PRESENTACION DE INFORMES DE CONTRATISTAS
PRESTACION DE SERVICIOS PROFESIONALES O DE APOYO A LA GESTION

Informe de Actividades No. 1

Contrato No.160 del 2026

Objeto de Contrato: cuyo objeto es: Prestar servicios de conexión a mercados, orientados al fortalecimiento de capacidades comerciales, la estructuración e implementación de estrategias de acceso a mercados y la promoción de canales de comercialización para los productos y servicios con mayor potencial de los beneficiarios del proyecto, en el marco de la implementación del proyecto "Apoyo a las iniciativas productivas y de generación de ingresos para familias de comunidades étnicas de los departamentos de Cauca y Huila", conforme al Convenio Interadministrativo No. 659-FIP-2025 suscrito con Prosperidad Social - FIP, durante el mes de Junio del año 2026.

OBLIGACIONES DEL CONTRATO.	ACTIVIDADES REALIZADAS POR EL CONTRATISTA.
1. Identificar los productos y servicios de mayor potencialidad de la Región.	**1. Identificar los productos y servicios de mayor potencialidad de la región.** Se realizó un proceso de caracterización de las unidades productivas del resguardo indígena de Juan Tama los días 13 y 14 de junio de 2026, a los resguardos indígenas de Rionegro y Llano Buco los días 18 y 19 de junio de 2026, identificando los productos agrícolas, pecuarios, artesanales y de transformación con mayor potencial de comercialización. Este ejercicio permitió reconocer las fortalezas productivas de cada comunidad y orientar las acciones del proyecto hacia actividades con mayores oportunidades de generación de ingresos. (Links correspondientes a las actas de reunión) (Juan Tama) https://drive.google.com/drive/folders/1_8DG2SP4mhVUf94gclcdAu6pj9IMs64v (Llanobuco) https://drive.google.com/drive/folders/1ACMqbdZqPOyQQaa5Gc3n7Iv8Z-Sn5Rfu (Rionegro) https://drive.google.com/drive/folders/19Ne3B5T0qnBdV7UCIeITwoT3Ne7mQ8Bd

Scanned with CamScanner

2. Organizar la oferta de productos y servicios.



(Links correspondientes a los registros fotográficos de las actividades)

(Rionegro)
https://drive.google.com/drive/folders/1o1FDgzKiW_4ErZNveUY1vQ7oRuCOdhc4

(Juan Tama)

https://drive.google.com/drive/folders/16DGIamFvRSpkK0Vz6V9g7EDBAXj9UT8

(Llanobuco)

https://drive.google.com/drive/folders/1qODvbKYulLjDXd8fSvahDYoBwLBjMbq

2. **Organizar la oferta de productos y servicios.**

Con base en el diagnóstico realizado, se organizó la oferta de bienes y servicios de las unidades productivas, clasificándolas por líneas de negocio, capacidad de producción y tipo de producto. Esta organización facilitó la articulación comercial y fortaleció la presentación de la oferta ante potenciales compradores e instituciones.

Scanned with CamScanner

3. Consolidar volúmenes suficientes para atender compradores grandes.	 3. **Consolidar volúmenes suficientes para atender compradores grandes**. Se promovió la asociatividad entre las unidades productivas de los resguardos con el fin de consolidar volúmenes de producción que permitieran responder a las necesidades de compradores institucionales y mercados de mayor escala. Esta estrategia fortaleció la planificación de la producción y el trabajo colectivo de las comunidades. (Links correspondiente a las actas de compromiso de los posibles beneficiarios) (Juan Tama) https://drive.google.com/drive/folders/1YyTyoPFDpa2lFOVrwfTvjqlne74dss4O (Llanobuco) https://drive.google.com/drive/folders/1_W2RKnZHh16_JcUwsjo7BB42SjpvCain (Rionegro) https://drive.google.com/drive/folders/1_a4CasetJOa3OVEqspk4tXPBr4kzA0jb

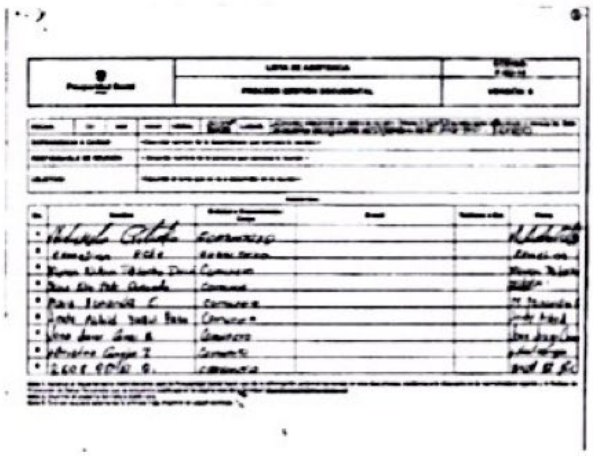
Scanned with CamScanner



4. Listados de asistencia, actas de compromiso, creación de líneas de negocio de acuerdo con cada unidad productiva existente. registros fotográficos.

4. Listados de asistencia, actas de compromiso, creación de líneas de negocio de acuerdo con cada unidad productiva existente y registros fotográficos.

Durante la ejecución del proyecto se elaboraron los listados de asistencia de cada jornada, se suscribieron actas de compromiso con los participantes y se definieron las líneas de negocio de acuerdo con las características de cada unidad productiva. Asimismo, se realizaron registros fotográficos que evidencian el desarrollo de las actividades y el cumplimiento de las metas establecidas.



Scanned with CamScanner

	(Links correspondientes a los listados de asistencia) (Juan Tama) https://drive.google.com/drive/folders/1n-Uooj_IbfDpGbqCh2h5qmlxGdEGFVER (Llanobuco) https://drive.google.com/drive/folders/1snv3y8fYWOxuwGMWy9K_jC3LMNa2MpyK (Rionegro) https://drive.google.com/drive/folders/1cGIEFAplWhVwyuQFXDEZcqlc1xkev7o8

ING. ELIUD ANDRÉS PERDOMO
Asesor Proyectos Productivos Corp. Nasa Kiwe

HECTOR JULIAN QUINTO SANCHEZ
Coordinador Proyecto DPS

Marcia Lorena Muñoz Muñoz

MARCIA LORENA MUÑOZ MUÑOZ
Contratista Programa DPS

Scanned with CamScanner