ALCALDÍA DE PASTO	PROCESO CONTRATACIÓN			
	NOMBRE DEL FORMATO **INFORME ACTIVIDADES DE CONTRATISTAS**			
	FECHA 10_feb_25	**VERSIÓN** 03	**CÓDIGO** co_f_070	**PÁGINA** 1 de 1

Fecha de presentación del informe	**Día**	**Mes**	**Año**	**Informe Nª**	**Período de Informe**						
					Día	**Mes**	**Año**		**Día**	**Mes**	**Año**
	1	12	2025	2	28	10	2025	A	13	11	2025

Contrato No. 20254226

Contratista: ASOCIACION COLOMBIANA DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS, ACOPI NARIÑO

Tema del Informe: Aunar esfuerzos administrativos, técnicos, logísticos y financieros entre el MUNICIPIO DE PASTO y la ASOCIACION COLOMBIANA DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS, ACOPI NARIÑO, con el propósito de Fortalecer y promover la economía popular del municipio de Pasto (SDEC-N-018)

Tipo de Informe: Parcial	**X**	**Tipo de Informe:** Final	

Descripción del Informe de Actividades

En el desarrollo del convenio, se ejecutaron las siguientes actividades:

1. FORTALECIMEINTO A CENTROS DE VENTAS POPULARES Y A EMPRENDEDORES Y/O UNIDADES PRODUCTIVAS, ASOCIACIONES DE ECONOMIA POPULAR, DESARROLLANDO ESTRATEGIAS DENTRO DEL SECTOR URBANO Y RURAL.

1.1 Capacitador en Marketing digital y fotografía

Se realizó una capacitación de 40 horas dirigida a emprendedores del corregimiento el encano dirigida a emprendedores del sector rural, con el objetivo de fortalecer sus capacidades comerciales y mejorar la visibilidad de sus productos. La formación incluyó dos módulos:

Módulo 1: Fundamentos del Marketing Digital

Temática:
Este módulo estuvo orientado a comprender los principios y estrategias del marketing en entornos digitales, brindando a los participantes las herramientas necesarias para promocionar sus productos y servicios en plataformas virtuales. Se abordaron conceptos clave sobre la planificación de estrategias de contenido, la segmentación del público objetivo y el uso de redes sociales como canales de venta y posicionamiento de marca.

Ejes temáticos principales:

- Principios del marketing digital y su aplicación en pequeños emprendimientos.
- Estrategias de promoción y posicionamiento en plataformas digitales.
- Creación y gestión de contenido para redes sociales.

- Segmentación del público objetivo y definición de buyer persona.
- Uso básico de herramientas de análisis y publicidad en línea.
- Construcción de una presencia digital coherente y aprovechamiento de recursos gratuitos.

Módulo 2: Fotografía Creativa y Comercial

Temática:
Este módulo tuvo como propósito fortalecer las habilidades visuales y creativas de los participantes para la elaboración de contenido fotográfico atractivo y profesional, orientado a la promoción de productos en redes sociales y catálogos. Se trabajaron aspectos técnicos y estéticos que permiten mejorar la calidad visual de las imágenes y potenciar la identidad de marca.

Ejes temáticos principales:

- Fundamentos de la fotografía aplicada al comercio digital.
- Uso de la luz natural, composición y encuadre.
- Técnicas para obtener fotografías de alta calidad con cámaras o dispositivos móviles.
- Edición básica y optimización de imágenes para redes sociales.
- Diseño y elaboración de catálogos digitales de productos.
- Presentación visual coherente y atractiva para publicaciones en línea.

Durante las jornadas de formación, se ofrecieron refrigerios a los participantes, generando un ambiente cómodo y participativo que facilitó el aprendizaje, la práctica de los contenidos y el intercambio de experiencias entre emprendedore



1.2 Capacitador en Contabilidad Básica para Emprendedores

Se realizó una capacitación de 40 horas dirigida a emprendedores del corregimiento el encano, pertenecientes al sector rural, con el objetivo de fortalecer sus capacidades administrativas y contables para una mejor gestión de sus unidades productivas. La formación

incluyó dos módulos:

Módulo 1: Principios Contables Fundamentales

Temática:
Este módulo estuvo orientado a proporcionar una comprensión sólida de los conceptos básicos de la contabilidad, aplicados al contexto de pequeños negocios y emprendimientos rurales. Se abordaron los elementos del activo, pasivo y patrimonio, la ecuación contable fundamental y la importancia del registro ordenado y sistemático de las operaciones financieras. Los participantes reconocieron la contabilidad como una herramienta clave para la toma de decisiones, la evaluación de la rentabilidad y el control eficiente de los recursos.

Ejes temáticos principales:

- Conceptos esenciales de la contabilidad y su aplicación práctica.
- Elementos del activo, pasivo y patrimonio.
- La ecuación contable básica y su interpretación.
- Importancia del registro sistemático y organizado de las operaciones financieras.
- Utilidad de la contabilidad en la gestión y toma de decisiones.
- Principios de transparencia y orden en la administración financiera.

Módulo 2: Registro de Operaciones y Libros Contables

Temática:
Este módulo se centró en el manejo práctico de los registros financieros y contables, brindando a los participantes herramientas para llevar un control adecuado de los ingresos, egresos e inventarios de sus negocios. Se trabajó en la elaboración y uso de los principales libros contables —diario, mayor y balances—, reforzando la importancia de la clasificación correcta de las transacciones y la conciliación de cuentas. Además, se promovió el uso de formatos simples y herramientas digitales básicas que faciliten la gestión financiera en entornos rurales y microempresariales.

Ejes temáticos principales:

- Registro y control de ingresos, egresos e inventarios.
- Elaboración y uso de libros contables: diario, mayor y balance.
- Clasificación de gastos e ingresos.
- Conciliación de cuentas y control financiero.
- Aplicación práctica mediante ejercicios de registro contable.
- Utilización de herramientas digitales básicas para la gestión financiera.

