ALCALDÍA DE MANIZALES	**ALCALDÍA DE MANIZALES** **SERVICIOS JURÍDICOS** **ACTA DE PAGO PARCIAL PARA CONTRATOS DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS, COMPRAVENTA Y/O CONVENIOS**	**PSI-SJM-FR-13** **Estado Vigente** **Versión 4**

CONTRATO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS		**CONTRATO DE SUMINISTROS**		**CONVENIO**	**X**

ACTA №	Tres (3)
FECHA	16 de Diciembre de 2024
SECRETARÍA	Secretaría de la Mujer y Equidad de Género
PERIODO EVALUADO	1 al 30 de Noviembre de 2024
CONTRATO O CONVENIO №	2409101034
OBJETO	Aunar esfuerzos para promover e impulsar proyectos productivos incluyentes en el área rural y urbana de la ciudad de Manizales a través de procesos de formación y fortalecimiento de sus emprendimientos.
CONTRATISTA	INCUBAR
SUPERVISOR(ES)	NATALIA GUTIERREZ JARAMILLO
PLAZO DE EJECUCIÓN	15 de diciembre de 2024
VALOR DEL CONTRATO O CONVENIO	$ 285,714,286 ($200.000.000 millones aporte de la Alcaldía $85.714.286 aporte de Incubar).
PRÓRROGAS	N/A
SUSPENSIONES	N/A
ADICIONES	N/A

BALANCE DEL CONTRATO O CONVENIO A LA FECHA		
ÍTEM	**PAGOS**	**SALDO**
VALOR TOTAL DEL CONTRATO O CONVENIO		$ 200.000.000
ADICIONES		
VALOR PAGADO ACTAS ANTERIORES	$58.381.660	
VALOR A PAGAR PRESENTE ACTA	$103.495.340	
SALDO	$38.123.000	
TOTAL	$200.000.000	$200.000.000

VERIFICACIÓN DE OBLIGACIONES				
№	**DESCRIPCIÓN DE LA OBLIGACIÓN**	**ACTIVIDADES REALIZADAS**		**DESCRIPCIÓN DEL CUMPLIMIENTO**
		CANTIDAD	**PORCENTAJE**	
1	Aportar en dinero la suma de $85.714.286	1	69.83%	**Valor metodología:** Selección de las 350 beneficiarias que cuenten con unidad productiva. Conformación de los grupos y temáticas Aplicación de caracterización para establecer necesidades y niveles de conocimiento de las mujeres beneficiarias. **Rubros transversales no operacionales:** Póliza y gastos financieros. **Rubros transversales operacionales:** Coordinación del proyecto desde el 12 de septiembre al 30 de noviembre de 2024. Apoyo coordinador del proyecto del 12 de septiembre al 30 de noviembre de 2024. Dos (2) profesionales en las áreas psicosociales del 12 de septiembre al 30 de noviembre de 2024.

2	Aunar esfuerzos para identificar, convocar y elegir a 350 mujeres del área urbana y rural priorizando mujeres trans, mujeres población LGBTI, mujeres pospenadas, mujeres víctimas del conflicto armado, mujeres con discapacidad, mujeres jóvenes, mujeres víctimas de la violencia de género, mujeres cuidadoras, mujeres de población NARP e indígenas.	1	100%	El equipo base continúa trabajando en la operación del proyecto: Coordinadora: Carolina Valencia Vélez Apoyo a la Coordinación: Luz Adriana Tabares Giraldo. Apoyo Psicosocial 1: María Valentina Aguirre Apoyo Psicosocial 2: Manuela García Se realizó el cierre y conformación de los 10 grupos por temáticas y afinidades asi: 1. Alto Bonito (Rural)´ 2. Multisector (San José/ Cuidadoras) 3. Km 41 (Rural) 4. La Aurora (Rural) 5. Artesanías 6. Alimentos 7. Comercio 8. Moda 9. Cuidado y Belleza 10. Bisuteria y Otros Al corte de este informe (30 de noviembre) se realizó la actividad Jornada mujer rural del alma, donde se realizó la aplicación de un instrumento de diagnóstico para establecer necesidades y niveles de conocimiento de las mujeres beneficiarias, actividad que ya había realizado para los grupos urbanos en el marco de la semana de la Mujer del Alma.

