



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

CONTRATO No. CO1.PCCNTR.5843435

NOMBRE DEL CONTRATISTA: Ana Teresa Carvajal Agredo

IDENTIFICACION DEL CONTRATISTA: C.C. 34.549.399

OBJETO DEL CONTRATO

Prestar servicios profesionales en el rol de instructor de emprendimiento aportando en la planeación, ejecución, evaluación y mejora continua de los procesos de formación y asesoría técnica para el emprendimiento rural y campesino; definidos por la Dirección de Empleo y Trabajo y la Coordinación Nacional del programa SER

OBLIGACIONES DEL CONTRATISTA:

1. Ejecutar las acciones de formación en emprendimiento haciendo uso de la estrategia pedagógica “aprender haciendo”, bajo la modalidad de atención sincrónica - asincrónica de acuerdo con los procedimientos de la Dirección de Formación Profesional Integral y los lineamientos de la Dirección de Empleo y Trabajo y lo establecido en la guía para la ejecución del programa SER en el SIGA.
2. Articular con los instructores técnicos para realizar el alistamiento integral de los procesos de formación para el desarrollo de las competencias de emprendimiento y construcción del modelo de negocio con las herramientas establecidas en el protocolo de atención definido por la Coordinación SER
3. Brindar la atención requerida a grupos y organizaciones rurales, comunitarias, campesinas asignadas y beneficiarias del servicio de acompañamiento en las áreas comercial y de asociatividad, de acuerdo con el plan de acción concertado para la puesta en marcha de la unidad o proyecto productivo y el protocolo de atención definido por la Coordinación Nacional SER.
4. Brindar a los grupos y organizaciones rurales, comunitarias y campesinas beneficiarias el servicio de acompañamiento técnico necesario para la formulación de proyectos productivos asociativos y comunitarios a fin de que sus propuestas reúnan las condiciones requeridas para ser sometidas a consideración en las convocatorias institucionales y externas en temas de acceso a mercados y/o fuentes de financiamiento
5. Apoyar la organización de eventos para la participación de unidades productivas en actividades de comercialización, rutas de aprendizaje (incluyendo mecanismos virtuales), gestión empresarial y financiera cuando se requiera, así como las actividades de fomento realizadas por el programa de Emprendimiento SENA
6. Gestionar alianzas con entes territoriales, organizaciones privadas, organizaciones sociales o no gubernamentales, que permitan la identificación y canalización de recursos para el apalancamiento de los proyectos y unidades productivas escalables
7. Asegurar el reporte de información con claridad, oportunidad, veracidad y completitud en los sistemas de trazabilidad y seguimiento dispuestos de manera temporal o permanente



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

por el SENA entre ellos Sofía Plus para el seguimiento de actividades específicas, entregando informe al supervisor del contrato y al apoyo administrativo SER según aplique.

8. Programar y reportar a su supervisor de contrato, con una antelación mínima de una semana las formaciones a atender, de manera que se autorice por escrito su movilización previa a la salida, en el marco de su objeto contractual
9. Evaluar los resultados de aprendizaje en un plazo no mayor a ocho días hábiles luego de finalizada la formación
10. Participar en el proceso de inducción del programa (objetivos, estrategia, metodologías), sus componentes y procedimientos
11. Participar mensualmente en la reunión de seguimiento operativo del programa convocadas por la coordinación académica y/o misional con observancia del esquema establecido por la coordinación nacional para tal fin y generar las respectivas evidencias
12. Participar en eventos de carácter técnico, estratégico, de socialización y de otro tipo de evento al que sea convocado por la dirección general, regional o centro de formación, garantizando la transferencia de conocimiento obtenido al equipo de trabajo
13. Presentar informe mensual sobre la ejecución de las obligaciones contractuales donde se evidencie el avance a las metas asignadas, así como el respectivo análisis y acciones de mejora cuando dé a lugar y a la terminación del contrato presentar al supervisor de contrato informe anual de gestión de centro en los términos solicitados por la coordinación nacional, evidenciando lo establecido en la guía para la ejecución del Programa SER en la lista de Chequeo - portafolio de evidencias

LUGAR DE EJECUCIÓN: Municipios del departamento del Cauca

PLAZO DE EJECUCIÓN: 9 meses 17 días

FECHA DE INICIACIÓN CONTRATO: 2 de febrero de 2024

FECHA DE TERMINACIÓN DEL CONTRATO: 19 de noviembre de 2024

VIGENCIA DEL CONTRATO: Será hasta el 19 de noviembre de 2024

VALOR DEL CONTRATO: CUARENTA Y TRES MILLONES DIEZ Y OCHO MIL OCHENTA Y CUATRO PESOS M/CTE. (\$43.018.084)

SUPERVISOR: Javier Mauricio Palomino Paredes

IDENTIFICACION DEL SUPERVISOR: 10.720.959



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

SUSPENSIONES Y AMPLIACIONES DE SUSPENSIÓN: SI ___ NO_X_

ACTAS No.	TIEMPO	CAUSALES

BALANCE FINANCIERO:

Valor total del contrato	\$43.018.084
Valor Ejecutado	\$43.018.084
Saldo de pendiente de cancelar al contratista	\$ 0
Saldo a liberar	\$ 0

PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS

NOMBRE DE LA FORMACIÓN: Comportamiento Emprendedor

CÓDIGO DE FICHA: 2928148

CÓDIGO DEL DISEÑO CURRICULAR: 13410017

MUNICIPIO: Caldono – Corregimiento de Siberia – Asociación un grano para la paz

NÚMERO DE APRENDICES INSCRITOS = 15

NÚMERO DE APRENDICES CERTIFICADOS = 15

CUÁL FUE EL IMPACTO: Al terminar la formación se deja como evidencias la capacidad de los aprendices de organizarse para desarrollar actividades empresariales y de esta manera puedan generar ingresos

ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA FORMACIÓN:

- Se Identificó y escribió mediante análisis las diferentes variables que afecten el entorno según plan de negocios
- Se Desarrolló el método de espina de pescado identificando causas y efectos según plan de negocio.
- Se Identificaron y describieron las debilidades, fortalezas, oportunidades y amenazas mediante Diagnóstico DOFA según plan de negocios.
- Se Interpretó el árbol objetivo según diagnóstico organizacional.
- Se Identificaron las alternativas de solución mediante matriz de priorización según estructura organizacional.
- Se Elaboraron los resultados esperados según diagnóstico de la estructura organizacional.



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

LOGROS ALCANZADOS:

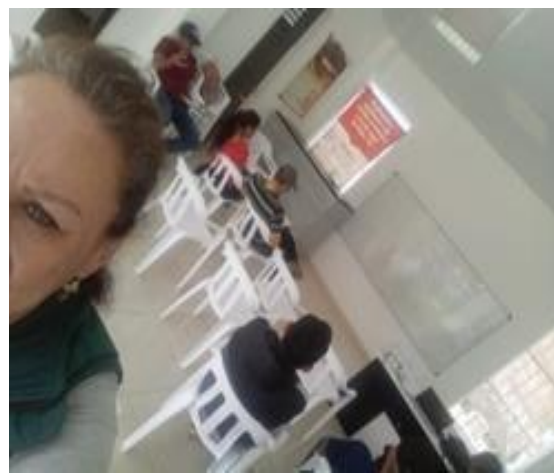
Los éxitos logrados en la Asociación Un Grano para la paz están enfocados en gestión la siembra, calificación, factor de rendimiento, etc. de café quienes constituyen un testimonio elocuente de los avances y logros alcanzados en el ámbito de la agricultura sostenible y la seguridad alimentaria. A través de un enfoque integral y participativo, quienes por medio de sus asociados cultivan café y lo venden a la asociación, también tienen un sentido de comunidad arraigado en la conexión con la tierra y la promoción de prácticas agrícolas respetuosas con el medio ambiente.

se concientizaron en la producción grupal para sacar sus productos al mercado los cuales antes eran para autoconsumo.

La educación y capacitación a la comunidad constituyen otro hito significativo en el que la asociación ha logrado avances notables. Mediante programas de formación, talleres y sesiones informativas, se ha empoderado a los participantes con conocimientos prácticos sobre el café y gestión sostenible de recursos. Este enfoque holístico no solo ha contribuido a mejorar la calidad de vida de los miembros de la comunidad, sino que también ha fomentado un espíritu de colaboración y aprendizaje continuo. La asociación ha establecido vínculos valiosos con otras organizaciones, instituciones gubernamentales y actores clave en el ámbito agrícola, facilitando la obtención de recursos, apoyo técnico y asesoramiento especializado. Esta red de colaboración ha permitido ampliar el impacto de las iniciativas del consumo de café, llegando a un mayor número de comunidades y multiplicando los beneficios sociales, económicos y ambientales asociados con estas prácticas agrícolas.

En última instancia, los logros alcanzados por la asociación en el desarrollo y promoción de café no solo se reflejan en los resultados tangibles, como el aumento de la producción de alimentos y la mejora de la seguridad alimentaria, sino también en la transformación positiva de las dinámicas comunitarias, la promoción de estilos de vida saludables y la creación de un legado sostenible para las generaciones futuras.

EVIDENCIAS FOTOGRÁFICAS:





PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES



NOMBRE DE LA FORMACIÓN: Generación de Ideas para un negocio innovador

CÓDIGO DE FICHA: 2963466

CÓDIGO DEL DISEÑO CURRICULAR: 13410016

MUNICIPIO: Caldone – Corregimiento de Siberia

NÚMERO DE APRENDICES INSCRITOS = 15

NÚMERO DE APRENDICES CERTIFICADOS = 15

CUÁL FUE EL IMPACTO: Dejo un impacto significativo al fomentar la creatividad y el pensamiento estratégico entre los participantes. Les permitió desarrollar ideas de negocio más competitivas y adaptadas a las necesidades del mercado. Además, mejoró sus habilidades empresariales clave, como la planificación, la toma de decisiones y la gestión de recursos, lo que facilitó la ejecución de sus proyectos

ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA FORMACIÓN:

1. Lluvias de ideas

Objetivo: Estimular la creatividad y generar un gran número de ideas de negocio.

Descripción: Los participantes participan en sesiones de lluvia de ideas, donde se les anima a pensar sin restricciones sobre posibles negocios, productos o servicios innovadores. El objetivo es generar la mayor cantidad de ideas posibles, sin juzgar su viabilidad en una fase inicial.

2. Análisis de tendencias y oportunidades

Objetivo: Identificar tendencias del mercado y áreas de oportunidad.

Descripción: Los participantes investigan las tendencias actuales del mercado, las necesidades no satisfechas y las oportunidades en diferentes sectores. Este análisis les ayuda a enfocar sus ideas en áreas con potencial de crecimiento e innovación.

3. Estudio de casos de negocios innovadores

Objetivo: Aprender de ejemplos reales de negocios innovadores.

Descripción: Se analizan casos de empresas exitosas que han logrado innovar en sus industrias. Esto permite que los participantes comprendan cómo la innovación puede aplicarse en diferentes contextos y les inspire a pensar en formas creativas de abordar problemas o necesidades del mercado.



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

4. Mapa de ideas y modelo de negocio

Objetivo: Organizar y estructurar las ideas generadas.

Descripción: Los participantes usan herramientas como el Business Modelo Canvas o el Mapa de Empatía para estructurar sus ideas de negocio, analizando aspectos clave como el valor que ofrecen, el mercado objetivo, los recursos necesarios y las fuentes de ingresos.

5. Evaluación de viabilidad

Objetivo: Analizar la viabilidad de las ideas generadas

Descripción: Una vez que se han generado varias ideas, los participantes evalúan su viabilidad en términos de recursos, costos, competencia, mercado objetivo y sostenibilidad a largo plazo. Esto les ayuda a seleccionar las ideas con mayor potencial.

6. Prototipado rápido o desarrollo de prototipos

Objetivo: Transformar una idea en algo tangible o visual.

Descripción: Los participantes crean prototipos rápidos, modelos o representaciones visuales de sus ideas de negocio. Esto puede ser un prototipo de producto, un servicio o incluso una presentación que explique la propuesta de valor.

7. Presentación de ideas y retroalimentación

Objetivo: Refinar las ideas y recibir comentarios constructivos.

Descripción: Los participantes presentan sus ideas a sus compañeros o a un panel de expertos, recibiendo retroalimentación que les permite mejorar o ajustar sus propuestas. Este ejercicio también les ayuda a practicar la comunicación efectiva de sus ideas de negocio.

8. Definición de propuesta de valor

Objetivo: Clarificar el valor único de la idea de negocio.

Descripción: Los participantes trabajan en definir claramente la propuesta de valor de sus ideas, es decir, qué las hace únicas y por qué los clientes elegirían su producto o servicio por encima de la competencia.

9. Planificación de acción

Objetivo: Establecer pasos concretos para implementar las ideas.

Descripción: Se ayuda a los participantes a crear un plan de acción detallado, que incluya los primeros pasos para llevar su idea a la práctica, identificar los recursos necesarios y establecer un cronograma.

10. Networking y colaboración

Objetivo: Fomentar el intercambio de ideas y la creación de alianzas.

Descripción: Se organizan actividades de networking donde los participantes pueden conocer a otros emprendedores, compartir ideas y formar posibles colaboraciones o alianzas estratégicas.

LOGROS ALCANZADOS:

La formación en generación de ideas para un negocio innovador en la Asociación Un Grano para la Paz, enfocada en café, ha permitido importantes avances. Los participantes han desarrollado ideas innovadoras para mejorar la producción, comercialización y



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

diferenciación del café en el mercado. A través de la capacitación, han aprendido a implementar prácticas más sostenibles y eficaces, lo que ha incrementado la calidad del café y su competitividad. Además, han fortalecido sus capacidades en gestión empresarial y marketing, facilitando el acceso a nuevos mercados. Esta formación ha impulsado la asociación hacia una mayor rentabilidad y sostenibilidad, promoviendo el emprendimiento local y generando un impacto positivo en la comunidad.

EVIDENCIAS FOTOGRÁFICAS:



NOMBRE DE LA FORMACIÓN: Asesoría en asociatividad 1

MUNICIPIO: Caldono – Corregimiento de Siberia - Asociación un grano para la paz

NÚMERO DE APRENDICES INSCRITOS = 15

CUÁL FUE EL IMPACTO: La asesoría en asociatividad dejó un impacto positivo en diferentes grupos al fomentar la cooperación, fortalecer la capacidad organizativa y mejorar el acceso a recursos. Para las comunidades, les permitió mejorar su competitividad y generar sinergias. En las organizaciones sociales, favoreció la construcción de redes y la cohesión interna. Además, en los grupos aumentó la participación y empoderamiento, contribuyendo a un desarrollo más inclusivo y equitativo.

ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA FORMACIÓN:

Se socializó los alcances de la metodología como estrategia para el desarrollo rural competitivo sostenible en tres momentos: Tras las huellas de la asociatividad; fundamentos para la asociatividad y estrategias para el desarrollo de la asociatividad empresarial para unidades productivas.

Se adelantó talleres prácticos para la transferencia del conocimiento, aplicando el aprendizaje vivencial, compartir, procesar, generalizar y aplicar. Los aprendices reconocen la importancia



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

de la asociatividad dentro del plan de desarrollo del gobierno actual.

Identifican las características de las organizaciones de economía solidaria según la Ley 454 de 1998 y la Ley 79 de 1988, ley del cooperativismo. Al igual que el objetivo de las Esal y sus prohibiciones

LOGROS ALCANZADOS

Los logros alcanzados en las asesorías de asociatividad incluyen el fortalecimiento organizativo, la mejora en la toma de decisiones colectivas, el acceso a nuevos recursos y financiamiento, la creación de alianzas estratégicas, la resolución de conflictos internos. Además, se ha logrado un mayor empoderamiento y participación de los miembros, promoviendo la sostenibilidad y el desarrollo a largo plazo de los grupos.

EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS:



NOMBRE DE LA FORMACIÓN: Asesoría en Cambio Climático

MUNICIPIO: Caldono – Corregimiento de Siberia - Asociación un grano para la paz

NÚMERO DE APRENDICES INSCRITOS = 15

CUÁL FUE EL IMPACTO: La asesoría en el cambio climático dejó un impacto positivo en los diferentes grupos al incrementar la conciencia sobre los riesgos ambientales y la necesidad de adaptación. Ayudó a mejorar la capacidad de respuesta ante fenómenos climáticos extremos, promoviendo prácticas sostenibles y resilientes. Además, fortaleció la colaboración entre comunidades y organizaciones para mitigar el impacto del cambio climático y promovió la implementación de soluciones locales e innovadoras.

ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA FORMACIÓN:

1. Se realizó la herramienta del anexo 1. desarrollo sustentable y cambio climático que incluye: actores, línea base, evaluación y desarrollo sustentable (impactos)
2. Se realizó la herramienta del Anexo 2. Gestión de riesgos que incluye: evaluación y desarrollo sustentable (riesgos)
3. Mapas de Georeferenciación de las diferentes unidades productivas: Asociación un grano para la paz (Siberia) - Asociación de productores y comercialización de café especiales (Chindaco) - Asociación de mujeres caficultoras de Pescador - Amcapec, Fundación sanar y vivir (Timbío) - Fundación Victoria y Honor (Puerto Tejada) - Pollos felices El Carmen (Sotará) - Huertas caseras las yescas (Sotará)



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

4. Material Gráfico del cambio climático de las diferentes unidades productivas

LOGROS ALCANZADOS:

Los logros alcanzados en las asesorías sobre cambio climático incluyen un aumento significativo en la conciencia y comprensión de las comunidades sobre los efectos del cambio climático, lo que les ha permitido reconocer la urgencia de adoptar medidas de adaptación y mitigación. A nivel práctico, se han desarrollado planes de acción climática adaptados a las realidades locales, con estrategias específicas para reducir la vulnerabilidad y mejorar la resiliencia ante fenómenos extremos como sequías, inundaciones y tormentas.

Además, las comunidades han comenzado a implementar prácticas más sostenibles, como técnicas agrícolas resilientes, eficiencia energética y manejo responsable del agua, lo que no solo ayuda a mitigar el cambio climático, sino que también mejora la seguridad alimentaria y los medios de vida. A través de estas asesorías, también se ha logrado que los grupos accedan a financiamiento y recursos destinados a proyectos de cambio climático, lo que ha facilitado la ejecución de sus iniciativas.

Por otro lado, las asesorías han promovido la creación de redes de colaboración entre comunidades, organizaciones e instituciones, lo que ha permitido el intercambio de conocimientos y la implementación de soluciones conjuntas. Todo esto ha contribuido a fortalecer la resiliencia de las comunidades y a integrar la perspectiva climática en las políticas públicas y planes de desarrollo local, impulsando un enfoque más sostenible y adaptado al cambio climático.

EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS:



NOMBRE DE LA FORMACIÓN: Asesoría en Asociatividad 2

MUNICIPIO: Caldono – Corregimiento de Siberia - Asociación un grano para la paz

NÚMERO DE APRENDICES INSCRITOS = 15

CUÁL FUE EL IMPACTO:

La asesoría de asociatividad 2 en los grupos favorecidos con los kits productivos tuvo un impacto significativo al fortalecer la organización y cooperación dentro de las comunidades. Los grupos aprendieron a trabajar de manera más coordinada y efectiva, lo que les permitió gestionar sus proyectos de forma colectiva y optimizar los recursos proporcionados en los kits.

Este acompañamiento no solo mejoró la productividad de los proyectos, sino que también



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

impulsó la sostenibilidad económica de los participantes, al permitirles aumentar su capacidad productiva, reducir costos y acceder a mercados con mayor competitividad.

Además, la asesoría ayudó a fortalecer la unión social en los grupos, creando redes de apoyo mutuo que no solo mejoraron el desempeño económico, sino que también incrementaron el sentido de pertenencia y el compromiso comunitario. Como resultado, las comunidades experimentaron una mejora en su calidad de vida, tanto a nivel individual como colectivo, con un aumento en sus ingresos y una mayor capacidad para afrontar desafíos económicos y sociales.

ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA FORMACIÓN:

ACTIVIDAD: Identificar el concepto de cooperativismo y sus componentes según los conocimientos previos del participante.

En el ambiente de campo el facilitador en un pliego de papel presenta la palabra COOPERATIVISMO SUS COMPONENTES y les pide a los participantes que pasen uno a uno para que escriban en el pliego qué significado tiene o con que relacionan el término expuesto.

El facilitador toma las ideas de los participantes, las asocia de manera participativa para la construcción del concepto a partir de los conocimientos previos de los participantes.

Materiales: Pliegos de papel periódico, cartulina, marcadores y cinta.

- Conformación Subgrupos
Establecer grupos de trabajo de 4 a 5 participantes
- Escucha

Dinámicas de Grupo: Realiza ejercicios donde los participantes puedan expresar sus ideas y necesidades.

ACTIVIDAD: Los sobres de las problemáticas o necesidad cooperativas: el facilitador con anterioridad a dispuesto en varios puntos de la finca unos sobres con una pregunta para que los grupos realicen el recorrido y respondan a ellas dejando en los sobres sus respuestas o apreciaciones.

Materiales: pósito, sobres, octavos de cartulina y lapiceros.

Paso 3: Comprensión

Análisis Colaborativo: Organiza un taller donde el grupo analice la información recolectada. Identifica las necesidades comunes y prioriza las más urgentes.

ACTIVIDAD: Mapeo de Recursos y actores realizar un ejercicio de mapeo donde se identifiquen recursos disponibles en la comunidad que pueden apoyar la creación de la cooperativa.

Paso 4: Acción

ACTIVIDAD:

1. **Definición de Objetivos:** Basándote en las necesidades identificadas, establece objetivos claros y específicos para la cooperativa.
2. **Plan de Acción:** Trabaja con el grupo para desarrollar un plan de acción que contemple cómo se implementarán las acciones necesarias para alcanzar esos objetivos.

Paso 5: Sostenibilidad

ACTIVIDAD: Establecer Indicadores: Junto al grupo, define indicadores que te permitan evaluar el progreso y el impacto de la cooperativa en la comunidad.



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

Reuniones de Retroalimentación: Programa reuniones regulares para discutir el avance, recoger sugerencias y ajustar el plan según sea necesario.

Paso 6: Celebrar Logros y reflexión

Reconocer y celebrar los logros alcanzados en el camino, por pequeños que sean, para mantener la motivación y el compromiso del grupo.

ACTIVIDAD: Establecer un espacio de socialización donde los participantes nos de la flexión e importancia de la jornada.

Se solicita mantener el compromiso adquirido desde el inicio de la ruta 1, manifestando de igual forma que el desarrollo de las actividades en la asesoría de asociatividad 2 del proyecto productivo es de los emprendedores y el facilitador, para obtener un resultado positivo para logro de la meta fijada desde el momento de la fase de fomento de la ruta 1, Sena Emprende Rural 2024- SER.

Finalmente se realiza la concertación de fechas, horario y ambiente de aprendizaje para el inicio de la asesoría de asociatividad 2 del proyecto productivo, asociativo y comunitario entre los emprendedores y facilitador.

LOGROS ALCANZADOS:

Los logros alcanzados en la asesoría de asociatividad 2 con los grupos favorecidos por los kits productivos fueron significativos y abarcaron varios aspectos clave. En primer lugar, se logró un fortalecimiento de la organización y la cooperación entre los miembros de los grupos, lo que les permitió trabajar de manera más coordinada y eficiente en sus proyectos. Esto, a su vez, contribuyó a una mejora en la productividad al optimizar el uso de los recursos de los kits y maximizar el rendimiento de las actividades productivas.

Otro logro importante fue el aumento de ingresos para los participantes, ya que la asesoría les permitió mejorar sus técnicas y acceder a mercados más amplios, lo que les generó mayores oportunidades comerciales. Además, al fortalecer la asociatividad, los grupos pudieron aprovechar mejor los recursos disponibles, lo que les brindó una mayor sostenibilidad económica a largo plazo, al garantizar una gestión más eficaz y autónoma de sus proyectos.

Finalmente, la asesoría también promovió una mayor cohesión social, ya que los grupos, al trabajar de manera conjunta, lograron crear redes de apoyo mutuo que mejoraron tanto el bienestar económico como el sentido de comunidad, fortaleciendo el tejido social de las comunidades favorecidas. En resumen, los logros alcanzados fueron una optimización de recursos, aumento de productividad e ingresos, sostenibilidad económica y fortalecimiento de la cohesión social dentro de los grupos. Además de que se Fomentó la colaboración y el trabajo en red, fortaleciendo la capacidad de asociatividad entre los distintos actores del proyecto.

EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS:



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES



NOMBRE DE LA FORMACIÓN: Asesoría comercial

MUNICIPIO: Caldono – Corregimiento de Siberia – Asociación un grano para la paz

NÚMERO DE APRENDICES INSCRITOS = 15

CUÁL FUE EL IMPACTO:

La asesoría comercial en proyectos productivos, asociativos y comunitarios tiene varios impactos clave:

- Mejora en la gestión comercial: Optimiza ventas, marketing y relaciones con clientes, aumentando la competitividad.
- Incremento de rentabilidad: Mejora la eficiencia en precios y procesos, aumentando las ganancias.
- Ampliación de mercados: Ayuda a identificar nuevos mercados y diversificar las ventas.
- Fortalecimiento organizacional: Mejora la estructura interna, promoviendo un mejor trabajo en equipo.
- Desarrollo de capacidades: Empodera a los miembros del grupo, permitiéndoles gestionar de manera más autónoma.
- Generación de empleo: Los proyectos más exitosos crean más trabajos y contribuyen al desarrollo local.

ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA FORMACIÓN:

Se hicieron refuerzos con los aprendices en los temas de:

- Análisis del sector
- Análisis de mercado
- Análisis de la competencia
- Análisis de la situación
- Propuesta de valor
- Ventaja competitiva
- Segmento de clientes
- Posicionamiento
- Objetivos a conseguir
- Propuesta de mezcla de mercados
- Estrategias de acción en los aspectos operativos de mercadeo, asociativos y ambientales del proyecto

LOGROS ALCANZADOS:



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

Los logros alcanzados en la asesoría comercial de los proyectos productivos, asociativos y comunitarios de los grupos que ganaron los kits productivos suelen reflejarse en varios aspectos clave relacionados con la mejora de su gestión comercial y su impacto social y económico. Algunos de los logros más comunes son:

1. Mejor posicionamiento en el mercado

- Los grupos lograron mejorar su estrategia de comercialización y lograron posicionar sus productos o servicios en nuevos mercados o mejorar su presencia en los existentes.
- Incremento de ventas y clientes a través de una mejor segmentación del mercado y una propuesta de valor más clara.

2. Incremento en la rentabilidad

- Los proyectos optimizaron sus precios y costos de producción, lo que les permitió aumentar los márgenes de ganancia.
- Lograron una mejor gestión de recursos y una distribución más eficiente, lo que contribuyó a la sostenibilidad económica de los proyectos.

3. Desarrollo de nuevos productos o servicios

- Gracias a la asesoría, muchos grupos lograron la innovación de sus productos o servicios, adaptándolos mejor a las necesidades del mercado y aumentando su competitividad.

4. Fortalecimiento organizacional

- Mejoras en la gestión interna y trabajo en equipo, lo que permitió una mejor toma de decisiones y mayor cohesión dentro de los grupos.
- Creación de estrategias comerciales claras que ayudaron a coordinar mejor las acciones dentro del colectivo.

5. Acceso a nuevos canales de distribución

- Muchos proyectos abrieron nuevos canales de venta (por ejemplo, ventas en línea, alianzas comerciales, ferias, etc.), lo que permitió ampliar su alcance y aumentar sus ingresos.

6. Generación de empleo y desarrollo local

- Como resultado del crecimiento comercial, varios proyectos crearon empleos directos e indirectos, contribuyendo al desarrollo económico de las comunidades.
- Además, algunos grupos contribuyeron a la capacitación de otras personas, multiplicando el impacto en la comunidad.

7. Mejora de la imagen y reputación

- Los proyectos aumentaron su visibilidad en el mercado local y regional, mejorando su reputación gracias a una mayor profesionalización en la gestión comercial.

8. Sostenibilidad a largo plazo

- La asesoría permitió a los proyectos generar modelos comerciales más sostenibles, asegurando su viabilidad a largo plazo, con estrategias claras de crecimiento y manejo de riesgos.



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS:



NOMBRE DE LA FORMACIÓN: Asesoría y formulación participativa de proyectos productivos, asociativos y comunitarios

MUNICIPIO: Caldono – Corregimiento de Siberia - Asociación un grano para la paz

NÚMERO DE APRENDICES INSCRITOS = 15

NUMERO DE APRENDICES CERTIFICADOS = 10

CUÁL FUE EL IMPACTO:

La asesoría y formulación participativa del proyecto productivo, asociativo y comunitario con el café blend en la Asociación "Un Grano para la Paz" de Siberia impacto porque permitió fortalecer la organización, mejorar la calidad del café, generar ingresos sostenibles para los miembros, y fomentar la cohesión comunitaria. Este enfoque participativo empoderó a los productores, promoviendo un modelo de negocio inclusivo y colaborativo que contribuyó al desarrollo económico y social de la región. **PROYECTO FAVORECIDO CON EL KIT**

ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA FORMACIÓN:

se realzo con los aprendices el desarrollo del formato de formulación del proyecto productivo, asociativo y comunitario así:

1. Información general
2. Necesidades y objetivos
3. Cliente
4. Competencia y actores
5. Justificación
6. Producto
7. Recursos
8. Equipo de trabajo
9. Plan de acción
10. Desarrollo sustentable



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

11. Flujo financiero
12. Impulso productivo

LOGROS ALCANZADOS:

El proceso de formulación participativa promovió el empoderamiento de los productores al involucrarlos directamente en las decisiones sobre las mejores prácticas agrícolas, el procesamiento del café y la comercialización del producto. Esto les dio un mayor control sobre su producto y las ganancias derivadas de su trabajo, lo que incrementó los ingresos de los miembros de la asociación y les permitió reinvertir en sus fincas y proyectos comunitarios.

Además, el trabajo asociativo fortaleció los lazos entre los miembros de la comunidad, generando un sentido de unidad y solidaridad. La creación de proyectos comunes permitió optimizar recursos, mejorar las condiciones de producción y, a largo plazo, mejorar la calidad del café blend, lo que aumentó su competitividad en mercados locales y nacionales. En términos sociales, el proyecto contribuyó a la construcción de un tejido social más fuerte en la región, donde la cooperación y el trabajo conjunto fueron claves para superar retos económicos y sociales. También se favoreció el acceso a nuevas oportunidades de capacitación y tecnología, lo que permitió a los agricultores mejorar sus habilidades y prácticas en el cultivo del café.

En resumen, la asesoría participativa no solo optimizó la producción y comercialización del café, sino que también impulsó el desarrollo económico, social y ambiental de la comunidad, generando un impacto positivo en la vida de los miembros de la Asociación "Un Grano para la Paz" de Siberia. LA ASOCIACION FUE UNA DE LAS GANADORAS DEL KIT PRODUCTIVO

EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS:



NOMBRE DE LA FORMACIÓN: Comportamiento Emprendedor

MUNICIPIO: Caldoño – Corregimiento de Pescador – Asociación de mujeres caficultoras de Pescador – AMCAPEC

NÚMERO DE APRENDICES INSCRITOS = 15

NÚMERO DE APRENDICES CERTIFICADOS = 15



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

CUÁL FUE EL IMPACTO:

Al terminar la formación se deja como evidencias la capacidad de los aprendices de organizarse para desarrollar actividades empresariales y de esta manera puedan generar ingresos

ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA FORMACIÓN:

- Se Identificó y escribió mediante análisis las diferentes variables que afecten el entorno según plan de negocios
- Se Desarrolló el método de espina de pescado identificando causas y efectos según plan de negocio
- Se Identificaron y describieron las debilidades, fortalezas, oportunidades y amenazas mediante Diagnóstico DOFA según plan de negocios
- Se Interpretó el árbol objetivo según diagnóstico organizacional
- Se Identificaron las alternativas de solución mediante matriz de priorización según estructura organizacional
- Se Elaboraron los resultados esperados según diagnóstico de la estructura organizacional

LOGROS ALCANZADOS:

Los logros alcanzados con la formación en comportamiento emprendedor en la Asociación de Mujeres Caficultoras de Pescador incluyen:

1. Fortalecimiento de habilidades empresariales: Las mujeres han adquirido conocimientos en gestión empresarial, finanzas, marketing y liderazgo, lo que les ha permitido mejorar la administración de sus fincas y negocios relacionados con el café.
2. Mejora en la calidad y comercialización del café: La formación ha contribuido a mejorar los procesos productivos y de calidad del café, lo que ha permitido a las asociadas acceder a mercados más amplios y obtener mejores precios por su producto.
3. Aumento de ingresos y autonomía económica: Al mejorar la productividad y comercialización, las mujeres han incrementado sus ingresos, lo que les ha brindado mayor estabilidad económica y les ha permitido reinvertir en sus proyectos y comunidades.
4. Empoderamiento y liderazgo femenino: La formación ha promovido el empoderamiento de las mujeres en un sector históricamente dominado por hombres, desarrollando su liderazgo y capacidad para tomar decisiones clave en el desarrollo de sus actividades productivas.
5. Fortalecimiento del tejido social y comunitario: La creación de redes de apoyo y cooperación entre las mujeres ha favorecido un sentido de solidaridad y trabajo en equipo, lo que ha fortalecido tanto la asociación como la comunidad en general.

EVIDENCIAS FOTOGRÁFICAS:



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES



NOMBRE DE LA FORMACIÓN: Generación de Ideas para un negocio innovador

CÓDIGO DE FICHA: 2965617

CÓDIGO DEL DISEÑO CURRICULAR: 13410016

MUNICIPIO: Caldono – Corregimiento de Pescador

NÚMERO DE APRENDICES INSCRITOS = 15

NÚMERO DE APRENDICES CERTIFICADOS = 15

CUÁL FUE EL IMPACTO: Dejo un impacto significativo al fomentar la creatividad y el pensamiento estratégico entre los participantes. Les permitió desarrollar ideas de negocio más competitivas y adaptadas a las necesidades del mercado. Además, mejoró sus habilidades empresariales clave, como la planificación, la toma de decisiones y la gestión de recursos, lo que facilitó la ejecución de sus proyectos

ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA FORMACIÓN:

1. Lluvias de ideas

Objetivo: Estimular la creatividad y generar un gran número de ideas de negocio.

Descripción: Los participantes participan en sesiones de lluvia de ideas, donde se les anima a pensar sin restricciones sobre posibles negocios, productos o servicios innovadores. El objetivo es generar la mayor cantidad de ideas posibles, sin juzgar su viabilidad en una fase inicial.

2. Análisis de tendencias y oportunidades

Objetivo: Identificar tendencias del mercado y áreas de oportunidad.

Descripción: Los participantes investigan las tendencias actuales del mercado, las necesidades no satisfechas y las oportunidades en diferentes sectores. Este análisis les ayuda a enfocar sus ideas en áreas con potencial de crecimiento e innovación.

3. Estudio de casos de negocios innovadores

Objetivo: Aprender de ejemplos reales de negocios innovadores.

Descripción: Se analizan casos de empresas exitosas que han logrado innovar en sus



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

industrias. Esto permite que los participantes comprendan cómo la innovación puede aplicarse en diferentes contextos y les inspire a pensar en formas creativas de abordar problemas o necesidades del mercado.

4. Mapa de ideas y modelo de negocio

Objetivo: Organizar y estructurar las ideas generadas.

Descripción: Los participantes usan herramientas como el Business Modelo Canvas o el Mapa de Empatía para estructurar sus ideas de negocio, analizando aspectos clave como el valor que ofrecen, el mercado objetivo, los recursos necesarios y las fuentes de ingresos.

5. Evaluación de viabilidad

Objetivo: Analizar la viabilidad de las ideas generadas.

Descripción: Una vez que se han generado varias ideas, los participantes evalúan su viabilidad en términos de recursos, costos, competencia, mercado objetivo y sostenibilidad a largo plazo. Esto les ayuda a seleccionar las ideas con mayor potencial.

6. Prototipado rápido o desarrollo de prototipos

Objetivo: Transformar una idea en algo tangible o visual.

Descripción: Los participantes crean prototipos rápidos, modelos o representaciones visuales de sus ideas de negocio. Esto puede ser un prototipo de producto, un servicio o incluso una presentación que explique la propuesta de valor.

7. Presentación de ideas y retroalimentación

Objetivo: Refinar las ideas y recibir comentarios constructivos.

Descripción: Los participantes presentan sus ideas a sus compañeros o a un panel de expertos, recibiendo retroalimentación que les permite mejorar o ajustar sus propuestas. Este ejercicio también les ayuda a practicar la comunicación efectiva de sus ideas de negocio.

8. Definición de propuesta de valor

Objetivo: Clarificar el valor único de la idea de negocio.

Descripción: Los participantes trabajan en definir claramente la propuesta de valor de sus ideas, es decir, qué las hace únicas y por qué los clientes elegirían su producto o servicio por encima de la competencia.

