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	22/05/2026
HORA DE INICIO	07:00 a.m
HORA DE FINALIZACIÓN	09:00 a.m
MODULO 1	**Mapeo de Actores y Networking**
OBJETIVO	Que los participantes reconozcan la importancia de apoyarse en otras personas y crear conexiones que les ayuden a Fortalecer y crecer su emprenedimiento.
TIEMPO DE EJECUCIÓN	2 horas

1. Descripción metodológica del taller

El taller se desarrolló mediante una metodología teórico-práctica y participativa, estructurada en dos grandes ejes temáticos enfocados en el fortalecimiento de capacidades productivas, comerciales y de alianzas de los emprendimientos. La metodología se divide en dos grandes ejes conceptuales y prácticos: en primer lugar, se utiliza una herramienta de mapeo visual para que los participantes identifiquen y clasifiquen críticamente a sus actores del entorno (internos, directos e indirectos) , promoviendo dinámicas grupales y de networking que transciendan la venta inmediata y se enfoquen en la construcción de redes de apoyo mutuo e intercambio de ideas. En segundo lugar, se abordan módulos técnicos de producción, calidad y mejora continua, donde los asistentes aprenden a estandarizar procesos, estimar tiempos y mitigar desperdicios en su día a día, todo esto bajo una perspectiva de comercio ético que prioriza las materias primas locales y resalta la identidad territorial y cultural frente a la gran industria.

Primer Eje: Conexiones y Entorno (Mapeo de Actores y Networking) En este primer momento, se guio a los participantes para que reconocieran el valor de trabajar en comunidad, bajo la premisa de que las conexiones reales impulsan el crecimiento empresarial. Identificación del entorno: Se enseñó a los asistentes a construir un "Mapa Visual" para identificar los diferentes actores que los rodean: los internos (su equipo y socios), los directos (clientes, proveedores y competidores) y los indirectos (inversionistas, gremios y gobierno). Esto con el fin de prever obstáculos y descubrir aliados estratégicos. Cultura de Networking: Se profundizó en que hacer redes no es solo buscar ventas rápidas, sino construir un tejido de apoyo mutuo donde se intercambien consejos, ideas y soluciones en momentos clave.

Segundo Eje: Procesos Internos (Producción y Calidad) Este segundo momento se centró en el corazón operativo del negocio, sensibilizando a los emprendedores sobre cómo la organización interna impacta en el cliente final. Calidad como compromiso: Se desmitificó la idea de que la

calidad es un lujo exclusivo de las grandes industrias. Se definió de forma sencilla como la capacidad consciente de cumplir siempre la promesa de valor hecha al cliente. Eficiencia operativa: Se explicaron cuatro pautas clave para el día a día: la estandarización (definir pasos para no improvisar), el manejo de tiempos para cumplir entregas, la reducción de desperdicios (materiales y tiempo) y la uniformidad para que el producto mantenga su excelencia sin importar quién lo elabore. Tu diferencia frente al gigante: Se trabajó en el "valor del origen", invitando a cuidar cada detalle, desde insumos locales hasta el empaque. Mediante un ejercicio comparativo, se resaltó que la gran ventaja del emprendimiento local frente a la gran industria no es el volumen masivo, sino su identidad territorial, su enfoque artesanal único y su capacidad de construir una relación cercana, humana y transparente con el consumidor.

2. Descripción de Logros obtenidos durante la sesión de trabajo

Durante el desarrollo de la sesión, se logró la participación activa de los asistentes a través de un intercambio de saberes que facilitó la construcción colectiva de conceptos clave en cada temática. Asimismo, los participantes desarrollaron la capacidad de reconocer el valor de trabajar en comunidad, comprendiendo la importancia de apoyarse en otros, tejer redes colaborativas y consolidar aliados estratégicos para el fortalecimiento y crecimiento sostenido de sus negocios

3. Análisis y Conclusiones

En conclusión, la aplicación del taller demostró que el fortalecimiento de los emprendimientos locales requiere un equilibrio entre el entorno y la eficiencia interna. Por un lado, los participantes asimilaron la importancia de mirar hacia afuera mediante el mapeo de actores, comprendiendo que el networking no busca ventas rápidas, sino tejer redes de apoyo mutuo y alianzas estratégicas para llegar más lejos. Por el otro, la sesión logró sensibilizarlos sobre sus procesos internos, redefiniendo la calidad para asumirla como un compromiso diario con el cliente mediante pautas prácticas como la estandarización y la uniformidad. En última instancia, el encuentro dotó a los asistentes de herramientas clave para reconocer su valor diferencial frente a la gran industria y adoptar una mentalidad de mejora continúa basada en escuchar activamente al mercado.

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