GOBIERNO DE CALDAS	INFORME PARCIAL DE SUPERVISIÓN SIG	**Código**: FO-GD-02-062 **Versión**: 06 **Fecha Modificación**: 29/01/2020

SECRETARÍA:	Desarrollo, Empleo e Innovación
UNIDAD O GRUPO:	Unidad de Emprendimiento y Desarrollo Empresarial Unidad de Ciencia, Tecnología e Innovación Unidad de Turismo Unidad de Desarrollo Minero
FECHA INFORME:	15 de septiembre de 2025

CONCEPTO	DESCRIPCIÓN				
Nº CONTRATO	10062025-1113				
CONTRATISTA	Cámara de Comercio de Manizales por Caldas				
OBJETO DE CONTRATO	Aunar esfuerzos técnicos, humanos, administrativos y financieros para mejorar la competitividad del territorio, a partir del desarrollo de procesos orientados a la innovación, el fortalecimiento del emprendimiento, o las capacidades de las empresas, con impacto en los diferentes sectores liderados por la Secretaría de Desarrollo, Empleo e Innovación.				
POBLACIÓN BENEFICIADA	Empresarios, emprendedores, actores relacionados con la competitividad e innovación en el territorio, y población perteneciente a los sectores liderados por la SDEI.				
MUNICIPIO EN QUE SE DESARROLLA	Departamento de Caldas				
VALOR:	$521.428.571 SDEI $365.000.000 CCMPC $156.428.571				
DURACIÓN CONTRATO (PLAZO)		FECHA INICIACIÓN	18/06/2025	FECHA. TERMINACIÓN	31/12/2025

ANALISIS DEL SUPERVISOR

ACTIVIDAD REALIZADA DE ACUERDO A PROPUESTA TECNICO-ECONOMICA	ANALISIS	NIVEL DE CUMPLIMIENTO %
1. EMPRENDIMIENTO.		
1.1 RUTA DE EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN.		
1.1.1.1 Caracterizar la etapa de madurez de los emprendimientos vinculados a la Ruta de Emprendimiento e Innovación.	De acuerdo con el informe por el conviniente, desde el 14 de julio al 31 de julio, se han caracterizado un total de 50 emprendedores y empresarios provenientes de los municipios de Anserma (15), Belalcázar (2), Filadelfia (5), La Merced (2), Marmato (2), Marulanda (1), Neira (7), Pácora (2), Risaralda (1), Salamina (3), San José (2), Supía (4) y Villamaría (4) en el departamento de Caldas. En cuanto a la etapa del proceso emprendedor, se identificó que 32 personas se encuentran en la etapa 1, 13 en la etapa 2, y 4 en etapa 3. Es importante anotar que las etapas de madurez definidas por la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas, para acompañar a los emprendedores y empresarios según sus necesidades, se conceptualizan de la siguiente manera: **Etapa 1 - Soñadores:** En esta etapa pueden encontrarse emprendedores sin registro mercantil. Algunos emprendedores no tienen total claridad	100%

para desarrollar una idea de negocio, es importante evitar que en esta etapa el emprendedor invierta una gran cantidad de recursos porque suele suceder que se trate solo de un negocio de subsistencia. Es en esta fase, donde se define el modelo de negocio, y se inicia el proceso de validación. Regularmente en esta primera etapa el equipo de trabajo no está consolidado aún. Las empresas caracterizadas en esta etapa, no tienen un modelo de negocio definido, ni una estructura empresarial, algunos podrían llevar varios años operando, pero sin procesos formales establecidos y en la mayoría de los casos, sin equipo de trabajo.

Etapa 2 - Visionarios: En esta etapa el emprendedor o empresario prueba y ajusta su modelo de negocio e implementa metodologías para definir procesos, contrataciones de personal y establecer toda una red para la viabilidad de la empresa. El desafío en esta etapa es hacer que las relaciones con los clientes sean más rentables, debe ponerse foco en definir una estrategia comercial, cuyo objetivo sea un flujo de caja más sostenible; además, es momento propicio para innovar y buscar consolidar el mercado.

Etapa 3 - Imparables: En esta etapa se encuentran empresas que ya alcanzan punto de equilibrio, empiezan a consolidar su equipo de trabajo y puede aprovechar los logros del negocio para expandirse enfocándose en la estabilidad y la rentabilidad. El empresario empieza a adquirir habilidad para explorar y crecer su mercado. Hay un énfasis en el desarrollo u optimización del producto y de los servicios para seguir creciendo y orientarse hacia la productividad y la automatización son procesos críticos.

Respecto a los sectores económicos impactados, 29 emprendimientos pertenecen al sector comercio, 12 al sector manufacturero y 9 al sector de servicios.

En términos de atención a grupos poblacionales, 5 personas son víctimas del conflicto armado, 2 pertenecen a comunidades indígenas, 3 se identifican como población afrocaldense, 4 son personas con discapacidad, y 36 no pertenecen a ningún tipo de población diferencial.

Finalmente, en cuanto a la distribución por género y orientación sexual, se identificaron 40 mujeres, 10 hombres, y ninguna persona se reconoció como parte de la población LGBTIQ+.

El conviniente reporta y se verifica:

- Evidencia del material publicitario de convocatoria.