3	Aunar esfuerzos para las sesiones de entrenamiento teórico practico en finanzas	10	100%	En el mes de octubre se culminó el primer módulo de entrenamiento en finanzas en los 10 grupos, se realizó la sesión de conexión con fuentes de financiación (banco agrario, Finanfuturo, oficina empresarial de la cámara de comercio de Manizales por Caldas y Cooperativa Coodess), se realizó la implementación de redes de apoyo entre mujeres del programa en el marco de la semana de la Mujer del Alma, en el mes de noviembre se realizó la jornada de la mujer rural del alma. Los cuatro (4) entrenadores realizaron la alineación y estandarización de contenidos temáticos, y se elaboraron las presentaciones y las herramientas para garantizar la práctica y el uso del tiempo para el trabajo asincrónico. Los contenidos trabajados fueron: • Introducción a las Finanzas Personales. • Presupuesto y Planificación. • Herramientas de control financiero y financiación inteligente. • Gestión de Finanzas Personales y Empresariales. Se aplicó el formato de evaluación de eventos de formación y capacitación, al finalizar con cada uno de los grupos.

4	Aunar esfuerzos para las sesiones de entrenamiento teórico practico en TI	10	100%	Para el desarrollo de este entrenamiento se seleccionaron cuatro (4) entrenadores garantizando la experticia en el tema de TI, se realizó sesión de alineación y estandarización de contenidos temáticos, y se elaboró la presentación y las herramientas para garantizar la práctica y el uso del tiempo para el trabajo asincrónico. A la fecha de corte de este informe (30 de Noviembre de 2024), se culminó en los 10 grupos, se tuvo una primera sesión de Marca digital y TI para negocios (Manejo y creación de redes sociales) y se realizó en el marco de la semana del mujer del alma, y en la jornada de la mujer rural del alma una sesión de fotografía de las emprendedoras y de sus productos y servicios, las cuales se utilizaron en las siguientes sesiones para trabajar el uso eficiente de WhatsApp para negocios y creación de contenido con canva y capcut, este mismo espacio fue diseñado para desplegar la estrategia de implementación de redes de apoyo entre mujeres del programa, donde se garantizaron los cruces entre los diferentes sectores. Se aplicó el formato de evaluación de eventos de formación y capacitación, al finalizar con cada uno de los grupos.
5	Aunar esfuerzos para las sesiones de entrenamiento teórico practico en Marketing y ventas	10	100%	A la fecha de corte de este informe (30 de noviembre de 2024), finalizó el entrenamiento en Marketing y ventas en los 10 grupos. Los cuatro (4) entrenadores realizaron la alineación y estandarización de contenidos temáticos, y se elaboraron las presentaciones y las herramientas para garantizar la práctica y el uso del tiempo para el trabajo asincrónico. Los contenidos trabajados fueron: • Manejo y creación de redes sociales. • Creación de contenido • Whatsapp para negocios Se aplicó el formato de evaluación de eventos de formación y capacitación, al finalizar con cada uno de los grupos.

6	Aunar esfuerzos para las sesiones de entrenamiento teórico practico en Innovación y desarrollo de nuevos productos o servicios	10	6.66%	Para el desarrollo de este entrenamiento se seleccionaron cuatro (4) entrenadores garantizando la experticia en el tema de innovación, se realizó sesión de alineación y estandarización de contenidos temáticos, y se elaboró la presentación y las herramientas para garantizar la práctica y el uso del tiempo para el trabajo asincrónico. A la fecha de corte de este informe (30 de noviembre de 2024), se ha realizado la primera sesión en 6 grupos, en la primera sesión de Creatividad e innovación.
7	Aunar esfuerzos para las sesiones de entrenamiento teórico practico en Artes y oficios (80 personas del sector rural)	3	100%	Para el desarrollo de este entrenamiento en Artes y oficios se seleccionó a un entrenador con la experticia en Arte vivo, se determinó como proyecto a realizar en el área rural los pesebres para la época navideña, para esto se realizó entrega de Kit de insumos y materiales para procesos artesanales y manualidades, con lo necesario para elaborar los pesebres, y se les hizo firmar documento de compromiso de continuar en todo el proceso del proyecto. Las veredas donde se impartió este entrenamiento fueron: La Aurora Alto Bonito Km 41 Se aplicó el formato de evaluación de eventos de formación y capacitación, al finalizar con cada uno de los grupos.