Durante las jornadas de formación, se ofrecieron refrigerios a los participantes, generando un ambiente cómodo y participativo que facilitó el aprendizaje, la práctica de los contenidos y

el intercambio de experiencias entre emprendedore



1.3 Capacitador en Buenas Prácticas de Manufactura

Se realizó una capacitación de 40 horas dirigida a emprendedores de, pertenecientes a la comuna 4 barrio miraflores, con el objetivo de fortalecer sus conocimientos en Buenas Prácticas de Manufactura (BPM) y mejorar la calidad e inocuidad de sus productos. La formación fue impartida por un capacitador con experiencia en el tema y se desarrolló en tres módulos:

Módulo 1: Normas BPM y su Aplicación

Temática:
Este módulo estuvo orientado a proporcionar a los participantes una comprensión de los principios fundamentales de las Buenas Prácticas de Manufactura (BPM) y su importancia para la producción de alimentos inocuos y de calidad. Se abordaron las normativas básicas aplicables a pequeños negocios, así como los procedimientos necesarios para implementar medidas de higiene, limpieza y control sanitario en los lugares de trabajo. Se presentaron ejemplos prácticos para aplicar las BPM en todas las etapas del proceso productivo, desde la recepción de materias primas hasta la distribución final.

Ejes temáticos principales:

- Fundamentos de las Buenas Prácticas de Manufactura.
- Normativas básicas para pequeños negocios alimentarios.
- Procedimientos de higiene y limpieza en la producción.
- Control sanitario y prevención de riesgos.
- Aplicación práctica de BPM en las diferentes etapas productivas.

Módulo 2: Control de Calidad e Inocuidad

Temática:
Este módulo se centró en la identificación y reducción de riesgos que pueden afectar la calidad e inocuidad de los productos. Los participantes aprendieron a reconocer los principales factores de contaminación física, química y biológica, así como las estrategias para su prevención y control. Además, se enfatizó la importancia del seguimiento de procesos, el uso adecuado de utensilios y materiales, y el cumplimiento de normas sanitarias para garantizar la seguridad de los productos destinados al consumidor.

Ejes temáticos principales:

- Factores de riesgo para la inocuidad y calidad de los alimentos.
- Prevención y control de contaminaciones física, química y biológica.
- Monitoreo y seguimiento de procesos productivos.
- Uso correcto de utensilios y materiales en la producción.
- Cumplimiento de normas sanitarias y regulación aplicable

Módulo 3: Elaboración del Manual de BPM para mi Negocio

Temática:
Este módulo tuvo como objetivo que los participantes aplicaran los conocimientos adquiridos para elaborar un Manual de Buenas Prácticas de Manufactura adaptado a la realidad de sus emprendimientos. A través de ejercicios prácticos y asesoría personalizada, se diseñaron documentos que incluyen políticas de higiene, procedimientos operativos y controles de limpieza y desinfección, constituyendo una herramienta clave para la mejora continua de los procesos productivos y la gestión eficiente de la inocuidad alimentaria.

Ejes temáticos principales:

- Diseño y construcción del Manual de BPM.
- Adaptación de políticas y procedimientos a la realidad productiva del negocio.
- Procedimientos operativos y controles de limpieza y desinfección.
- Aplicación práctica mediante ejercicios y asesoría personalizada.
- Mejora continua de los procesos y aseguramiento de la inocuidad.

Durante las jornadas de formación, se ofrecieron refrigerios a los participantes, generando un ambiente cómodo y participativo que facilitó el aprendizaje, la práctica de los contenidos y el intercambio de experiencias entre emprendedore



Se realizó una capacitación de 40 horas dirigida a emprendedores de, pertenecientes a la comuna 3 barrio santa bárbara, con el objetivo de fortalecer sus conocimientos en Buenas Prácticas de Manufactura (BPM) y mejorar la calidad e inocuidad de sus productos. La formación fue impartida por un capacitador con experiencia en el tema y se desarrolló en tres módulos:

Módulo 1: Normas BPM y su Aplicación

Temática:
Este módulo estuvo orientado a proporcionar a los participantes una comprensión de los principios fundamentales de las Buenas Prácticas de Manufactura (BPM) y su importancia para la producción de alimentos inocuos y de calidad. Se abordaron las normativas básicas aplicables a pequeños negocios, así como los procedimientos necesarios para implementar medidas de higiene, limpieza y control sanitario en los lugares de trabajo. Se presentaron ejemplos prácticos para aplicar las BPM en todas las etapas del proceso productivo, desde la recepción de materias primas hasta la distribución final.

Ejes temáticos principales:

- Fundamentos de las Buenas Prácticas de Manufactura.
- Normativas básicas para pequeños negocios alimentarios.
- Procedimientos de higiene y limpieza en la producción.
- Control sanitario y prevención de riesgos.
- Aplicación práctica de BPM en las diferentes etapas productivas.

Módulo 2: Control de Calidad e Inocuidad

Temática:
Este módulo se centró en la identificación y reducción de riesgos que pueden afectar la calidad e inocuidad de los productos. Los participantes aprendieron a reconocer los principales factores de contaminación física, química y biológica, así como las estrategias

para su prevención y control. Además, se enfatizó la importancia del seguimiento de procesos, el uso adecuado de utensilios y materiales, y el cumplimiento de normas sanitarias para garantizar la seguridad de los productos destinados al consumidor.

Ejes temáticos principales:

- Factores de riesgo para la inocuidad y calidad de los alimentos.
- Prevención y control de contaminaciones física, química y biológica.
- Monitoreo y seguimiento de procesos productivos.
- Uso correcto de utensilios y materiales en la producción.
- Cumplimiento de normas sanitarias y regulación aplicable

Módulo 3: Elaboración del Manual de BPM para mi Negocio

Temática:
Este módulo tuvo como objetivo que los participantes aplicaran los conocimientos adquiridos para elaborar un Manual de Buenas Prácticas de Manufactura adaptado a la realidad de sus emprendimientos. A través de ejercicios prácticos y asesoría personalizada, se diseñaron documentos que incluyen políticas de higiene, procedimientos operativos y controles de limpieza y desinfección, constituyendo una herramienta clave para la mejora continua de los procesos productivos y la gestión eficiente de la inocuidad alimentaria.

Ejes temáticos principales:

- Diseño y construcción del Manual de BPM.
- Adaptación de políticas y procedimientos a la realidad productiva del negocio.
- Procedimientos operativos y controles de limpieza y desinfección.
- Aplicación práctica mediante ejercicios y asesoría personalizada.
- Mejora continua de los procesos y aseguramiento de la inocuidad.

