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

Informe de Actividades No. 2

Contrato No.160 del 2026

Objeto de Contrato: PRESTAR DE SERVICIOS PROFESIONALES 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"

OBLIGACIONES DEL CONTRATO.	ACTIVIDADES REALIZADAS POR EL CONTRATISTA.
1. Identificar los productos y servicios de alta potencialidad entre los beneficiarios del territorio asignado.	1. Durante las jornadas de socialización y caracterización desarrolladas en los resguardos de Juan Tama los días 14 y 15 de junio de 2026 , Rionegro, Llano Buco los días 18 y 19 de junio de 2026, se acompañó el proceso de identificación de las unidades productivas vinculadas al proyecto "Apoyo A Las Iniciativas Productivas Y De Generación De Ingresos Para Familias De Comunidades Étnicas De Los Departamentos De Cauca Y Huila" recopilando información relacionada con la línea productiva, capitalización, productos ofertados y capacidad de producción de cada beneficiario. Como evidencia de esta actividad se cuenta con la base de datos consolidada en Excel, donde se registran emprendimientos correspondientes a diferentes sectores productivos, permitiendo establecer una primera caracterización de la oferta existente en el territorio. Adicionalmente, durante las reuniones con los beneficiarios se socializó la importancia de identificar aquellos productos con mayor potencial comercial, teniendo en cuenta aspectos como demanda, capacidad de producción, valor agregado y posibilidades de acceso a nuevos mercados. 

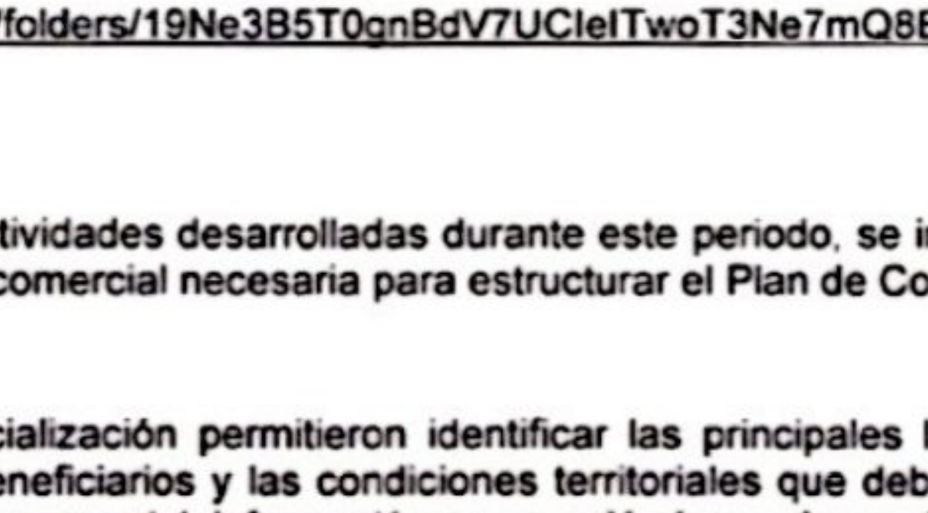
Scanned with CamScanner

Powered by CamScanner

	(Links correspondiente a la capitalización.) https://docs.google.com/spreadsheets/d/154Vy4a8S0Kt3NSrvphdZUBRSpPzdm9Be/edit?gid=1095562273#gid=1095562273 https://docs.google.com/spreadsheets/d/154Vy4a8S0Kt3NSrvphdZUBRSpPzdm9Be/edit?gid=365089468#gid=365089468 2. Durante el presente periodo esta actividad se abordó de manera preliminar mediante el acercamiento con los beneficiarios y el levantamiento de información sobre los productos ofertados y los mercados en los que actualmente participan. Debido a que el proyecto se encontraba en la fase inicial de socialización y caracterización, aún no fue posible desarrollar un análisis detallado de los canales de comercialización ni realizar acercamientos con potenciales compradores. Esta actividad será priorizada durante el siguiente periodo de ejecución, una vez finalice el proceso de caracterización y se cuente con información consolidada que permita diseñar estrategias comerciales acordes con cada unidad productiva. Aun así, se realizó el acompañamiento en los encuentros y visitas de las unidades productivas.
2. Identificar canales de distribución y nuevos clientes para los productos y servicios de los beneficiarios.	 (Links correspondientes a las actas de reunión) (Juan Tama) https://drive.google.com/drive/folders/1_8DG2SP4mhVUf94gcIcdAu6pj9IMs64v