8	Aunar esfuerzos para el diseño de planes de fortalecimiento por rutas de intervención	6	100%	Se generaron rutas de fortalecimiento en 6 sectores: • Alimentos • Artesanías • Belleza • Comercio • Moda • Rural Para el desarrollo se consideran etapas específicas para la formación y acompañamiento a las emprendedoras con uso y apropiación de herramientas para su mejoramiento y crecimiento. Dentro de las etapas generales en las rutas de fortalecimiento se tiene: 1. Diagnóstico Inicial Objetivo: Identificar las necesidades, fortalezas y áreas de mejora de cada emprendedor y su unidad económica. 2. Formación desde el Ser: Construyendo la Base Humana del Emprendimiento Objetivo: Fortalecer las habilidades blandas necesarias para liderar y gestionar un negocio exitoso. 3. Finanzas: Construyendo la Salud Financiera de la Empresa Objetivo: Dotar a los emprendedores de herramientas prácticas para gestionar y optimizar los recursos económicos de su negocio. 4. Mercadeo: Conquistando Clientes y Mercados Objetivo: Desarrollar estrategias efectivas de promoción y comercialización alineadas con las características del sector. 5. Operación: Optimizando los Procesos Productivos Objetivo: Mejorar la eficiencia operativa y la calidad de los productos o servicios ofrecidos. 6. Modelos de Negocio: Diseñando para la Sostenibilidad Objetivo: Ayudar a los emprendedores a conceptualizar o rediseñar su modelo de negocio para maximizar su sostenibilidad. 7. Trabajo en Equipo: Fortaleciendo la Colaboración Empresarial Objetivo: Fomentar el trabajo colaborativo y el desarrollo de redes empresariales sólidas. 8. Acompañamiento y Seguimiento

				Objetivo: Asegurar la implementación de los aprendizajes y evaluar el progreso del negocio. En cada archivo se encuentra una hoja de excel con varias pestañas donde se describe la ruta con los componentes a trabajar, las temáticas o actividades más importantes según su sector económico, requerimientos mínimos e indicador de crecimiento y flujograma. En el documento que contiene la ruta de fortalecimiento se recopila el análisis, el porqué, que se debe tener en cuenta, los componentes por sectores, las lecciones aprendidas y las victorias tempranas del programa.
9	Aunar esfuerzos para la implementación de un modelado de negocios para estrategias de crecimiento	6	100%	Se generaron modelos de negocio generales para cada uno de los 6 sectores: • Alimentos • Artesanías • Belleza • Comercio • Moda • Rural En los archivos de Excel, de las rutas de fortalecimiento, se tienen varias pestañas así: Pestaña 1: Ruta: allí esta por cada componente en una ruta que se le puede trabajar a una emprendedora, las temáticas o actividades más importantes según su sector económico, que requieren mínimo y cuál sería su indicador de crecimiento si se hace. Pestaña 2: Modelo de negocio general para su sector. Pestaña 3: Preguntas orientadoras que se le deben hacer a la emprendedora en cada componente para trabajar con ellos o generales un plan de acción. Pestaña 4: Flujograma de los componentes a trabajar con ellos en el marco de la ruta.

10	Aunar esfuerzos para el despliegue de rutas de acompañamiento según necesidades de las emprendedoras de manera sectorial.	1	100%	De acuerdo con lo identificado en las rutas, se priorizaron dos necesidades imperantes y comunes a todos los sectores, con el fin de realizar el despliegue se hizo alianza con el programa Potencia Digital, para orientar unos talleres grupales en Modelo de negocio el cual se orientó de manera presencial en la casa para la Dignidad de la mujer y otro en Marketing digital, el cual se realizó de manera virtual con un entrenador de la ciudad de Bogotá.