Durante las jornadas de formación, se ofrecieron refrigerios a los participantes, generando un ambiente cómodo y participativo que facilitó el aprendizaje, la práctica de los contenidos y el intercambio de experiencias entre emprendedore



1.4 Capacitador en Cierre de ventas y negociación estrategia

Se realizó una capacitación de 40 horas dirigida a emprendedores de la comuna 3, barrio Santa Bárbara, con el objetivo de fortalecer sus habilidades en cierre de ventas y negociación estratégica, brindándoles herramientas para mejorar sus procesos comerciales y aumentar sus oportunidades de negocio. La formación fue impartida por un capacitador con experiencia en el área, y se desarrolló en dos módulos complementarios:

Módulo 1: Psicología del Cliente y Persuasión

Temática:
Este módulo se centra en el entendimiento del comportamiento del consumidor, abordando los factores psicológicos, emocionales y sociales que influyen en sus decisiones de compra. Se busca que los participantes identifiquen necesidades, motivaciones y perfiles de clientes, para aplicar técnicas de comunicación persuasiva que fortalezcan la conexión con el cliente y aumenten la efectividad del proceso de venta.

Ejes temáticos principales:

- Fundamentos de la psicología del consumidor.
- Identificación de necesidades, deseos y motivaciones.
- Lenguaje verbal y no verbal en la comunicación persuasiva.
- Estrategias de influencia y construcción de confianza.
- Aplicación práctica de la persuasión ética en ventas.

Módulo 2: Técnicas de Cierre de Ventas

Temática:
Enfocado en la aplicación de estrategias y metodologías efectivas para concretar ventas, este módulo aborda herramientas para manejar objeciones, reforzar la propuesta de valor y generar relaciones comerciales duraderas. El propósito es desarrollar habilidades prácticas

que permitan alcanzar cierres exitosos y sostenibles en el tiempo.

Ejes temáticos principales:

- Etapas finales del proceso de venta.
- Identificación y manejo de objeciones.
- Estrategias de negociación y cierre efectivo.
- Seguimiento postventa y fidelización del cliente.
- Construcción de relaciones comerciales sostenibles.

Durante las jornadas de formación, se ofrecieron refrigerios a los participantes, generando un ambiente cómodo y participativo que facilitó el aprendizaje, la práctica de los contenidos y el intercambio de experiencias entre emprendedore



Se realizó una capacitación de 40 horas dirigida a emprendedores de la comuna 4, barrio miraflores, con el objetivo de fortalecer sus habilidades en cierre de ventas y negociación estratégica, brindándoles herramientas para mejorar sus procesos comerciales y aumentar sus oportunidades de negocio. La formación fue impartida por un capacitador con experiencia en el área, y se desarrolló en dos módulos complementarios:

Módulo 1: Psicología del Cliente y Persuasión

Temática:
Este módulo se centra en el entendimiento del comportamiento del consumidor, abordando los factores psicológicos, emocionales y sociales que influyen en sus decisiones de compra. Se busca que los participantes identifiquen necesidades, motivaciones y perfiles de clientes, para aplicar técnicas de comunicación persuasiva que fortalezcan la conexión con el cliente y aumenten la efectividad del proceso de venta.

Ejes temáticos principales:

- Fundamentos de la psicología del consumidor.

- Identificación de necesidades, deseos y motivaciones.
- Lenguaje verbal y no verbal en la comunicación persuasiva.
- Estrategias de influencia y construcción de confianza.
- Aplicación práctica de la persuasión ética en ventas.

Módulo 2: Técnicas de Cierre de Ventas

Temática:
Enfocado en la aplicación de estrategias y metodologías efectivas para concretar ventas, este módulo aborda herramientas para manejar objeciones, reforzar la propuesta de valor y generar relaciones comerciales duraderas. El propósito es desarrollar habilidades prácticas que permitan alcanzar cierres exitosos y sostenibles en el tiempo.

Ejes temáticos principales:

- Etapas finales del proceso de venta.
- Identificación y manejo de objeciones.
- Estrategias de negociación y cierre efectivo.
- Seguimiento postventa y fidelización del cliente.
- Construcción de relaciones comerciales sostenibles.

Durante las jornadas de formación, se ofrecieron refrigerios a los participantes, generando un ambiente cómodo y participativo que facilitó el aprendizaje, la práctica de los contenidos y el intercambio de experiencias entre emprendedore



Se realizó una capacitación de 40 horas dirigida a emprendedores del corregimiento del encano, con el objetivo de fortalecer sus habilidades en cierre de ventas y negociación estratégica, brindándoles herramientas para mejorar sus procesos comerciales y aumentar sus oportunidades de negocio. La formación fue impartida por un capacitador con experiencia en el área, y se desarrolló en dos módulos complementarios:

Módulo 1: Psicología del Cliente y Persuasión

Temática:
Este módulo se centra en el entendimiento del comportamiento del consumidor, abordando los factores psicológicos, emocionales y sociales que influyen en sus decisiones de compra. Se busca que los participantes identifiquen necesidades, motivaciones y perfiles de clientes, para aplicar técnicas de comunicación persuasiva que fortalezcan la conexión con el cliente y aumenten la efectividad del proceso de venta.

Ejes temáticos principales:

- Fundamentos de la psicología del consumidor.
- Identificación de necesidades, deseos y motivaciones.
- Lenguaje verbal y no verbal en la comunicación persuasiva.
- Estrategias de influencia y construcción de confianza.
- Aplicación práctica de la persuasión ética en ventas.

Módulo 2: Técnicas de Cierre de Ventas

Temática:
Enfocado en la aplicación de estrategias y metodologías efectivas para concretar ventas, este módulo aborda herramientas para manejar objeciones, reforzar la propuesta de valor y generar relaciones comerciales duraderas. El propósito es desarrollar habilidades prácticas que permitan alcanzar cierres exitosos y sostenibles en el tiempo.

Ejes temáticos principales:

- Etapas finales del proceso de venta.
- Identificación y manejo de objeciones.
- Estrategias de negociación y cierre efectivo.
- Seguimiento postventa y fidelización del cliente.
- Construcción de relaciones comerciales sostenibles.

Durante las jornadas de formación, se ofrecieron refrigerios a los participantes, generando un ambiente cómodo y participativo que facilitó el aprendizaje, la práctica de los contenidos y el intercambio de experiencias entre emprendedore



1.5 Capacitador en Emprendimiento y asociatividad

Se realzo a cabo una capacitación de 40 horas dirigida a emprendedores de la comuna 3, barrio Santa Bárbara, con el objetivo de fortalecer sus conocimientos en emprendimiento y asociatividad. La formación fue impartida por un capacitador especializado y se desarrolló en dos módulos:

Módulo 1: ¿Cómo crear un emprendimiento colectivo?

