| | |
|---|---|
| PROYECTO | La Reconciliación la Escribimos juntos |
| Municipio | Valledupar |
| Cargo del profesional | Profesional en Generacion de Ingresos |
| Nombre del Profesional | Hernán Manuel Fontalvo Jaramillo |
| Lugar | Salon Comunal 9 de marzo |
| fecha | 14/05/2026 |
| Hora de Inicio | 02:00 Pm |
| hora de finalización | 04:00 Pm |
| Modulo | Emprendimiento x |
| | Empleabilidad |
| Taller | Evaluación y escalabilidad del negocio |
| Objetivo | Fortalecer en los participantes la capacidad de analizar el estado actual de sus emprendimientos e identificar posibilidades de crecimiento y sostenibilidad, mediante herramientas básicas de evaluación y escalabilidad del negocio que les permitan reconocer oportunidades de mejora, organización y proyección a futuro. |
| Tiempo de Ejecución | 2 horas |

## 1. Descripción metodológica del Taller

Siendo las 2:00 pm, damos inicio a la sesión de trabajo con el taller ***"Evaluación y escalabilidad del negocio",*** orientado a fortalecer en los participantes la capacidad de analizar sus emprendimientos desde una mirada más estratégica y proyectada hacia el crecimiento. La jornada inició con una conversación reflexiva sobre las dificultades más comunes que enfrentan muchos negocios pequeños después de iniciar actividades, especialmente aquellas relacionadas con la disminución de ventas, falta de organización o estancamiento en el crecimiento.

En un primer momento se trabajó el concepto de evaluación del negocio, explicándolo de manera sencilla y relacionándolo con la importancia de revisar constantemente qué aspectos están funcionando bien y cuáles requieren ajustes. A través de ejemplos cotidianos se abordaron temas como la calidad del producto, la atención al cliente, el manejo de gastos, la organización del tiempo y la constancia en las ventas. La intención fue que los participantes comprendieran que evaluar un negocio no significa únicamente revisar ganancias, sino analizar diferentes factores que influyen en su funcionamiento.

Posteriormente se desarrolló una actividad participativa donde los asistentes identificaron fortalezas, debilidades y oportunidades presentes en sus propios emprendimientos o ideas de negocio. Durante este ejercicio surgieron conversaciones relacionadas con problemas frecuentes como la falta de clientes constantes, dificultades para promocionar productos o limitaciones económicas para invertir. A partir de estas situaciones se orientó la reflexión hacia posibles acciones de mejora que pudieran implementarse de manera gradual y realista.

seguidamente abordamos el tema de la escalabilidad del negocio, explicando cómo un emprendimiento puede crecer progresivamente sin perder calidad u organización. Para facilitar la comprensión del tema se utilizaron ejemplos cercanos relacionados con ventas de alimentos, confecciones y productos artesanales, mostrando cómo pequeños cambios pueden generar oportunidades de expansión, como aumentar la variedad de productos, mejorar canales de venta o llegar a nuevos clientes dentro de la comunidad.

Durante la jornada también se trabajó sobre la importancia de escuchar las necesidades de los clientes y adaptarse a los cambios del entorno. Los participantes analizaron situaciones donde algunos negocios dejan de crecer por no innovar o no identificar nuevas oportunidades dentro de su mercado. Este espacio permitió generar reflexiones importantes sobre la necesidad de mantener una actitud flexible y abierta al aprendizaje continuo.

## 2. Descripción de Logros obtenidos durante la sesión de trabajo

Durante el desarrollo de la sesión se evidenció un importante nivel de reflexión y análisis por parte de los participantes frente a la realidad de sus emprendimientos y las dificultades que enfrentan actualmente para mantenerlos o hacerlos crecer. A diferencia de otras jornadas más enfocadas en la generación de ideas, en esta actividad el grupo mostró una actitud más crítica y consciente frente a la necesidad de evaluar constantemente sus negocios.

Uno de los principales logros obtenidos fue que los participantes comenzaron a reconocer que muchos problemas dentro de sus emprendimientos no dependen únicamente de factores económicos, sino también de aspectos relacionados con la organización, la constancia y la manera en que administran sus actividades diarias. Esta comprensión permitió generar una visión más amplia frente al funcionamiento real de un negocio, durante las actividades prácticas varios asistentes lograron identificar fortalezas importantes que anteriormente no valoraban dentro de sus emprendimientos, como la calidad de sus productos, la confianza generada en algunos clientes o la experiencia adquirida con el tiempo. Este reconocimiento fortaleció la motivación y permitió que muchos participantes dejaran de enfocarse únicamente en las dificultades.