9. Planificación de acción

Objetivo: Establecer pasos concretos para implementar las ideas.

Descripción: Se ayuda a los participantes a crear un plan de acción detallado, que incluya los primeros pasos para llevar su idea a la práctica, identificar los recursos necesarios y establecer un cronograma.

10. Networking y colaboración

Objetivo: Fomentar el intercambio de ideas y la creación de alianzas.

Descripción: Se organizan actividades de networking donde los participantes pueden conocer a otros emprendedores, compartir ideas y formar posibles colaboraciones o alianzas estratégicas.

LOGROS ALCANZADOS:

El curso ha proporcionado a las mujeres caficultoras de Pescador herramientas clave para



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

emprender e innovar en sus negocios, enseñándoles a generar ideas creativas y sostenibles para mejorar tanto la producción como la comercialización del café. Además, ha promovido el trabajo colaborativo entre ellas, fortaleciendo redes de apoyo mutuo y fomentando su liderazgo dentro del sector. Como resultado, las participantes han adquirido habilidades para manejar sus propios proyectos y contribuir al desarrollo económico y social de su comunidad, mejorando su autonomía y visibilidad en la cadena de valor del café.

EVIDENCIAS FOTOGRÁFICAS:



NOMBRE DE LA FORMACIÓN: Asesoría en asociatividad 1

MUNICIPIO: Caldono – Corregimiento de Pescador - Asociación de mujeres caficultoras de Pescador - Amcapec

NÚMERO DE APRENDICES INSCRITOS = 15

CUÁL FUE EL IMPACTO: La asesoría en asociatividad dejó un impacto positivo en diferentes grupos al fomentar la cooperación, fortalecer la capacidad organizativa y mejorar el acceso a recursos. Para las comunidades, les permitió mejorar su competitividad y generar sinergias. En las organizaciones sociales, favoreció la construcción de redes y la cohesión interna. Además, en los grupos aumentó la participación y empoderamiento, contribuyendo a un desarrollo más inclusivo y equitativo.

ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA FORMACIÓN:

Se socializo los alcances de la metodología como estrategia para el desarrollo rural competitivo sostenible en tres momentos: Tras las huellas de la asociatividad; fundamentos para la asociatividad y estrategias para el desarrollo de la asociatividad empresarial para unidades productivas.



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

Se adelantó talleres prácticos para la transferencia del conocimiento, aplicando el aprendizaje vivencial, compartir, procesar, generalizar y aplicar. Los aprendices reconocen la importancia de la asociatividad dentro del plan de desarrollo del gobierno actual.

Identifican las características de las organizaciones de economía solidaria según la Ley 454 de 1998 y la Ley 79 de 1988, ley del cooperativismo. Al igual que el objetivo de las Esal y sus prohibiciones.

LOGROS ALCANZADOS:

Los logros alcanzados en las asesorías de asociatividad incluyen el fortalecimiento organizativo, la mejora en la toma de decisiones colectivas, el acceso a nuevos recursos y financiamiento, la creación de alianzas estratégicas, la resolución de conflictos internos. Además, se ha logrado un mayor empoderamiento y participación de los miembros, promoviendo la sostenibilidad y el desarrollo a largo plazo de los grupos.

EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS:



NOMBRE DE LA FORMACIÓN: Asesoría en Cambio Climático

MUNICIPIO: Caldono – corregimiento de Pescador - Asociación de mujeres caficultoras de Pescador - Amcapec

NÚMERO DE APRENDICES INSCRITOS = 15

CUÁL FUE EL IMPACTO: La asesoría en el cambio climático dejó un impacto positivo en los diferentes grupos al incrementar la conciencia sobre los riesgos ambientales y la necesidad de adaptación. Ayudó a mejorar la capacidad de respuesta ante fenómenos climáticos extremos, promoviendo prácticas sostenibles y resilientes. Además, fortaleció la colaboración entre comunidades y organizaciones para mitigar el impacto del cambio climático y promovió la implementación de soluciones locales e innovadoras.

ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA FORMACIÓN:

1. Se realizó la herramienta del anexo 1. desarrollo sustentable y cambio climático que incluye: actores, línea base, evaluación y desarrollo sustentable (impactos)
2. Se realizó la herramienta del Anexo 2. Gestión de riesgos que incluye: evaluación y desarrollo sustentable (riesgos)



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

3. Mapas de Georeferenciación de las diferentes unidades productivas: Asociación un grano para la paz (Siberia) - Asociación de productores y comercialización de café especiales (Chindaco) - Asociación de mujeres caficultoras de Pescador - Amcapec, Fundación sanar y vivir (Timbío) - Fundación Victoria y Honor (Puerto Tejada) - Pollos felices El Carmen (Sotará) - Huertas caseras las yescas (Sotará)
4. Material Gráfico del cambio climático de las diferentes unidades productivas

LOGROS ALCANZADOS:

Los logros alcanzados en las asesorías sobre cambio climático incluyen un aumento significativo en la conciencia y comprensión de las comunidades sobre los efectos del cambio climático, lo que les ha permitido reconocer la urgencia de adoptar medidas de adaptación y mitigación. A nivel práctico, se han desarrollado planes de acción climática adaptados a las realidades locales, con estrategias específicas para reducir la vulnerabilidad y mejorar la resiliencia ante fenómenos extremos como sequías, inundaciones y tormentas.

Además, las comunidades han comenzado a implementar prácticas más sostenibles, como técnicas agrícolas resilientes, eficiencia energética y manejo responsable del agua, lo que no solo ayuda a mitigar el cambio climático, sino que también mejora la seguridad alimentaria y los medios de vida. A través de estas asesorías, también se ha logrado que los grupos accedan a financiamiento y recursos destinados a proyectos de cambio climático, lo que ha facilitado la ejecución de sus iniciativas.

Por otro lado, las asesorías han promovido la creación de redes de colaboración entre comunidades, organizaciones e instituciones, lo que ha permitido el intercambio de conocimientos y la implementación de soluciones conjuntas. Todo esto ha contribuido a fortalecer la resiliencia de las comunidades y a integrar la perspectiva climática en las políticas públicas y planes de desarrollo local, impulsando un enfoque más sostenible y adaptado al cambio climático.

EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS:



NOMBRE DE LA FORMACIÓN: Asesoría en Asociatividad 2

NÚMERO DE APRENDICES INSCRITOS = 15

CUÁL FUE EL IMPACTO:

La asesoría de asociatividad 2 en los grupos favorecidos con los kits productivos tuvo un impacto significativo al fortalecer la organización y cooperación dentro de las comunidades. Los grupos aprendieron a trabajar de manera más coordinada y efectiva, lo que les permitió



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

gestionar sus proyectos de forma colectiva y optimizar los recursos proporcionados en los kits.

Este acompañamiento no solo mejoró la productividad de los proyectos, sino que también impulsó la sostenibilidad económica de los participantes, al permitirles aumentar su capacidad productiva, reducir costos y acceder a mercados con mayor competitividad.

Además, la asesoría ayudó a fortalecer la unión social en los grupos, creando redes de apoyo mutuo que no solo mejoraron el desempeño económico, sino que también incrementaron el sentido de pertenencia y el compromiso comunitario. Como resultado, las comunidades experimentaron una mejora en su calidad de vida, tanto a nivel individual como colectivo, con un aumento en sus ingresos y una mayor capacidad para afrontar desafíos económicos y sociales.

ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA FORMACIÓN:

ACTIVIDAD: Identificar el concepto de cooperativismo y sus componentes según los conocimientos previos del participante

En el ambiente de campo el facilitador en un pliego de papel presenta la palabra COOPERATIVISMO SUS COMPONENTES y les pide a los participantes que pasen uno a uno para que escriban en el pliego qué significado tiene o con que relacionan el término expuesto.

El facilitador toma las ideas de los participantes, las asocia de manera participativa para la construcción del concepto a partir de los conocimientos previos de los participantes

Materiales: Pliegos de papel periódico, cartulina, marcadores, cinta

Conformación Subgrupos

Establecer grupos de trabajo de 4 a 5 participantes

Escucha

Dinámicas de Grupo: Realiza ejercicios donde los participantes puedan expresar sus ideas y necesidades.

ACTIVIDAD: Los sobres de las problemáticas o necesidad cooperativas: el facilitador con anterioridad a dispuesto en varios puntos de la finca unos sobres con una pregunta para que los grupos realicen el recorrido y respondan a ellas dejando en los sobres sus respuestas o apreciaciones.

Materiales: pósito, sobres, octavos de cartulina, lapiceros.

Paso 3: Comprensión

Análisis Colaborativo: Organiza un taller donde el grupo analice la información recolectada. Identifica las necesidades comunes y prioriza las más urgentes.

ACTIVIDAD: Mapeo de Recursos y actores realizar un ejercicio de mapeo donde se identifiquen recursos disponibles en la comunidad que pueden apoyar la creación de la cooperativa.

Paso 4: Acción

ACTIVIDAD:

1. **Definición de Objetivos:** Basándote en las necesidades identificadas, establece objetivos claros y específicos para la cooperativa.
2. **Plan de Acción:** Trabaja con el grupo para desarrollar un plan de acción que contemple cómo se implementarán las acciones necesarias para alcanzar esos objetivos.

Paso 5: Sostenibilidad



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

ACTIVIDAD: Establecer Indicadores: Junto al grupo, define indicadores que te permitan evaluar el progreso y el impacto de la cooperativa en la comunidad.

Reuniones de Retroalimentación: Programa reuniones regulares para discutir el avance, recoger sugerencias y ajustar el plan según sea necesario.

Paso 6: Celebrar Logros y reflexión

Reconocer y celebrar los logros alcanzados en el camino, por pequeños que sean, para mantener la motivación y el compromiso del grupo.

ACTIVIDAD: Establecer un espacio de socialización donde los participantes nos de la flexión e importancia de la jornada.

Se solicita mantener el compromiso adquirido desde el inicio de la ruta 1, manifestando de igual forma que el desarrollo de las actividades en la asesoría de asociatividad 2 del proyecto productivo es de los emprendedores y el facilitador, para obtener un resultado positivo para logro de la meta fijada desde el momento de la fase de fomento de la ruta 1, Sena Emprende Rural 2024- SER.

Finalmente se realiza la concertación de fechas, horario y ambiente de aprendizaje para el inicio de la asesoría de asociatividad 2 del proyecto productivo, asociativo y comunitario entre los emprendedores y facilitador.

LOGROS ALCANZADOS:

Los logros alcanzados en la asesoría de asociatividad 2 con los grupos favorecidos por los kits productivos fueron significativos y abarcaron varios aspectos clave. En primer lugar, se logró un fortalecimiento de la organización y la cooperación entre los miembros de los grupos, lo que les permitió trabajar de manera más coordinada y eficiente en sus proyectos. Esto, a su vez, contribuyó a una mejora en la productividad al optimizar el uso de los recursos de los kits y maximizar el rendimiento de las actividades productivas.

Otro logro importante fue el aumento de ingresos para los participantes, ya que la asesoría les permitió mejorar sus técnicas y acceder a mercados más amplios, lo que les generó mayores oportunidades comerciales. Además, al fortalecer la asociatividad, los grupos pudieron aprovechar mejor los recursos disponibles, lo que les brindó una mayor sostenibilidad económica a largo plazo, al garantizar una gestión más eficaz y autónoma de sus proyectos.

Finalmente, la asesoría también promovió una mayor cohesión social, ya que los grupos, al trabajar de manera conjunta, lograron crear redes de apoyo mutuo que mejoraron tanto el bienestar económico como el sentido de comunidad, fortaleciendo el tejido social de las comunidades favorecidas. En resumen, los logros alcanzados fueron una optimización de recursos, aumento de productividad e ingresos, sostenibilidad económica y fortalecimiento de la cohesión social dentro de los grupos. Además de que se Fomentó la colaboración y el trabajo en red, fortaleciendo la capacidad de asociatividad entre los distintos actores del proyecto.

EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS:



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES



NOMBRE DE LA FORMACIÓN: Asesoría comercial

MUNICIPIO: Caldono – Corregimiento de Pescador - Asociación de mujeres caficultoras de Pescador - Amcapec),

NÚMERO DE APRENDICES INSCRITOS = 15

CUÁL FUE EL IMPACTO:

La asesoría comercial en proyectos productivos, asociativos y comunitarios tiene varios impactos clave:

- Mejora en la gestión comercial: Optimiza ventas, marketing y relaciones con clientes, aumentando la competitividad.
- Incremento de rentabilidad: Mejora la eficiencia en precios y procesos, aumentando las ganancias.
- Ampliación de mercados: Ayuda a identificar nuevos mercados y diversificar las ventas.
- Fortalecimiento organizacional: Mejora la estructura interna, promoviendo un mejor trabajo en equipo.
- Desarrollo de capacidades: Empodera a los miembros del grupo, permitiéndoles gestionar de manera más autónoma.
- Generación de empleo: Los proyectos más exitosos crean más trabajos y contribuyen al desarrollo local.

ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA FORMACIÓN:

Se hicieron refuerzos con los aprendices en los temas de:

- Análisis del sector
- Análisis de mercado
- Análisis de la competencia
- Análisis de la situación
- Propuesta de valor
- Ventaja competitiva
- Segmento de clientes
- Posicionamiento
- Objetivos a conseguir
- Estrategias de acción en los aspectos operativos de mercadeo, asociativos y ambientales del proyecto



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

LOGROS ALCANZADOS:

Los logros alcanzados en la asesoría comercial de los proyectos productivos, asociativos y comunitarios de los grupos que ganaron los kits productivos suelen reflejarse en varios aspectos clave relacionados con la mejora de su gestión comercial y su impacto social y económico. Algunos de los logros más comunes son:

1. Mejor posicionamiento en el mercado
 - Los grupos lograron mejorar su estrategia de comercialización y lograron posicionar sus productos o servicios en nuevos mercados o mejorar su presencia en los existentes.
 - Incremento de ventas y clientes a través de una mejor segmentación del mercado y una propuesta de valor más clara.
2. Incremento en la rentabilidad
 - Los proyectos optimizaron sus precios y costos de producción, lo que les permitió aumentar los márgenes de ganancia.
 - Lograron una mejor gestión de recursos y una distribución más eficiente, lo que contribuyó a la sostenibilidad económica de los proyectos.
3. Desarrollo de nuevos productos o servicios
 - Gracias a la asesoría, muchos grupos lograron la innovación de sus productos o servicios, adaptándolos mejor a las necesidades del mercado y aumentando su competitividad.
4. Fortalecimiento organizacional
 - Mejoras en la gestión interna y trabajo en equipo, lo que permitió una mejor toma de decisiones y mayor cohesión dentro de los grupos.
 - Creación de estrategias comerciales claras que ayudaron a coordinar mejor las acciones dentro del colectivo.
5. Acceso a nuevos canales de distribución
 - Muchos proyectos abrieron nuevos canales de venta (por ejemplo, ventas en línea, alianzas comerciales, ferias, etc.), lo que permitió ampliar su alcance y aumentar sus ingresos.
6. Generación de empleo y desarrollo local
 - Como resultado del crecimiento comercial, varios proyectos crearon empleos directos e indirectos, contribuyendo al desarrollo económico de las comunidades.
 - Además, algunos grupos contribuyeron a la capacitación de otras personas, multiplicando el impacto en la comunidad.
7. Mejora de la imagen y reputación
 - Los proyectos aumentaron su visibilidad en el mercado local y regional, mejorando su reputación gracias a una mayor profesionalización en la gestión comercial.
8. Sostenibilidad a largo plazo
 - La asesoría permitió a los proyectos generar modelos comerciales más sostenibles, asegurando su viabilidad a largo plazo, con estrategias claras de crecimiento y manejo de riesgos.

EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS:



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES



NOMBRE DE LA FORMACIÓN: Asesoría y formulación participativa de proyectos productivos, asociativos y comunitarios

MUNICIPIO: Caldon -Corregimiento de Pescador - Asociación de mujeres caficultoras de Pescador – Amcapec

NÚMERO DE APRENDICES INSCRITOS = 15

NUMERO DE APRENDICES CERTIFICADOS = 15

CUÁL FUE EL IMPACTO: La asesoría y formulación participativa de proyectos productivos, asociativos y comunitarios de la Asociación de Mujeres Caficultoras de Pescador de Caldon tuvo un impacto positivo en el empoderamiento de las mujeres, mejorando sus habilidades y conocimientos en la producción y comercialización del café. Esto les permitió incrementar la calidad de su producto, acceder a mejores mercados y aumentar sus ingresos. Además, fortaleció la organización comunitaria, promoviendo la cooperación entre las mujeres y fomentando la equidad de género en la cadena productiva del café. **PROYECTO FAVORECIDO CON EL KIT**

ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA FORMACIÓN:

Se realizó con los aprendices el desarrollo del formato de formulación del proyecto productivo, asociativo y comunitario así:

1. Información general
2. Necesidades y objetivos
3. Cliente
4. Competencia y actores
5. Justificación
6. Producto
7. Recursos
8. Equipo de trabajo
9. Plan de acción
10. Desarrollo sustentable
11. Flujo financiero
12. Impulso productivo



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

LOGROS ALCANZADOS:

Los logros alcanzados en la asesoría y formulación participativa de proyectos productivos, asociativos y comunitarios en la Asociación de Mujeres Caficultoras de Pescador – Caldono incluyeron:

1. Mejora en la calidad del café: Implementación de mejores prácticas en cultivo y procesamiento, elevando la calidad del producto.
2. Fortalecimiento organizativo: Consolidación de la asociación, mejorando la toma de decisiones y la gestión interna.
3. Empoderamiento de las mujeres: Capacitación y mayor participación en la toma de decisiones, fortaleciendo el rol de las mujeres en la caficultura.
4. Incremento de ingresos: Acceso a mejores mercados y mayor rentabilidad para las productoras.

EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS:



NOMBRE DE LA FORMACIÓN: Comportamiento Emprendedor

CÓDIGO DE FICHA: 2925983

CÓDIGO DEL DISEÑO CURRICULAR: 13410017

MUNICIPIO: Sotará – Vereda El Carmen **NÚMERO DE APRENDICES INSCRITOS = 15 NÚMERO DE APRENDICES CERTIFICADOS = 15**

CUÁL FUE EL IMPACTO:

Al terminar la formación se deja como evidencias la capacidad de los aprendices de organizarse para desarrollar actividades empresariales y de esta manera puedan generar ingresos

ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA FORMACIÓN:

- Se Identificó y escribió mediante análisis las diferentes variables que afecten el entorno según plan de negocios



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

- Se Desarrolló el método de espina de pescado identificando causas y efectos según plan de negocio
- Se Identificaron y describieron las debilidades, fortalezas, oportunidades y amenazas mediante Diagnóstico DOFA según plan de negocios
- Se Interpretó el árbol objetivo según diagnostico organizacional
- Se Identificaron las alternativas de solución mediante matriz de priorización según estructura organizacional
- Se Elaboraron los resultados esperados según diagnóstico de la estructura organizacional

LOGROS ALCANZADOS:

La formación en emprendimiento ha sido clave para el Grupo Pollos Felices de Sotará, ya que ha impulsado su crecimiento de manera integral. La capacitación les permitió mejorar significativamente los procesos productivos, optimizando la cría de pollos y aumentando tanto la calidad como la cantidad de su producción. Como resultado, han logrado una mayor rentabilidad, accediendo a nuevos mercados y obteniendo precios más competitivos por sus productos.