Temática:
Este módulo estuvo orientado a guiar a los participantes en la conformación de iniciativas colaborativas, fomentando el trabajo conjunto y la cooperación entre miembros de un grupo con objetivos productivos comunes. Se abordaron aspectos relacionados con la organización, planificación y definición de roles, así como la identificación de oportunidades y recursos para la creación de emprendimientos colectivos.

Ejes temáticos principales:

- Concepto y beneficios de los emprendimientos colectivos.
- Organización y estructura de iniciativas colaborativas.
- Identificación de oportunidades y recursos compartidos.
- Definición de roles y responsabilidades dentro del grupo.
- Estrategias para fomentar la cooperación y el trabajo en equipo.

Módulo 2: Gestión y sostenibilidad de asociaciones

Temática:
Este módulo se centró en fortalecer las capacidades administrativas y de planificación de los grupos asociativos, promoviendo la sostenibilidad y proyección a largo plazo de sus iniciativas. Se trabajaron aspectos relacionados con la gestión financiera, toma de decisiones colectivas, planificación estratégica y la creación de mecanismos que garanticen la continuidad y el crecimiento de las asociaciones.

Ejes temáticos principales:

- Principios de gestión y administración de asociaciones.
- Planificación estratégica y sostenibilidad.
- Toma de decisiones participativa y gobernanza asociativa.
- Control financiero y gestión de recursos colectivos.
- Estrategias para garantizar la continuidad y crecimiento del grupo.

Durante las jornadas de formación, se ofrecieron refrigerios a los participantes, generando un ambiente cómodo y participativo que facilitó el aprendizaje, la práctica de los contenidos y el intercambio de experiencias entre emprendedore



Se realzo a cabo una capacitación de 40 horas dirigida a emprendedores de la comuna 4, barrio Miraflores, con el objetivo de fortalecer sus conocimientos en emprendimiento y asociatividad. La formación fue impartida por un capacitador especializado y se desarrolló en dos módulos:

Módulo 1: ¿Cómo crear un emprendimiento colectivo?

Temática:
Este módulo estuvo orientado a guiar a los participantes en la conformación de iniciativas colaborativas, fomentando el trabajo conjunto y la cooperación entre miembros de un grupo con objetivos productivos comunes. Se abordaron aspectos relacionados con la organización, planificación y definición de roles, así como la identificación de oportunidades y recursos para la creación de emprendimientos colectivos.

Ejes temáticos principales:

- Concepto y beneficios de los emprendimientos colectivos.
- Organización y estructura de iniciativas colaborativas.

- Identificación de oportunidades y recursos compartidos.
- Definición de roles y responsabilidades dentro del grupo.
- Estrategias para fomentar la cooperación y el trabajo en equipo.

Módulo 2: Gestión y sostenibilidad de asociaciones

Temática:
Este módulo se centró en fortalecer las capacidades administrativas y de planificación de los grupos asociativos, promoviendo la sostenibilidad y proyección a largo plazo de sus iniciativas. Se trabajaron aspectos relacionados con la gestión financiera, toma de decisiones colectivas, planificación estratégica y la creación de mecanismos que garanticen la continuidad y el crecimiento de las asociaciones.

Ejes temáticos principales:

- Principios de gestión y administración de asociaciones.
- Planificación estratégica y sostenibilidad.
- Toma de decisiones participativa y gobernanza asociativa.
- Control financiero y gestión de recursos colectivos.
- Estrategias para garantizar la continuidad y crecimiento del grupo.

Durante las jornadas de formación, se ofrecieron refrigerios a los participantes, generando un ambiente cómodo y participativo que facilitó el aprendizaje, la práctica de los contenidos y el intercambio de experiencias entre emprendedore



Se realzo a cabo una capacitación de 40 horas dirigida a emprendedores del corregimiento el encano, con el objetivo de fortalecer sus conocimientos en emprendimiento y asociatividad. La formación fue impartida por un capacitador especializado y se desarrolló en dos módulos:

Módulo 1: ¿Cómo crear un emprendimiento colectivo?

Temática:
Este módulo estuvo orientado a guiar a los participantes en la conformación de iniciativas colaborativas, fomentando el trabajo conjunto y la cooperación entre miembros de un grupo con objetivos productivos comunes. Se abordaron aspectos relacionados con la organización, planificación y definición de roles, así como la identificación de oportunidades y recursos para la creación de emprendimientos colectivos.

Ejes temáticos principales:

- Concepto y beneficios de los emprendimientos colectivos.
- Organización y estructura de iniciativas colaborativas.
- Identificación de oportunidades y recursos compartidos.
- Definición de roles y responsabilidades dentro del grupo.
- Estrategias para fomentar la cooperación y el trabajo en equipo.

Módulo 2: Gestión y sostenibilidad de asociaciones

Temática:
Este módulo se centró en fortalecer las capacidades administrativas y de planificación de los grupos asociativos, promoviendo la sostenibilidad y proyección a largo plazo de sus iniciativas. Se trabajaron aspectos relacionados con la gestión financiera, toma de decisiones colectivas, planificación estratégica y la creación de mecanismos que garanticen la continuidad y el crecimiento de las asociaciones.

Ejes temáticos principales:

- Principios de gestión y administración de asociaciones.
- Planificación estratégica y sostenibilidad.
- Toma de decisiones participativa y gobernanza asociativa.
- Control financiero y gestión de recursos colectivos.
- Estrategias para garantizar la continuidad y crecimiento del grupo.

Durante las jornadas de formación, se ofrecieron refrigerios a los participantes, generando un ambiente cómodo y participativo que facilitó el aprendizaje, la práctica de los contenidos y el intercambio de experiencias entre emprendedore



1.6 Capacitador en Relaciones Interpersonales y Habilidades Sociales

Se llevó a cabo una capacitación de 40 horas con población víctimas del conflicto, dirigida a emprendedores y orientada al fortalecimiento de sus habilidades en relaciones interpersonales y trabajo en equipo. La formación fue impartida por un capacitador con experiencia en el área y se desarrolló en dos módulos:

Módulo 1: Comunicación Asertiva y Empatía

Temática:
Este módulo estuvo orientado a fortalecer las habilidades de expresión y comprensión emocional de los participantes. Se trabajó en el desarrollo de una comunicación clara, respetuosa y efectiva, así como en la capacidad de ponerse en el lugar del otro para mejorar la interacción y las relaciones interpersonales en contextos personales y laborales.