	• Documento con resultado individual y general de la caracterización de la etapa de madurez de los emprendimientos.	
1.1.1.2 Acompañar mediante cápsulas de conocimiento a emprendedores vinculados a la Ruta de Emprendimiento. ¿Cómo me preparo para ser empresario?	De acuerdo con informe presentado por el conviniente, el 24 de julio fue realizada jornada de formación corta: *Fortalecimiento del ADN emprendedor:* En esta formación se brindaron herramientas para la identificación de fortalezas y áreas de oportunidad desde el Ser, fortaleciendo la resiliencia, la pasión por emprender y la visión de crecimiento, con un total de 30 asistentes del municipio de Anserma distribuidos según grupo poblacional, edad y género, así: 5 víctimas del conflicto armado, 1 afrocaldense, 3 jóvenes entre 18 y 28 años, 2 adultos mayores de 60 años y 22 mujeres. El conviniente reporta y se verifica: • Listados de asistencia. • Registro Fotográfico. • Evidencia de las herramientas didácticas empleadas.	16,6%
1.1.1.3 Desarrollar proceso de formación, entrenamiento y asesoría en temas que fortalezcan áreas estratégicas de los emprendimientos/empresas. Formulación del reto de crecimiento.	De acuerdo con el informe presentado por el conviniente, esta actividad se ejecutará de acuerdo con lo estipulado en el cronograma de actividades.	0%
1.1.1.4 Desarrollar Rueda de Negocios.	De acuerdo con el informe presentado por el conviniente, esta actividad se ejecutará de acuerdo con lo estipulado en el cronograma de actividades.	0%
1.1.2.1 Brindar asesorías especificas en temas empresariales a emprendedores del departamento de Caldas.	De acuerdo con el informe presentado por el conviniente, esta actividad se ejecutará de acuerdo con lo estipulado en el cronograma de actividades.	0%
1.1.2.2 Acompañar actividades para la visibilización de emprendedores en el departamento de Caldas.	De acuerdo con el informe presentado por el conviniente, esta actividad se ejecutará de acuerdo con lo estipulado en el cronograma de actividades.	0%
2. DESARROLLO EMPRESARIAL.		
2.1 FABRICAS DE PRODUCTIVIDAD Y SOSTENIBILIDAD.		
2.1.1 Realizar intervención a empresas participantes en el ciclo 6.	De acuerdo con el informe presentado por el conviniente y con el objetivo de dar cumplimiento a la actividad, realizaron las siguientes visitas algunos de los empresarios que se vienen acompañando en este ciclo de Fábricas de Productividad y Sostenibilidad. Estas visitas se realizaron con el fin de conocer las victorias tempranas obtenidas al participar del Programa. **VISITA DIAMOND COFFEE - CHINCHINÁ** Así pues, el miércoles 25 de junio de 2025, de la mano de 6 personas del equipo de trabajo de Gobernación de Caldas/SDEI y CCMPC, se realiza visita a la empresa Diamond Coffee del	100%

municipio de Chinchiná, la cual seleccionó la línea de transformación digital, y quien como hechos de crecimiento han logrado a través del ERP ODOO, integrar varias áreas de producción con el fin de tener un mayor control y toma de decisiones por parte de los líderes, además de optimizar tiempos por tener la información en tiempo real. Sin embargo, siguen trabajando en la generación de cultura con el equipo de trabajo al familiarizarse con la plataforma y los beneficios que esta trae.

VISITA EMPRESAS RIOSUCIO

El lunes 21 de julio de 2025, realizan en el municipio de Riosucio, con 8 personas del equipo de trabajo de Gobernación de Caldas/SDEI y CCMPC, la visita a 5 empresas con el fin de conocer también sus victorias tempranas de acuerdo a la línea de intervención seleccionada, donde se han evidenciado de manera general grandes cambios en sus procesos:

Las empresas Indecon S.A.S. y Safala Trajes de Baño S.A.S. llevaron a cabo su intervención con el mismo extensionista que fue Codyd S.A.S., lo que se hizo fue la implementación del ERP ODOO para integrar las operaciones de las empresas en una sola herramienta, logrando implementar y desarrollar diferentes módulos como producción, inventario, logística y contabilidad lo que le permitió a cada una de las empresas aumentar los ahorros en tiempos por aplicación de herramientas digitales y que los representantes legales pudieran ver en tiempo real como se encontraba la operación de la empresas sin necesidad de estar allí presentes para realizar toma de decisiones de manera oportuna y ágil.

En la mina Carmen de Cristo que pertenece a Pedro Elías Romero Taborda se logró a través de la línea seleccionada, la sofisticación de las tecnologías para mejorar la extracción y beneficios del oro. También se implementaron estrategias y formatos para alcanzar una mejor calidad y trazabilidad de su proceso productivo buscando aumentar su capacidad productora, reducir costos y fortalecer la capacidad innovadora de cada uno de los empleados.

Un gran logro de innovación de esta intervención fue convertir los desperdicios de lodo que se generaban en la mina en adoquines y ladrillos para vender al sector de la construcción.

En la intervención recibida por Danahé Beatríz Ramírez, propietaria del café Achi Chiavarí de Riosucio se logró implementar un sistema de costeo de productos y estandarización de sus precios a través de la observación y medición de su proceso operativo, esto le permitió una