Además, esta formación ha tenido un impacto positivo en la estabilidad económica de los miembros del grupo, lo que se ha traducido en un incremento de los ingresos familiares y una mayor seguridad financiera para sus hogares. Al mismo tiempo, el proceso ha fortalecido la cohesión del grupo, promoviendo el trabajo en equipo y la colaboración, lo cual ha sido fundamental para enfrentar desafíos comunes y mejorar los resultados colectivos.

Por otro lado, el fortalecimiento de sus habilidades empresariales ha permitido a los miembros del grupo tomar decisiones más informadas y autónomas sobre la gestión de sus negocios, lo que les ha otorgado mayor independencia y capacidad para planificar a largo plazo. Esto les ha dado las herramientas necesarias para lograr una mayor sostenibilidad en sus proyectos, asegurando que sus emprendimientos continúen creciendo y prosperando con el tiempo.

En conjunto, la formación ha proporcionado al Grupo Pollos Felices los recursos, conocimientos y habilidades necesarios para optimizar su producción, mejorar su rentabilidad, fortalecer su trabajo en equipo y asegurar la autonomía y sostenibilidad de sus proyectos en el futuro.

EVIDENCIAS FOTOGRÁFICAS:





PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES



NOMBRE DE LA FORMACIÓN: Generación de Ideas para un negocio innovador

CÓDIGO DE FICHA: 2969488

CÓDIGO DEL DISEÑO CURRICULAR: 13410016

MUNICIPIO: Sotará – Vereda El Carmen **NÚMERO DE APRENDICES INSCRITOS = 15 NÚMERO DE APRENDICES CERTIFICADOS = 15**

CUÁL FUE EL IMPACTO: Dejo un impacto significativo al fomentar la creatividad y el pensamiento estratégico entre los participantes. Les permitió desarrollar ideas de negocio más competitivas y adaptadas a las necesidades del mercado. Además, mejoró sus habilidades empresariales clave, como la planificación, la toma de decisiones y la gestión de recursos, lo que facilitó la ejecución de sus proyectos

ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA FORMACIÓN:

1. Lluvias de ideas

Objetivo: Estimular la creatividad y generar un gran número de ideas de negocio.

Descripción: Los participantes participan en sesiones de lluvia de ideas, donde se les anima a pensar sin restricciones sobre posibles negocios, productos o servicios innovadores. El objetivo es generar la mayor cantidad de ideas posibles, sin juzgar su viabilidad en una fase inicial.

2. Análisis de tendencias y oportunidades

Objetivo: Identificar tendencias del mercado y áreas de oportunidad.

Descripción: Los participantes investigan las tendencias actuales del mercado, las necesidades no satisfechas y las oportunidades en diferentes sectores. Este análisis les ayuda a enfocar sus ideas en áreas con potencial de crecimiento e innovación.

3. Estudio de casos de negocios innovadores

Objetivo: Aprender de ejemplos reales de negocios innovadores.

Descripción: Se analizan casos de empresas exitosas que han logrado innovar en sus industrias. Esto permite que los participantes comprendan cómo la innovación puede aplicarse en diferentes contextos y les inspire a pensar en formas creativas de abordar problemas o necesidades del mercado.

4. Mapa de ideas y modelo de negocio

Objetivo: Organizar y estructurar las ideas generadas.

Descripción: Los participantes usan herramientas como el Business Modelo Canvas o el Mapa de Empatía para estructurar sus ideas de negocio, analizando aspectos clave como el valor que ofrecen, el mercado objetivo, los recursos necesarios y las fuentes de ingresos.



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

5. Evaluación de viabilidad

Objetivo: Analizar la viabilidad de las ideas generadas.

Descripción: Una vez que se han generado varias ideas, los participantes evalúan su viabilidad en términos de recursos, costos, competencia, mercado objetivo y sostenibilidad a largo plazo. Esto les ayuda a seleccionar las ideas con mayor potencial.

6. Prototipado rápido o desarrollo de prototipos

Objetivo: Transformar una idea en algo tangible o visual.

Descripción: Los participantes crean prototipos rápidos, modelos o representaciones visuales de sus ideas de negocio. Esto puede ser un prototipo de producto, un servicio o incluso una presentación que explique la propuesta de valor.

7. Presentación de ideas y retroalimentación

Objetivo: Refinar las ideas y recibir comentarios constructivos.

Descripción: Los participantes presentan sus ideas a sus compañeros o a un panel de expertos, recibiendo retroalimentación que les permite mejorar o ajustar sus propuestas. Este ejercicio también les ayuda a practicar la comunicación efectiva de sus ideas de negocio.

8. Definición de propuesta de valor

Objetivo: Clarificar el valor único de la idea de negocio.

Descripción: Los participantes trabajan en definir claramente la propuesta de valor de sus ideas, es decir, qué las hace únicas y por qué los clientes elegirían su producto o servicio por encima de la competencia.

9. Planificación de acción

Objetivo: Establecer pasos concretos para implementar las ideas.

Descripción: Se ayuda a los participantes a crear un plan de acción detallado, que incluya los primeros pasos para llevar su idea a la práctica, identificar los recursos necesarios y establecer un cronograma.

10. Networking y colaboración

Objetivo: Fomentar el intercambio de ideas y la creación de alianzas.

Descripción: Se organizan actividades de networking donde los participantes pueden conocer a otros emprendedores, compartir ideas y formar posibles colaboraciones o alianzas estratégicas.

LOGROS ALCANZADOS:

El curso de generación de ideas para un negocio innovador en el grupo "Pollos Felices" de El Carmen de Sotará ha logrado varios avances clave. Ha capacitado a los miembros del grupo en la creación de ideas de negocio innovadoras, enfocándose en mejorar la productividad y sostenibilidad de su actividad avícola. A través de esta formación, los participantes han adquirido nuevas habilidades para gestionar eficientemente sus procesos, desde la producción hasta la comercialización de los pollos, con un enfoque en la calidad y el bienestar animal.

Además, el curso ha fomentado la colaboración dentro del grupo, fortaleciendo su capacidad para trabajar en equipo y generar propuestas que les permitan mejorar sus ingresos y competitividad en el mercado. También ha sensibilizado sobre la importancia de implementar prácticas sostenibles y responsables, lo que contribuye a una mayor eficiencia



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

y a la preservación del entorno.

En resumen, el curso ha sido fundamental para empoderar a los miembros de "Pollos Felices", brindándoles herramientas para innovar, gestionar mejor sus recursos y desarrollar proyectos que fortalezcan su economía local y mejoren su calidad de vida.

EVIDENCIAS FOTOGRÁFICAS:



NOMBRE DE LA FORMACIÓN: Asesoría en asociatividad 1

MUNICIPIO: Sotará – Vereda El Carmen – grupo “Pollos felices”

NÚMERO DE APRENDICES INSCRITOS = 15

CUÁL FUE EL IMPACTO: La asesoría en asociatividad dejó un impacto positivo en diferentes grupos al fomentar la cooperación, fortalecer la capacidad organizativa y mejorar el acceso a recursos. Para las comunidades, les permitió mejorar su competitividad y generar sinergias. En las organizaciones sociales, favoreció la construcción de redes y la cohesión interna. Además, en los grupos aumentó la participación y empoderamiento, contribuyendo a un desarrollo más inclusivo y equitativo.

ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA FORMACIÓN:

Se socializó los alcances de la metodología como estrategia para el desarrollo rural competitivo sostenible en tres momentos: Tras las huellas de la asociatividad; fundamentos para la asociatividad y estrategias para el desarrollo de la asociatividad empresarial para unidades productivas.

Se adelantó talleres prácticos para la transferencia del conocimiento, aplicando el aprendizaje vivencial, compartir, procesar, generalizar y aplicar. Los aprendices reconocen la importancia de la asociatividad dentro del plan de desarrollo del gobierno actual.

Identifican las características de las organizaciones de economía solidaria según la Ley 454 de



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

1998 y la Ley 79 de 1988, ley del cooperativismo. Al igual que el objetivo de las Esal y sus prohibiciones.

LOGROS ALCANZADOS:

Los logros alcanzados en las asesorías de asociatividad incluyen el fortalecimiento organizativo, la mejora en la toma de decisiones colectivas, el acceso a nuevos recursos y financiamiento, la creación de alianzas estratégicas, la resolución de conflictos internos. Además, se ha logrado un mayor empoderamiento y participación de los miembros, promoviendo la sostenibilidad y el desarrollo a largo plazo de los grupos.

EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS:



NOMBRE DE LA FORMACIÓN: Asesoría en Cambio Climático

MUNICIPIO: Sotará – Vereda Las Yescas – grupo “Pollos felices”

NÚMERO DE APRENDICES INSCRITOS = 15

CUÁL FUE EL IMPACTO: La asesoría en el cambio climático dejó un impacto positivo en los diferentes grupos al incrementar la conciencia sobre los riesgos ambientales y la necesidad de adaptación. Ayudó a mejorar la capacidad de respuesta ante fenómenos climáticos extremos, promoviendo prácticas sostenibles y resilientes. Además, fortaleció la colaboración entre comunidades y organizaciones para mitigar el impacto del cambio climático y promovió la implementación de soluciones locales e innovadoras.

ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA FORMACIÓN:

1. Se realizó la herramienta del anexo 1. desarrollo sustentable y cambio climático que incluye: actores, línea base, evaluación y desarrollo sustentable (impactos)
2. Se realizó la herramienta del Anexo 2. Gestión de riesgos que incluye: evaluación y desarrollo sustentable (riesgos)
3. Mapas de Georeferenciación de las diferentes unidades productivas: Asociación un grano para la paz (Siberia) - Asociación de productores y comercialización de café especiales (Chindaco) - Asociación de mujeres caficultoras de Pescador - Amcapec, Fundación sanar y vivir (Timbío) - Fundación Victoria y Honor (Puerto Tejada) - Pollos felices El Carmen (Sotará) - Huertas caseras las yescas (Sotará)
4. Material Gráfico del cambio climático de las diferentes unidades productivas

LOGROS ALCANZADOS:



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

Los logros alcanzados en las asesorías sobre cambio climático incluyen un aumento significativo en la conciencia y comprensión de las comunidades sobre los efectos del cambio climático, lo que les ha permitido reconocer la urgencia de adoptar medidas de adaptación y mitigación. A nivel práctico, se han desarrollado planes de acción climática adaptados a las realidades locales, con estrategias específicas para reducir la vulnerabilidad y mejorar la resiliencia ante fenómenos extremos como sequías, inundaciones y tormentas.

Además, las comunidades han comenzado a implementar prácticas más sostenibles, como técnicas agrícolas resilientes, eficiencia energética y manejo responsable del agua, lo que no solo ayuda a mitigar el cambio climático, sino que también mejora la seguridad alimentaria y los medios de vida. A través de estas asesorías, también se ha logrado que los grupos accedan a financiamiento y recursos destinados a proyectos de cambio climático, lo que ha facilitado la ejecución de sus iniciativas.

Por otro lado, las asesorías han promovido la creación de redes de colaboración entre comunidades, organizaciones e instituciones, lo que ha permitido el intercambio de conocimientos y la implementación de soluciones conjuntas. Todo esto ha contribuido a fortalecer la resiliencia de las comunidades y a integrar la perspectiva climática en las políticas públicas y planes de desarrollo local, impulsando un enfoque más sostenible y adaptado al cambio climático.

EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS:



NOMBRE DE LA FORMACIÓN: Asesoría en Asociatividad 2

MUNICIPIO: Sotará – Vereda El Carmen – grupo “Pollos felices”

NÚMERO DE APRENDICES INSCRITOS = 15

CUÁL FUE EL IMPACTO:

La asesoría de asociatividad 2 en los grupos favorecidos con los kits productivos tuvo un impacto significativo al fortalecer la organización y cooperación dentro de las comunidades. Los grupos aprendieron a trabajar de manera más coordinada y efectiva, lo que les permitió gestionar sus proyectos de forma colectiva y optimizar los recursos proporcionados en los kits.

Este acompañamiento no solo mejoró la productividad de los proyectos, sino que también impulsó la sostenibilidad económica de los participantes, al permitirles aumentar su capacidad productiva, reducir costos y acceder a mercados con mayor competitividad.

Además, la asesoría ayudó a fortalecer la unión social en los grupos, creando redes de apoyo mutuo que no solo mejoraron el desempeño económico, sino que también incrementaron el sentido de pertenencia y el compromiso comunitario. Como resultado, las comunidades experimentaron una mejora en su calidad de vida, tanto a nivel individual



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

como colectivo, con un aumento en sus ingresos y una mayor capacidad para afrontar desafíos económicos y sociales.

ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA FORMACIÓN:

ACTIVIDAD: Identificar el concepto de cooperativismo y sus componentes según los conocimientos previos del participante

En el ambiente de campo el facilitador en un pliego de papel presenta la palabra COOPERATIVISMO SUS COMPONENTES y les pide a los participantes que pasen uno a uno para que escriban en el pliego qué significado tiene o con que relacionan el término expuesto.

El facilitador toma las ideas de los participantes, las asocia de manera participativa para la construcción del concepto a partir de los conocimientos previos de los participantes

Materiales: Pliegos de papel periódico, cartulina, marcadores, cinta

Conformación Subgrupos

Establecer grupos de trabajo de 4 a 5 participantes

Escucha

Dinámicas de Grupo: Realiza ejercicios donde los participantes puedan expresar sus ideas y necesidades.

ACTIVIDAD: Los sobres de las problemáticas o necesidad cooperativas: el facilitador con anterioridad a dispuesto en varios puntos de la finca unos sobres con una pregunta para que los grupos realicen el recorrido y respondan a ellas dejando en los sobres sus respuestas o apreciaciones.

Materiales: pósito, sobres, octavos de cartulina, lapiceros.

Paso 3: Comprensión

Análisis Colaborativo: Organiza un taller donde el grupo analice la información recolectada. Identifica las necesidades comunes y prioriza las más urgentes.

ACTIVIDAD: Mapeo de Recursos y actores realizar un ejercicio de mapeo donde se identifiquen recursos disponibles en la comunidad que pueden apoyar la creación de la cooperativa.

Paso 4:

Acción

ACTIVIDAD

1. Definición de Objetivos: Basándote en las necesidades identificadas, establece objetivos claros y específicos para la cooperativa.
2. Plan de Acción: Trabaja con el grupo para desarrollar un plan de acción que contemple cómo se implementarán las acciones necesarias para alcanzar esos objetivos.

Paso 5: Sostenibilidad

ACTIVIDAD: Establecer Indicadores: Junto al grupo, define indicadores que te permitan evaluar el progreso y el impacto de la cooperativa en la comunidad.

Reuniones de Retroalimentación: Programa reuniones regulares para discutir el avance, recoger sugerencias y ajustar el plan según sea necesario.

Paso 6: Celebrar Logros y reflexión

Reconocer y celebrar los logros alcanzados en el camino, por pequeños que sean, para mantener la motivación y el compromiso del grupo.



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

ACTIVIDAD: Establecer un espacio de socialización donde los participantes nos de la flexión e importancia de la jornada.

1. Se solicita mantener el compromiso adquirido desde el inicio de la ruta 1, manifestando de igual forma que el desarrollo de las actividades en la asesoría de asociatividad 2 del proyecto productivo es de los emprendedores y el facilitador, para obtener un resultado positivo para logro de la meta fijada desde el momento de la fase de fomento de la ruta 1, Sena Emprende Rural 2024- SER.

Finalmente se realiza la concertación de fechas, horario y ambiente de aprendizaje para el inicio de la asesoría de asociatividad 2 del proyecto productivo, asociativo y comunitario entre los emprendedores y facilitador.

LOGROS ALCANZADOS:

Los logros alcanzados en la asesoría de asociatividad 2 con los grupos favorecidos por los kits productivos fueron significativos y abarcaron varios aspectos clave. En primer lugar, se logró un fortalecimiento de la organización y la cooperación entre los miembros de los grupos, lo que les permitió trabajar de manera más coordinada y eficiente en sus proyectos. Esto, a su vez, contribuyó a una mejora en la productividad al optimizar el uso de los recursos de los kits y maximizar el rendimiento de las actividades productivas.

Otro logro importante fue el aumento de ingresos para los participantes, ya que la asesoría les permitió mejorar sus técnicas y acceder a mercados más amplios, lo que les generó mayores oportunidades comerciales. Además, al fortalecer la asociatividad, los grupos pudieron aprovechar mejor los recursos disponibles, lo que les brindó una mayor sostenibilidad económica a largo plazo, al garantizar una gestión más eficaz y autónoma de sus proyectos.

Finalmente, la asesoría también promovió una mayor cohesión social, ya que los grupos, al trabajar de manera conjunta, lograron crear redes de apoyo mutuo que mejoraron tanto el bienestar económico como el sentido de comunidad, fortaleciendo el tejido social de las comunidades favorecidas. En resumen, los logros alcanzados fueron una optimización de recursos, aumento de productividad e ingresos, sostenibilidad económica y fortalecimiento de la cohesión social dentro de los grupos. Además de que se Fomentó la colaboración y el trabajo en red, fortaleciendo la capacidad de asociatividad entre los distintos actores del proyecto.

EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS:



NOMBRE DE LA FORMACIÓN: Asesoría comercial

MUNICIPIO: Sotará – Vereda El Carmen – grupo “Pollos felices”

NÚMERO DE APRENDICES INSCRITOS = 15



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

CUÁL FUE EL IMPACTO:

La asesoría comercial en proyectos productivos, asociativos y comunitarios tiene varios impactos clave:

- Mejora en la gestión comercial: Optimiza ventas, marketing y relaciones con clientes, aumentando la competitividad.
- Incremento de rentabilidad: Mejora la eficiencia en precios y procesos, aumentando las ganancias.
- Ampliación de mercados: Ayuda a identificar nuevos mercados y diversificar las ventas.
- Fortalecimiento organizacional: Mejora la estructura interna, promoviendo un mejor trabajo en equipo.
- Desarrollo de capacidades: Empodera a los miembros del grupo, permitiéndoles gestionar de manera más autónoma.
- Generación de empleo: Los proyectos más exitosos crean más trabajos y contribuyen al desarrollo local.

ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA FORMACIÓN:

Se hicieron refuerzos con los aprendices en los temas de:

- Análisis del sector
- Análisis de mercado
- Análisis de la competencia
- Análisis de la situación
- Propuesta de valor
- Ventaja competitiva
- Segmento de clientes
- Posicionamiento
- Objetivos a conseguir
- Propuesta de mezcla de mercados
- Estrategias de acción en los aspectos operativos de mercadeo, asociativos y ambientales del proyecto

LOGROS ALCANZADOS:

Los logros alcanzados en la asesoría comercial de los proyectos productivos, asociativos y comunitarios de los grupos que ganaron los kits productivos suelen reflejarse en varios aspectos clave relacionados con la mejora de su gestión comercial y su impacto social y económico. Algunos de los logros más comunes son:

1. Mejor posicionamiento en el mercado
 - Los grupos lograron mejorar su estrategia de comercialización y lograron posicionar sus productos o servicios en nuevos mercados o mejorar su presencia en los existentes.
 - Incremento de ventas y clientes a través de una mejor segmentación del mercado y una propuesta de valor más clara.
2. Incremento en la rentabilidad
 - Los proyectos optimizaron sus precios y costos de producción, lo que les permitió aumentar los márgenes de ganancia.
 - Lograron una mejor gestión de recursos y una distribución más eficiente, lo que contribuyó a la sostenibilidad económica de los proyectos.



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

3. Desarrollo de nuevos productos o servicios
 - Gracias a la asesoría, muchos grupos lograron la innovación de sus productos o servicios, adaptándolos mejor a las necesidades del mercado y aumentando su competitividad.
4. Fortalecimiento organizacional
 - Mejoras en la gestión interna y trabajo en equipo, lo que permitió una mejor toma de decisiones y mayor cohesión dentro de los grupos.
 - Creación de estrategias comerciales claras que ayudaron a coordinar mejor las acciones dentro del colectivo.
5. Acceso a nuevos canales de distribución
 - Muchos proyectos abrieron nuevos canales de venta (por ejemplo, ventas en línea, alianzas comerciales, ferias, etc.), lo que permitió ampliar su alcance y aumentar sus ingresos.
6. Generación de empleo y desarrollo local
 - Como resultado del crecimiento comercial, varios proyectos crearon empleos directos e indirectos, contribuyendo al desarrollo económico de las comunidades.
 - Además, algunos grupos contribuyeron a la capacitación de otras personas, multiplicando el impacto en la comunidad.
7. Mejora de la imagen y reputación
 - Los proyectos aumentaron su visibilidad en el mercado local y regional, mejorando su reputación gracias a una mayor profesionalización en la gestión comercial.
8. Sostenibilidad a largo plazo
 - La asesoría permitió a los proyectos generar modelos comerciales más sostenibles, asegurando su viabilidad a largo plazo, con estrategias claras de crecimiento y manejo de riesgos.

EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS:



NOMBRE DE LA FORMACIÓN: Asesoría y formulación participativa de proyectos productivos, asociativos y comunitarios

MUNICIPIO: SOTARA – VEREDA EL CARMEN

NÚMERO DE APRENDICES INSCRITOS = 15

NUMERO DE APRENDICES CERTIFICADOS = 12

CUÁL FUE EL IMPACTO:

El impacto dejado del proyecto Pollos Felices de El Carmen Sotará fue un aumento en los ingresos de los participantes a través de la producción y venta de pollos. Mejoraron sus habilidades productivas, fortalecieron el trabajo en equipo, accedieron a nuevos mercados y ganaron



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

confianza y autonomía, lo que benefició tanto a las familias como a la comunidad. **PROYECTO FAVORECIDO CON EL KIT**

ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA FORMACIÓN:

se realzo con los aprendices el desarrollo del formato de formulación del proyecto productivo, asociativo y comunitario así:

1. Información general
2. Necesidades y objetivos
3. Cliente
4. Competencia y actores
5. Justificación
6. Producto
7. Recursos
8. Equipo de trabajo
9. Plan de acción
10. Desarrollo sustentable
11. Flujo financiero
12. Impulso productivo

LOGROS ALCANZADOS:

El logro alcanzado por el grupo Pollos Felices de El Carmen Sotará fue mejorar significativamente los ingresos de sus miembros mediante la producción y venta de pollos. Además, fortalecieron su organización, adquirieron nuevas habilidades en manejo y comercialización, y lograron acceder a nuevos mercados, asegurando un proyecto productivo más sostenible y autónomo. el logro más importante fue la consolidación de un proyecto productivo exitoso y sostenible, que no solo mejoró la situación económica de los participantes, sino que también fortaleció su capacidad organizativa y les dio acceso a nuevas oportunidades comerciales.

EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS:





PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

NOMBRE DE LA FORMACIÓN: Comportamiento Emprendedor

CÓDIGO DE FICHA: 2932104

CÓDIGO DEL DISEÑO CURRICULAR: 13410017

MUNICIPIO: Puerto Tejada – Salón Comunal Barrio Cementerio

NÚMERO DE APRENDICES INSCRITOS = 15

NÚMERO DE APRENDICES CERTIFICADOS = 15

CUÁL FUE EL IMPACTO:

Al terminar la formación se deja como evidencias la capacidad de los aprendices de organizarse para desarrollar actividades empresariales y de esta manera puedan generar ingresos

ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA FORMACIÓN:

- Se Identificó y escribió mediante análisis las diferentes variables que afecten el entorno según plan de negocios
- Se Desarrolló el método de espina de pescado identificando causas y efectos según plan de negocio
- Se Identificaron y describieron las debilidades, fortalezas, oportunidades y amenazas mediante Diagnóstico DOFA según plan de negocios
- Se Interpretó el árbol objetivo según diagnóstico organizacional
- Se Identificaron las alternativas de solución mediante matriz de priorización según estructura organizacional
- Se Elaboraron los resultados esperados según diagnóstico de la estructura organizacional

LOGROS ALCANZADOS:

La formación en comportamiento emprendedor de un grupo de la Fundación Victoria y Honor ha tenido un impacto significativo en Puerto Tejada, promoviendo la creación de nuevos negocios y el fortalecimiento de las habilidades empresariales de los participantes. Este proceso ha permitido a los emprendedores locales adquirir conocimientos clave sobre gestión empresarial, liderazgo y toma de decisiones, lo que ha facilitado el establecimiento de nuevos emprendimientos en la comunidad. Además, la capacitación ha fomentado la cooperación entre los emprendedores, creando una red de apoyo mutuo que les ha permitido compartir experiencias y recursos. Como resultado, se ha generado empleo local, contribuyendo a la mejora de la economía regional. Todo esto ha tenido un efecto positivo en la calidad de vida de los participantes, al proporcionarles mayores oportunidades económicas y mayor autonomía financiera, al mismo tiempo que fortalece el desarrollo socioeconómico de Puerto Tejada.

EVIDENCIAS FOTOGRÁFICAS:





PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES



NOMBRE DE LA FORMACIÓN: Generación de Ideas para un negocio innovador

CÓDIGO DE FICHA: 2969600

CÓDIGO DEL DISEÑO CURRICULAR: 13410016

MUNICIPIO: Puerto Tejada – Salón Comunal Barrio cementerio

NÚMERO DE APRENDICES INSCRITOS = 15

NÚMERO DE APRENDICES CERTIFICADOS = 15

CUÁL FUE EL IMPACTO: Dejo un impacto significativo al fomentar la creatividad y el pensamiento estratégico entre los participantes. Les permitió desarrollar ideas de negocio más competitivas y adaptadas a las necesidades del mercado. Además, mejoró sus habilidades empresariales clave, como la planificación, la toma de decisiones y la gestión de recursos, lo que facilitó la ejecución de sus proyectos

ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA FORMACIÓN:

1. Lluvias de ideas

Objetivo: Estimular la creatividad y generar un gran número de ideas de negocio.

Descripción: Los participantes participan en sesiones de lluvia de ideas, donde se les anima a pensar sin restricciones sobre posibles negocios, productos o servicios innovadores. El objetivo es generar la mayor cantidad de ideas posibles, sin juzgar su viabilidad en una fase inicial.

2. Análisis de tendencias y oportunidades

Objetivo: Identificar tendencias del mercado y áreas de oportunidad.

Descripción: Los participantes investigan las tendencias actuales del mercado, las necesidades no satisfechas y las oportunidades en diferentes sectores. Este análisis les ayuda a enfocar sus ideas en áreas con potencial de crecimiento e innovación.

3. Estudio de casos de negocios innovadores

Objetivo: Aprender de ejemplos reales de negocios innovadores.

Descripción: Se analizan casos de empresas exitosas que han logrado innovar en sus industrias. Esto permite que los participantes comprendan cómo la innovación puede aplicarse en diferentes contextos y les inspire a pensar en formas creativas de abordar problemas o necesidades del mercado.

4. Mapa de ideas y modelo de negocio

Objetivo: Organizar y estructurar las ideas generadas.

Descripción: Los participantes usan herramientas como el Business Modelo Canvas o el Mapa de Empatía para estructurar sus ideas de negocio, analizando aspectos clave como el valor que



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

ofrecen, el mercado objetivo, los recursos necesarios y las fuentes de ingresos.

5. Evaluación de viabilidad

Objetivo: Analizar la viabilidad de las ideas generadas.

Descripción: Una vez que se han generado varias ideas, los participantes evalúan su viabilidad en términos de recursos, costos, competencia, mercado objetivo y sostenibilidad a largo plazo. Esto les ayuda a seleccionar las ideas con mayor potencial.

6. Prototipado rápido o desarrollo de prototipos

Objetivo: Transformar una idea en algo tangible o visual.

Descripción: Los participantes crean prototipos rápidos, modelos o representaciones visuales de sus ideas de negocio. Esto puede ser un prototipo de producto, un servicio o incluso una presentación que explique la propuesta de valor.

7. Presentación de ideas y retroalimentación

Objetivo: Refinar las ideas y recibir comentarios constructivos.

Descripción: Los participantes presentan sus ideas a sus compañeros o a un panel de expertos, recibiendo retroalimentación que les permite mejorar o ajustar sus propuestas. Este ejercicio también les ayuda a practicar la comunicación efectiva de sus ideas de negocio.

8. Definición de propuesta de valor

Objetivo: Clarificar el valor único de la idea de negocio.

Descripción: Los participantes trabajan en definir claramente la propuesta de valor de sus ideas, es decir, qué las hace únicas y por qué los clientes elegirían su producto o servicio por encima de la competencia.

9. Planificación de acción

Objetivo: Establecer pasos concretos para implementar las ideas.

Descripción: Se ayuda a los participantes a crear un plan de acción detallado, que incluya los primeros pasos para llevar su idea a la práctica, identificar los recursos necesarios y establecer un cronograma.

10. Networking y colaboración

Objetivo: Fomentar el intercambio de ideas y la creación de alianzas.

Descripción: Se organizan actividades de networking donde los participantes pueden conocer a otros emprendedores, compartir ideas y formar posibles colaboraciones o alianzas estratégicas.

LOGROS ALCANZADOS:

El curso de generación de ideas para un negocio innovador en el grupo de la Fundación Victoria y Honor ha logrado fortalecer las capacidades emprendedoras de los participantes, brindándoles herramientas clave para el desarrollo de ideas de negocio creativas y sostenibles. A lo largo del curso, los miembros del grupo han aprendido a identificar oportunidades de innovación, mejorar sus habilidades de planificación y gestionar proyectos con enfoque en la eficiencia y sostenibilidad.

Además, se ha fomentado el trabajo colaborativo dentro del grupo, mejorando la cooperación y el intercambio de ideas entre los participantes, lo que ha facilitado la creación de propuestas de negocios más sólidas y viables. Este enfoque ha impulsado la confianza de



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

los miembros para emprender y llevar a cabo iniciativas que no solo mejoren sus condiciones económicas, sino que también beneficien a la comunidad en general.

En resumen, el curso ha sido fundamental para el empoderamiento de los participantes, fortaleciendo sus capacidades para gestionar y ejecutar proyectos innovadores, promoviendo la creación de negocios que aporten a la mejora de su bienestar personal y colectivo, y ayudando a cimentar una base sólida para el desarrollo económico y social de la Fundación Victoria y Honor.

EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS:



NOMBRE DE LA FORMACIÓN: Asesoría en asociatividad 1

MUNICIPIO: Puerto Tejada – Salón comunal Barrio Cementerio - Fundación Victoria y Honor

NÚMERO DE APRENDICES INSCRITOS = 15

CUÁL FUE EL IMPACTO: La asesoría en asociatividad dejó un impacto positivo en diferentes grupos al fomentar la cooperación, fortalecer la capacidad organizativa y mejorar el acceso a recursos. Para las comunidades, les permitió mejorar su competitividad y generar sinergias. En las organizaciones sociales, favoreció la construcción de redes y la cohesión interna. Además, en los grupos aumentó la participación y empoderamiento, contribuyendo a un desarrollo más inclusivo y equitativo.

ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA FORMACIÓN:

Se socializo los alcances de la metodología como estrategia para el desarrollo rural competitivo sostenible en tres momentos: Tras las huellas de la asociatividad; fundamentos para la



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

asociatividad y estrategias para el desarrollo de la asociatividad empresarial para unidades productivas.

Se adelantó talleres prácticos para la transferencia del conocimiento, aplicando el aprendizaje vivencial, compartir, procesar, generalizar y aplicar. Los aprendices reconocen la importancia de la asociatividad dentro del plan de desarrollo del gobierno actual.

Identifican las características de las organizaciones de economía solidaria según la Ley 454 de 1998 y la Ley 79 de 1988, ley del cooperativismo. Al igual que el objetivo de las Esal y sus prohibiciones

LOGROS ALCANZADOS:

Los logros alcanzados en las asesorías de asociatividad incluyen el fortalecimiento organizativo, la mejora en la toma de decisiones colectivas, el acceso a nuevos recursos y financiamiento, la creación de alianzas estratégicas, la resolución de conflictos internos. Además, se ha logrado un mayor empoderamiento y participación de los miembros, promoviendo la sostenibilidad y el desarrollo a largo plazo de los grupos.

EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS:



NOMBRE DE LA FORMACIÓN: Asesoría en Cambio Climático

MUNICIPIO: Puerto Tejada – salón comunal Barrio Cementerio - Fundación Victoria y Honor

NÚMERO DE APRENDICES INSCRITOS = 15

CUÁL FUE EL IMPACTO: La asesoría en el cambio climático dejó un impacto positivo en los diferentes grupos al incrementar la conciencia sobre los riesgos ambientales y la necesidad de adaptación. Ayudó a mejorar la capacidad de respuesta ante fenómenos climáticos extremos, promoviendo prácticas sostenibles y resilientes. Además, fortaleció la colaboración entre comunidades y organizaciones para mitigar el impacto del cambio climático y promovió la implementación de soluciones locales e innovadoras.

ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA FORMACIÓN:

1. Se realizó la herramienta del anexo 1. desarrollo sustentable y cambio climático que incluye: actores, línea base, evaluación y desarrollo sustentable (impactos).
2. Se realizó la herramienta del Anexo 2. Gestión de riesgos que incluye: evaluación y desarrollo sustentable (riesgos).
3. Mapas de Georeferenciación de las diferentes unidades productivas: Asociación un grano para la paz (Siberia) - Asociación de productores y comercialización de café especiales (Chindaco) - Asociación de mujeres caficultoras de Pescador - Amcapec, Fundación sanar y vivir (Timbío) - Fundación Victoria y Honor (Puerto Tejada) - Pollos felices El Carmen



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

(Sotará) - Huertas caseras las yescas (Sotará).

4. Material Gráfico del cambio climático de las diferentes unidades productivas

LOGROS ALCANZADOS:

Los logros alcanzados en las asesorías sobre cambio climático incluyen un aumento significativo en la conciencia y comprensión de las comunidades sobre los efectos del cambio climático, lo que les ha permitido reconocer la urgencia de adoptar medidas de adaptación y mitigación. A nivel práctico, se han desarrollado planes de acción climática adaptados a las realidades locales, con estrategias específicas para reducir la vulnerabilidad y mejorar la resiliencia ante fenómenos extremos como sequías, inundaciones y tormentas.

Además, las comunidades han comenzado a implementar prácticas más sostenibles, comotécnicas agrícolas resilientes, eficiencia energética y manejo responsable del agua, lo que no solo ayuda a mitigar el cambio climático, sino que también mejora la seguridad alimentaria y los medios de vida. A través de estas asesorías, también se ha logrado que los grupos accedan a financiamiento y recursos destinados a proyectos de cambio climático, lo que ha facilitado la ejecución de sus iniciativas.

Por otro lado, las asesorías han promovido la creación de redes de colaboración entre comunidades, organizaciones e instituciones, lo que ha permitido el intercambio de conocimientos y la implementación de soluciones conjuntas. Todo esto ha contribuido a fortalecer la resiliencia de las comunidades y a integrar la perspectiva climática en las políticas públicas y planes de desarrollo local, impulsando un enfoque más sostenible y adaptado al cambio climático.

EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS:



NOMBRE DE LA FORMACIÓN: Asesoría y formulación participativa de proyectos productivos, asociativos y comunitarios

MUNICIPIO: PUERTO TEJADA – SALON COMUNAL BARRIO CEMENTERIO

NÚMERO DE APRENDICES INSCRITOS = 15

NUMERO DE APRENDICES CERTIFICADOS = 11

CUÁL FUE EL IMPACTO:

El proyecto de huertas caseras de un grupo de la Fundación Victoria y Honor de Puerto Tejada mejoró la seguridad alimentaria y la economía familiar, al proporcionar alimentos frescos y generar ingresos adicionales. También empoderó a la comunidad al enseñar nuevas habilidades agrícolas, promoviendo la sostenibilidad y fortaleciendo la cohesión social.

ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA FORMACIÓN:



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

Se realizó con los aprendices el desarrollo del formato de formulación del proyecto productivo, asociativo y comunitario así:

1. Información general
2. Necesidades y objetivos
3. Cliente
4. Competencia y actores
5. Justificación
6. Producto
7. Recursos
8. Equipo de trabajo
9. Plan de acción
10. Desarrollo sustentable
11. Flujo financiero
12. Impulso productivo

LOGROS ALCANZADOS:

El logro alcanzado por el proyecto de huertas caseras de un grupo de la Fundación Victoria y Honor de Puerto Tejada fue mejorar la autosuficiencia alimentaria y económica de las familias participantes, al proporcionarles acceso a alimentos frescos y nutritivos, además de generar ingresos adicionales a través de la venta de excedentes. También se logró un empoderamiento comunitario, al enseñar nuevas habilidades agrícolas y fomentar el trabajo en equipo, lo que fortaleció la cohesión social y promovió prácticas agrícolas sostenibles.

EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS:





PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES



NOMBRE DE LA FORMACIÓN: Comportamiento Emprendedor

CÓDIGO DE FICHA: 2952790

CÓDIGO DEL DISEÑO CURRICULAR: 13410017

MUNICIPIO: Caldono – Vereda Chindaco

NÚMERO DE APRENDICES INSCRITOS = 15

NÚMERO DE APRENDICES CERTIFICADOS = 15

CUÁL FUE EL IMPACTO: Al terminar la formación se deja como evidencias la capacidad de los aprendices de organizarse para desarrollar actividades empresariales y de esta manera puedan generar ingresos

ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA FORMACIÓN:

- Se Identificó y escribió mediante análisis las diferentes variables que afecten el entorno según plan de negocios
- Se Desarrolló el método de espina de pescado identificando causas y efectos según plan de negocio
- Se Identificaron y describieron las debilidades, fortalezas, oportunidades y amenazas mediante Diagnóstico DOFA según plan de negocios
- Se Interpretó el árbol objetivo según diagnóstico organizacional
- Se Identificaron las alternativas de solución mediante matriz de priorización según estructura organizacional
- Se Elaboraron los resultados esperados según diagnóstico de la estructura organizacional

LOGROS ALCANZADOS:

La formación en comportamiento emprendedor impartida a la Asociación de Productores y Comercialización de Café Especiales ha tenido un impacto profundo y transformador tanto para los productores individuales como para la comunidad en general.

Además, la formación ha fortalecido las habilidades empresariales de los productores, brindándoles herramientas valiosas para gestionar de manera más efectiva sus fincas y negocios. Esto incluye conocimientos en áreas como gestión financiera, planificación estratégica, marketing, y ventas, lo que ha permitido a los miembros de la asociación tomar decisiones más informadas y eficientes para optimizar su producción y comercialización.

Un logro clave ha sido el acceso a mercados de mayor valor, algo que antes era un desafío para muchos productores. Gracias a las nuevas capacidades adquiridas, los miembros de la asociación han logrado posicionarse en diferentes mercados.

La formación también ha fomentado un sentido de colaboración y trabajo en equipo dentro de la asociación. Los productores ahora comparten experiencias y recursos, lo que ha fortalecido la red de apoyo entre ellos y ha aumentado la eficiencia en la comercialización y distribución del



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

café. Este enfoque colaborativo ha permitido reducir costos, mejorar la logística y ampliar las oportunidades de venta.

Otro de los logros importantes es la generación de empleo en la comunidad, ya que la mejora en la producción y comercialización ha creado nuevas oportunidades laborales en diferentes etapas de la cadena productiva, desde la cosecha hasta la venta en los mercados

En conjunto, estos avances no solo han impactado de manera positiva la economía de los productores individuales, sino que también han contribuido al desarrollo económico de la comunidad en general. La capacitación a empoderado a los miembros de la asociación, dándoles confianza en sus capacidades empresariales y en su capacidad para competir, lo que les ha permitido mirar al futuro con optimismo y proyección. En resumen, la formación ha sido clave para transformar a la Asociación de Productores y Comercialización de Café Especiales, mejorando su competitividad y sostenibilidad a largo plazo, y generando un impacto positivo tanto para los emprendedores como para la comunidad en su conjunto.

EVIDENCIAS FOTOGRÁFICAS:



NOMBRE DE LA FORMACIÓN: Generación de Ideas para un negocio innovador

CÓDIGO DE FICHA: 2963420

CÓDIGO DEL DISEÑO CURRICULAR: 13410016

MUNICIPIO: Caldono – Vereda Chindaco

NÚMERO DE APRENDICES INSCRITOS = 15

NÚMERO DE APRENDICES CERTIFICADOS = 15

CUÁL FUE EL IMPACTO: Dejo un impacto significativo al fomentar la creatividad y el pensamiento estratégico entre los participantes. Les permitió desarrollar ideas de negocio más competitivas y adaptadas a las necesidades del mercado. Además, mejoró sus habilidades empresariales clave, como la planificación, la toma de decisiones y la gestión de recursos, lo que facilitó la ejecución de sus proyectos

ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA FORMACIÓN:

1. Lluvias de ideas



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

Objetivo: Estimular la creatividad y generar un gran número de ideas de negocio.

Descripción: Los participantes participan en sesiones de lluvia de ideas, donde se les anima a pensar sin restricciones sobre posibles negocios, productos o servicios innovadores. El objetivo es generar la mayor cantidad de ideas posibles, sin juzgar su viabilidad en una fase inicial.

2. Análisis de tendencias y oportunidades

Objetivo: Identificar tendencias del mercado y áreas de oportunidad.

Descripción: Los participantes investigan las tendencias actuales del mercado, las necesidades no satisfechas y las oportunidades en diferentes sectores. Este análisis les ayuda a enfocar sus ideas en áreas con potencial de crecimiento e innovación.

3. Estudio de casos de negocios innovadores

Objetivo: Aprender de ejemplos reales de negocios innovadores.

Descripción: Se analizan casos de empresas exitosas que han logrado innovar en sus industrias. Esto permite que los participantes comprendan cómo la innovación puede aplicarse en diferentes contextos y les inspire a pensar en formas creativas de abordar problemas o necesidades del mercado.

4. Mapa de ideas y modelo de negocio

Objetivo: Organizar y estructurar las ideas generadas.

Descripción: Los participantes usan herramientas como el Business Modelo Canvas o el Mapa de Empatía para estructurar sus ideas de negocio, analizando aspectos clave como el valor que ofrecen, el mercado objetivo, los recursos necesarios y las fuentes de ingresos.

5. Evaluación de viabilidad

Objetivo: Analizar la viabilidad de las ideas generadas.

Descripción: Una vez que se han generado varias ideas, los participantes evalúan su viabilidad en términos de recursos, costos, competencia, mercado objetivo y sostenibilidad a largo plazo. Esto les ayuda a seleccionar las ideas con mayor potencial.

6. Prototipado rápido o desarrollo de prototipos

Objetivo: Transformar una idea en algo tangible o visual.

Descripción: Los participantes crean prototipos rápidos, modelos o representaciones visuales de sus ideas de negocio. Esto puede ser un prototipo de producto, un servicio o incluso una presentación que explique la propuesta de valor.

7. Presentación de ideas y retroalimentación

Objetivo: Refinar las ideas y recibir comentarios constructivos.

Descripción: Los participantes presentan sus ideas a sus compañeros o a un panel de expertos, recibiendo retroalimentación que les permite mejorar o ajustar sus propuestas. Este ejercicio también les ayuda a practicar la comunicación efectiva de sus ideas de negocio.

8. Definición de propuesta de valor

Objetivo: Clarificar el valor único de la idea de negocio.

Descripción: Los participantes trabajan en definir claramente la propuesta de valor de sus ideas, es decir, qué las hace únicas y por qué los clientes elegirían su producto o servicio por encima de la competencia.

9. Planificación de acción

Objetivo: Establecer pasos concretos para implementar las ideas.



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

Descripción: Se ayuda a los participantes a crear un plan de acción detallado, que incluya los primeros pasos para llevar su idea a la práctica, identificar los recursos necesarios y establecer un cronograma.

10. Networking y colaboración

Objetivo: Fomentar el intercambio de ideas y la creación de alianzas.

Descripción: Se organizan actividades de networking donde los participantes pueden conocer a otros emprendedores, compartir ideas y formar posibles colaboraciones o alianzas estratégicas.

LOGROS ALCANZADOS:

Con el curso de Generación de Ideas para un Negocio Innovador, la Asociación de Productores y Comercialización de Café Especiales de la Vereda de Chindaco ha logrado:

- Desarrollar nuevas ideas de negocio orientadas a mejorar la comercialización del café y agregar valor al producto.
- Fomentar la innovación en los procesos de producción, beneficiando a los productores con estrategias más eficientes y sostenibles.
- Fortalecer la asociatividad entre los miembros para implementar proyectos conjuntos que impulsen el crecimiento económico de la comunidad.
- Mejorar la capacidad de los productores para identificar oportunidades de mercado y diversificación en la venta de café especial.

EVIDENCIAS FOTOGRÁFICAS:



NOMBRE DE LA FORMACIÓN: Asesoría en asociatividad 1

MUNICIPIO: Caldone – Vereda Chindaco - Asociación de productores y comercialización de café



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

especiales

NÚMERO DE APRENDICES INSCRITOS = 15

CUÁL FUE EL IMPACTO: La asesoría en asociatividad dejó un impacto positivo en diferentes grupos al fomentar la cooperación, fortalecer la capacidad organizativa y mejorar el acceso a recursos. Para las comunidades, les permitió mejorar su competitividad y generar sinergias. En las organizaciones sociales, favoreció la construcción de redes y la cohesión interna. Además, en los grupos aumentó la participación y empoderamiento, contribuyendo a un desarrollo más inclusivo y equitativo.

ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA FORMACIÓN:

Se socializo los alcances de la metodología como estrategia para el desarrollo rural competitivo sostenible en tres momentos: Tras las huellas de la asociatividad; fundamentos para la asociatividad y estrategias para el desarrollo de la asociatividad empresarial para unidades productivas.

Se adelantó talleres prácticos para la transferencia del conocimiento, aplicando el aprendizaje vivencial, compartir, procesar, generalizar y aplicar. Los aprendices reconocen la importancia de la asociatividad dentro del plan de desarrollo del gobierno actual.

Identifican las características de las organizaciones de economía solidaria según la Ley 454 de 1998 y la Ley 79 de 1988, ley del cooperativismo. Al igual que el objetivo de las Esal y sus prohibiciones

LOGROS ALCANZADOS:

Los logros alcanzados en las asesorías de asociatividad incluyen el fortalecimiento organizativo, la mejora en la toma de decisiones colectivas, el acceso a nuevos recursos y financiamiento, la creación de alianzas estratégicas, la resolución de conflictos internos. Además, se ha logrado un mayor empoderamiento y participación de los miembros, promoviendo la sostenibilidad y el desarrollo a largo plazo de los grupos.

EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS:



NOMBRE DE LA FORMACIÓN: Asesoría en Cambio Climático

MUNICIPIO: Caldono – Vereda Chindaco - Asociación de productores y comercialización de café especiales

NÚMERO DE APRENDICES INSCRITOS = 15

CUÁL FUE EL IMPACTO: La asesoría en el cambio climático dejó un impacto positivo en los



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

diferentes grupos al incrementar la conciencia sobre los riesgos ambientales y la necesidad de adaptación. Ayudó a mejorar la capacidad de respuesta ante fenómenos climáticos extremos, promoviendo prácticas sostenibles y resilientes. Además, fortaleció la colaboración entre comunidades y organizaciones para mitigar el impacto del cambio climático y promovió la implementación de soluciones locales e innovadoras.

ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA FORMACIÓN:

1. Se realizó la herramienta del anexo 1. desarrollo sustentable y cambio climático que incluye: actores, línea base, evaluación y desarrollo sustentable (impactos)
2. Se realizó la herramienta del Anexo 2. Gestión de riesgos que incluye: evaluación y desarrollo sustentable (riesgos)
3. Mapas de Georeferenciación de las diferentes unidades productivas: Asociación un grano para la paz (Siberia) - Asociación de productores y comercialización de café especiales (Chindaco) - Asociación de mujeres caficultoras de Pescador - Amcapec, Fundación sanar y vivir (Timbío) - Fundación Victoria y Honor (Puerto Tejada) - Pollos felices El Carmen (Sotaró) - Huertas caseras las yescas (Sotaró)
4. Material Gráfico del cambio climático de las diferentes unidades productivas

LOGROS ALCANZADOS:

Los logros alcanzados en las asesorías sobre cambio climático incluyen un aumento significativo en la conciencia y comprensión de las comunidades sobre los efectos del cambio climático, lo que les ha permitido reconocer la urgencia de adoptar medidas de adaptación y mitigación. A nivel práctico, se han desarrollado planes de acción climática adaptados a las realidades locales, con estrategias específicas para reducir la vulnerabilidad y mejorar la resiliencia ante fenómenos extremos como sequías, inundaciones y tormentas.

Además, las comunidades han comenzado a implementar prácticas más sostenibles, como técnicas agrícolas resilientes, eficiencia energética y manejo responsable del agua, lo que no solo ayuda a mitigar el cambio climático, sino que también mejora la seguridad alimentaria y los medios de vida. A través de estas asesorías, también se ha logrado que los grupos accedan a financiamiento y recursos destinados a proyectos de cambio climático, lo que ha facilitado la ejecución de sus iniciativas.

Por otro lado, las asesorías han promovido la creación de redes de colaboración entre comunidades, organizaciones e instituciones, lo que ha permitido el intercambio de conocimientos y la implementación de soluciones conjuntas. Todo esto ha contribuido a fortalecer la resiliencia de las comunidades y a integrar la perspectiva climática en las políticas públicas y planes de desarrollo local, impulsando un enfoque más sostenible y adaptado al cambio climático.

EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS:



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES



NOMBRE DE LA FORMACIÓN: Asesoría y formulación participativa de proyectos productivos, asociativos y comunitarios

NÚMERO DE APRENDICES INSCRITOS = 15

NUMERO DE APRENDICES CERTIFICADOS = 11

CUÁL FUE EL IMPACTO:

La asesoría y formulación participativa de proyectos productivos, asociativos y comunitarios con el café pergamino en la Asociación de Productores y Comercialización de Café Especiales Chindaco – Caldono impacto porque contribuyó a mejorar la calidad del café, optimizar la producción y fortalecer la organización. Este enfoque participativo empoderó a los productores al involucrarlos en la toma de decisiones, mejoró su capacidad para acceder a mercados de café especial y aumentó sus ingresos. Además, fomentó la cohesión y colaboración entre los miembros de la asociación, promoviendo un modelo de negocio sostenible y una mayor competitividad en el mercado.

ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA FORMACIÓN:

se realzo con los aprendices el desarrollo del formato de formulación del proyecto productivo, asociativo y comunitario así:

1. Información general
2. Necesidades y objetivos
3. Cliente
4. Competencia y actores
5. Justificación
6. Producto
7. Recursos
8. Equipo de trabajo
9. Plan de acción
10. Desarrollo sustentable
11. Flujo financiero
12. Impulso productivo

LOGROS ALCANZADOS:

- Los logros alcanzados en la asesoría y formulación participativa de proyectos productivos, asociativos y comunitarios con el café pergamino en la Asociación de



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

Productores y Comercialización de Café Especiales Chindaco – Caldoño incluyeron:

- Mejora de la calidad del café: Aumento en los estándares de producción y manejo del café pergamino, lo que permitió acceder a mercados de cafés especiales.
- Fortalecimiento organizacional: Mayor cohesión y capacidad de gestión dentro de la asociación, facilitando la toma de decisiones y la distribución de recursos.
- Incremento de ingresos: Mejores condiciones para la comercialización, generando mayores ganancias para los productores.
- Empoderamiento comunitario: Capacitación y participación activa de los miembros, promoviendo un desarrollo integral y sostenible.

EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS:



NOMBRE DE LA FORMACIÓN: Comportamiento Emprendedor

CÓDIGO DE FICHA: 2952683

CÓDIGO DEL DISEÑO CURRICULAR: 13410017

MUNICIPIO: Timbío – Vereda Los Robles

NÚMERO DE APRENDICES INSCRITOS = 15

NÚMERO DE APRENDICES CERTIFICADOS = 15

CUÁL FUE EL IMPACTO: Al terminar la formación se deja como evidencias la capacidad de los aprendices de organizarse para desarrollar actividades empresariales y de esta manera puedan generar ingresos

ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA FORMACIÓN:

- Se Identificó y escribió mediante análisis las diferentes variables que afecten el entorno según plan de negocios
- Se Desarrolló el método de espina de pescado identificando causas y efectos según plan de negocio



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

- Se Identificaron y describieron las debilidades, fortalezas, oportunidades y amenazas mediante Diagnóstico DOFA según plan de negocios
- Se Interpretó el árbol objetivo según diagnostico organizacional
- Se Identificaron las alternativas de solución mediante matriz de priorización según estructura organizacional
- Se Elaboraron los resultados esperados según diagnóstico de la estructura organizacional

LOGROS ALCANZADOS:

La formación en comportamiento emprendedor impartida a la Fundación Sanar y Vivir de Timbío ha logrado generar un impacto positivo en la comunidad a través de varios avances clave. Primero, ha permitido a los participantes desarrollar habilidades empresariales fundamentales, como la gestión de negocios, liderazgo, y toma de decisiones, lo que ha fortalecido su capacidad para emprender con éxito. Esta capacitación ha sido esencial para que los miembros de la fundación puedan identificar y aprovechar nuevas oportunidades económicas.

La formación en comportamiento emprendedor de la Fundación Sanar y Vivir de Timbío ha permitido a los participantes no solo mejorar su autonomía económica, sino también contribuir al crecimiento y bienestar de su comunidad y desarrollando nuevas iniciativas empresariales

EVIDENCIAS FOTOGRÁFICAS:



NOMBRE DE LA FORMACIÓN: Generación de Ideas para un negocio innovador

CÓDIGO DE FICHA: 2969383

CÓDIGO DEL DISEÑO CURRICULAR: 13410016

MUNICIPIO: Timbío – Vereda Los Robles

NÚMERO DE APRENDICES INSCRITOS = 15

CUÁL FUE EL IMPACTO: Dejo un impacto significativo al fomentar la creatividad y el pensamiento estratégico entre los participantes. Les permitió desarrollar ideas de negocio más competitivas y adaptadas a las necesidades del mercado. Además, mejoró sus habilidades empresariales clave, como la planificación, la toma de decisiones y la gestión de



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

recursos, lo que facilitó la ejecución de sus proyectos

ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA FORMACIÓN:

1. Lluvias de ideas

Objetivo: Estimular la creatividad y generar un gran número de ideas de negocio.

Descripción: Los participantes participan en sesiones de lluvia de ideas, donde se les anima a pensar sin restricciones sobre posibles negocios, productos o servicios innovadores. El objetivo es generar la mayor cantidad de ideas posibles, sin juzgar su viabilidad en una fase inicial.

2. Análisis de tendencias y oportunidades

Objetivo: Identificar tendencias del mercado y áreas de oportunidad.