Ejes temáticos principales:

- Principios de la comunicación asertiva.
- Expresión de ideas y emociones de manera clara y respetuosa.
- Desarrollo de la empatía y comprensión del punto de vista ajeno.
- Escucha activa y retroalimentación constructiva.
- Aplicación práctica de la comunicación asertiva en situaciones cotidianas y laborales.

Módulo 2: Resolución de Conflictos y Trabajo en Equipo

Temática:
Este módulo se centró en fomentar la colaboración y el manejo adecuado de situaciones difíciles dentro de un grupo o equipo. Se proporcionaron herramientas para identificar conflictos, analizarlos objetivamente y aplicar estrategias efectivas de resolución, promoviendo un ambiente de cooperación, respeto y productividad colectiva.

Ejes temáticos principales:

- Identificación y análisis de conflictos.
- Estrategias efectivas para la resolución de conflictos.
- Fomento de la colaboración y el trabajo en equipo.
- Comunicación positiva en situaciones difíciles.
- Herramientas para mantener relaciones laborales y grupales saludables.

Durante las sesiones, se ofrecieron refrigerios a los participantes, creando un ambiente cómodo y participativo, que facilitó el aprendizaje práctico, la interacción y el intercambio de experiencias.



Se llevó a cabo una capacitación de 40 horas en el corregimiento el encano, dirigida a emprendedores y orientada al fortalecimiento de sus habilidades en relaciones interpersonales y trabajo en equipo. La formación fue impartida por un capacitador con experiencia en el área y se desarrolló en dos módulos:

Módulo 1: Comunicación Asertiva y Empatía

Temática:
Este módulo estuvo orientado a fortalecer las habilidades de expresión y comprensión emocional de los participantes. Se trabajó en el desarrollo de una comunicación clara, respetuosa y efectiva, así como en la capacidad de ponerse en el lugar del otro para mejorar la interacción y las relaciones interpersonales en contextos personales y laborales.

Ejes temáticos principales:

- Principios de la comunicación asertiva.
- Expresión de ideas y emociones de manera clara y respetuosa.
- Desarrollo de la empatía y comprensión del punto de vista ajeno.

- Escucha activa y retroalimentación constructiva.
- Aplicación práctica de la comunicación asertiva en situaciones cotidianas y laborales.

Módulo 2: Resolución de Conflictos y Trabajo en Equipo

Temática:
Este módulo se centró en fomentar la colaboración y el manejo adecuado de situaciones difíciles dentro de un grupo o equipo. Se proporcionaron herramientas para identificar conflictos, analizarlos objetivamente y aplicar estrategias efectivas de resolución, promoviendo un ambiente de cooperación, respeto y productividad colectiva.

Ejes temáticos principales:

- Identificación y análisis de conflictos.
- Estrategias efectivas para la resolución de conflictos.
- Fomento de la colaboración y el trabajo en equipo.
- Comunicación positiva en situaciones difíciles.
- Herramientas para mantener relaciones laborales y grupales saludables.

Durante las sesiones, se ofrecieron refrigerios a los participantes, creando un ambiente cómodo y participativo, que facilitó el aprendizaje práctico, la interacción y el intercambio de experiencias.



Se llevó a cabo una capacitación de 40 horas en la comuna 3 barrio santa barbara, dirigida a emprendedores y orientada al fortalecimiento de sus habilidades en relaciones interpersonales y trabajo en equipo. La formación fue impartida por un capacitador con experiencia en el área y se desarrolló en dos módulos:

Módulo 1: Comunicación Asertiva y Empatía

Temática:
Este módulo estuvo orientado a fortalecer las habilidades de expresión y comprensión

emocional de los participantes. Se trabajó en el desarrollo de una comunicación clara, respetuosa y efectiva, así como en la capacidad de ponerse en el lugar del otro para mejorar la interacción y las relaciones interpersonales en contextos personales y laborales.

Ejes temáticos principales:

- Principios de la comunicación asertiva.
- Expresión de ideas y emociones de manera clara y respetuosa.
- Desarrollo de la empatía y comprensión del punto de vista ajeno.
- Escucha activa y retroalimentación constructiva.
- Aplicación práctica de la comunicación asertiva en situaciones cotidianas y laborales.

Módulo 2: Resolución de Conflictos y Trabajo en Equipo

Temática:
Este módulo se centró en fomentar la colaboración y el manejo adecuado de situaciones difíciles dentro de un grupo o equipo. Se proporcionaron herramientas para identificar conflictos, analizarlos objetivamente y aplicar estrategias efectivas de resolución, promoviendo un ambiente de cooperación, respeto y productividad colectiva.

Ejes temáticos principales:

- Identificación y análisis de conflictos.
- Estrategias efectivas para la resolución de conflictos.
- Fomento de la colaboración y el trabajo en equipo.
- Comunicación positiva en situaciones difíciles.
- Herramientas para mantener relaciones laborales y grupales saludables.

Durante las sesiones, se ofrecieron refrigerios a los participantes, creando un ambiente cómodo y participativo, que facilitó el aprendizaje práctico, la interacción y el intercambio de experiencias.



Se llevó a cabo una capacitación de 40 horas en la comuna 4 barrio miraflores, dirigida a emprendedores y orientada al fortalecimiento de sus habilidades en relaciones interpersonales y trabajo en equipo. La formación fue impartida por un capacitador con experiencia en el área y se desarrolló en dos módulos:

Módulo 1: Comunicación Asertiva y Empatía

Temática:
Este módulo estuvo orientado a fortalecer las habilidades de expresión y comprensión emocional de los participantes. Se trabajó en el desarrollo de una comunicación clara, respetuosa y efectiva, así como en la capacidad de ponerse en el lugar del otro para mejorar la interacción y las relaciones interpersonales en contextos personales y laborales.

Ejes temáticos principales:

- Principios de la comunicación asertiva.
- Expresión de ideas y emociones de manera clara y respetuosa.
- Desarrollo de la empatía y comprensión del punto de vista ajeno.
- Escucha activa y retroalimentación constructiva.
- Aplicación práctica de la comunicación asertiva en situaciones cotidianas y laborales.

Módulo 2: Resolución de Conflictos y Trabajo en Equipo

Temática:
Este módulo se centró en fomentar la colaboración y el manejo adecuado de situaciones difíciles dentro de un grupo o equipo. Se proporcionaron herramientas para identificar conflictos, analizarlos objetivamente y aplicar estrategias efectivas de resolución, promoviendo un ambiente de cooperación, respeto y productividad colectiva.

