PROYECTO	La Reconciliación la Escribimos juntos
Municipio	Valledupar
Cargo del profesional	Profesional en Generación de Ingresos
Nombre del Profesional	Hernán Manuel Fontalvo Jaramillo
Lugar	Salón Comunal 9 de marzo
fecha	25/04/2026
Hora de Inicio	02:00 Pm
hora de finalización	04:00 Pm
Modulo	Emprendimiento
	Empleabilidad
Taller	Exploración de ideas de negocio y diseño de productos
Objetivo	Fortalecer la capacidad de los participantes para identificar oportunidades de negocio en su entorno, promoviendo la exploración de ideas emprendedoras y el diseño básico de productos o servicios que respondan a necesidades reales, mediante actividades prácticas, reflexivas y participativas orientadas a la generación de alternativas de ingreso sostenibles.
Tiempo de Ejecución	2 horas

1. **Descripción metodológica del Taller**

Siendo las 2:00 pm, se dio inicio al taller denominado “Exploración de ideas de negocio y diseño de productos”, desarrollado en una jornada de 2 horas dentro del componente de emprendimiento orientado al fortalecimiento de capacidades para la generación de ingresos. La actividad inició con un espacio de conversación donde se abordó la importancia de identificar necesidades reales del entorno como punto de partida para construir una idea de negocio con mayor posibilidad de aceptación y sostenibilidad.

Durante el primer momento del taller se trabajó sobre el reconocimiento de habilidades, conocimientos y experiencias previas de los participantes, buscando que cada uno pudiera relacionar aquello que sabe hacer con posibles oportunidades productivas. A partir de ejemplos cotidianos se explicó cómo muchas ideas de negocio surgen de situaciones simples del contexto familiar, comunitario o laboral,Posteriormente se desarrolló una actividad práctica de exploración de ideas, en la que los participantes analizaron posibles productos o servicios que podrían ofrecer dentro de su comunidad. Se orientó la reflexión hacia aspectos como la utilidad del producto, las necesidades que resuelve, las características que lo diferencian y el tipo de personas que podrían estar interesadas en adquirirlo. Durante este ejercicio se promovió la participación activa y el intercambio de opiniones entre los asistentes.

En un segundo momento se trabajó el diseño básico del producto, permitiendo que los participantes describieran de manera más concreta cómo imaginan su propuesta, qué materiales necesitarían, cómo podrían presentarla y qué valor

agregado tendría frente a otras opciones existentes. La actividad permitió aterrizar varias ideas que inicialmente se encontraban muy generales.

Finalmente se realizó una socialización grupal donde algunos participantes compartieron sus propuestas y recibieron observaciones orientadas al fortalecimiento de las mismas. El cierre del taller estuvo enfocado en motivar a los asistentes a continuar desarrollando sus ideas de manera progresiva, comprendiendo que todo emprendimiento inicia desde una construcción gradual basada en el análisis y la constancia.

2. Descripción de Logros obtenidos durante la sesión de trabajo

Durante la sesión se evidenció una participación activa por parte de los asistentes, quienes lograron avanzar en la identificación de ideas de negocio más conectadas con las necesidades reales de su entorno. A diferencia de ejercicios anteriores donde las propuestas eran muy generales, en esta jornada se observó un mayor nivel de análisis frente a la utilidad y funcionalidad de los productos planteados.

Uno de los principales logros fue que los participantes comprendieron la importancia de pensar no solo en lo que desean vender, sino también en las necesidades de las personas a quienes va dirigido el producto o servicio. Este cambio permitió que las ideas comenzaran a tener una orientación más estratégica y menos improvisada. Durante la actividad un participante propuso la elaboración de productos artesanales personalizados, mencionando que en su sector las personas suelen buscar detalles económicos para celebraciones familiares. A partir de esta intervención se trabajó la importancia de identificar nichos específicos y ofrecer elementos diferenciadores relacionados con la creatividad y la presentación del producto.

De igual manera, otro participante compartió la idea de comercializar jugos naturales y productos refrescantes en horarios de alta temperatura dentro de su comunidad. Esta propuesta permitió reflexionar sobre cómo las condiciones del entorno también pueden convertirse en oportunidades de negocio cuando se analizan adecuadamente las necesidades del contexto.

Un aspecto relevante fue el fortalecimiento de la capacidad de los participantes para describir de manera más clara sus propuestas. Durante las socializaciones se observó un avance en la forma de explicar sus ideas, mencionar posibles clientes y reconocer recursos básicos necesarios para iniciar. En términos generales, la sesión permitió que los participantes pasaran de una idea inicial poco estructurada a propuestas con mayor claridad, intención y sentido práctico, fortaleciendo así su confianza frente a la posibilidad de emprender.

3. Análisis y Conclusiones

El desarrollo del taller permitió evidenciar que los participantes responden de manera más positiva cuando las actividades se relacionan directamente con experiencias y situaciones cercanas a su realidad cotidiana. Trabajar desde ejemplos concretos facilitó que las ideas de negocio surgieran de manera más natural y conectada con las capacidades

reales de cada participante. Uno de los aspectos más significativos de la jornada fue el proceso de reflexión alrededor del valor de las habilidades personales. Muchos participantes inicialmente consideraban que no contaban con conocimientos suficientes para emprender; sin embargo, durante el ejercicio lograron reconocer que actividades que hacen de manera cotidiana pueden convertirse en oportunidades productivas si se organizan adecuadamente.

También se evidenció un avance importante en la capacidad de analizar el entorno desde una perspectiva más observadora y estratégica. Los participantes comenzaron a identificar necesidades específicas de su comunidad y a relacionarlas con posibles soluciones, lo cual representa un paso importante dentro del fortalecimiento de competencias emprendedoras.

La interacción grupal favoreció igualmente el enriquecimiento de las ideas, ya que las opiniones y sugerencias entre compañeros permitieron ampliar la visión frente a cada propuesta. Este intercambio fortaleció no solo la construcción de los emprendimientos, sino también habilidades comunicativas y de trabajo colectivo, Como aspecto de mejora se identifica la necesidad de continuar profundizando en herramientas prácticas relacionadas con costos básicos, formas de promoción y validación de productos, de manera que las ideas puedan evolucionar hacia iniciativas más organizadas y sostenibles.

Desde el componente metodológico, la estrategia utilizada resultó pertinente debido a que equilibró espacios reflexivos con actividades prácticas que mantuvieron el interés y la participación constante del grupo. El uso de ejercicios aplicados permitió aterrizar conceptos que en ocasiones suelen percibirse como lejanos o complejos.

En conclusión, el taller cumplió con el propósito de orientar a los participantes en la exploración de ideas de negocio y el diseño inicial de productos desde un enfoque práctico y contextualizado. Más allá de la construcción de propuestas, la sesión permitió fortalecer la confianza, la creatividad y la capacidad de reconocer oportunidades dentro de su propio entorno, dejando una base importante para continuar avanzando en el proceso formativo.