Descripción: Los participantes investigan las tendencias actuales del mercado, las necesidades no satisfechas y las oportunidades en diferentes sectores. Este análisis les ayuda a enfocar sus ideas en áreas con potencial de crecimiento e innovación.

3. Estudio de casos de negocios innovadores

Objetivo: Aprender de ejemplos reales de negocios innovadores.

Descripción: Se analizan casos de empresas exitosas que han logrado innovar en sus industrias. Esto permite que los participantes comprendan cómo la innovación puede aplicarse en diferentes contextos y les inspire a pensar en formas creativas de abordar problemas o necesidades del mercado.

4. Mapa de ideas y modelo de negocio

Objetivo: Organizar y estructurar las ideas generadas.

Descripción: Los participantes usan herramientas como el Business Model Canvas o el Mapa de Empatía para estructurar sus ideas de negocio, analizando aspectos clave como el valor que ofrecen, el mercado objetivo, los recursos necesarios y las fuentes de ingresos.

5. Evaluación de viabilidad

Objetivo: Analizar la viabilidad de las ideas generadas.

Descripción: Una vez que se han generado varias ideas, los participantes evalúan su viabilidad en términos de recursos, costos, competencia, mercado objetivo y sostenibilidad a largo plazo. Esto les ayuda a seleccionar las ideas con mayor potencial.

6. Prototipado rápido o desarrollo de prototipos

Objetivo: Transformar una idea en algo tangible o visual.

Descripción: Los participantes crean prototipos rápidos, modelos o representaciones visuales de sus ideas de negocio. Esto puede ser un prototipo de producto, un servicio o incluso una presentación que explique la propuesta de valor.

7. Presentación de ideas y retroalimentación

Objetivo: Refinar las ideas y recibir comentarios constructivos.

Descripción: Los participantes presentan sus ideas a sus compañeros o a un panel de expertos, recibiendo retroalimentación que les permite mejorar o ajustar sus propuestas. Este ejercicio también les ayuda a practicar la comunicación efectiva de sus ideas de negocio.

8. Definición de propuesta de valor

Objetivo: Clarificar el valor único de la idea de negocio.

Descripción: Los participantes trabajan en definir claramente la propuesta de valor de sus ideas, es decir, qué las hace únicas y por qué los clientes elegirían su producto o servicio por encima de la competencia.

9. Planificación de acción

Objetivo: Establecer pasos concretos para implementar las ideas.

Descripción: Se ayuda a los participantes a crear un plan de acción detallado, que incluya los



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

primeros pasos para llevar su idea a la práctica, identificar los recursos necesarios y establecer un cronograma.

10. Networking y colaboración

Objetivo: Fomentar el intercambio de ideas y la creación de alianzas.

Descripción: Se organizan actividades de networking donde los participantes pueden conocer a otros emprendedores, compartir ideas y formar posibles colaboraciones o alianzas estratégicas.

LOGROS ALCANZADOS:

El curso de generación de ideas para un negocio innovador en la Fundación Sanar y Vivir ha logrado capacitar a las participantes en su proceso de recuperación en el desarrollo de ideas creativas, impulsando su capacidad emprendedora y fomentando la creación de proyectos sostenibles y socialmente responsables. También ha fortalecido su confianza y habilidades para llevar a cabo iniciativas que mejoren su bienestar económico y personal, pues estas personas cuando salgan deben proyectar su futuro con emprendimientos

EVIDENCIAS FOTOGRÁFICAS:



NOMBRE DE LA FORMACIÓN: Asesoría en asociatividad 1

MUNICIPIO: Timbío – Vereda Los Robles - Fundación sanar y vivir

NÚMERO DE APRENDICES INSCRITOS = 15

CUÁL FUE EL IMPACTO: La asesoría en asociatividad dejó un impacto positivo en diferentes grupos al fomentar la cooperación, fortalecer la capacidad organizativa y mejorar el acceso a recursos. Para las comunidades, les permitió mejorar su competitividad y generar sinergias. En las organizaciones sociales, favoreció la construcción de redes y la cohesión interna. Además, en los grupos aumentó la participación y empoderamiento, contribuyendo a un desarrollo más inclusivo y equitativo.

ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA FORMACIÓN:



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

Se socializo los alcances de la metodología como estrategia para el desarrollo rural competitivo sostenible en tres momentos: Tras las huellas de la asociatividad; fundamentos para la asociatividad y estrategias para el desarrollo de la asociatividad empresarial para unidades productivas.

Se adelantó talleres prácticos para la transferencia del conocimiento, aplicando el aprendizaje vivencial, compartir, procesar, generalizar y aplicar. Los aprendices reconocen la importancia de la asociatividad dentro del plan de desarrollo del gobierno actual.

Identifican las características de las organizaciones de economía solidaria según la Ley 454 de 1998 y la Ley 79 de 1988, ley del cooperativismo. Al igual que el objetivo de las Esal y sus prohibiciones

LOGROS ALCANZADOS:

Los logros alcanzados en las asesorías de asociatividad incluyen el fortalecimiento organizativo, la mejora en la toma de decisiones colectivas, el acceso a nuevos recursos y financiamiento, la creación de alianzas estratégicas, la resolución de conflictos internos. Además, se ha logrado un mayor empoderamiento y participación de los miembros, promoviendo la sostenibilidad y el desarrollo a largo plazo de los grupos.

EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS:



NOMBRE DE LA FORMACIÓN: Asesoría en Cambio Climático

MUNICIPIO: Timbío – Vereda Los Robles - Fundación sanar y vivir

NÚMERO DE APRENDICES INSCRITOS = 15

CUÁL FUE EL IMPACTO: La asesoría en el cambio climático dejó un impacto positivo en los diferentes grupos al incrementar la conciencia sobre los riesgos ambientales y la necesidad de adaptación. Ayudó a mejorar la capacidad de respuesta ante fenómenos climáticos extremos, promoviendo prácticas sostenibles y resilientes. Además, fortaleció la colaboración entre comunidades y organizaciones para mitigar el impacto del cambio climático y promovió la implementación de soluciones locales e innovadoras.

ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA FORMACIÓN:

1. Se realizó la herramienta del anexo 1. desarrollo sustentable y cambio climático que incluye: actores, línea base, evaluación y desarrollo sustentable (impactos)
2. Se realizó la herramienta del Anexo 2. Gestión de riesgos que incluye: evaluación y desarrollo sustentable (riesgos)
3. Mapas de Georeferenciación de las diferentes unidades productivas: Asociación un



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

grano para la paz (Siberia) - Asociación de productores y comercialización de café especiales (Chindaco) - Asociación de mujeres caficultoras de Pescador - Amcapec, Fundación sanar y vivir (Timbío) - Fundación Victoria y Honor (Puerto Tejada) - Pollos felices El Carmen (Sotará) - Huertas caseras las yescas (Sotará)

4. Material Gráfico del cambio climático de las diferentes unidades productivas

LOGROS ALCANZADOS:

Los logros alcanzados en las asesorías sobre cambio climático incluyen un aumento significativo en la conciencia y comprensión de las comunidades sobre los efectos del cambio climático, lo que les ha permitido reconocer la urgencia de adoptar medidas de adaptación y mitigación. A nivel práctico, se han desarrollado planes de acción climática adaptados a las realidades locales, con estrategias específicas para reducir la vulnerabilidad y mejorar la resiliencia ante fenómenos extremos como sequías, inundaciones y tormentas.

Además, las comunidades han comenzado a implementar prácticas más sostenibles, como técnicas agrícolas resilientes, eficiencia energética y manejo responsable del agua, lo que no solo ayuda a mitigar el cambio climático, sino que también mejora la seguridad alimentaria y los medios de vida. A través de estas asesorías, también se ha logrado que los grupos accedan a financiamiento y recursos destinados a proyectos de cambio climático, lo que ha facilitado la ejecución de sus iniciativas.

Por otro lado, las asesorías han promovido la creación de redes de colaboración entre comunidades, organizaciones e instituciones, lo que ha permitido el intercambio de conocimientos y la implementación de soluciones conjuntas. Todo esto ha contribuido a fortalecer la resiliencia de las comunidades y a integrar la perspectiva climática en las políticas públicas y planes de desarrollo local, impulsando un enfoque más sostenible y adaptado al cambio climático.

EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS:



NOMBRE DE LA FORMACIÓN: Asesoría y formulación participativa de proyectos productivos, asociativos y comunitarios

MUNICIPIO: TIMBIO – VEREDA LOS ROBLES

NÚMERO DE APRENDICES INSCRITOS = 15

NUMERO DE APRENDICES CERTIFICADOS = 10

CUÁL FUE EL IMPACTO: La asesoría de la Fundación Sanar y Vivir en Timbío, con menores víctimas de vulneración de derechos, tuvo un impacto positivo al restablecer sus derechos, fortalecer su autoestima y autonomía, e integrarles socialmente. Los proyectos les ofrecieron oportunidades económicas y educativas, promoviendo su resiliencia y prevención de nuevas



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

situaciones de vulnerabilidad.

ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA FORMACIÓN:

Se realizó con los aprendices el desarrollo del formato de formulación del proyecto productivo, asociativo y comunitario así:

1. Información general
2. Necesidades y objetivos
3. Cliente
4. Competencia y actores
5. Justificación
6. Producto
7. Recursos
8. Equipo de trabajo
9. Plan de acción
10. Desarrollo sustentable
11. Flujo financiero
12. Impulso productivo

LOGROS ALCANZADOS:

El principal logro en la asesoría y formulación participativa de proyectos productivos, asociativos y comunitarios de la Fundación Sanar y Vivir con menores víctimas de vulneración de derechos en Timbío, Vereda Los Robles, fue la rehabilitación y empoderamiento de los menores, al involucrarlos activamente en iniciativas que les permitieron recuperar su dignidad, fortalecer sus capacidades y generar oportunidades económicas. Además, el proyecto promovió su integración social, contribuyendo a la prevención de futuras vulneraciones de derechos y favoreciendo su desarrollo personal y comunitario.

EVIDENCIAS FOTOGRÁFICAS





PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES



NOMBRE DE LA FORMACIÓN: Comportamiento Emprendedor

CÓDIGO DE FICHA: 2952425

CÓDIGO DEL DISEÑO CURRICULAR: 13410017

MUNICIPIO: Sotará – Vereda Las Yescas

NÚMERO DE APRENDICES INSCRITOS = 15

NÚMERO DE APRENDICES CERTIFICADOS = 15

CUÁL FUE EL IMPACTO: Al terminar la formación se deja como evidencias la capacidad de los aprendices de organizarse para desarrollar actividades empresariales y de esta manera puedan generar ingresos

ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA FORMACIÓN:

- Se Identificó y escribió mediante análisis las diferentes variables que afecten el entorno según plan de negocios
- Se Desarrolló el método de espina de pescado identificando causas y efectos según plan de negocio
- Se Identificaron y describieron las debilidades, fortalezas, oportunidades y amenazas mediante Diagnóstico DOFA según plan de negocios
- Se Interpretó el árbol objetivo según diagnostico organizacional
- Se Identificaron las alternativas de solución mediante matriz de priorización según estructura organizacional
- Se Elaboraron los resultados esperados según diagnóstico de la estructura organizacional

LOGROS ALCANZADOS:

La formación en comportamiento emprendedor del grupo Las Yescas Sotará con las huertas caseras ha alcanzado importantes logros. Los participantes han adquirido habilidades clave para mejorar la gestión de sus huertas, lo que ha incrementado la producción de alimentos y permitido diversificar las fuentes de ingreso familiar. Además, la capacitación ha fortalecido sus capacidades en áreas como la planificación y comercialización de productos agrícolas, impulsando la sostenibilidad de sus proyectos. La formación también ha fomentado el trabajo en equipo y la cooperación entre los miembros del grupo, lo que ha mejorado la eficiencia y la calidad de vida de la comunidad. En resumen, este proceso ha generado un impacto positivo en la autonomía económica de los participantes, mejorando tanto su seguridad alimentaria como su bienestar económico.

EVIDENCIAS FOTOGRÁFICAS:



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES



NOMBRE DE LA FORMACIÓN: Generación de Ideas para un negocio innovador

CÓDIGO DE FICHA: 2970011

CÓDIGO DEL DISEÑO CURRICULAR: 13410016

MUNICIPIO: Sotará – Vereda Las Yescas

NÚMERO DE APRENDICES INSCRITOS = 15

NÚMERO DE APRENDICES CERTIFICADOS = 15

CUÁL FUE EL IMPACTO: Dejo un impacto significativo al fomentar la creatividad y el pensamiento estratégico entre los participantes. Les permitió desarrollar ideas de negocio más competitivas y adaptadas a las necesidades del mercado. Además, mejoró sus habilidades empresariales clave, como la planificación, la toma de decisiones y la gestión de recursos, lo que facilitó la ejecución de sus proyectos

ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA FORMACIÓN:

1. Lluvias de ideas

Objetivo: Estimular la creatividad y generar un gran número de ideas de negocio.

Descripción: Los participantes participan en sesiones de lluvia de ideas, donde se les anima a pensar sin restricciones sobre posibles negocios, productos o servicios innovadores. El objetivo es generar la mayor cantidad de ideas posibles, sin juzgar su viabilidad en una fase inicial.

2. Análisis de tendencias y oportunidades

Objetivo: Identificar tendencias del mercado y áreas de oportunidad.

Descripción: Los participantes investigan las tendencias actuales del mercado, las necesidades no satisfechas y las oportunidades en diferentes sectores. Este análisis les ayuda a enfocar sus ideas en áreas con potencial de crecimiento e innovación.

3. Estudio de casos de negocios innovadores

Objetivo: Aprender de ejemplos reales de negocios innovadores.

Descripción: Se analizan casos de empresas exitosas que han logrado innovar en sus industrias. Esto permite que los participantes comprendan cómo la innovación puede



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

aplicarse en diferentes contextos y les inspire a pensar en formas creativas de abordar problemas o necesidades del mercado.

4. Mapa de ideas y modelo de negocio

Objetivo: Organizar y estructurar las ideas generadas.

Descripción: Los participantes usan herramientas como el Business Model Canvas o el Mapa de Empatía para estructurar sus ideas de negocio, analizando aspectos clave como el valor que ofrecen, el mercado objetivo, los recursos necesarios y las fuentes de ingresos.

5. Evaluación de viabilidad

Objetivo: Analizar la viabilidad de las ideas generadas.

Descripción: Una vez que se han generado varias ideas, los participantes evalúan su viabilidad en términos de recursos, costos, competencia, mercado objetivo y sostenibilidad a largo plazo. Esto les ayuda a seleccionar las ideas con mayor potencial.

6. Prototipado rápido o desarrollo de prototipos

Objetivo: Transformar una idea en algo tangible o visual.

Descripción: Los participantes crean prototipos rápidos, modelos o representaciones visuales de sus ideas de negocio. Esto puede ser un prototipo de producto, un servicio o incluso una presentación que explique la propuesta de valor.

7. Presentación de ideas y retroalimentación

Objetivo: Refinar las ideas y recibir comentarios constructivos.

Descripción: Los participantes presentan sus ideas a sus compañeros o a un panel de expertos, recibiendo retroalimentación que les permite mejorar o ajustar sus propuestas. Este ejercicio también les ayuda a practicar la comunicación efectiva de sus ideas de negocio.

8. Definición de propuesta de valor

Objetivo: Clarificar el valor único de la idea de negocio.

Descripción: Los participantes trabajan en definir claramente la propuesta de valor de sus ideas, es decir, qué las hace únicas y por qué los clientes elegirían su producto o servicio por encima de la competencia.

9. Planificación de acción

Objetivo: Establecer pasos concretos para implementar las ideas.

Descripción: Se ayuda a los participantes a crear un plan de acción detallado, que incluya los primeros pasos para llevar su idea a la práctica, identificar los recursos necesarios y establecer un cronograma

10. Networking y colaboración

Objetivo: Fomentar el intercambio de ideas y la creación de alianzas.

Descripción: Se organizan actividades de networking donde los participantes pueden conocer a otros emprendedores, compartir ideas y formar posibles colaboraciones o alianzas estratégicas.

LOGROS ALCANZADOS:

El curso de generación de ideas para un negocio innovador en el grupo de Huertas Caseras de Las Yescas, Sotará, ha tenido un impacto significativo en los participantes, capacitándolos en la creación y gestión de proyectos agrícolas innovadores y sostenibles. A lo largo del



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

curso, los miembros del grupo han aprendido nuevas técnicas de cultivo, gestión de recursos y comercialización de productos agrícolas, lo que les ha permitido mejorar la calidad y cantidad de sus cosechas.

Además, el curso ha fomentado la innovación en la producción de hortalizas, alentando a los participantes a explorar nuevas formas de diversificar sus cultivos y optimizar el uso de sus huertas. También se ha promovido el uso de prácticas agrícolas más eficientes y respetuosas con el medio ambiente, lo que no solo mejora la productividad, sino que también contribuye a la sostenibilidad a largo plazo.

El trabajo colaborativo dentro del grupo ha sido otro de los logros clave, ya que se ha fortalecido el sentido de comunidad y el intercambio de conocimientos entre los participantes. Esto ha impulsado la creación de redes de apoyo y colaboración, lo que ha permitido a los miembros enfrentar de manera conjunta los retos del sector agrícola.

En resumen, el curso ha sido fundamental para empoderar a los participantes, brindándoles las herramientas necesarias para desarrollar proyectos agrícolas más rentables y sostenibles, mejorar su seguridad alimentaria y aumentar sus ingresos, lo que a su vez contribuye al desarrollo económico y social de la comunidad de Las Yescas.

EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS:



NOMBRE DE LA FORMACIÓN: Asesoría en asociatividad 1

MUNICIPIO: Sotará – Vereda Las Yescas – grupo “Huertas caseras”

NÚMERO DE APRENDICES INSCRITOS = 15

CUÁL FUE EL IMPACTO: La asesoría en asociatividad dejó un impacto positivo en diferentes grupos al fomentar la cooperación, fortalecer la capacidad organizativa y mejorar el acceso a recursos. Para las comunidades, les permitió mejorar su competitividad y generar sinergias. En las organizaciones sociales, favoreció la construcción de redes y la cohesión interna. Además, en



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

Los grupos aumentó la participación y empoderamiento, contribuyendo a un desarrollo más inclusivo y equitativo.

ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA FORMACIÓN:

Se socializo los alcances de la metodología como estrategia para el desarrollo rural competitivo sostenible en tres momentos: Tras las huellas de la asociatividad; fundamentos para la asociatividad y estrategias para el desarrollo de la asociatividad empresarial para unidades productivas.