Ejes temáticos principales:

- Identificación y análisis de conflictos.
- Estrategias efectivas para la resolución de conflictos.

- Fomento de la colaboración y el trabajo en equipo.
- Comunicación positiva en situaciones difíciles.
- Herramientas para mantener relaciones laborales y grupales saludables.

Durante las sesiones, se ofrecieron refrigerios a los participantes, creando un ambiente cómodo y participativo, que facilitó el aprendizaje práctico, la interacción y el intercambio de experiencias.



1.7 Capacitador en Liderazgo y Productividad

Se realizó una capacitación de 40 horas con población víctimas del conflicto, dirigida a emprendedores y enfocada en el desarrollo de competencias en liderazgo y productividad. La formación fue impartida por un capacitador con experiencia en el área, y se desarrolló en dos módulos:

Módulo 1: Liderazgo Personal y Emprendedor

Temática:
Este módulo estuvo orientado a fortalecer las habilidades de autogestión y liderazgo positivo de los participantes. Se trabajó en el desarrollo de competencias que permitan tomar decisiones conscientes, motivarse a sí mismo y guiar proyectos o equipos de manera efectiva, promoviendo un enfoque proactivo y emprendedor en la vida personal y profesional.

Ejes temáticos principales:

- Concepto y principios del liderazgo personal y emprendedor.
- Autoconocimiento y gestión de fortalezas y áreas de mejora.
- Motivación, iniciativa y actitud proactiva.
- Toma de decisiones responsables y orientadas a resultados.
- Aplicación práctica del liderazgo positivo en proyectos y emprendimientos.

Módulo 2: Productividad y Gestión del Tiempo

Temática:
Este módulo se centró en enseñar técnicas y herramientas para organizar tareas, optimizar recursos y mejorar el rendimiento, tanto individual como colectivo. Se proporcionaron estrategias para priorizar actividades, planificar de manera eficiente y mantener un equilibrio entre responsabilidades y objetivos personales o laborales.

Ejes temáticos principales:

- Principios de productividad personal y profesional.
- Técnicas de planificación y organización de tareas.
- Priorización y manejo eficiente del tiempo.
- Optimización de recursos y reducción de desperdicios de tiempo.
- Estrategias para mejorar el rendimiento y alcanzar objetivos.

Durante la capacitación, se ofrecieron refrigerios a los participantes, promoviendo un ambiente cómodo y participativo, que facilitó el aprendizaje, la práctica de los contenidos y la interacción entre los asistentes.



Se realizó una capacitación de 40 horas en la comuna 4 barrio miraflores dirigida a emprendedores y enfocada en el desarrollo de competencias en liderazgo y productividad. La formación fue impartida por un capacitador con experiencia en el área, y se desarrolló en dos módulos:

Módulo 1: Liderazgo Personal y Emprendedor

Temática:
Este módulo estuvo orientado a fortalecer las habilidades de autogestión y liderazgo positivo de los participantes. Se trabajó en el desarrollo de competencias que permitan tomar

decisiones conscientes, motivarse a sí mismo y guiar proyectos o equipos de manera efectiva, promoviendo un enfoque proactivo y emprendedor en la vida personal y profesional.

Ejes temáticos principales:

- Concepto y principios del liderazgo personal y emprendedor.
- Autoconocimiento y gestión de fortalezas y áreas de mejora.
- Motivación, iniciativa y actitud proactiva.
- Toma de decisiones responsables y orientadas a resultados.
- Aplicación práctica del liderazgo positivo en proyectos y emprendimientos.

Módulo 2: Productividad y Gestión del Tiempo

Temática:
Este módulo se centró en enseñar técnicas y herramientas para organizar tareas, optimizar recursos y mejorar el rendimiento, tanto individual como colectivo. Se proporcionaron estrategias para priorizar actividades, planificar de manera eficiente y mantener un equilibrio entre responsabilidades y objetivos personales o laborales.

Ejes temáticos principales:

- Principios de productividad personal y profesional.
- Técnicas de planificación y organización de tareas.
- Priorización y manejo eficiente del tiempo.
- Optimización de recursos y reducción de desperdicios de tiempo.
- Estrategias para mejorar el rendimiento y alcanzar objetivos.

Durante la capacitación, se ofrecieron refrigerios a los participantes, promoviendo un ambiente cómodo y participativo, que facilitó el aprendizaje, la práctica de los contenidos y la interacción entre los asistentes.



Se realizó una capacitación de 40 horas en la comuna 3 barrio santa barbara, dirigida a

emprendedores y enfocada en el desarrollo de competencias en liderazgo y productividad. La formación fue impartida por un capacitador con experiencia en el área, y se desarrolló en dos módulos:

Módulo 1: Liderazgo Personal y Emprendedor

Temática:
Este módulo estuvo orientado a fortalecer las habilidades de autogestión y liderazgo positivo de los participantes. Se trabajó en el desarrollo de competencias que permitan tomar decisiones conscientes, motivarse a sí mismo y guiar proyectos o equipos de manera efectiva, promoviendo un enfoque proactivo y emprendedor en la vida personal y profesional.

Ejes temáticos principales:

- Concepto y principios del liderazgo personal y emprendedor.
- Autoconocimiento y gestión de fortalezas y áreas de mejora.
- Motivación, iniciativa y actitud proactiva.
- Toma de decisiones responsables y orientadas a resultados.
- Aplicación práctica del liderazgo positivo en proyectos y emprendimientos.

Módulo 2: Productividad y Gestión del Tiempo

Temática:
Este módulo se centró en enseñar técnicas y herramientas para organizar tareas, optimizar recursos y mejorar el rendimiento, tanto individual como colectivo. Se proporcionaron estrategias para priorizar actividades, planificar de manera eficiente y mantener un equilibrio entre responsabilidades y objetivos personales o laborales.

Ejes temáticos principales:

- Principios de productividad personal y profesional.
- Técnicas de planificación y organización de tareas.
- Priorización y manejo eficiente del tiempo.
- Optimización de recursos y reducción de desperdicios de tiempo.
- Estrategias para mejorar el rendimiento y alcanzar objetivos.

Durante la capacitación, se ofrecieron refrigerios a los participantes, promoviendo un ambiente cómodo y participativo, que facilitó el aprendizaje, la práctica de los contenidos y la interacción entre los asistentes.



2. GASTRODIVERSA

2.1 Presentación Artística para Evento "Gastrodiversa

Presentación Artística para Evento: presentación incluye manifestaciones artísticas representativas de la región, tales como danzas folclóricas, música en vivo, y expresiones culturales autóctonas.