	reducción en los tiempos de no valor agregado de cada una de sus actividades así como ahorros generados por reducción de desperdicios dado que se parametrizo la manera de hacer cada una de las preparaciones buscando la mayor optimización posible de tiempo y materia prima. Adicionalmente se generó una mejora en la imagen y se reestructuró completamente la carta del menú para apuntarle a una mejora en la experiencia comercial del usuario. En la clínica Magia Dental se logró la implementación de un Dashboard que le ha permitido a la empresa visualizar su desempeño comercial y tomar decisiones basadas en los datos. Gracias a la mejora de los procesos comerciales la empresa adoptó la metodología MEGA para definir sus metas de crecimiento, segmentando las oportunidades de expansión y la intervención en la línea de Gestión Comercial llevó a la empresa a incrementar sus ventas en un 12% mensual entre el periodo de noviembre 2024 y febrero 2025, crecimiento que según sus datos históricos no habían alcanzado en años anteriores. Así mismo, de acuerdo con la encuesta de satisfacción se evidencia que todas las empresas consideran que el programa aporta a sus procesos para mejorar su productividad; el 75% de las empresas califican el programa en 5 siendo esta la calificación más alta, y el resto de los empresarios lo califican en 4. En términos porcentuales, la satisfacción estaría por encima del 90%. El conviniente reporta y se verifica: • Registro fotográfico. • Encuesta de satisfacción. Dentro de los indicadores medidos por el conviniente se destacan 480 horas de intervención, 4 municipios (Villamaría (1), Chinchiná (1), Aránzazu (1) y Riosucio (5)), 2 sectores económicos impactados (Servicios y manufactura) y respecto a la atención a población diferencial se destaca que una de las empresas intervenidas es representada por una mujer. Lo anterior, observado en la evidencia *tabla con información de empresas intervenidas.*	
2.1.2 Medición de la variación de la productividad promedio en las empresas de acuerdo a la intervención.	De acuerdo con el informe presentado por el conviniente, las empresas que se vienen acompañando desde el inicio de año de acuerdo a la aprobación del plan de trabajo de cada una por parte de Colombia Productiva, han mejorado la productividad por encima del 8%, promesa de valor del Programa con todos los empresarios acompañados.	100%

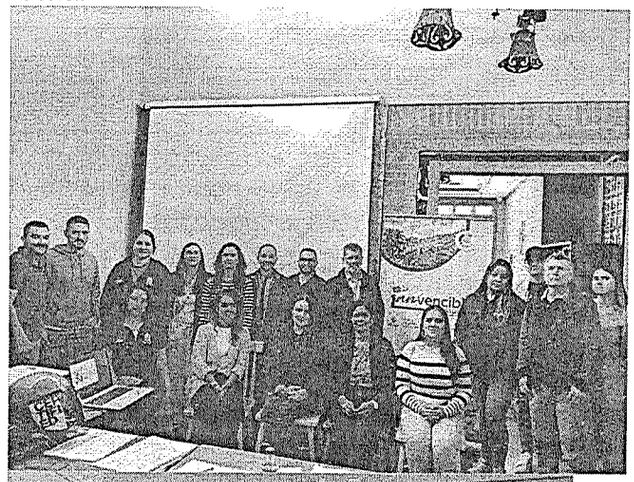
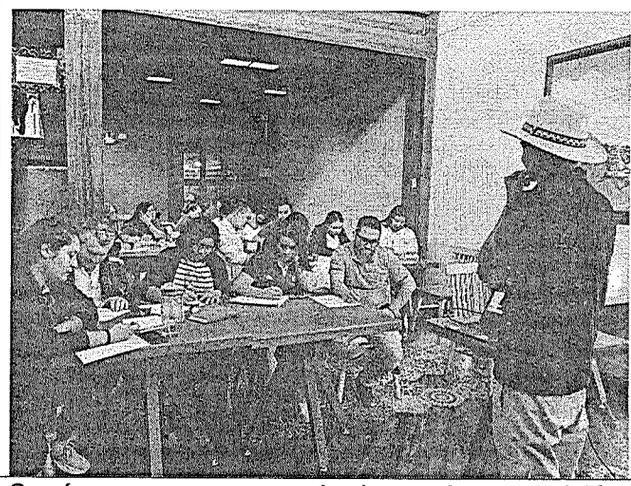
	El promedio de variación de la productividad de las 100 empresas acompañadas en el marco del convenio de la Cámara de Comercio con Colombia Productiva fue del **34.13%,** después del análisis realizado por dicha Entidad, según resultado de cada una de las empresas. Sin embargo, al extraer el promedio de las 8 empresas acompañadas en el ciclo 6 en el marco del convenio con la Gobernación de Caldas, se evidencia un valor mayor al anteriormente enunciado ya que solo se toman las 8 empresas de este convenio, con un 49.6%: **Empresa** / **Línea seleccionada** / **Municipio** / **Indicador** / **% Mejoramiento de la productividad** 1 FAMA MANTENIMIENTO S.A.S — Transformación Digital — Villamaría — Ahorros en tiempos por aplicación de herramientas digitales (AT) — 41,35% 2 DIAMOND COFFEE SAS — Transformación Digital — Chinchiná — Ahorros en tiempos por aplicación de herramientas digitales (AT) — 51,85% 3 COMNORTE S.A.S — Gestión Comercial — Aranzazu — Crecimiento en ventas — 129,61% 4 CRISTIAN CAMILO RODRÍGUEZ - Clínica Magia Dental — Gestión Comercial — Riosucio — Clientes rentables — 18,52% 5 FONDO DE MAR DESIGN S.A.S — Gestión Comercial — Riosucio — Crecimiento en ventas — 17,33% 6 ALZATE BEDOYA ASTRID ANDREA - Copantex - — Sostenibilidad Ambiental — Riosucio — Costos de disposición y/o tratamiento. (CDV) — 38,08% 7 INVERSIONES JHAFE S.A.S. — Transformación Digital — Riosucio — Reducción de costos de Talento Humano en procesos por Automatización (RTH) — 53,33% 8 INDECON S.A.S. — Transformación Digital — Riosucio — Reducción de costos de Talento Humano en procesos por Automatización (RTH) — 46,15% **TOTAL PROMEDIO 8 EMPRESAS** — **49,60%** El conviniente reporta y se verifica: • Evidencia del indicador cumplido por línea. • Testimonios (Con audio y video).	
2.1.3 Como valor agregado, se desarrollarán actividades del ciclo 7 en lo relacionado a la convocatoria de empresas y la aplicación de diagnóstico a las organizaciones seleccionadas.	De acuerdo con el informe presentado por el conviniente, aún no se presenta avance frente a esta actividad.	0%
2. DESARROLLO EMPRESARIAL.		
2.2 TRANSFORMACIÒN DIGITAL EMPRESARIAL.		
2.2.1 Desarrollar eventos de relacionamiento, conexión y exploración de tecnologías emergentes (Ferias, brigadas y ruedas de conexión).	De acuerdo con el informe presentado por el conviniente, reportan la participación en los siguientes eventos, en 4 municipios del departamento (Aránzazu, La Merced, Riosucio y Supia), con la participación de 39 empresarios, lo cual ha permitido impulsar la transformación digital en Caldas: **Fecha:** sábado 5 de julio de 2025 **Municipio:** Aránzazu **Número de participantes:** 8 empresarios. **Descripción:** La Gobernación de Caldas llevó a cabo la Feria de Servicios "Gobierno Contigo" en el municipio de Aránzazu, Caldas, en donde en el marco del convenio entre la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas y la Gobernación de Caldas, el área de Transformación Digital fue invitada para dar a conocer sus servicios. Durante la feria se sensibilizaron a 8 empresarios sobre la transformación digital. **Fecha:** jueves 17 de julio de 2025 **Municipio:** La Merced	80%