Asimismo, se observó un avance significativo en la capacidad de identificar oportunidades de mejora algunos participantes mencionaron que nunca habían analizado aspectos como la necesidad de diversificar productos, mejorar la presentación o buscar nuevas formas de promocionarse. A partir de las conversaciones grupales comenzaron a surgir ideas más concretas relacionadas con posibles estrategias de crecimiento adaptadas a sus contextos y posibilidades reales.

Otro aspecto relevante fue el interés generado alrededor del concepto de escalabilidad. Aunque inicialmente varios asistentes consideraban que crecer significaba necesariamente realizar grandes inversiones económicas, durante la jornada lograron comprender que también existen formas más progresivas y sostenibles de ampliar un negocio, como fortalecer la atención al cliente, aumentar la producción de manera organizada o aprovechar herramientas digitales para llegar a más personas.

Las experiencias compartidas por algunos participantes permitieron enriquecer significativamente el taller, especialmente cuando se abordaron situaciones reales relacionadas con temporadas de bajas ventas pérdida de

clientes o dificultades para sostener un emprendimiento familiar. Estas intervenciones favorecieron la construcción colectiva de soluciones y permitieron que el grupo se sintiera identificado con problemáticas comunes.

También logramos observar un fortalecimiento de la participación y confianza grupal. A medida que avanzó la actividad, los usuarios comenzaron a expresar con mayor seguridad sus opiniones, reconocer errores dentro de sus negocios y compartir aprendizajes obtenidos a partir de experiencias personales. Este ambiente facilitó un proceso de aprendizaje más cercano y auténtico.En términos generales la sesión permitió que los asistentes comprendieran la importancia de evaluar continuamente sus emprendimientos y pensar en posibilidades de crecimiento desde una perspectiva realista, organizada y adaptada a las condiciones de su entorno.

## 3. Análisis y Conclusiones

El taller permitió evidenciar que muchos participantes desarrollan actividades productivas o pequeños emprendimientos desde hace tiempo, pero en la mayoría de los casos no realizan procesos de evaluación que les permitan identificar con claridad qué aspectos necesitan fortalecer para mejorar o crecer. Esta situación hace que algunos negocios permanezcan estancados o enfrenten dificultades repetitivas sin lograr implementar cambios significativos.

Uno de los aspectos más relevantes de la jornada fue la capacidad del grupo para analizar de manera más honesta y reflexiva la realidad de sus emprendimientos. A lo largo de la actividad los participantes comenzaron a reconocer que evaluar un negocio implica revisar no solo las ventas o ganancias, sino también factores relacionados con la organización, la atención al cliente, la presentación de los productos y la capacidad de adaptarse a nuevas necesidades del entorno, la conversación alrededor de la escalabilidad permitió ampliar la visión que muchos asistentes tenían sobre el crecimiento empresarial. Inicialmente algunos relacionaban el crecimiento únicamente con grandes inversiones o negocios de gran tamaño; sin embargo, durante la sesión se logró posicionar la idea de que un emprendimiento también puede crecer a través de pequeños cambios progresivos y sostenibles que fortalezcan su funcionamiento diario.

Otro elemento significativo fue la identificación de habilidades y fortalezas presentes en los participantes. Aunque varios asistentes expresaron dificultades económicas o limitaciones para invertir, también se evidenció que cuentan con conocimientos prácticos experiencia y disposición para mejorar sus negocios. Este reconocimiento resulta importante porque fortalece la confianza y motiva a continuar avanzando dentro de sus procesos productivos.

La metodología utilizada facilitó la apropiación de los contenidos debido a que partió de experiencias reales y situaciones cercanas al contexto de los participantes. El intercambio grupal permitió construir reflexiones más auténticas y aterrizadas, favoreciendo la participación activa durante toda la jornada, Como aspecto de mejora se identifica la necesidad de continuar fortaleciendo procesos relacionados con administración básica, educación financiera, estrategias de promoción y planificación del crecimiento de los negocios. Asimismo, sería pertinente desarrollar actividades de acompañamiento más personalizadas que permitan orientar a los participantes según las características específicas de sus emprendimientos.

En conclusión, la sesión cumplió con el propósito de fortalecer en los participantes una visión más analítica y estratégica frente a sus emprendimientos, permitiéndoles reconocer la importancia de evaluar constantemente sus procesos y proyectar posibilidades de crecimiento de manera organizada y realista. Más allá de los conceptos trabajados, el taller dejó reflexiones importantes relacionadas con la constancia, la adaptación y la capacidad de construir mejoras progresivas dentro de cualquier iniciativa productiva.