lo prohíban. La constitución o adquisición de participaciones en entidades de propósito especial o domiciliadas en países o territorios que tengan la consideración de paraísos fiscales, así como otras transacciones u operaciones de naturaleza análoga, que por su complejidad pongan en riesgo la transparencia de la sociedad. La administración inmediata de la sociedad, su representación legal y la gestión de los negocios Sociales estará a cargo del Gerente designado por la Junta Directiva para periodos de dos (2) años, reelegible indefinidamente y removible libremente por ella en cualquier tiempo. EI Gerente de la sociedad tendrá un suplente elegido también por la Junta Directiva por el mismo período del Gerente. El suplente contara con las mismas atribuciones del gerente y podrá reemplazar en cualquier circunstancia al Gerente, y en los de falta absoluta mientras se provee el cargo, o cuando se hallare legalmente inhabilitado para actuar en un asunto determinado, el Gerente de la sociedad será reemplazado por el suplente. El Gerente es un mandatario con representación investido de funciones ejecutivas y administrativas, y como tal tiene a su cargo la Representación Legal de la sociedad, la gestión operativa, económica y financiera, la responsabilidad de la gestión administrativa, la coordinación y la supervisión general de la empresa sociedad, las cuales cumplirá con arreglo a las normas de estos estatutos y con sujeción a las disposiciones legales y a las órdenes e instrucciones de la Junta Directiva. Corresponde al Presidente además de las funciones generales antes indicadas: -Ejecutar y hacer cumplir los acuerdos y decisiones de la Asamblea General y de la Junta Directiva. -Convocar a la Asamblea General de Accionistas y a la Junta Directiva de acuerdo con lo previsto en estos estatutos. -Elaborar un informe escrito de gestión con el contenido de que da cuenta la ley y los estatutos, informe que, conjuntamente con los estados financieros de propósito general individuales y consolidados y demás documentos exigidos por la ley, serán presentados, en asocio de la Junta Directiva, a la Asamblea General de Accionistas. -Cuidar la recaudación e inversión de los fondos de la sociedad. -Presentar a la Junta Directiva el proyecto de presupuesto de ingresos y egresos. -Dirigir y vigilar la actividad de la empresa sociedad en todos los casos e impartir las órdenes e instrucciones necesarias para lograr la adecuada realización de los objetivos que aquella se propone. -Crear los empleos que juzgue necesarios para el buen servicio de la empresa sociedad y determinar sus funciones. A su vez nombrar y remover libremente a los empleados de la sociedad excepto aquellos cuyo nombramiento y remoción corresponda a la Asamblea General de Accionistas y a la Junta Directiva y fijarles la correspondiente remuneración. -Celebrar o ejecutar, sin otras limitaciones que las establecidas en estos estatutos en cuanto se trate de operaciones que deban ser previamente autorizadas por la Junta Directiva o por la Asamblea de Accionistas, todos los actos o contratos comprendidos dentro del objeto social o que tengan el carácter preparatorio, accesorio o complementario, para la realización de los fines que persigue la sociedad y las que se relacionen directamente con la existencia y funcionamiento de la misma. -Promover o coadyuvar acciones judiciales, administrativas o policivas en que la sociedad tenga interés e interponer todos los recursos que sean procedentes conforme a la ley, desistir de los mismos, constituir apoderados judiciales o extrajudiciales, delegarle facultades, revocar mandatos y sustituciones. -Transigir, conciliar, arbitrar y comprometer los negocios sociales, novar obligaciones y créditos y dar o recibir bienes en pago. -En caso de existir el propósito de aumentar el capital autorizado o disminuir el suscrito, debe elaborar un informe sobre los motivos de dicha propuesta y dejarlo a disposición de los accionistas durante el término de la convocatoria. -Cumplir las demás funciones que le corresponde según estos

estatutos o la ley.