	Número de participantes: 8 empresarios. **Descripción:** Participación en el evento "Cámara en tu municipio (La Merced)", organizado por la CCMPC con el objetivo de difundir los servicios empresariales del convenio. En el marco del componente de transformación digital, fueron visitados 8 establecimientos comerciales, donde se sensibilizó a los empresarios sobre la importancia de la transformación digital. **Fecha**: 24 y 25 de julio de 2025 **Municipio**: Supía - Riosucio **Alcance**: 23 empresarios entre Supía y Riosucio fueron visitados y sensibilizados. **Descripción:** Los días 24 y 25 de julio, se llevó a cabo una brigada de transformación digital en los municipios de Supía y Riosucio. El objetivo fue presentar los servicios del área de transformación digital e iniciar un plan de transformación digital con los empresarios de estos municipios. El conviniente reporta y se verifica: • Informes de eventos. • Registro Fotográfico. • Listados de asistencia. • Publicación de actividad en redes sociales.	
2.2.2 Llevar a cabo espacios de formación y generación de habilidades digitales en tecnologías 4.0 (IA-Inteligencia Artificial, Ciberseguridad).	De acuerdo con informe presentado por el conviniente, en el marco de esta actividad se tiene proyectado el desarrollo de un ciclo de capacitaciones orientadas a fortalecer las competencias digitales de los empresarios de la región, este ciclo incluye; Inteligencia Artificial, Ciberseguridad e Inteligencia de Negocios, así: **Septiembre:** Capacitación conjunta sobre Inteligencia Artificial para 25 empresarios de diversos municipios, con el apoyo de UNITECNICA y certificación oficial. Taller presencial sobre Inteligencia Artificial/Marketing en Supía y Riosucio, dirigido a aproximadamente 30 empresarios. **Octubre:** Capacitación en Ciberseguridad (virtual o presencial) para unos 30 empresarios. El objetivo es sensibilizar sobre la importancia de proteger la información, prevenir amenazas digitales y adoptar buenas prácticas de seguridad informática. **Noviembre:** Capacitación en Inteligencia de Negocios (virtual o presencial).	0%
2.2.3 Realizar caracterización de empresas en KPIS e indicadores tecnológicos (Ventas, empleabilidad, acceso a mercados, clientes,	De acuerdo con el informe presentado por el conviniente, aún no se presenta avance frente a esta actividad.	0%

