PROYECTO	La Reconciliación la Escribimos Juntos
MUNICIPIO	Pueblo Bello Cesar
CARGO DEL PROFESIONAL	Profesional en Formación de Generación de Ingresos
NOMBRE DEL PROFESIONAL	Carmen Leticia Estrada Mestre
LUGAR	Instituto Agricola
FECHA	15/05/2026
HORA DE INICIO	07:00 a.m
HORA DE FINALIZACIÓN	09:00 a.m
MODULO 1	**Evaluación y Escalabilidad del Negocio**
OBJETIVO	Fortalecer la capacidad de los emprendedores para analizar la viabilidad de su negocio y diseñar una estrategia de crecimiento ordenado, buscando negocios sostenibles, rentables y con impacto en su comunidad.
TIEMPO DE EJECUCIÓN	2 horas

1. Descripción Metodológica del Taller

El taller se desarrolla bajo una metodología participativa y reflexiva, basada en el enfoque de aprendizaje experiencial. Este modelo reconoce que los asistentes poseen un saber práctico valioso, por lo que se concibe como un espacio de construcción colectiva diseñado para guiar a los emprendedores en la evaluación, escalabilidad y estructuración interna de sus negocios. Para ello, el proceso metodológico se divide en dos fases fundamentales:

La primera fase se enfoca en la validación y escalabilidad del modelo en el mercado. En esta etapa, los participantes analizan de manera práctica cómo sus productos o servicios responden a soluciones reales, identifican y segmentan estratégicamente a sus clientes para optimizar recursos limitados, y definen sus elementos de diferenciación basados en la identidad, la confianza y el servicio. Asimismo, se evalúan técnicamente los ingresos y la viabilidad del negocio, asegurando que el precio de venta cubra la operación y contemple componentes clave como una retribución justa, la reinversión y el ahorro, garantizando así la permanencia de la unidad productiva en el tiempo.

La segunda fase está orientada hacia el interior de la organización mediante la construcción de estructuras mínimas de gobernanza y orden operativo. A través de un enfoque de economía social y solidaria, los participantes trabajan dinámicamente en la definición de responsabilidades, la delegación efectiva y el establecimiento de mecanismos transparentes y democráticos para la toma de decisiones. De este modo, se logra optimizar el trabajo colectivo, evitar la duplicidad de tareas y mitigar tanto la sobrecarga como el desgaste emocional en el día a día del emprendimiento.

Desarrollo del taller:

El taller dio inicio con la bienvenida formal a los asistentes. Posteriormente, se llevó a cabo una actividad rompehielos de presentación cruzada, en la cual se entregó a cada participante una tarjeta con el nombre de uno de sus compañeros; la dinámica consistió en presentar al colega asignado indicando su nombre, cualidades y el tipo de emprendimiento que lidera. Seguidamente, se socializaron el objetivo general del taller y las temáticas a desarrollar, las cuales se encuentran estructuradas en dos fases fundamentales.

Fase I: Evaluación y Escalabilidad (El Mercado): El objetivo de esta fase es que el emprendedor entienda su negocio hacia afuera, organizando sus ventas y sus recursos limitados. Para esto se trataron cuatro pilares importantes:

El "Qué" (Tu Promesa): Ayudar al participante a entender que su producto o servicio no es solo un objeto, sino la solución a una necesidad. Esto les permite optimizar sus procesos y reducir desperdicios.

El "Quién" (El Cliente Ideal): Dado que el tiempo y el dinero son limitados, se les enseña a no intentar venderle a todo el mundo. Se les guía visualmente para identificar comunidades específicas y segmentos (dónde viven, cómo son, qué compran) que tengan mayor probabilidad de compra.

El "Por Qué" (Tu Diferencial): Enseñarles que en mercados saturados el precio no lo es todo. Se trabaja en descubrir qué los hace únicos frente a la competencia (su trato, su post-venta o su historia) para no volverse invisibles.

Validación de Ingresos (Las Cuentas Claras): De forma muy visual, se les enseña que el precio de venta debe asegurar la permanencia de su negocio en el tiempo. Se utiliza una regla simple para distribuir cada moneda que entra al negocio.

Durante esta fase los emprendedores contaron experiencia de cada uno de sus emprendimientos indicando por medio de ejemplos la aplicabilidad de los pilares en sus negocios ya sea para la producción, retribución justa por el trabajo, reinversión y ahorro.