Scanned with CamScanner

Powered by CamScanner

	(Llanobuco) https://drive.google.com/drive/folders/1ACMgbdZqPOyQQaa5Gc3n7Iv8Z-Sn5Rfu (Rionegro) https://drive.google.com/drive/folders/19Ne3B5T0gnBdV7UCIeITwoT3Ne7mQ8Bd
3. Diseñar y ejecutar el plan de conexión a mercados del territorio asignado.	3. Como parte de las actividades desarrolladas durante este periodo, se inició la recopilación de información técnica y comercial necesaria para estructurar el Plan de Conexión a Mercados del territorio. Las reuniones de socialización permitieron identificar las principales líneas productivas, las expectativas de los beneficiarios y las condiciones territoriales que deberán ser consideradas dentro de la estrategia comercial, información que quedó plasmada en el acta de visita No 1.
4. Realizar la articulación interinstitucional para asegurar el trabajo conjunto y la potencialización de las unidades productivas en los territorios para su sostenibilidad.	El diseño definitivo del plan será elaborado durante el siguiente informe, una vez culminen las visitas de caracterización y se consolide el diagnóstico de las unidades productivas.  (Links correspondiente a las actas de compromiso de los posibles beneficiarios) (Juan Tama) https://drive.google.com/drive/folders/1YyTyoPFDpa2IFOVrwfTvjgIne74dss4O
5. Estructurar con los talleristas la construcción de los encuentros y	(Llanobuco) https://drive.google.com/drive/folders/1_W2RKnZHh16_JcUwsjo7BB42SjpvCain (Rionegro)

Scanned with CamScanner

Powered by CamScanner

sesiones de comercialización y conexión a mercados.	https://drive.google.com/drive/folders/1_a4CasetJOa3OVEqspk4tXPBr4kzA0jb 4. Durante las jornadas realizadas en Juan Tama, Rio Negro, Llano Buco, se fortaleció la articulación entre la Corporación Nasa Kiwe, el equipo técnico del proyecto, líderes comunitarios y beneficiarios, facilitando espacios de diálogo y coordinación para la implementación de las actividades contempladas dentro del convenio. Estas acciones constituyen un primer ejercicio de articulación institucional orientado a fortalecer la participación comunitaria y generar las condiciones necesarias para futuras alianzas estratégicas con entidades públicas, privadas y organizaciones de apoyo al desarrollo productivo. En el siguiente periodo se continuará ampliando esta articulación mediante acercamientos con instituciones relacionadas con comercialización, emprendimiento y fortalecimiento empresarial.  5. Durante este periodo se realizaron reuniones técnicas con el equipo interdisciplinario para apoyar la planificación metodológica de las jornadas de socialización y caracterización desarrolladas en ambos municipios. La información recopilada servirá como insumo para estructurar posteriormente los encuentros específicos de fortalecimiento comercial y conexión a mercados dirigidos a los beneficiarios. La programación y desarrollo de estos espacios formativos será presentada en el siguiente informe de actividades.

Scanned with CamScanner

Powered by CamScanner



(Links correspondientes a los listados de asistencia)

(Juan Tama)

https://drive.google.com/drive/folders/1n-Uooj_IbfDpGbqCh2h5gmlxGdEGFVER

(Llanobuco)
https://drive.google.com/drive/folders/1snv3y8fYWOxuwGMWy9K_jC3LMNa2MpyK

(Rionegro)

https://drive.google.com/drive/folders/1cGIEFAplWhVwyuQFXDEZcqIc1xkev7o8

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

HECTOR JULIÁN QUINTO SANCHEZ
Coordinador Proyecto DPS

Marcia Lorena Muñoz

MARCIA LORENA MUÑOZ MUÑOZ
Contratista Programa DPS

Scanned with CamScanner
Powered by CamScanner