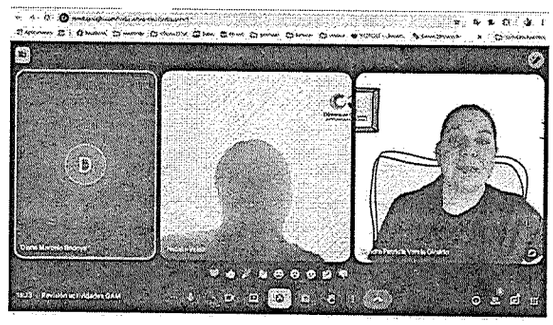
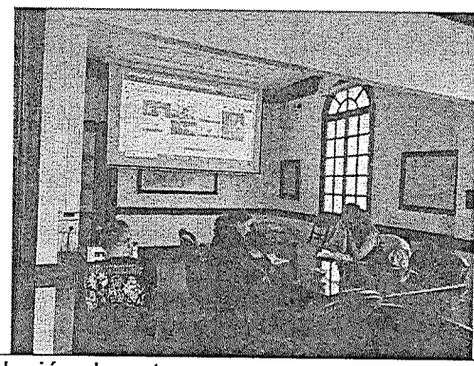
implementación de herramientas).		
2.2.4 Implementar proceso de transformación digital a través de la Ruta de Transformación Digital (Diagnostico y Plan).	De acuerdo con informe presentado por el conviniente, para el desarrollo de esta actividad han realizado diagnóstico de la madurez digital de cada empresa, entregando a cada empresario un plan de transformación digital a corto y mediano plazo; así pues, a 31 empresas que han iniciado la ruta de transformación digital, se les ha realizado el diagnóstico y cuentan con planes de transformación digital. Los diagnósticos realizados evidencian que las empresas en etapa 1 y 2 presentan como principal necesidad fortalecer su visibilidad en internet, ya sea mediante la creación de perfiles en Google Mi Negocio, la gestión estratégica de redes sociales o la implementación de catálogos digitales en la web. En menor medida, se identificó la necesidad de contar con herramientas digitales que apoyen el manejo de registros contables básicos. En cuanto a las empresas en etapa 3 y 4, los diagnósticos muestran que su mayor requerimiento se orienta a la adopción de software especializado, principalmente de tipo CRM, seguido por soluciones ERP. Esto refleja el interés de estos empresarios en optimizar tanto la gestión de la relación con sus clientes como la administración interna de sus procesos, avanzando hacia una transformación digital más estructurada. A la fecha, se han impactado empresas en siete municipios, y 3 sectores económicos (Comercio, servicios y manufacturero) siendo Riosucio el de mayor participación con 18 empresas, seguido de La Merced (5) y Villamaría (3). Los demás municipios como Salamina (1), Aránzazu (2), Viterbo (1), y Neira (1), reflejando un alcance territorial amplio, aunque con diferente nivel de participación. Respecto a la atención a población diferencial el conviniente reporta atención a 16 mujeres, 9 adultos mayores y 6 jóvenes. El conviniente reporta y se verifica: • Documento(s) con resultado individual de los diagnósticos de madurez digital. • Planes de Transformación Digital.	84%
2.2.5 Implementar proceso de transformación digital a través de la Ruta de Transformación Digital (Soluciones implementadas).	De acuerdo con el informe presentado por el conviniente, a la fecha, 15 empresas de los municipios de Villamaría, Aránzazu, La Merced y Riosucio, pertenecientes a los sectores económicos servicios, comercio y manufacturero, han implementado soluciones digitales, entendiendo que, a través de este componente se ofrecen diversas soluciones tecnológicas adaptadas a las necesidades empresariales. Se	59%

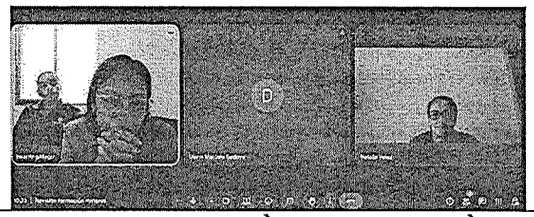
	ha observado que Google Mi Negocio es la herramienta más implementada (26.7%), lo que evidencia que la prioridad inicial de las empresas sigue siendo ganar visibilidad en internet y mejorar su presencia digital para atraer clientes. Le siguen CRM (20%) y Treinta (20%), herramientas enfocadas en la gestión comercial y administrativa, lo que indica un interés creciente por mejorar la organización de procesos internos y la relación con los clientes. Por su parte, el ERP (13,3%) refleja una adopción importante en empresas que requieren un mayor control y optimización de sus procesos internos. Finalmente, con menor participación, pero no menos relevantes, se encuentran Odoo ERP (6,7%), Kit Digital Cenisof (6,7%) y Catálogo Digital (6,7%), que representan soluciones puntuales que complementan la transformación digital de manera más específica. Respecto a la atención a población diferencial el conviniente reporta atención a 16 mujeres, 9 adultos mayores y 6 jóvenes. El conviniente reporta y se verifica: • Listado de empresas/soluciones digitales implementadas.	
3. CIENCIA, TECNOLOGÌA E INNOVACIÒN.		
3.1 INNOVACIÓN.		
3.1.1 FASE ALISTAMIENTO. Convocar las empresas a intervenir durante el programa. Realizar alistamiento técnico-operativo del mismo.	Se evidencia que la convocatoria del programa fue abierta el 19 de junio a través de las redes sociales de la Cámara de Comercio de Manizales, logrando una amplia difusión gracias a la replicación en medios y entidades como Noticias UnoA, Alcaldía de Aguadas, Actualidad Informativa, Noticias de Risaralda y Las Noticias de Pereira, entre otros. Así mismo, se evidencia que la estrategia de comunicación incluyó la publicación de un comunicado de prensa por parte de la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas, la Gobernación de Caldas y el Laboratorio de Creatividad de NeuroCity. También se utilizaron canales directos como mensajes por WhatsApp, correos electrónicos y llamadas telefónicas a empresarios, alcanzando un total de 123 empresas contactadas, organizadas en diferentes bases de datos. Se evidencia que como parte del acompañamiento presencial se realizó una visita al municipio de Aguadas los días 22 y 23 de julio, en la cual se atendieron 24 empresas con el fin de resolver dudas y facilitar el proceso de inscripción. Finalmente, se evidencia que el cierre de la convocatoria tuvo lugar el 29 de julio, obteniendo	**100%**

