SEGUNDO INFORME DE INTERVENTORÍA

CONVENIO DE ASOCIACIÓN SUSCRITO ENTRE LA ALCALDÍA DE MANIZALES Y FENALCO CALDAS

No 2505150676

Periodo de informe: del 27 de junio al 29 de julio de 2025

Para dar cumplimiento a la obligación de FENALCO CALDAS como ejecutor del convenio No **25050676**, se presenta el segundo informe con el cumplimiento de actividades, así mismo, el informe financiero correspondiente al mismo periodo.

OBJETO

"AUNAR ESFUERZOS TÉCNICOS, ADMINISTRATIVOS Y FINANCIEROS PARA DESARROLLAR PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO DEL SECTOR GASTRONÓMICO DE MANIZALES EN DIFERENTES COMPETENCIAS"

PROPÓSITO Y RESULTADOS

RESULTADO	ACTIVIDADES	ENTREGABLE
1. Realizar una convocatoria masiva y abierta para la participación en las diferentes líneas de formación y fortalecimiento del sector gastronómico de Manizales.	Diseño de instrumento para recolección de la información	1 informe con evidencias
	Establecer estrategia de difusión de la convocatoria	
	Realizar convocatoria pública para empresas interesadas	
2. Fortalecer las capacidades de mínimo 50 establecimientos vinculados al sector gastronómico de Manizales (distribuidos en 2 grupos de 25 personas).	Marketing digital (Mínimo 6 horas grupales deformación)	• Presentaciones • Listados de asistencia • Registro fotográfico • Manuales con herramientas • Evaluaciones de cada nivel • Certificado de asistencia para los participantes que asistan como mínimo 80% de cada modulo
	Finanzas en general que incluye costos, gastos, cartera, inventarios. (Mínimo 6 horas grupales de formación)	
	Estandarización de procesos. (Mínimo 8 horas grupales de formación)	
	Régimen laboral, riesgos, soluciones, cambios en la normatividad. (Mínimo 6 horas grupales de formación)	

RESULTADO	ACTIVIDADES	ENTREGABLE
	Innovación en la cocina y en los elementos de los restaurantes. (Mínimo 6 horas grupales de formación)	
	Servicio al cliente incluyendo servicio a la mesa y menaje. (Mínimo 6 horas grupales de formación)	
	Maridaje. (Mínimo 6 horas grupales de formación	
3. Realizar Asesoría en sitio de trabajo para 50 establecimientos vinculados al sector gastronómico	Visitas presenciales de asistencia técnica en sitio	Actas de compromiso firmadas por cada empresario donde indican el tema o área en la que solicito la asesoría 50 planes de mejora por empresa
	Elaboración de planes de mejora por empresa de acuerdo con cada necesidad	
4. Contar con la participación de un Chef de carácter Internacional para desarrollar una sesión de formación de mínimo 4 horas, en Cocina especializada	Formación en cocina internacional mínimo 50 asistentes	• Presentaciones • Listados de asistencia • Registro fotográfico • Informe de satisfacción
5. Planificar y ejecutar una Rueda de Proveedores para la conexión entre establecimientos gastronómicos y proveedores estratégicos de Manizales y/o de otras regiones	Recopilación detallada de información sobre compras de insumos, periodicidad de compra, rotaciones, precios, proveedores, Cantidades semanales, localización del proveedor, entre otros, a 50 establecimientos gastronómicos de Manizales.	• Caracterización del sector • Plan de trabajo • Rueda de negocios con mínimo 50 empresarios y mínimo 20 proveedores • Directorio digital • Espacio de networking • Informe de medición de impacto
	Consolidación, clasificación y plan de trabajo a seguir para la proveeduría.	
	Preparar los establecimientos gastronómicos que participarán en la Rueda de proveedores.	