Fase II: Organización y Gobernanza (La Estructura): El objetivo es diseñar una estructura organizacional funcional y mínima que permita ordenar tareas, responsabiliadades y mecanismos, de decisión incorporando principios de gobernanza democrática y responsabilidad social.

Para la apertura y contextualización se inicia con preguntas orientadoras como: ¿qué tareas hacemos hoy y quien las asume?, con la intervención de los participantes se logro identificar algunos desordenes operativos frecuentes en el funcionamiento de las unidades de negocios. o emprendimientos.

También se trataron temas de mapeo de tareas y procesos claves, en este punto los participantes identificaron tareas recurrentes en el emprendimiento y logrando clasificar las tareas o actividades teniendo en cuenta las áreas de: producción, comercialización, administración y apoyos dentro del negocio. En este tema se realiza un autodiagnóstico de problemas comunes en el negocio, como tareas duplicadas, sobrecarga de trabajo o desorden operativo.

Para la actividad de asignación de funciones, roles y responsabilidades cada uno de los emprendedores lograron identificar en sus grupos de trabajo fortalezas que les permitieron asignar responsabilidades por cada una de las tareas, evitando al sobrecarga y vacíos de responsabilidades buscando el beneficio de organizarse, tener claridad, ahorro de energía emocional y operación sostenible.

Para la orientación del tema gobernanza básica y toma de decisiones en esta actividad se orientó la importancia de como definir las decisiones individuales y colectivas, como establecer reglas básicas de toma de decisiones y rendición de cuentas.

Para el tema de Responsabilidad social y compromisos organizativos se orienta sobre la importancia de identificar impactos económicos (viabilidad financiera), sociales (bienestar del grupo), y ambientales (respeto con el entorno). Finalmente se hace la reflexión sobre la importancia del orden, eficiencia, convivencia y se definieron compromisos prácticos de mejora organizativa.

2. Descripción de Logros obtenidos durante la sesión de trabajo

Se logró la participación activa de los emprendedores asistentes, quienes identificaron que sus productos o servicios responden a soluciones reales frente a necesidades del mercado. Asimismo, lograron reconocer específicamente a sus clientes, entender los motivos de su preferencia y describir sus elementos diferenciadores. Por otra parte, los participantes validaron la importancia de organizar las actividades del día a día mediante listas de tareas y la asignación de responsabilidades para el funcionamiento adecuado de sus negocios. Finalmente, el encuentro cerró con una visión a largo plazo, orientada a que cada iniciativa se sostenga de forma equilibrada bajo tres pilares fundamentales: el ambiental (respeto por el entorno), el social (bienestar colectivo) y el económico (viabilidad financiera)."

3. Análisis y Conclusiones

Es de resaltar la participación activa de los emprendedores asistentes durante el encuentro, el cual se desarrolló de forma dinámica y propició un espacio seguro para que compartieran sus experiencias. Esta jornada permitió generar conciencia sobre dos realidades críticas: por un lado, el riesgo de fracaso que corren los negocios con excelentes ventas, pero sin una estructura organizativa; y por el otro, la inviabilidad económica de un negocio ordenado, pero sin validación de ingresos.

En segunda instancia, se identificó que la aplicación de una regla de ingresos constituye una herramienta de gran valor, ya que dignifica el trabajo del emprendedor mediante una retribución justa, combate la vulnerabilidad económica y asegura el crecimiento a través de la reinversión y el ahorro.

Asimismo, se concluyó que la estructura organizativa debe buscar la definición clara de responsabilidades, siendo esta la vía para reducir conflictos, optimizar el tiempo de los participantes y consolidar una operación sostenible.

Finalmente, bajo el enfoque de Sostenibilidad Total, se demostró que el éxito de una unidad productiva en el marco de la economía social no se mide únicamente en utilidades monetarias. La integración de los pilares social y ambiental asegura que el negocio genere bienestar colectivo y sea respetuoso con su entorno, garantizando así su permanencia a largo pla

La Reconciliación la escribimos Juntos

www.funprobiensocial.org
@probiensocialdelcaribe
probiensocialdelcaribe@gmail.com
Cra. 60 No. 64-81 Casa Bilbao - Local 102
Barranquilla, Colombia.

FUNDACIÓN
ProBienSocial del Caribe