	un total de 23 empresas inscritas, lo que corresponde al 18,6% del total de invitados. De estas, 22 pertenecen al municipio de Aguadas y 1 al municipio de Pácora. Se constata que el porcentaje de avance de la actividad, tanto en el periodo reportado como de manera acumulada, es del 100%.	
3.1.2 FASE DE EXPLORACIÒN. Acompañar a las empresas seleccionadas para la generación de ideas a retos de innovación a través de sesiones de entrenamientos en: Gestión de la Innovación, Gestión del Cambio, Desarrollo de prototipo y Validación de ideas.	Se evidencia que, durante el periodo reportado, se llevaron a cabo tres sesiones del programa en el municipio de Aguadas, con una participación constante de empresarios locales y con atención a población diferencial. **Sesión 1 – Tendencias de Consumo (31 de julio)** Se evidencia que participaron 18 asistentes, de los cuales 9 fueron mujeres y 1 persona inmigrante. La sesión, con duración de tres horas, abordó los objetivos del programa, cronograma y compromisos. Se presentó un panorama de tendencias globales y latinoamericanas, casos de éxito y cambios en el comportamiento del consumidor en Colombia. La satisfacción general fue calificada con un promedio de 4,9/5, destacándose comentarios positivos sobre la claridad de los capacitadores y la utilidad del taller. **Sesión 2 – El Mundo de la Innovación (5 de agosto)** Se evidencia que asistieron 15 participantes, entre ellos 9 mujeres. La jornada de cuatro horas incluyó ejercicios prácticos para activar la creatividad, la explicación de conceptos básicos y tipos de innovación, así como ejemplos nacionales e internacionales. Cada empresa definió tres retos de innovación con los cuales continuará su participación en el programa. La calificación de satisfacción fue de 5.0/5.0, con comentarios que resaltan la calidad del programa. **Sesión 3 – Priorización de Ideas (13 de agosto)** Se evidencia que participaron 17 asistentes, entre ellos 10 mujeres y 2 víctimas del conflicto. Se trabajó sobre los retos de innovación planteados, aplicando herramientas y metodologías de ideación y priorización como la matriz impacto/esfuerzo. Cada empresa seleccionó tres ideas estratégicas y presentó sus propuestas recibiendo retroalimentación. La calificación de satisfacción fue de 5.0/5.0. **Participación empresarial** Se evidencia que un total de 15 empresas de Aguadas están vinculadas formalmente al programa. De estas, 14 corresponden a microempresas y 1 a una mediana empresa (Empresa Regional de Acueducto Alcantarillado y Aseo del Norte de Caldas S.A. E.S.P.). La	**60%**

	diversidad empresarial está representada en 7 sectores: panadería, artesanías, agrícola, servicios, comercio, alojamiento y restaurantes. Se evidencia que el porcentaje de avance de la actividad en el periodo reportado es del 60%, siendo este también el porcentaje acumulado a la fecha.   	
3.1.3 FASE DE CONCEPTUALIZACIÒN. Evolucionar las soluciones innovadoras a través del acompañamiento con expertos y desarrollo de prototipos evolucionados. Además,	Según cronograma aprobado por la supervisión, Esta fase iniciará en el mes de septiembre.	**0%**

sesiones de entrenamiento en conexión con el mercado y comunicación para los negocios.		
3.1.4 FASE DE CONEXIÒN. Validar las ideas de innovación a través de promoción y difusión de pautas publicitarias.	Según cronograma aprobado por la supervisión, Esta fase iniciará en el mes de septiembre.	**0%**
3. CIENCIA, TECNOLOGÌA E INNOVACIÒN.		
3.2 SOSTENIBILIDAD AMBIENTAL MINERA.		
3.2.1.1 FASE 1: GESTIÓN Y VALORIZACIÓN DE RESIDUOS MINEROS. Realizar un análisis de diversas metodologías empleadas en la valorización de residuos mineros, en procesos constructivos, con el propósito de determinar su viabilidad técnica para su aplicación en procesos constructivos sostenibles y eficientes.	Se evidencia que, durante el periodo reportado, se avanzó en la articulación efectiva de actores clave para la ejecución de la fase de realización del prototipo funcional. Se evidencia que el aliado principal para esta fase es Innterfaz – Centro de Desarrollo Tecnológico e Innovación adscrito a la Universidad Nacional sede Manizales, con quienes se trabajó en la contextualización del proceso desarrollado en 2024 y en la definición de actividades estratégicas para 2025. Así mismo, se evidencia que se realizaron reuniones con la Gobernación de Caldas, la Secretaría de Planeación y Desarrollo Económico de la Alcaldía de Marmato, y las empresas Aris Mining y Collective Mining, con el fin de socializar el proyecto, validar la vinculación de actores, definir el lugar de construcción del prototipo funcional y garantizar el suministro de material para las pruebas. Se evidencia que se estableció un plan de pruebas y ensayos técnicos para determinar la viabilidad del material proveniente del proceso de extracción minera y su uso en el prototipo funcional. Dichas actividades incluyen: • Pruebas de difracción de rayos X, caracterización fisicoquímica y ensayos granulométricos a 10 muestras de material. • Análisis de microscopía electrónica de barrido (SEM-EDS) a 5 muestras de material. • Pruebas de resistencia a la compresión del material con 5 repeticiones. • Evaluación de hasta 3 mezclas diferentes para observar fluidez, resistencia y estabilidad. • Determinación de una mezcla de mortero óptima que permita utilizar los residuos mineros en vías del municipio de Marmato. Se evidencia que existe pertinencia en ampliar la cantidad de material sometido a pruebas con el fin de contar con mayor claridad sobre la resistencia del mismo y definir con precisión la formulación	**10%**