RESULTADO	ACTIVIDADES	ENTREGABLE
	Llevar a cabo un evento de Rueda de proveedores para conectar oferta y demanda. Participación de mínimo 50 establecimientos gastronómicos y mínimo 20 proveedores locales y/o regionales.	
	Elaborar un directorio digital de proveedores para consulta de los establecimientos gastronómicos actualizado.	
	Realizar actividad de relacionamiento (networking) con los asistentes (oferentes y demandantes) adicional a las citas de negocios programadas.	
	Presentar informe de medición de impacto de la rueda de proveedores.	
6. Realizar la coordinación y ejecución de las actividades del programa de fortalecimiento del sector comercio y servicios.	Realizar ejecución y seguimiento de las actividades del convenio	• Informes mensuales • Informe final

CUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES

ACTIVIDADES DEL RESULTADO 1:

ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	% de cumpl.
Diseño de instrumento para recolección de la información	Se diseñaron los respectivos formularios a través de Google Docs para las diferentes convocatorias de las formaciones desarrolladas en el presente período, el cual contiene el membrete con los logos de la Alcaldía de Manizales y FENALCO Caldas, en su inicio se plasmó la información en general del convenio (Entidades aportantes y objeto general), seguido se informa el nombre del módulo, duración, modalidad (presencial), y las temáticas más relevantes. Se continuó con los datos a destacar, que incluyó las fechas de la convocatoria y al sector a la cual iba dirigido el programa (Empresarios y empresas del sector Gastronómico de Manizales (Zona Urbana y Rural) y los requisitos que deben cumplir para participar de los procesos, los cuales son: 1. Contar con Cámara de Comercio de Manizales (Aplica para persona natural con establecimiento de comercio) - 25 puntos 2. Contar con establecimiento comercial físico - 25 puntos 3. Que el establecimiento se encuentre ubicado en Manizales (Zona rural o urbana) - 25 puntos 4. Que sea del sector Gastronómico - 25 puntos Ya en la sección de recolección de información, se inicia con la selección del grupo a asistir (grupo 1 o grupo 2), seguido de datos personales del interesado (nombres y apellidos y número documento, cargo dentro del establecimiento), datos del establecimiento (nombre del establecimiento, categoría del establecimiento, si cuenta con Cámara de Comercio, local comercial físico, NIT o RUT, dirección física, zona de ubicación,	33%

	barrio o vereda), numero celular ,y correo electrónico, que son canales de contacto para notificar su estado en el proceso de inscripción y por último, una serie de preguntas, que se deben realizar de acuerdo, al formato de caracterización de población atendida en los programas y proyectos de la Alcaldía de Manizales. Por último, se incluyeron las políticas de privacidad para el tratamiento de datos tanto de FENALCO Caldas como de la Alcaldía de Manizales, importante para el uso adecuado de la información recolectada. La anterior información fue recolectada con el fin de identificar y suministrar la información importante para llevar a cabo la selección y filtro de los postulados a ser beneficiados en los diferentes procesos del convenio. Anexo 01: Formularios de inscripción formaciones	
Establecer estrategia de difusión de la convocatoria	Se continuó con la estrategia de difusión de las diferentes convocatorias a través de los siguientes medios: ✔ Publicaciones e historias en las redes sociales de FENALCO Caldas (Facebook e Instagram) en colaboración con la Alcaldía de Manizales. ✔ Grupos de WhatsApp empresariales donde se cuenta con la presencia de establecimientos del sector gastronómico. ✔ Llamadas telefónicas a establecimientos del sector, ✔ Medios de comunicación locales. ✔ Correos electrónicos.	33%

	Anexo 02: Evidencias convocatorias	
Realizar convocatoria pública para empresas interesadas	Se llevaron a cabo las convocatorias públicas para las siguientes formaciones: ➢ Innovación en la cocina y en los elementos de los restaurantes. ➢ Estandarización de procesos ➢ Marketing Digital A través de los medios anteriormente mencionados y dentro de los plazos estipulados según corresponda, los cuales se describen en las actividades del resultado 2. Anexo 02: Evidencias convocatorias	33%

ACTIVIDADES DEL RESULTADO 2:

ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	% de cumpl.
Marketing digital (Mínimo 6 horas grupales deformación)	Se dictó la formación en marketing digital para el sector gastronómico a cargo de **El Darling Colectivo** liderado por Jorge Darling Petit: magíster en Gestión Comercial y Dirección de Marketing, con experiencia laboral de +18 años en la Dirección de Marketing y Retail liderando equipos interdisciplinarios en reconocidas empresas como Zara, Bershka, Totto, Sutex entre otras. Fue miembro de Junta Directiva del restaurante Il Forno; y Laura Paéz Quintero: Administradora de empresas Turísticas y Hoteleras + MBA, trilingüe (Inglés - Francés). Experiencia Senior con +17 años de experiencia Senior en Gerencia Comercial y Marketing, liderando estrategias de alto impacto en Colombia y América Latina. Hotel Radisson, Hotel Ritz Paris, Hotel Casa Medina, Hotel Santa Teresa + Zara, Studio F, Pintuco, Bata, entre otras.	100%