11	Aunar esfuerzos para la implementación espacios de portafolio cruzado, participación en exposiciones y comercialización para los productos y servicios ofrecidos por las 350 mujeres participantes.	1	90%	Para la implementación de los espacios de portafolio cruzado, se diseñó la estrategia de la Semana de la Mujer del Alma del 23 al 25 de octubre 2024, que se llevó a cabo en un espacio único con 6 estaciones estratégicas para fortalecer, conectar y empoderar a las mujeres, impulsando sus redes de apoyo y proyectando su emprendimiento. Se facilitó la logística para las conexiones en el marco de MZL Manizales del Alma, donde las participantes rotaron recibiendo asesoría personalizada, mostraron sus productos y servicios y establecieron relaciones comerciales y financieras. Las estaciones productivas fueron diseñadas para fortalecer sus proyectos de manera orgánica, conectarlas entre ellas y así dieron a conocer su trabajo por medio de una muestra comercial. Las estaciones estratégicas fueron diseñadas para fortalecer sus negocios, recibir asesoramiento personalizado y visibilizar su trabajo y empoderarse. Específicamente la estación de fotografía tuvo como objetivo recopilar material de calidad profesional para que ellas y sus productos puedan ser comercializados a través de canales digitales, en el marco del entrenamiento en TI. Adicionalmente se realizó el evento de conexión 49 de la Red de Emprendimiento de Caldas, para acercar a las emprendedoras del programa Proyectos productivos incluyentes. Sello Rosa, al ecosistema de emprendimiento de la Región y que así puedan relacionarse con emprendedores de otros sectores, ampliar sus redes de contacto y generar conexiones. Para el sector rural se realizó la jornada de la Mujer Rural del Alma, donde se reunieron las 3 veredas participantes del programa y se generaron espacios de relacionamientos, redes de apoyo, rotaron también por estaciones. Se estableció un grupo focal con las monitoras de cada grupo y en sesiones

				virtuales se citaron para cocrear una estrategia de asociatividad por sector. A partir de ahí también se generó una estrategia de región, que permitirá incentivar la articulación para lograr llegar a clientes de mayor tamaño. Está en desarrollo el portafolio digital bajo la estrategia “la vitrina de Rosa”, la cual complementará el espacio de ejercicio comercial real en un centro comercial.
12	Aunar esfuerzos para la realización del cierre del programa y entrega de certificados.	0	0	Para este periodo no aplica
13	Espacios de portafolios cruzados, participación en exposiciones y comercialización para los productos y servicios ofrecidos por las 350 mujeres participantes.	1	90%	La descripción es igual a la de la actividad número 11.

Enunciar Anexos: Se comparte en el drive las siguientes carpetas con las evidencias de: entrenamiento en TI (contiene listas de asistencia y material de los módulos), entrenamiento en artes y oficios (contiene listas de asistencia y acta de entrega de kit y compromiso), entrenamiento en Marketing y ventas (contiene listas de asistencia y material de los módulos), entrenamiento en Innovación (contiene listas de asistencia y material del primer módulo), Rutas de fortalecimiento y modelos de negocio, despliegue de rutas de fortalecimiento, estrategia de asociatividad y estrategia la vitrina de Rosa.

https://drive.google.com/drive/folders/19LCZv_0du0nbPxTkVra-mowSpP3zxNGt?usp=drive_link

El Supervisor certifica que el contratista está ejecutando las obligaciones y el objeto contractual, de conformidad con lo pactado. Para constancia de lo anterior, firman la presente Acta en la fecha arriba anotada, los que en ella intervinieron asegurando que no han omitido información y la consignada es veraz.

FIRMA **NOMBRE: BLANCA NIDIA SÁNCHEZ CORTES** **C.C. 30.338.039** **CONTRATISTA**	**FIRMA** **NOMBRE: NATALIA GUTIERREZ JARAMILLO** **C.C.1.053.794.430** **SUPERVISOR**