	más adecuada antes de proceder a la construcción del prototipo funcional.  	
3.2.2.2 FASE 2: FORTALECIMIENTO SABERES MINEROS. Gestionar y otorgar certificaciones a los participantes que culminen satisfactoriamente las capacitaciones, garantizando el reconocimiento de las competencias adquiridas y fomentando su integración en iniciativas productivas y ambientales.	Articulación de actores • Se evidencia que se logró la vinculación de la Universidad Católica de Manizales (UCM) como aliado académico, lo que permitirá otorgar certificación a los participantes del proceso. • Se evidencia que se estableció alianza con la empresa Collective Mining, con la cual se definieron temáticas, cronograma y se inició la convocatoria de colaboradores. Definición del plan formativo • Se evidencia que el proceso contempla 4 sesiones presenciales, con temáticas aprobadas y cronograma definido: - Sesión 1 (2 septiembre): Liderazgo y habilidades para el trabajo en equipo. - Sesión 2 (16 septiembre): Trabajar con seguridad, una responsabilidad compartida. - Sesión 3 (30 septiembre): Tratamiento de aguas residuales en entornos mineros. - Sesión 4 (21 octubre): Minería consciente: Responsabilidad ambiental – Bioingeniería. Logística y metodología • Se evidencia que se está desarrollando el proceso de contrataciones logísticas y definición de la metodología pedagógica para cada sesión. • Se evidencia que las sesiones se realizarán con una periodicidad quincenal,	**20%**

	iniciando el 2 de septiembre y finalizando el 21 de octubre. 	
3. CIENCIA, TECNOLOGÌA E INNOVACIÒN.		
3.3 FORTALECIMIENTO DEL CLÚSTER TIC DE MANIZALES Y CALDAS - MANTIX Y ARTICULACIÓN CON EL PARQUE TECNOLÓGICO – FUTURA.		
3.3.1 Desarrollar entrenamiento en innovación y sofisticación del portafolio de servicios de las empresas del Clúster TIC Mantix.	Se evidencia que durante el periodo reportado se avanzó en la elección del consultor, siendo la firma IE Team la seleccionada por presentar la propuesta más ajustada para el desarrollo de los talleres de innovación orientados a fortalecer las capacidades de base tecnológica en el departamento de Caldas. En este sentido, ya se realizó la solicitud de contratación de la empresa para dar inicio a la ruta de innovación. Se evidencia que el plan de formación contempla la realización de cinco talleres prácticos bajo un formato híbrido que combina sesiones presenciales y virtuales, sumando un total de 14 horas de trabajo (8 presenciales y 6 virtuales) en el lapso de un mes. Las temáticas definidas abarcan la gestión de la cultura de innovación en las empresas, la innovación abierta en el sector TIC, el intraemprendimiento como estrategia de crecimiento, la definición de nuevas líneas de negocio y propuesta de valor, y finalmente la elaboración de un plan de innovación y competitividad. Dichos talleres se estructurarán con metodologías ágiles como *Design Thinking* y *Lean Startup*, bajo un enfoque participativo y experiencial que busca combinar la teoría con dinámicas prácticas para fomentar la reflexión y el aprendizaje colaborativo. Se evidencia que el cronograma aprobado establece el inicio de actividades el 27 de agosto con el primer taller presencial en el Parque Futura de Villamaría, seguido por tres talleres virtuales los días 3, 10 y 17 de septiembre, y culminando con un quinto taller presencial el 24 de septiembre en el mismo lugar. De igual manera, se evidencia que el equipo de trabajo contará con la participación de consultores internacionales de alto nivel pertenecientes a IE Team: Mikel Larrañaga, Gabriela Landa e Irati Santxo en calidad de consultores senior, junto con Olaia Martínez, directora de innovación de la firma. Finalmente, se evidencia que ya se diseñó un copy de convocatoria pública dirigido a las empresas del Clúster TIC Mantix, con el fin de invitar a las organizaciones a sumarse a este ciclo de talleres	10%

	y resaltar los beneficios de la innovación para transformar procesos, fortalecer la competitividad y generar nuevas oportunidades de negocio. El porcentaje de avance de la actividad se reporta en un 10% tanto en el periodo como de manera acumulada.	
4. COMPETITIVIDAD.		
4.1. ANALISIS SECTORIAL.		
4.1.1 Elaborar infografías de comercio exterior del departamento de Caldas.	De acuerdo con informe presentado por el conviniente, durante el periodo reportado se elaboró infografía de comercio exterior correspondiente al primer trimestre del año 2025, donde se pudo evidenciar que las exportaciones de Caldas alcanzaron los 348,6 millones de dólares FOB, una cifra que representa un crecimiento significativo respecto al mismo periodo de 2024, cuando se registraron 211,2 millones de dólares. En el **primer trimestre de 2025**, Caldas se ubicó en la octava posición entre los principales departamentos exportadores del país, con un total de 348,6 millones de dólares FOB, lo que representa el 3,7 % del total nacional. Este desempeño permite al departamento superar a Huila (347,2 millones de dólares) y Magdalena (257,7 millones), y mantenerse por encima de departamentos con actividad exportadora consolidada como Santander, Risaralda y Norte de Santander. Las exportaciones de Caldas durante el primer trimestre de 2025 confirman la fuerte concentración geográfica de las ventas externas en un reducido grupo de países, encabezados por Estados Unidos y Bélgica, con una marcada dominancia del café como producto principal en la mayoría de los destinos. Estados Unidos se consolida nuevamente como el principal socio comercial del departamento, con exportaciones por 85,9 millones de dólares FOB, de los cuales 79 ,7 millones corresponden a café y solo 6,2 millones a otros productos. Esta cifra representa cerca de una cuarta parte del total exportado por Caldas en el periodo, reafirmando la dependencia estructural de la economía regional respecto al mercado estadounidense, tanto en volumen como en concentración productiva. El conviniente aporta y se verifica: • Infografía de comercio exterior elaborada.	33%
4.1.2 Realizar análisis del tejido empresarial del departamento de Caldas.	De acuerdo con informe presentado por el conviniente, aún no se reporta avance en esta actividad.	0%
4.1.3 Elaborar infografías, presentaciones y documentos en temas de indicadores económicos.	De acuerdo con informe presentado por el conviniente, en el marco de esta actividad se desarrollaron dos acciones: 1. En primer lugar, en el marco de la Mesa de Internacionalización de Manizales y Caldas donde participan actores públicos, privados, gremiales y académicos, se	67%