	El módulo se dictó de la siguiente manera: grupo 1 (lunes 21 y miércoles 23 de julio de 2025) y grupo 2 (martes 22 y jueves 24 de julio de 2025) en FENALCO Caldas, en la sala de juntas con ayudas audiovisuales y espacio apto para la realización de la formación, se dictó en un horario de 7:30 a.m. a 10:30 a.m. cumpliendo así con la duración estipulada del módulo (6 horas por grupo), los temas relevantes tratados fueron: • Implementación de estrategias exitosas de marca para mi establecimiento comercial. • Desarrollo de experiencias físicas para mi marca. • Creación de estrategias digitales de alto impacto. De acuerdo a la convocatoria pública realizada la cual estuvo abierta desde el 17 de julio hasta el 21 de julio de 2025, se recibieron 60 registros de establecimientos/emprendimientos de la ciudad, de los cuales 50 establecimientos del sector gastronómico asistieron a las formaciones en las fechas y horarios mencionados anteriormente. Posterior a la finalización de la formación, se envió a través del grupo de WhatsApp y a los correos suministrados por parte de ellos, la encuesta de satisfacción para conocer la percepción de los participantes, esta fue diligenciada por 24 de los 50 participantes con lo cual se pueden obtener resultados promedios de percepción a través de las respuestas y opiniones. Anexo 03: Respuestas convocatoria-Presentaciones-Listados de asistencia-Registro fotográfico-Formulario y respuestas encuesta de satisfacción-Evidencia envío manuales de herramientas- Formato base de datos alcaldia	

Finanzas en general que incluye costos, gastos, cartera, inventarios. (Mínimo 6 horas grupales de formación)	Se tiene programado realizar esta formación con Andrés Galeano: Consultor - Asesor en Finanzas y Planeación estratégica, Docente Universitario Posgrados, pregrados y cursos de extensión, sus estudios son: Administrador de Empresas de la Universidad Nacional de Colombia Sede Manizales. Magíster en Administración con profundización en Finanzas de la Universidad Nacional de Colombia Sede Manizales. Especialista en Gestión de Estándares Internacionales de Información Financiera de la Universidad de Manizales. Especialista en Ingeniería Financiera, Universidad Nacional de Colombia sede Manizales, Experto en el tema y con experiencia en el sector gastronómico, se dictará de igual manera que los módulos ya dictados de la siguiente manera: Grupo 1: Miércoles julio 30 y viernes agosto 01 de 2025 Grupo 2: Lunes agosto 04 y martes agosto 05 de 2025 Y en los mismos horarios de 7:30 a.m. a 10:30 am. En las instalaciones de FENALCO Caldas, la convocatoria pública ya se lanzó estará abierta hasta el viernes 01 de agosto, para la inscripción de los establecimientos interesados. Los temas de interés son los siguientes: ✔ Aspectos financieros clave en negocios gastronómicos: ¿Qué indicadores financieros se deben monitorear permanentemente? ✔ Analizando el costo directo de tu producto: ¿cuánto debemos vender para estar en punto de equilibrio?	10%

	✔ Estructuración y administración del flujo de caja: construyamos nuestra proyección de caja y mejoremos la planeación financiera.	
Estandarización de procesos. (Mínimo 8 horas grupales de formación)	Se dictó la formación en estandarización de procesos a cargo del docente de la Universidad Autónoma de Manizales **Daniel Bedoya Gutiérrez,** ingeniero de Procesos egresado de la Universidad EAFIT, con 15 años de sólida experiencia en el sector empresarial y un historial comprobado en el emprendimiento, siendo autor de seis empresas exitosas. Profesional analítico y proactivo, con una visión global y un espíritu emprendedor que lo distingue en cada proyecto. Se caracteriza por su enfoque en el análisis organizacional, así como en la búsqueda, desarrollo y ejecución de soluciones creativas e innovadoras, tanto de forma individual como en equipo. Cuenta con amplia experiencia en áreas clave para el éxito organizacional, incluyendo administración, logística, calidad, compras, producción e innovación y desarrollo. Sus habilidades se extienden a la gestión y liderazgo de grupos de trabajo enfocados en el emprendimiento y la innovación, impulsando el crecimiento y desarrollo de empresas. El módulo se dictó de la siguiente manera: grupo 1 (martes 15 y jueves 17 de julio de 2025) y grupo 2 (miércoles 16 y viernes 18 de julio de 2025) en el Edificio Sacatín de la UAM, exactamente en el aula 16-106, en un horario de 7:30 a.m. a 10:30 a.m. cumpliendo así con la duración estipulada del módulo (6 horas por grupo), los temas relevantes tratados fueron: • Documentación de procesos operativos en cocina y servicio	100%