2.2 Carpa Tipo Hangar Industrial

Carpa Tipo Hangar Industrial: Estructura temporal de gran formato tipo hangar industrial, diseñada para albergar eventos masivos con amplias necesidades de espacio



2.3 Sillas apilables

Sillas Apilables: Mobiliario versátil y funcional para acomodación de asistentes



2.4 Mesas plásticas

Mesas plásticas: Mobiliario complementario para áreas de servicio, degustación y trabajo operativo del evento.




2.5 Transporte logístico

Transporte logístico: Servicio integral de transporte y movilización de equipamiento, mobiliario, insumos y personal necesario para la ejecución del evento Gastrodiversa. Incluye la coordinación de rutas, horarios de carga y descarga, y personal especializado para el manejo de materiales.



2.6 Refrigerio

Servicio de alimentación complementaria para personal operativo y equipo técnico del

evento.



3. FORTALECIMIENTO A EMPRENDEDORES Y/O UNIDADES PRODUCTIVAS, ASOCIACIONES DE ECONOMIA POPULAR, DESARROLLADAS EN EL SECTOR URBANO Y RURAL.

3.1 Capacitador en atención al cliente

Se realizó una capacitación de 40 horas en el corregimiento el encano, dirigida a emprendedores y enfocada en el desarrollo de competencias en atención al cliente. La formación fue impartida por un capacitador con experiencia en el área y se estructuró en dos módulos:

Módulo 1: Fundamentos de la Atención al Cliente Excepcional

Temática:
Este módulo estuvo orientado a brindar a los participantes las bases necesarias para ofrecer un servicio de calidad, superando las expectativas del cliente y generando experiencias positivas. Se enfatizó la importancia de comprender las necesidades del consumidor, mantener una actitud proactiva y construir relaciones duraderas basadas en la satisfacción y confianza.

Ejes temáticos principales:

- Principios de la atención al cliente y su importancia en el éxito del negocio.
- Identificación de necesidades y expectativas del cliente.
- Estrategias para superar expectativas y generar experiencias memorables.
- Actitudes y comportamientos que fortalecen la relación con el cliente.

- Aplicación práctica de técnicas de servicio al cliente en distintos contextos.

Módulo 2: Comunicación Efectiva y Manejo de Objeciones

Temática:
Este módulo se centró en fortalecer las habilidades comunicativas y la escucha activa, proporcionando herramientas para manejar inquietudes, reclamos y situaciones conflictivas de manera asertiva y profesional. Los participantes aprendieron a utilizar estrategias de comunicación adecuadas para resolver problemas y mantener la satisfacción del cliente.

Ejes temáticos principales:

- Principios de comunicación efectiva en la atención al cliente.
- Técnicas de escucha activa y empatía.
- Identificación y manejo de objeciones y reclamos.
- Estrategias para resolver conflictos y mantener la satisfacción del cliente.
- Aplicación práctica de herramientas de comunicación en interacciones reales.

Durante la capacitación se ofrecieron refrigerios a los participantes, contribuyendo a mantener un ambiente cómodo y participativo, que facilitó el aprendizaje, la interacción y el intercambio de experiencias entre los asistentes.



Se realizó una capacitación de 40 horas en la comuna 3 barrio Santa Barbara, dirigida a emprendedores y enfocada en el desarrollo de competencias en atención al cliente. La formación fue impartida por un capacitador con experiencia en el área y se estructuró en dos módulos:

Módulo 1: Fundamentos de la Atención al Cliente Excepcional

Temática:
Este módulo estuvo orientado a brindar a los participantes las bases necesarias para ofrecer

un servicio de calidad, superando las expectativas del cliente y generando experiencias positivas. Se enfatizó la importancia de comprender las necesidades del consumidor, mantener una actitud proactiva y construir relaciones duraderas basadas en la satisfacción y confianza.

Ejes temáticos principales:

- Principios de la atención al cliente y su importancia en el éxito del negocio.
- Identificación de necesidades y expectativas del cliente.
- Estrategias para superar expectativas y generar experiencias memorables.
- Actitudes y comportamientos que fortalecen la relación con el cliente.
- Aplicación práctica de técnicas de servicio al cliente en distintos contextos.

Módulo 2: Comunicación Efectiva y Manejo de Objeciones

Temática:
Este módulo se centró en fortalecer las habilidades comunicativas y la escucha activa, proporcionando herramientas para manejar inquietudes, reclamos y situaciones conflictivas de manera asertiva y profesional. Los participantes aprendieron a utilizar estrategias de comunicación adecuadas para resolver problemas y mantener la satisfacción del cliente.

Ejes temáticos principales:

- Principios de comunicación efectiva en la atención al cliente.
- Técnicas de escucha activa y empatía.
- Identificación y manejo de objeciones y reclamos.
- Estrategias para resolver conflictos y mantener la satisfacción del cliente.
- Aplicación práctica de herramientas de comunicación en interacciones reales.

Durante la capacitación se ofrecieron refrigerios a los participantes, contribuyendo a mantener un ambiente cómodo y participativo, que facilitó el aprendizaje, la interacción y el intercambio de experiencias entre los asistentes.



Se realizó una capacitación de 40 horas en la comuna 4 barrio miraflores, dirigida a emprendedores y enfocada en el desarrollo de competencias en atención al cliente. La

formación fue impartida por un capacitador con experiencia en el área y se estructuró en dos módulos:

Módulo 1: Fundamentos de la Atención al Cliente Excepcional

Temática:
Este módulo estuvo orientado a brindar a los participantes las bases necesarias para ofrecer un servicio de calidad, superando las expectativas del cliente y generando experiencias positivas. Se enfatizó la importancia de comprender las necesidades del consumidor, mantener una actitud proactiva y construir relaciones duraderas basadas en la satisfacción y confianza.

Ejes temáticos principales:

- Principios de la atención al cliente y su importancia en el éxito del negocio.
- Identificación de necesidades y expectativas del cliente.
- Estrategias para superar expectativas y generar experiencias memorables.
- Actitudes y comportamientos que fortalecen la relación con el cliente.
- Aplicación práctica de técnicas de servicio al cliente en distintos contextos.

Módulo 2: Comunicación Efectiva y Manejo de Objeciones

Temática:
Este módulo se centró en fortalecer las habilidades comunicativas y la escucha activa, proporcionando herramientas para manejar inquietudes, reclamos y situaciones conflictivas de manera asertiva y profesional. Los participantes aprendieron a utilizar estrategias de comunicación adecuadas para resolver problemas y mantener la satisfacción del cliente.