**NOMBRAMIENTO(S) REPRESENTACIÓN LEGAL**

Nombramiento realizado mediante Documento Privado del 09/11/2020, otorgado en Barranquilla, inscrito(a) en esta Cámara de Comercio el 12/11/2020 bajo el número 390.703 del libro IX.

| Cargo/Nombre | Identificación |
|---|---|
| Suplente del Gerente | |
| Bilbao Valle Erwing Enrique | CC 79687916 |

Nombramiento realizado mediante Acta número 2 del 17/04/2023, correspondiente a la Junta Directiva en Barranquilla, inscrito(a) en esta Cámara de Comercio el 25/05/2023 bajo el número 451.417 del libro IX.

| Cargo/Nombre | Identificación |
|---|---|
| Gerente | |
| Bilbao Valle Juan Carlos | CC 72002867 |

**JUNTA DIRECTIVA..**

**NOMBRAMIENTO(S) JUNTA DIRECTIVA**

Nombramiento realizado mediante Documento Privado del 09/11/2020, otorgado en Barranquilla, inscrito(a) en esta Cámara de Comercio el 12/11/2020 bajo el número 390.703 del libro IX:

| Nombre | Identificación |
|---|---|
| Miembro principal de JUNTA DIRECTIVA | |
| Bilbao Valle Erwing Enrique | CC 79.687.916 |
| Miembro principal de JUNTA DIRECTIVA | |
| Bilbao Siado Campo Enrique | CC 7.421.885 |
| Miembro principal de JUNTA DIRECTIVA | |
| Prieto Casalins Guillermo | CC 72.224.144 |
| Miembro principal de JUNTA DIRECTIVA | |
| Valle Miranda Duvis del Rosario | CC 22.382.140 |
| Miembro principal de JUNTA DIRECTIVA | |
| Bilbao Valle Juan Carlos | CC 72.002.867 |

**REFORMAS DE ESTATUTOS**

La sociedad ha sido reformada por los siguientes documentos:

| Documento | Número | Fecha | Origen | Insc. | Fecha | Libro |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Acta | 1 | 01/09/2022 | Asamblea de Accionista | 432.455 | 05/09/2022 | IX |

**RECURSOS CONTRA LOS ACTOS DE INSCRIPCIÓN**

De conformidad con lo establecido en el Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo y la Ley 962 de 2005, los actos administrativos de registro, quedan en firme dentro de los diez (10) días hábiles siguientes a la fecha de inscripción, siempre que no sean objeto de recursos.
Para estos efectos, se informa que para la Cámara de Comercio de Barranquilla, los sábados NO son días hábiles.
Una vez interpuestos los recursos, los actos administrativos recurridos quedan

en efecto suspensivo, hasta tanto no sean resueltos, conforme lo prevé el artículo 79 del Código de Procedimiento Administrativo y de los Contencioso Administrativo.

A la fecha y hora de expedición de este certificado, NO se encuentra en curso ningún recurso.

**CLASIFICACIÓN DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS - CIIU**

Actividad Principal Código CIIU: 7112
Actividad Secundaria Código CIIU: 4390
Otras Actividades 1 Código CIIU: 6810
Otras Actividades 2 Código CIIU: 4220

Que de acuerdo con nuestras inscripciones, los bienes sujetos a registro mercantil relacionados en el presente certificado, se encuentran libres de embargos.

**C E R T I F I C A**

**TAMAÑO EMPRESARIAL.**

De conformidad con lo previsto en el artículo 2.2.1.13.2.1 del decreto 1074 de 2015 y la Resolución N. 2225 de 2019 del DANE el tamaño de la empresa es MICRO EMPRESA - RSS

Lo anterior de acuerdo a la información reportada por el matrículado en el formualario RUES:
Ingresos por actividad ordinaria: 850.000,00
Actividad económica por la cual percibió mayores ingresos por actividad ordinaria en el periodo Código CIIU: 7112

**INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA**

Que, los datos del empresario y/o el establecimiento de comercio han sido puestos a disposición de la Policía Nacional a través de la consulta a la base de datos del RUES.

Este certificado refleja la situación jurídica registral de la sociedad hasta la fecha y hora de su expedición.

En la Cámara de Comercio de Barranquilla no aparecen inscripciones posteriores a las anteriormente mencionadas, de documentos referentes a reformas, o nombramiento de representantes legales, administradores o revisores fiscales, que modifiquen total o parcialmente el contenido.

Que la información anterior ha sido tomada directamente de los formularios de matrícula y sus renovaciones posteriores, diligenciados por el comerciante.

**C E R T I F I C A**

Que entre los asociados existe pactada cláusula de arbitraje para la solución de controversias.