	• Recetas estándar para el manejo de restaurantes • Protocolo de servicio y seguimiento a la calidad De acuerdo a la convocatoria pública realizada la cual estuvo abierta desde el 10 de julio hasta 14 de julio de 2025, se recibieron 60 registros de establecimientos/emprendimientos de la ciudad, de los cuales 52 establecimientos del sector gastronómico asistieron a las formaciones en las fechas y horarios mencionados anteriormente. Posterior a la finalización de la formación, se envió a través del grupo de WhatsApp y a los correos suministrados por parte de ellos, la encuesta de satisfacción para conocer la percepción de los participantes, esta fue diligenciada por 31 de los 52 participantes con lo cual se pueden obtener resultados promedios de percepción a través de las respuestas y opiniones. Anexo 04: Formulario y respuestas convocatoria-Presentaciones-Listados de asistencia-Registro fotográfico-Formulario y respuestas encuesta de satisfacción-Evidencia envío manuales de herramientas- Formato base de datos alcaldia	
Régimen laboral, riesgos, soluciones, cambios en la normatividad. (Mínimo 6 horas grupales de formación)	Aún no se ha dado inicio a esta actividad.	0%
Innovación en la cocina y en los elementos de los restaurantes. (Mínimo 6 horas grupales de formación)	Se dictó la formación en innovación en la cocina y en los elementos de los restaurantes a cargo de Tomás Gaviria (Administrador de empresas y cocinero – Emprendedor gastronómico en el Eje Cafetero con formación en administración de empresas y gastronomía. Su trayectoria se caracteriza por integrar el pensamiento estratégico con una profunda pasión por la cocina, dando vida a conceptos únicos en el panorama culinario del Eje	100%

	Cafetero) docente de la Universidad Autónoma de Manizales, de la siguiente manera: grupo 1 (martes 1 y jueves 3 de julio de 2025) y grupo 2 (miércoles 2 y viernes 4 de julio de 2025) en el Edificio Fundadores de la UAM, exactamente en el aula torreón 104, en un horario de 7:30 a.m. a 10:30 a.m. cumpliendo así con la duración estipulada del módulo (6 horas por grupo), los temas relevantes tratados fueron: • Tendencias culinarias e innovación en presentación de platos. • Uso creativo y funcional del menaje y elementos decorativos. • Experiencias sensoriales y diseño del servicio a la mesa. De acuerdo a la convocatoria pública realizada la cual estuvo abierta desde el 26 de junio hasta 01 de julio de 2025, se recibieron 53 registros de establecimientos/emprendimientos de la ciudad, de los cuales 50 establecimientos del sector gastronómico asistieron a las formaciones en las fechas y horarios mencionados anteriormente. Posterior a la finalización de la formación, se envió a través del grupo de WhatsApp y a los correos suministrados por parte de ellos, la encuesta de satisfacción para conocer la percepción de los participantes, esta fue diligenciada por 27 de los 50 participantes con lo cual se pueden obtener resultados promedios de percepción a través de las respuestas y opiniones. Anexo 05: Respuestas convocatoria-Presentaciones-Listados de asistencia-Registro fotográfico-Formulario y respuestas encuesta de satisfacción-Evidencia envío manuales de herramientas- Formato base de datos alcaldia	
Servicio al cliente incluyendo servicio a la mesa y menaje. (Mínimo 6 horas grupales de	Está en proceso de planeación.	0%

formación)		
Maridaje. (Mínimo 6 horas grupales de formación)	Está en proceso de planeación.	0%

ACTIVIDADES DEL RESULTADO 3:

ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	% de cumpl.
Visitas presenciales de asistencia técnica en sitio	De acuerdo al informe anterior, se continúa en la búsqueda y recolección de entidades y consultores para desarrollar la presente actividad, y se realizará el análisis de las necesidades en asistencia técnica que defina cada establecimiento gastronómico.	0%
Elaboración de planes de mejora por empresa de acuerdo con cada necesidad	Aún no se ha dado inicio a esta actividad.	0%

ACTIVIDADES DEL RESULTADO 4:

ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	% de cumpl.
Formación en cocina internacional mínimo 50 asistentes.	Aún no se ha dado inicio a esta actividad.	0%

ACTIVIDADES DEL RESULTADO 5:

ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	% de cumpl.
Recopilación detallada de información sobre compras de insumos, periodicidad de compra, rotaciones, precios, proveedores, Cantidades	Se construyó el instrumento encuesta que contempla la recolección de información requerida, esta fue aprobada por parte de la Alcaldía, ya se realizó la difusión a los participantes del programa	25%

semanales, localización del proveedor, entre otros, a 50 establecimientos gastronómicos de Manizales.	para diligenciamiento, dicha herramienta consta de una parte digital: https://forms.gle/geRPENrzk54TLTr18 La cual cuenta en el momento con 15 registros y la otra parte que es el cuadro de necesidades por categoría que se entregó a los empresarios de manera impresa para diligenciar, actualmente hemos recibido 22 formatos los cuales se tabularán y procesarán las respuestas para continuar con el proceso de proveeduría. Se espera tener mínimo 50 encuestas diligenciadas el viernes 01 de agosto y la evaluación de resultados para el 8 de agosto (ver cronograma) para continuar con todo el proceso. Anexo 06: Formatos de recolección de información - Presentación con avances – Cronograma general	
Consolidación, clasificación y plan de trabajo a seguir para la proveeduría.	Dando claridad que se debe esperar que información arroja la herramienta mencionada anteriormente, ya se han identificado 13 categorías de productos y 9 categorías de servicios, en cada una se están identificando posibles proveedores y se está construyendo una base de datos. Por otro lado, se está elaborando una pieza para invitación a proveedores con el link para el formulario de inscripción.	15%
Preparar los establecimientos gastronómicos que participarán en la Rueda de proveedores.	Aún no se ha dado inicio a esta actividad.	0%
Llevar a cabo un evento de Rueda de proveedores para conectar oferta y demanda. Participación de mínimo 50 establecimientos gastronómicos	En conjunto entre FENALCO Caldas y la Alcaldía se seleccionó la Concha Acústica del Parque Los Yarumos para el desarrollo del evento el próximo 4 de Septiembre de 2025, con una estructura híbrida con área para rueda de negocios y 20 stand para	0%

y mínimo 20 proveedores locales y/o regionales.	exposición de productos y/o servicios de los proveedores. La solicitud del permiso se realizó el pasado 17 de julio y se recibió la aprobación y confirmación del espacio el pasado 23 de julio a través de un oficio de la Promotora de Eventos y Turismo con radicado EY-2025-00045, basado en este se procederá a solicitar el permiso general del evento a Secretaria del Interior y todos los documentos y requerimientos detrás de este para la realización oportuna del ejercicio. Se han realizado diferentes reuniones con proveedores de montaje logístico, así mismo, se solicitó cotización de panelería a CDC con el objetivo de tener propuestas para la logística del evento.	
Elaborar un directorio digital de proveedores para consulta de los establecimientos gastronómicos actualizado.	Aún no se ha dado inicio a esta actividad.	0%
Realizar actividad de relacionamiento (networking) con los asistentes (oferentes y demandantes) adicional a las citas de negocios programadas.	Aún no se ha dado inicio a esta actividad.	0%
Presentar informe de medición de impacto de la rueda de proveedores.	Aún no se ha dado inicio a esta actividad.	0%

ACTIVIDADES DEL RESULTADO 6:

ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	% de cumpl.
Realizar ejecución y seguimiento de las actividades del convenio	Se continuó con el plan de trabajo establecido del convenio, y se realiza la correcta ejecución y	33.2%

	seguimiento de las actividades correspondientes al convenio.	

