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	08/05/2026
Hora de Inicio	02:00 Pm
hora de finalización	04:00 Pm
Modulo	Emprendimiento
	Empleabilidad
Taller	Diseño modelo de negocios CANVA
Objetivo	Promover el reconocimiento del modelo CANVA de negocios a fin de poner en practica en las ideas de negocios de los participantes.
Tiempo de Ejecución	2 horas

1. **Descripción metodológica del Taller**

Siendo las 2:00 pm del día programado, se desarrolló el taller "***Diseño de modelo de negocios CANVAS",*** en una jornada participativa orientada al fortalecimiento de capacidades emprendedoras y organización de ideas de negocio. La actividad inició con una conversación introductoria sobre la importancia de planificar un emprendimiento antes de ponerlo en marcha o fortalecerlo, explicando que muchas veces las ideas fracasan no por falta de esfuerzo, sino por no tener claridad sobre aspectos básicos como los clientes, los costos, las formas de venta o la propuesta de valor.

Posteriormente se realizó una explicación sencilla de la herramienta CANVAS, abordando cada uno de sus componentes (Socios clave, actividades clave,propuesta de valor,relación con el cliente,segmento de clientes,recursos clave, canales, estructura de costos, fuentes de ingreso) de manera práctica y utilizando ejemplos cercanos a la realidad de los participantes. Se evitó el uso de conceptos demasiado técnicos, buscando que el grupo pudiera comprender el modelo desde situaciones cotidianas y experiencias reales relacionadas con pequeños negocios de la comunidad.

Durante el desarrollo de la actividad, varios participantes trabajaron sus ideas de negocio utilizando ejemplos concretos. Uno de los grupos tomó como referencia un taller de confección familiar, donde analizaron aspectos como los tipos de clientes a los que podrían ofrecer arreglos y confecciones, los materiales más utilizados, las formas de promocionar el servicio y la importancia de la puntualidad en las entregas. A partir de este ejercicio surgieron reflexiones relacionadas con la confianza del cliente y la necesidad de diferenciarse por la calidad del trabajo.

Otro de los ejercicios estuvo enfocado en una venta de bolis artesanales. Los participantes identificaron posibles clientes dentro del barrio, horarios de mayor venta, sabores más llamativos y estrategias sencillas para atraer compradores, como promociones o presentaciones más organizadas del producto. La actividad permitió que el grupo entendiera cómo incluso negocios pequeños pueden estructurarse mejor cuando se analizan de manera organizada.

Asimismo, se trabajó un ejemplo relacionado con una venta de comidas rápidas. En este caso, los participantes analizaron aspectos como la atención al cliente, la ubicación del negocio, los productos más solicitados y las formas de fidelizar compradores frecuentes. También surgieron conversaciones sobre la importancia de mantener estándares de higiene, buena presentación y manejo adecuado de precios.

A medida que avanzaba el taller, los participantes fueron diligenciando los diferentes bloques del modelo CANVAS de manera gradual, compartiendo ideas, resolviendo dudas y relacionando cada componente con la realidad de sus emprendimientos. El ejercicio permitió que muchos asistentes comenzaran a visualizar sus negocios desde una perspectiva más organizada y estratégica la socialización grupal despertó inquieteud en varios participantes y muchos se animaron a compartir sus modelos construidos y reflexionaron sobre las fortalezas y dificultades identificadas dentro de sus iniciativas. El cierre estuvo orientado a motivar a los asistentes a seguir fortaleciendo la planeación de sus emprendimientos, entendiendo que organizar una idea también hace parte del proceso de crecimiento.

2. Descripción de Logros obtenidos durante la sesión de trabajo

Durante el desarrollo de la actividad se evidenció un importante avance en la capacidad de los participantes para organizar sus ideas de negocio y analizar aspectos que anteriormente no habían tenido en cuenta dentro de sus emprendimientos. Aunque inicialmente algunos asistentes manifestaban sentirse confundidos frente a la herramienta CANVAS, poco a poco lograron comprender su utilidad y relacionarla con situaciones reales de sus negocios o ideas productivas. Uno de los principales logros de la jornada fue que los participantes comenzaron a identificar que un emprendimiento no depende únicamente de tener un producto para vender, sino de comprender otros elementos importantes como los clientes, los canales de venta, los costos, los recursos necesarios y la manera en que se genera valor frente a la competencia. Este reconocimiento permitió ampliar la visión que tenían sobre sus iniciativas.

En el ejercicio relacionado con el taller de confección, los participantes lograron identificar que además de confeccionar prendas, también podían ofrecer servicios adicionales como arreglos rápidos, personalización o elaboración de uniformes pequeños para instituciones cercanas. Este análisis permitió comprender cómo un mismo negocio puede diversificar sus servicios según las necesidades del entorno.