Se adelantó talleres prácticos para la transferencia del conocimiento, aplicando el aprendizaje vivencial, compartir, procesar, generalizar y aplicar. Los aprendices reconocen la importancia de la asociatividad dentro del plan de desarrollo del gobierno actual.

Identifican las características de las organizaciones de economía solidaria según la Ley 454 de 1998 y la Ley 79 de 1988, ley del cooperativismo. Al igual que el objetivo de las Esal y sus prohibiciones

LOGROS ALCANZADOS:

Los logros alcanzados en las asesorías de asociatividad incluyen el fortalecimiento organizativo, la mejora en la toma de decisiones colectivas, el acceso a nuevos recursos y financiamiento, la creación de alianzas estratégicas, la resolución de conflictos internos. Además, se ha logrado un mayor empoderamiento y participación de los miembros, promoviendo la sostenibilidad y el desarrollo a largo plazo de los grupos.

EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS:



NOMBRE DE LA FORMACIÓN: Asesoría en Cambio Climático

MUNICIPIO: Sotaró – Vereda las Yescas – grupo “Huertas caseras

CUÁL FUE EL IMPACTO: La asesoría en el cambio climático dejó un impacto positivo en los diferentes grupos al incrementar la conciencia sobre los riesgos ambientales y la necesidad de adaptación. Ayudó a mejorar la capacidad de respuesta ante fenómenos climáticos extremos, promoviendo prácticas sostenibles y resilientes. Además, fortaleció la colaboración entre comunidades y organizaciones para mitigar el impacto del cambio climático y promovió la implementación de soluciones locales e innovadoras.

ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA FORMACIÓN:

1. Se realizó la herramienta del anexo 1. desarrollo sustentable y cambio climático que incluye: actores, línea base, evaluación y desarrollo sustentable (impactos)



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

2. Se realizó la herramienta del Anexo 2. Gestión de riesgos que incluye: evaluación y desarrollo sustentable (riesgos)
3. Mapas de Georeferenciación de las diferentes unidades productivas: Asociación un grano para la paz (Siberia) - Asociación de productores y comercialización de café especiales (Chindaco) - Asociación de mujeres caficultoras de Pescador - Amcapec, Fundación sanar y vivir (Timbío) - Fundación Victoria y Honor (Puerto Tejada) - Pollos felices El Carmen (Sotará) - Huertas caseras las yescas (Sotará)
4. Material Gráfico del cambio climático de las diferentes unidades productivas

LOGROS ALCANZADOS:

Los logros alcanzados en las asesorías sobre cambio climático incluyen un aumento significativo en la conciencia y comprensión de las comunidades sobre los efectos del cambio climático, lo que les ha permitido reconocer la urgencia de adoptar medidas de adaptación y mitigación. A nivel práctico, se han desarrollado planes de acción climática adaptados a las realidades locales, con estrategias específicas para reducir la vulnerabilidad y mejorar la resiliencia ante fenómenos extremos como sequías, inundaciones y tormentas.

Además, las comunidades han comenzado a implementar prácticas más sostenibles, como técnicas agrícolas resilientes, eficiencia energética y manejo responsable del agua, lo que no solo ayuda a mitigar el cambio climático, sino que también mejora la seguridad alimentaria y los medios de vida. A través de estas asesorías, también se ha logrado que los grupos accedan a financiamiento y recursos destinados a proyectos de cambio climático, lo que ha facilitado la ejecución de sus iniciativas.

Por otro lado, las asesorías han promovido la creación de redes de colaboración entre comunidades, organizaciones e instituciones, lo que ha permitido el intercambio de conocimientos y la implementación de soluciones conjuntas. Todo esto ha contribuido a fortalecer la resiliencia de las comunidades y a integrar la perspectiva climática en las políticas públicas y planes de desarrollo local, impulsando un enfoque más sostenible y adaptado al cambio climático.

EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS:



NOMBRE DE LA FORMACIÓN: Asesoría en Asociatividad 2

MUNICIPIO: Sotará – Vereda las Yescas – grupo “Huertas caseras”

NÚMERO DE APRENDICES INSCRITOS = 15

CUÁL FUE EL IMPACTO:

La asesoría de asociatividad 2 en los grupos favorecidos con los kits productivos tuvo un impacto significativo al fortalecer la organización y cooperación dentro de las comunidades.



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

Los grupos aprendieron a trabajar de manera más coordinada y efectiva, lo que les permitió gestionar sus proyectos de forma colectiva y optimizar los recursos proporcionados en los kits.

Este acompañamiento no solo mejoró la productividad de los proyectos, sino que también impulsó la sostenibilidad económica de los participantes, al permitirles aumentar su capacidad productiva, reducir costos y acceder a mercados con mayor competitividad.

Además, la asesoría ayudó a fortalecer la unión social en los grupos, creando redes de apoyo mutuo que no solo mejoraron el desempeño económico, sino que también incrementaron el sentido de pertenencia y el compromiso comunitario. Como resultado, las comunidades experimentaron una mejora en su calidad de vida, tanto a nivel individual como colectivo, con un aumento en sus ingresos y una mayor capacidad para afrontar desafíos económicos y sociales.

ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA FORMACIÓN:

ACTIVIDAD: Identificar el concepto de cooperativismo y sus componentes según los conocimientos previos del participante

En el ambiente de campo el facilitador en un pliego de papel presenta la palabra COOPERATIVISMO SUS COMPONENTES y les pide a los participantes que pasen uno a uno para que escriban en el pliego qué significado tiene o con que relacionan el término expuesto.

El facilitador toma las ideas de los participantes, las asocia de manera participativa para la construcción del concepto a partir de los conocimientos previos de los participantes

Materiales: Pliegos de papel periódico, cartulina, marcadores, cinta

Conformación Subgrupos

Establecer grupos de trabajo de 4 a 5 participantes

Escucha

Dinámicas de Grupo: Realiza ejercicios donde los participantes puedan expresar sus ideas y necesidades.

ACTIVIDAD: Los sobres de las problemáticas o necesidad cooperativas: el facilitador con anterioridad a dispuesto en varios puntos de la finca unos sobres con una pregunta para que los grupos realicen el recorrido y respondan a ellas dejando en los sobres sus respuestas o apreciaciones.

Materiales: pósito, sobres, octavos de cartulina, lapiceros.

Paso 3: Comprensión

Análisis Colaborativo: Organiza un taller donde el grupo analice la información recolectada. Identifica las necesidades comunes y prioriza las más urgentes.

ACTIVIDAD: Mapeo de Recursos y actores realizar un ejercicio de mapeo donde se identifiquen recursos disponibles en la comunidad que pueden apoyar la creación de la cooperativa.

Paso 4:

Acción

ACTIVIDA

D:

1. Definición de Objetivos: Basándote en las necesidades identificadas, establece objetivos claros y específicos para la cooperativa.
2. Plan de Acción: Trabaja con el grupo para desarrollar un plan de acción que



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

contemple cómo se implementarán las acciones necesarias para alcanzar esos objetivos.

Paso 5: Sostenibilidad

ACTIVIDAD: Establecer Indicadores: Junto al grupo, define indicadores que te permitan evaluar el progreso y el impacto de la cooperativa en la comunidad.

Reuniones de Retroalimentación: Programa reuniones regulares para discutir el avance, recoger sugerencias y ajustar el plan según sea necesario.

Paso 6: Celebrar Logros y reflexión

Reconocer y celebrar los logros alcanzados en el camino, por pequeños que sean, para mantener la motivación y el compromiso del grupo.

ACTIVIDAD: Establecer un espacio de socialización donde los participantes nos de la flexión e importancia de la jornada.

Se solicita mantener el compromiso adquirido desde el inicio de la ruta 1, manifestando de igual forma que el desarrollo de las actividades en la asesoría de asociatividad 2 del proyecto productivo es de los emprendedores y el facilitador, para obtener un resultado positivo para logro de la meta fijada desde el momento de la fase de fomento de la ruta 1, Sena Emprende Rural 2024- SER.

Finalmente se realiza la concertación de fechas, horario y ambiente de aprendizaje para el inicio de la asesoría de asociatividad 2 del proyecto productivo, asociativo y comunitario entre los emprendedores y facilitador.

LOGROS ALCANZADOS:

Los logros alcanzados en la asesoría de asociatividad 2 con los grupos favorecidos por los kits productivos fueron significativos y abarcaron varios aspectos clave. En primer lugar, se logró un fortalecimiento de la organización y la cooperación entre los miembros de los grupos, lo que les permitió trabajar de manera más coordinada y eficiente en sus proyectos. Esto, a su vez, contribuyó a una mejora en la productividad al optimizar el uso de los recursos de los kits y maximizar el rendimiento de las actividades productivas.

Otro logro importante fue el aumento de ingresos para los participantes, ya que la asesoría les permitió mejorar sus técnicas y acceder a mercados más amplios, lo que les generó mayores oportunidades comerciales. Además, al fortalecer la asociatividad, los grupos pudieron aprovechar mejor los recursos disponibles, lo que les brindó una mayor sostenibilidad económica a largo plazo, al garantizar una gestión más eficaz y autónoma de sus proyectos.

Finalmente, la asesoría también promovió una mayor cohesión social, ya que los grupos, al trabajar de manera conjunta, lograron crear redes de apoyo mutuo que mejoraron tanto el bienestar económico como el sentido de comunidad, fortaleciendo el tejido social de las comunidades favorecidas. En resumen, los logros alcanzados fueron una optimización de recursos, aumento de productividad e ingresos, sostenibilidad económica y fortalecimiento de la cohesión social dentro de los grupos. Además de que se Fomentó la colaboración y el trabajo en red, fortaleciendo la capacidad de asociatividad entre los distintos actores del proyecto.

EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES



NOMBRE DE LA FORMACIÓN: Asesoría comercial

MUNICIPIO: Sotará – Vereda Las Yescas – grupo “Huertas caseras”

NÚMERO DE APRENDICES INSCRITOS = 15

CUÁL FUE EL IMPACTO:

La asesoría comercial en proyectos productivos, asociativos y comunitarios tiene varios impactos clave:

- Mejora en la gestión comercial: Optimiza ventas, marketing y relaciones con clientes, aumentando la competitividad.
- Incremento de rentabilidad: Mejora la eficiencia en precios y procesos, aumentando las ganancias.
- Ampliación de mercados: Ayuda a identificar nuevos mercados y diversificar las ventas.
- Fortalecimiento organizacional: Mejora la estructura interna, promoviendo un mejor trabajo en equipo.
- Desarrollo de capacidades: Empodera a los miembros del grupo, permitiéndoles gestionar de manera más autónoma.
- Generación de empleo: Los proyectos más exitosos crean más trabajos y contribuyen al desarrollo local.

ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA FORMACIÓN:

Se hicieron refuerzos con los aprendices en los temas de:

- Análisis del sector
- Análisis de mercado
- Análisis de la competencia
- Análisis de la situación
- Propuesta de valor
- Ventaja competitiva
- Segmento de clientes
- Posicionamiento
- Objetivos a conseguir
- Propuesta de mezcla de mercados
- Estrategias de acción en los aspectos operativos de mercadeo, asociativos y ambientales del proyecto

LOGROS ALCANZADOS:



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

Los logros alcanzados en la asesoría comercial de los proyectos productivos, asociativos y comunitarios de los grupos que ganaron los kits productivos suelen reflejarse en varios aspectos clave relacionados con la mejora de su gestión comercial y su impacto social y económico. Algunos de los logros más comunes son:

1. Mejor posicionamiento en el mercado
 - Los grupos lograron mejorar su estrategia de comercialización y lograron posicionar sus productos o servicios en nuevos mercados o mejorar su presencia en los existentes.
 - Incremento de ventas y clientes a través de una mejor segmentación del mercado y una propuesta de valor más clara.
2. Incremento en la rentabilidad
 - Los proyectos optimizaron sus precios y costos de producción, lo que les permitió aumentar los márgenes de ganancia.
 - Lograron una mejor gestión de recursos y una distribución más eficiente, lo que contribuyó a la sostenibilidad económica de los proyectos.
3. Desarrollo de nuevos productos o servicios
 - Gracias a la asesoría, muchos grupos lograron la innovación de sus productos o servicios, adaptándolos mejor a las necesidades del mercado y aumentando su competitividad.
4. Fortalecimiento organizacional
 - Mejoras en la gestión interna y trabajo en equipo, lo que permitió una mejor toma de decisiones y mayor cohesión dentro de los grupos.
 - Creación de estrategias comerciales claras que ayudaron a coordinar mejor las acciones dentro del colectivo.
5. Acceso a nuevos canales de distribución
 - Muchos proyectos abrieron nuevos canales de venta (por ejemplo, ventas en línea, alianzas comerciales, ferias, etc.), lo que permitió ampliar su alcance y aumentar sus ingresos.
6. Generación de empleo y desarrollo local
 - Como resultado del crecimiento comercial, varios proyectos crearon empleos directos e indirectos, contribuyendo al desarrollo económico de las comunidades.
 - Además, algunos grupos contribuyeron a la capacitación de otras personas, multiplicando el impacto en la comunidad.
7. Mejora de la imagen y reputación
 - Los proyectos aumentaron su visibilidad en el mercado local y regional, mejorando su reputación gracias a una mayor profesionalización en la gestión comercial.
8. Sostenibilidad a largo plazo
 - La asesoría permitió a los proyectos generar modelos comerciales más sostenibles, asegurando su viabilidad a largo plazo, con estrategias claras de crecimiento y manejo de riesgos.

EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS:



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES



NOMBRE DE LA FORMACIÓN: Asesoría y formulación participativa de proyectos productivos, asociativos y comunitarios

MUNICIPIO: SOTARA – VEREDA LAS YESCAS

NÚMERO DE APRENDICES INSCRITOS = 15

NUMERO DE APRENDICES CERTIFICADOS = 12

CUÁL FUE EL IMPACTO:

El impacto de la asesoría y formulación participativa de proyectos productivos, asociativos y comunitarios del grupo de Huertas Caseras de El Carmen de Sotaró fue positivo en varios aspectos clave:

1. Mejora de la Seguridad Alimentaria: Las familias lograron acceder a alimentos frescos y saludables, lo que mejoró su nutrición y redujo la dependencia de compras externas.
2. Fortalecimiento Económico Familiar: Al producir sus propios alimentos, las familias ahorraron dinero y pudieron vender excedentes, generando ingresos adicionales.
3. Desarrollo de Habilidades Agrícolas: Los participantes adquirieron conocimientos sobre técnicas agrícolas sostenibles y manejo de huertas, mejorando la productividad y eficiencia en sus cultivos.
4. Cohesión Social: El trabajo en grupo promovió la colaboración y solidaridad entre los miembros de la comunidad, fortaleciendo el sentido de pertenencia y apoyo mutuo.
5. Empoderamiento Comunitario: El proyecto brindó a los participantes mayor autonomía y confianza, ayudándoles a tomar decisiones y gestionar sus propios recursos de manera más eficaz. **PROYECTO FAVORECIDO CON EL KIT**

ACTIVIDADES REALIZADAS EN LA FORMACIÓN:

Se realizó con los aprendices el desarrollo del formato de formulación del proyecto productivo, asociativo y comunitario así:

1. INFORMACIÓN
GENERAL
2. NECESIDADES Y
OBJETIVOS
3. CLIENTE
4. COMPETENCIA Y
ACTORES
5. JUSTIFICACIÓN



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

6. PRODUCTO
7. RECURSOS
8. EQUIPO DE TRABAJO
9. PLAN DE ACCIÓN
10. DESARROLLO
SUSTENTABLE
11. FLUJO FINANCIERO
12. IMPULSO
PRODUCTIVO

LOGROS ALCANZADOS:

El logro alcanzado por la asesoría y formulación participativa de proyectos productivos, asociativos y comunitarios del grupo de Huertas Caseras de Las Yescas, Sotará fue la mejora de la autonomía alimentaria y económica de las familias participantes. A través de este proyecto, se alcanzaron los siguientes resultados clave:

- Seguridad Alimentaria: Las familias lograron producir sus propios alimentos frescos y nutritivos, lo que mejoró su dieta y redujo la dependencia de mercados externos.
- Generación de Ingresos: Al vender excedentes de sus cosechas, los participantes obtuvieron ingresos adicionales, lo que contribuyó a mejorar su economía familiar.
- Desarrollo de Habilidades Agrícolas: Los miembros del grupo adquirieron conocimientos prácticos sobre técnicas agrícolas sostenibles, mejorando la eficiencia y la productividad de las huertas.
- Fortalecimiento Comunitario: El trabajo en equipo y la colaboración entre los miembros del grupo promovió la cohesión social y el sentido de comunidad, creando redes de apoyo mutuo.

EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS:





PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

RESUMEN				
CODIGO DE LA FICHA	NOMBRE DE LA ASOCIACION O GRUPO	NOMBRE DEL PROYECTO	MUNICIPIO	ESTADO
2963466	Asociación “Un grano para la paz”	Café especial Blend	Caldono corregimiento de Siberia	Aprobado
2963420	Asociación de productores y comercialización de café especiales	Café ancestral de Caldono	Caldono Vereda Chindaco	No Aprobado
2965617	Asociación de mujeres caficultoras de Pescador Amcapec	Restaurante móvil “Mamaluna”	Caldono corregimiento de Pescador	Aprobado
2963388	Fundación “Sanar y vivir”	Porcoamigos Timbío	Timbío vereda Los Robles	No Aprobado
2969488	Grupo “Pollos Felices”	Pollos Felices El Carmen	Sotará vereda El Carmen	Aprobado
2969600	Fundación “Victoria y Honor”	Huertas verdes saludables y ecológicas	Puerto Tejada salón comunal barrio cementerio	No aprobado
2970011	Grupo “Huertas Caseras”	Hurtas caseras Las Yescas	Sotará, Vereda Las Yescas	Aprobado



PROCESO GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN

CONTRATACIÓN PRESTACIÓN DE SERVICIOS PERSONALES

OBSERVACIONES DE LA SUPERVISIÓN SOBRE LOS PRODUCTOS O ACTIVIDADES EJECUTADAS

El instructor cumple con el objeto contractual, fortaleciendo las unidades asignadas a nivel comercial, teniendo un excelente desempeño.

SANCIONES: SI__ NO_X__

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

GRADO DE SATISFACCIÓN: EXCELENTE_X_ BUENO__ REGULAR__ INSUFICIENTE__

Atentamente,

FIRMA SUPERVISOR DEL CONTRATO

8. Control de cambios

VERSION	FECHA DE ENTRADA EN VIGENTE	NATURALEZA DEL CAMBIO
V03	Octubre	Cambio imagen institucional y generalidades