ACCIONES TRANSVERSALES:

ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	% de cumpl.
Aportar los recursos en efectivo pactados para la ejecución del Convenio en las condiciones descritas.	Se han ejecutado $11.503.248 de los recursos aportados por FENALCO Caldas, correspondiente al 27%.	27%
Entregar informes parciales físicos y digital periódicos dentro de los 8 días siguientes a la fecha que indique el acta de inicio en cada periodo evaluado, en el cual se presentan las actividades realizadas con la información detallada y un informe final digital consolidado por obligaciones.	Se realizó informe parcial donde se establecen los avances del convenio en el segundo mes de ejecución. Anexo 07- Segundo informe de supervisión – Informe financiero - Soportes de pago segundo informe	33.2%
Cumplir con las obligaciones con el sistema de seguridad social, riesgos profesionales, pensiones y aportes a las cajas de compensación familiar, ICBF y SENA cuando a ello haya lugar, para lo cual deberán presentar con el informe parcial, certificado de paz y salvo firmado por el revisor fiscal con una vigencia no superior a 30 días.	Se anexa paz y salvo de parafiscales de FENALCO y las planillas de pago de los contratistas Anexo 08 - Paz y salvo de parafiscales – Planilla Seguridad Social	33.2%
Contratar por su cuenta y riesgo el personal profesional y técnico y demás aspectos logísticos que se requieran para la adecuada ejecución del CONVENIO,	Fenalco Caldas ha contratado por su cuenta y riesgo el personal profesional y técnico y demás aspectos logísticos que se han requerido para la adecuada ejecución del CONVENIO.	33.2%

liberando al municipio de toda responsabilidad frente a ello, ni existirá ningún tipo de por parte de la Administración Municipal. Hacer seguimiento y evaluación periódica a los asesores, consultores, capacitadores, y conferencistas encargados de la intervención, dejando evidencias del proceso y de las medidas preventivas y/o correctivas que sean del caso.		
Permitir la vigilancia y el control por parte del MUNICIPIO a través del supervisor que se designe para el efecto.	Se ha realizado un seguimiento permanente por parte de la supervisión delegada por parte de la Alcaldía de Manizales, permitiendo su vigilancia y seguimiento de las actividades desarrolladas en el marco del primer informe de avance.	33.2%
Invertir los recursos entregados para la ejecución del presente CONVENIO de conformidad con las normas legales vigentes que le sean aplicables y de acuerdo a lo presentado en la propuesta, reportando igualmente la ejecución presupuestal por fuentes. Anexar certificado de contrapartida en efectivo ejecutada al finalizar el convenio.	Se han ejecutado $11.494.000 correspondiente al 11%. El valor de la factura de ejecución es por $11.494.000 Anexo 07 - Informe financiero	11%
Entregar a la Secretaría de Tic y Competitividad, la información de los subcontratos que suscriba para desarrollar el programa, incluyendo los datos referentes a la existencia y representación legal de la entidad con quien contrató y la información de pagos, para ser publicados en el SECOP II.	Fenalco Caldas ha contratado por su cuenta y riesgo el personal profesional y técnico y demás aspectos logísticos que se han requerido para la adecuada ejecución del CONVENIO.	33.2%

Utilizar las herramientas e indicadores que permitan medir el avance y el impacto de cada una de las actividades ejecutadas.	Se lleva seguimiento a los indicadores de acuerdo al cuadro presentado en la propuesta, los indicadores son los siguientes: - 3 convocatorias realizadas en las formaciones mencionadas en el siguiente ítem - 50-52-50 registros en formato de base unificada Alcaldía" - 3 formaciones realizadas con sus correspondientes entregables -Marketing Digital (50 establecimientos) -Estandarización de procesos (52 establecimientos) -Innovación en la cocina y en los elementos de los restaurantes (50 establecimientos)" - 1 Herramienta de recopilación de información - 1 Plan de trabajo - 2 informes mensuales Anexo 09 - Cuadro de indicadores	33.2%
Ejecutar el objeto del convenio de acuerdo a la propuesta presentada la cual hace parte integral del convenio y los lineamientos contenidos en el estudio previo.	Se están ejecutando las actividades planteadas en la propuesta de acuerdo a lo previsto. Se realiza un promedio de avance de acuerdo con las 6 actividades específicas principales. Anexo 07 - Segundo informe de supervisión – Informe financiero	19.66%
Aplicación al artículo 50 de la Ley 2195 de 2022	El centro de costos a través del cual se administra el convenio es FORTALECIMIENTO GASTRONÓMICO Se reporta ejecución de recursos aportados por la Alcaldía de Manizales para el período evaluado, por valor de $11´494.000 correspondiente al 11%. Se presenta factura por valor de $11´494.000	11%
Desarrollar una estrategia de comunicaciones orientada al fomento y divulgación de los participantes e instituciones en	Se inició con la ejecución del plan de comunicaciones en las diferentes redes sociales (Instagram – Facebook) a través de la divulgación de piezas y videos.	33.2%