ALAN ERICK HERNANDEZ ALDANA

DIAN

# Formulario del Registro Único Tributario

**001**

2. Concepto 0 9 Solicitud de actualización de datos de identificación

4. Número de formulario 141120272137

(415)7707212489984(8020) 000014112027213 7

| 5. Número de Identificación Tributaria (NIT) | 6. DV | 12. Dirección seccional | 14. Buzón electrónico |
|---|---|---|---|
| 9 0 1 4 2 9 5 6 0 | 4 | Impuestos de Barranquilla 2 | |

## IDENTIFICACIÓN

| 24. Tipo de contribuyente | 25. Tipo de documento | 26. Número de Identificación | |
|---|---|---|---|
| Persona jurídica 1 | | | |

| Lugar de expedición | 28. País | 29. Departamento | 30. Ciudad/Municipio |
|---|---|---|---|
| | | | |

| 31. Primer apellido | 32. Segundo apellido | 33. Primer nombre | 34. Otros nombres |
|---|---|---|---|
| | | | |

35. Razón social
GRUPO KAPITAL B.P S.A.S.

| 36. Nombre comercial | 37. Sigla |
|---|---|
| | KAPITAL B.P S.A.S. |

## UBICACIÓN

| 38. País | 39. Departamento | 40. Ciudad/Municipio |
|---|---|---|
| COLOMBIA 1 6 9 | Atlántico 0 8 | Barranquilla 0 0 1 |

41. Dirección principal
CR 60 64 81

42. Correo electrónico grupokapitalbp@gmail.com

| 43. Código postal | 44. Teléfono 1 | 45. Teléfono 2 |
|---|---|---|
| | 6 0 5 3 3 7 7 3 2 0 | |

## CLASIFICACIÓN

| Actividad económica | | | | Ocupación | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Actividad principal** | | **Actividad secundaria** | | **Otras actividades** | | | |
| 46. Código | 47. Fecha inicio actividad | 48. Código | 49. Fecha inicio actividad | 50. Código 1 | 2 | 51. Código | 52. Número establecimientos |
| 7 1 1 2 | 2 0 2 0 1 1 1 2 | 4 3 9 0 | 2 0 2 0 1 1 1 2 | 6 8 1 0 | 4 2 2 0 | | |

## Responsabilidades, Calidades y Atributos

| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 53. Código | 5 | 7 | 9 | 1 | 0 | 1 | 4 | 4 | 2 | 4 | 8 | 5 | 2 | 5 | 5 | | | | | | | | | | | |

05- Impto. renta y compl. régimen ordinar
07- Retención en la fuente a título de rent
09- Retención en la fuente en el impuesto
10- Obligado aduanero
14- Informante de exogena
42- Obligado a llevar contabilidad
48 - Impuesto sobre las ventas - IVA
52 - Facturador electrónico
55 - Informante de Beneficiarios Finales

| Usuarios aduaneros | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 54. Código | 2 2 | 2 3 | | | | | | | | |
| | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 |
| | | | | | | | | | | |

| Exportadores | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| 55. Forma | 56. Tipo | Servicio | 1 | 2 | 3 |
| 3 | 3 | 57. Modo | 2 | | |
| | | 58. CPC | 8 3 | | |

**IMPORTANTE: Sin perjuicio de las actualizaciones a que haya lugar, la inscripción en el Registro Único Tributario -RUT-, tendrá vigencia indefinida y en consecuencia no se exigirá su renovación**

## Para uso exclusivo de la DIAN

59. Anexos SI ☐ NO ☐ 60. No. de Folios:

La información suministrada a través del formulario oficial de inscripción, actualización, suspensión y cancelación del Registro Único Tributario (RUT), deberá ser exacta y veraz; en caso de constatar inexactitud en alguno de los datos suministrados se adelantarán los procedimientos administrativos sancionatorios o de suspensión, según el caso, Parágrafo del artículo 1.6.1.2.6 del Decreto 1625 del 2016. De igual manera al formalizar el trámite el usuario fue informado y acepta la política de tratamiento de datos ley 1581 de 2012.
Firma del solicitante:

Sin perjuicio de las verificaciones que la DIAN realice.
Firma autorizada:

984. Nombre VILLA CIFUENTES ROBERTO
985. Cargo Gestor III

COPIA CERTIFICADO DOCUMENTO SIN COSTO