En el caso de la venta de bolis, surgieron reflexiones interesantes sobre la importancia de la presentación del producto y la constancia en la calidad. Los participantes comentaron situaciones cotidianas relacionadas con las ventas en temporadas de calor y reconocieron que aspectos sencillos como mantener sabores variados, buena atención y limpieza pueden influir directamente en la fidelización de clientes. Además, algunos asistentes comenzaron a pensar en formas de promocionar el producto utilizando redes sociales y estados de mensajería.

Respecto al ejemplo de comidas rápidas, el grupo analizó situaciones reales relacionadas con la competencia dentro del sector y la necesidad de diferenciarse no solamente por precios bajos, sino también por la rapidez del servicio, la presentación de los alimentos y la experiencia del cliente. Esta reflexión permitió que los participantes entendieran que pequeños detalles pueden generar ventajas importantes frente a otros negocios similares.

Otro aspecto significativo fue el fortalecimiento del trabajo colaborativo. Durante el taller se observó cómo los participantes comenzaron a apoyarse mutuamente para completar sus modelos CANVAS, compartiendo ideas y ayudándose a identificar aspectos que algunos no lograban visualizar inicialmente. Este ambiente favoreció la participación activa y permitió enriquecer las propuestas trabajadas.

También se evidenció un avance importante en la confianza para hablar sobre sus emprendimientos. Algunos participantes que al inicio se mostraban inseguros terminaron exponiendo sus ideas con mayor claridad, mencionando posibles estrategias de venta, tipos de clientes y formas de mejorar sus negocios. Esto refleja no solo apropiación de la herramienta, sino también un fortalecimiento de la seguridad personal frente a sus capacidades emprendedoras. En términos generales la sesión permitió que los asistentes pasaran de tener ideas dispersas o poco estructuradas a visualizar de manera más organizada el funcionamiento de sus emprendimientos, entendiendo que planificar y analizar cada componente del negocio puede ayudar a tomar mejores decisiones y reducir dificultades en el futuro.

3. Análisis y Conclusiones

El taller permitió evidenciar que las herramientas de planificación empresarial pueden ser comprendidas de manera efectiva cuando se explican desde ejemplos cercanos a la realidad de los participantes. El uso de casos prácticos relacionados con talleres de confección, ventas de bolis y negocios de comidas rápidas facilitó que el grupo se sintiera identificado con la actividad y participara de manera más activa durante toda la jornada, Uno de los aspectos más relevantes fue observar cómo los participantes comenzaron a cambiar la manera en que perciben sus emprendimientos Antes del ejercicio, muchos analizaban sus negocios únicamente desde el producto o la necesidad inmediata de vender; sin embargo a medida que avanzó la construcción del modelo CANVAS, lograron reconocer la importancia de pensar también en los clientes, la organización, los recursos disponibles y las estrategias para mantenerse dentro del mercado.

La actividad también permitió identificar que varios participantes cuentan con habilidades y conocimientos prácticos importantes, pero necesitan fortalecer aspectos relacionados con la planeación y organización de sus ideas. En este sentido, el modelo CANVAS funcionó como una herramienta útil para ordenar la información y ayudar a visualizar de manera más clara cómo funciona un negocio en conjunto otro elemento significativo fue el nivel de participación y confianza que se generó durante el trabajo grupal. Las conversaciones surgidas alrededor de experiencias reales permitieron construir reflexiones más auténticas y aterrizadas frente a las dificultades y oportunidades presentes en los emprendimientos comunitarios. Además, el intercambio de ideas favoreció el aprendizaje colectivo y fortaleció la capacidad de análisis de los asistentes.

Desde el componente metodológico, la estrategia utilizada resultó pertinente debido a que combinó explicación práctica, ejemplos cotidianos y ejercicios participativos. Esto permitió mantener el interés del grupo y facilitar la comprensión de una herramienta que inicialmente algunos participantes consideraban compleja o difícil de aplicar.

Como aspecto de mejora se identifica la necesidad de continuar fortaleciendo procesos relacionados con costos, estrategias de promoción y administración básica de los emprendimientos, de manera que los modelos construidos puedan evolucionar hacia propuestas más sólidas y sostenibles. También sería importante realizar acompañamientos posteriores que permitan revisar cómo los participantes aplican estos conocimientos dentro de sus iniciativas reales.

En conclusión, la sesión cumplió con el propósito de acercar a los participantes al diseño de modelos de negocio de manera clara, dinámica y contextualizada. Más allá de diligenciar una herramienta, el taller permitió fortalecer la capacidad de análisis, organización y proyección de los emprendimientos, dejando en los asistentes una visión más amplia y estructurada sobre las posibilidades de crecimiento de sus ideas productivas