cada una de las actividades en los que sean pertinentes. Se buscará asegurar el uso de la imagen institucional de la Alcaldía de Manizales en piezas publicitarias, listados de asistencia y documentos referentes al convenio.	De acuerdo a la parrilla de comunicaciones y de marketing digital se realizaron las siguientes acciones: Publicaciones en redes sociales (8) Historias en redes sociales (9) Dichas publicaciones se han realizado tanto en la Fan Page de Facebook e Instagram de FENALCO Caldas, las cuales cuentan actualmente con 12.000 y 5.700 seguidores respectivamente. Anexo 10 - Informe Marketing Digital	

OSCAR VILLEGAS DUQUE

Director Ejecutivo

EJECUCIÓN PRESUPUESTAL POR FUENTE

FUENTE: RECURSOS ALCALDÍA MUNICIPAL

CÓDIGO ACTIVIDAD	NOMBRE DEL RECURSO	UNID.	CANT.	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	EJECUCIÒN INFORME 1	SOPORTE CONTABLE(Comprobante de Egreso, Recibo de caja u otro)	SALDO	EJECUCIÒN INFORME 2	SOPORTE CONTABLE(Comprobante de Egreso, Recibo de caja u otro)	SALDO	EJECUCIÒN INFORME 3	SOPORTE CONTABLE(Comprobante de Egreso, Recibo de caja u otro)	SALDO
	Tema 1: Competencias empresariales-Marketing Digital (2 grupos)	Horas	12	$ 125.000	$ 1.500.000	$ 0		$ 1.500.000	$ 1.500.000	CUENTA DE COBRO JORGE PETTIT	$ 0	$ 0		$ 0
	Tema 2: Finanzas en general que incluye costos, gastos, cartera, inventarios. (2 grupos)	Horas	12	$ 125.000	$ 1.500.000	$ 0		$ 1.500.000	$ 0		$ 1.500.000	$ 0		$ 1.500.000
	Tema 3: Estandarización de procesos. (2 grupos)	Horas	16	$ 125.000	$ 2.000.000	$ 0		$ 2.000.000	$ 2.000.000	FACTURA EUAM 106583	$ 0	$ 0		$ 0
	Tema 4: Régimen laboral, riesgos, soluciones, cambios en la normatividad. (2 grupos)	Horas	12	$ 125.000	$ 1.500.000	$ 0		$ 1.500.000	$ 0		$ 1.500.000	$ 0		$ 1.500.000
	Tema 5: Innovación en la cocina y en los elementos de los restaurantes. (2 grupos)	Horas	12	$ 125.000	$ 1.500.000	$ 0		$ 1.500.000	$ 1.500.000	FACTURA EUAM 106583	$ 0	$ 0		$ 0
	Tema 6: Servicio al cliente incluyendo servicio a la mesa y menaje (2 grupos)	Horas	12	$ 125.000	$ 1.500.000	$ 0		$ 1.500.000	$ 0		$ 1.500.000	$ 0		$ 1.500.000
	Tema 7: Maridaje (2 grupos)	Horas	12	$ 125.000	$ 1.500.000	$ 0		$ 1.500.000	$ 0		$ 1.500.000	$ 0		$ 1.500.000
	Insumos	Sesiones	14	$ 500.000	$ 7.000.000	$ 0		$ 7.000.000	$ 1.500.000	FACTURA EUAM 106583	$ 5.500.000	$ 0		$ 5.500.000
	Refrigerios	Unidad	350	$ 20.000	$ 7.000.000	$ 0		$ 7.000.000	$ 2.494.000	FE 113 FE 114 FACTURA EUAM 106583	$ 4.506.000	$ 0		$ 4.506.000
	Cierre y graduación	Global	1	$ 2.875.000	$ 2.875.000	$ 0		$ 2.875.000	$ 0		$ 2.875.000	$ 0		$ 2.875.000
	Formación individual sitio de trabajo (4 Horas por empresa) incluida visita - Una vez identificada las necesidades se establece fortalecimiento para la empresa	Horas	200	$ 125.000	$ 25.000.000	$ 0		$ 25.000.000	$ 0		$ 25.000.000	$ 0		$ 25.000.000
	Transporte para Asesores	Visitas	50	$ 40.000	$ 2.000.000	$ 0		$ 2.000.000	$ 0		$ 2.000.000	$ 0		$ 2.000.000
	Técnicas de la cocina Internacional	Horas	4	$ 2.000.000	$ 8.000.000	$ 0		$ 8.000.000	$ 0		$ 8.000.000	$ 0		$ 8.000.000
	Alquiler de salones con elementos necesarios (cocina, video beam, tablero, entre otros) Recinto del pensamiento - capacidad 50 personas	Horas	4	$ 600.000	$ 2.400.000	$ 0		$ 2.400.000	$ 0		$ 2.400.000	$ 0		$ 2.400.000
	Transporte Aereo chef ciudad de origen - Manizales - ciudad de Origen	Personas	1	$ 3.500.000	$ 3.500.000	$ 0		$ 3.500.000	$ 0		$ 3.500.000	$ 0		$ 3.500.000
	Refrigerios	Unidad	50	$ 20.000	$ 1.000.000	$ 0		$ 1.000.000	$ 0		$ 1.000.000	$ 0		$ 1.000.000
	Insumos	Global	1	$ 2.100.000	$ 2.100.000	$ 0		$ 2.100.000	$ 0		$ 2.100.000	$ 0		$ 2.100.000
	Diseño y ejecución de rueda de proveedores	Global	1	$ 20.000.000	$ 20.000.000	$ 0		$ 20.000.000	$ 0		$ 20.000.000	$ 0		$ 20.000.000
	Agente de convocatoria	Mes	6,5	$ 1.250.000	$ 8.125.000	$ 0		$ 8.125.000	$ 2.500.000	32301 32319	$ 5.625.000	$ 0		$ 5.625.000
					$ 100.000.000	$ 0			$ 11.494.000			$ 0		
						0%			11%			0%		