Ejes temáticos principales:

- Principios de comunicación efectiva en la atención al cliente.
- Técnicas de escucha activa y empatía.
- Identificación y manejo de objeciones y reclamos.
- Estrategias para resolver conflictos y mantener la satisfacción del cliente.
- Aplicación práctica de herramientas de comunicación en interacciones reales.

Durante la capacitación se ofrecieron refrigerios a los participantes, contribuyendo a mantener un ambiente cómodo y participativo, que facilitó el aprendizaje, la interacción y el intercambio de experiencias entre los asistentes.



Se realizó una capacitación de 40 horas con población migrante, dirigida a emprendedores y enfocada en el desarrollo de competencias en atención al cliente. La formación fue impartida por un capacitador con experiencia en el área y se estructuró en dos módulos:

3.2 Curso modelo de negocios y validación

Se desarrolló un curso de 30 horas en el corregimiento el encano, dirigido a emprendedores y enfocado en el fortalecimiento de competencias en modelo de negocios y validación. Fue impartido por un capacitador con experiencia en el área y se estructuró en dos módulos:

Módulo 1: Diseño de Modelos de Negocio

Enfoque: Construcción de propuestas de valor y estructura empresarial.

Contenidos principales:

- Concepto y componentes de un modelo de negocio.
- Creación de propuestas de valor.
- Segmentación de clientes y definición de públicos objetivos.
- Canales de distribución y comunicación.
- Estructura de ingresos, costos y recursos clave.

Módulo 2: Validación de Ideas de Negocio

Enfoque: Herramientas para evaluar la viabilidad de proyectos.

Contenidos principales:

- Investigación de mercado y análisis de competencia.

- Definición del cliente ideal y creación de prototipos (MVP).
- Recolección y análisis de viabilidad financiera.
- Ajuste y mejora del modelo de negocio basado en resultados.

Durante la capacitación se ofrecieron refrigerios a los participantes, contribuyendo a mantener un ambiente cómodo y participativo, que facilitó el aprendizaje, la interacción y el intercambio de experiencias entre los asistentes.



Se desarrolló un curso de 30 horas en la comuna 3 barrio santa bárbara, dirigido a emprendedores y enfocado en el fortalecimiento de competencias en modelo de negocios y validación. Fue impartido por un capacitador con experiencia en el área y se estructuró en dos módulos:

Módulo 1: Diseño de Modelos de Negocio

Enfoque: Construcción de propuestas de valor y estructura empresarial.

Contenidos principales:

- Concepto y componentes de un modelo de negocio.
- Creación de propuestas de valor.
- Segmentación de clientes y definición de públicos objetivos.
- Canales de distribución y comunicación.
- Estructura de ingresos, costos y recursos clave.

Módulo 2: Validación de Ideas de Negocio

Enfoque: Herramientas para evaluar la viabilidad de proyectos.

Contenidos principales:

- Investigación de mercado y análisis de competencia.

- Definición del cliente ideal y creación de prototipos (MVP).
- Recolección y análisis de viabilidad financiera.
- Ajuste y mejora del modelo de negocio basado en resultados.

Durante la capacitación se ofrecieron refrigerios a los participantes, contribuyendo a mantener un ambiente cómodo y participativo, que facilitó el aprendizaje, la interacción y el intercambio de experiencias entre los asistentes.



Se desarrolló un curso de 30 horas en la comuna 4 barrio miraflores, dirigido a emprendedores y enfocado en el fortalecimiento de competencias en modelo de negocios y validación. Fue impartido por un capacitador con experiencia en el área y se estructuró en dos módulos:

Módulo 1: Diseño de Modelos de Negocio

Enfoque: Construcción de propuestas de valor y estructura empresarial.

Contenidos principales:

- Concepto y componentes de un modelo de negocio.
- Creación de propuestas de valor.
- Segmentación de clientes y definición de públicos objetivos.
- Canales de distribución y comunicación.
- Estructura de ingresos, costos y recursos clave.

Módulo 2: Validación de Ideas de Negocio

Enfoque: Herramientas para evaluar la viabilidad de proyectos.

Contenidos principales:

- Investigación de mercado y análisis de competencia.
- Definición del cliente ideal y creación de prototipos (MVP).
- Recolección y análisis de viabilidad financiera.
- Ajuste y mejora del modelo de negocio basado en resultados.

Durante la capacitación se ofrecieron refrigerios a los participantes, contribuyendo a mantener un ambiente cómodo y participativo, que facilitó el aprendizaje, la interacción y el intercambio de experiencias entre los asistentes.



Se desarrolló un curso de 30 horas con población víctimas del conflicto, dirigido a emprendedores y enfocado en el fortalecimiento de competencias en modelo de negocios y validación. Fue impartido por un capacitador con experiencia en el área y se estructuró en dos módulos:

Módulo 1: Diseño de Modelos de Negocio

Enfoque: Construcción de propuestas de valor y estructura empresarial.

Contenidos principales:

- Concepto y componentes de un modelo de negocio.
- Creación de propuestas de valor.
- Segmentación de clientes y definición de públicos objetivos.
- Canales de distribución y comunicación.
- Estructura de ingresos, costos y recursos clave.

Módulo 2: Validación de Ideas de Negocio

Enfoque: Herramientas para evaluar la viabilidad de proyectos.

Contenidos principales:

- Investigación de mercado y análisis de competencia.
- Definición del cliente ideal y creación de prototipos (MVP).
- Recolección y análisis de viabilidad financiera.
- Ajuste y mejora del modelo de negocio basado en resultados.

Durante la capacitación se ofrecieron refrigerios a los participantes, contribuyendo a mantener un ambiente cómodo y participativo, que facilitó el aprendizaje, la interacción y el intercambio de experiencias entre los asistentes.



Conclusiones y Recomendaciones del Supervisor y/o Interventor

Nota: (en caso de presentar anexos con el informe enúncielos y adjúntelos a este documento)

- Informe de actividades, (36 folios).
- Cuenta de cobro (4 folios)
- Certificado de cumplimiento de contrato. (1 folios)
- Informe de supervisión ejecución contractual (23 Folios)

Contratista	Firma
ANDRES MAURICIO ROJAS MEZA **ASOCIACION COLOMBIANA DE LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS, ACOPI NARIÑO,**	