FIRMA FENALCO

| | | |

FUENTE: RECURSOS DE CONTRAPARTIDA FENALCO CALDAS

CÓDIGO ACTIVIDAD	NOMBRE DEL RECURSO	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	EJECUCIÒN INFORME 1	SOPORTE CONTABLE(Comprobante de Egreso, Recibo de caja u otro)	SALDO	EJECUCIÒN INFORME 2	SOPORTE CONTABLE(Comprobante de Egreso, Recibo de caja u otro)	SALDO	EJECUCIÒN INFORME 3	SOPORTE CONTABLE(Comprobante de Egreso, Recibo de caja u otro)	SALDO
	Diseño general y comunicaciones	Mes	6	$ 764.424	$ 4.586.543	$ 764.424	FACTURA 331	$ 3.822.119	$ 764.424	32315	$ 3.057.695	$ 0		$ 3.057.695
	Alquiler de salones capacidad 25 personas (2 grupos)	Hora	88	$ 81.200	$ 7.145.600	$ 0		$ 7.145.600	$ 974.400	CERTIFICADO FENALCO CALDAS	$ 6.171.200	$ 0		$ 6.171.200
	Ayudas audiovisuales	Sesiones	14	$ 250.000	$ 3.500.000	$ 0		$ 3.500.000	$ 500.000	CERTIFICADO FENALCO CALDAS	$ 3.000.000	$ 0		$ 3.000.000
	Coordinación general	Mes	6,5	$ 3.000.000	$ 19.500.000	$ 3.000.000	FACTURA 330 323	$ 16.500.000	$ 3.000.000	32303 32320	$ 13.500.000	$ 0		$ 13.500.000
	Agente de convocatoria	Mes	6,5	$ 1.250.000	$ 8.125.000	$ 2.500.000	FACTURA 335 320	$ 5.625.000	$ 0		$ 5.625.000	$ 0		$ 5.625.000
					$ 42.857.143	$ 6.264.424			$ 5.238.824			$ 0		
						15%			12%			0%		

FIRMA FENALCO