	elaboró una presentación de comercio exterior para revisar el balance comercial entre Caldas y Estados Unidos. En 2024, las exportaciones a China alcanzaron los 16,3 millones de dólares FOB, representando el 0,7% de las exportaciones de Colombia a ese país; una cifra levemente inferior a la registrada en 2023. No obstante, en 2018 y 2019 experimentaron una caída, situándose por debajo de los 4 millones de dólares. Alrededor de 2013, las exportaciones oscilaban en torno a los 20 millones de dólares FOB. Por el lado de las importaciones, de los 460 millones de dólares importados por el departamento de Caldas en el año 2024, 191 millones de dólares (42 %) provinieron de China, principal socio comercial. 2. En segundo lugar, se elaboró una presentación para el Consejo de Gobierno que tuvo lugar el pasado 28 de julio en la Sala Mario Calderón de la Gobernación de Caldas. Allí se mostraron los resultados del Índice Departamental de Competitividad (IDC) 2025, que evalúa y compara el desempeño competitivo e innovador de los 32 departamentos y Bogotá D.C. Es una herramienta clave para entender la situación económica y social del país, y apoyar la gestión pública, las políticas regionales y las alianzas público-privadas orientadas a la innovación y al desarrollo sostenible. Está conformado por 98 indicadores distribuidos en 13 pilares y agrupados en 4 factores de competitividad: condiciones habilitantes, capital humano, eficiencia de los mercados y ecosistema innovador. Para 2025, Caldas desciende dos posiciones en el Ranking nacional, ubicándose en el puesto número 7 a nivel nacional con un puntaje de 6,12. El departamento presenta avances en cinco pilares: Adopción de TIC, Salud, Mercado laboral, Sistema financiero y Tamaño del mercado. Sin embargo, registra retrocesos en ocho pilares clave: Instituciones, Infraestructura, Sostenibilidad ambiental, Educación básica y media, Educación superior y formación para el trabajo, Entorno para los negocios, Sofisticación y diversificación, e Innovación. El conviniente aporta y se verifica: • Presentación de comercio exterior entre Estados Unidos y China.	

	• Presentación de resultados del Índice Departamental de Competitividad IDC 2025 para Consejo de Gobierno.	
4.1.4 Realizar informes de coyuntura económica.	De acuerdo con informe presentado por el conviniente, aún no se reporta avance en esta actividad.	0%
4.1.5 Actualizar el ranking municipal de competitividad de Caldas.	De acuerdo con informe presentado por el conviniente, aún no se reporta avance en esta actividad.	0%
4. COMPETITIVIDAD.		
4.2. COMISIÓN REGIONAL DE COMPETITIVIDAD E INNOVACIÓN.		
4.2.1 Liderar eventos de socialización en temas de competitividad.	De acuerdo con informe presentado por el conviniente, en el marco del convenio entre la Gobernación de Caldas/SDEI y la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas, la CRCI organizó y lideró dos eventos de socialización orientados a sensibilizar y actualizar a los actores del ecosistema económico sobre estrategias y herramientas de competitividad. El 9 de julio de 2025 se presentaron ante la Secretaría de Ambiente los resultados de Caldas en el Índice Departamental de Competitividad (IDC) 2025, con énfasis en el pilar de Sostenibilidad Ambiental. Como resultado, se instalaron frentes de trabajo para impulsar el plan operativo de cierre de brechas del indicador de Negocios Verdes, identificado como una oportunidad relevante de crecimiento. Este encuentro marcó el inicio de la estrategia de subregionalización, quedando como tarea central llevar información valiosa sobre Negocios Verdes a los municipios de las distintas subregiones, con el fin de sensibilizar, articular y promover acciones que fortalezcan el desarrollo sostenible en el territorio. El 28 de julio de 2025, a solicitud de la Secretaría de Desarrollo, Empleo e Innovación, se participó en el Consejo de Gobierno Departamental para socializar los resultados del IDC 2025. En este espacio, el Gobernador de Caldas reafirmó el compromiso con la competitividad del departamento, destacando los indicadores con mejor desempeño y aquellos con oportunidades de mejora. La conversación se centró en el pilar de Sostenibilidad Ambiental, frente al cual el Gobernador hizo un llamado a la Secretaría de Ambiente para fortalecer las acciones y, desde la Gobernación, se manifestó la disposición de estar muy atentos a los futuros avances. Estos intercambios fortalecen la articulación interinstitucional y habilitan la implementación de acciones prioritarias para el cierre de brechas competitivas en el territorio.	50%

	El conviniente aporta y se verifica: • Memorias de eventos realizados. • Listados de asistencia. • Registro Fotográfico.	
4.2.2 Realizar seguimiento al estado del banco y tablero de control de Programas, Proyectos e Iniciativas de la Agenda Departamental de Competitividad e Innovación.	De acuerdo con informe presentado por el conviniente, aún no se reporta avance en esta actividad.	0%
4.2.3 Monitorear los resultados de Caldas en materia de Competitividad e Innovación.	De acuerdo con informe presentado por el conviniente, en el marco del convenio entre la Gobernación de Caldas/SDEI y la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas, la Comisión Regional de Competitividad e Innovación (CRCI), junto con el Área de Estudios Económicos y Competitividad, realizó el análisis y seguimiento de los resultados del departamento en el Índice Departamental de Competitividad (IDC) 2025. Como producto, se elaboró un documento técnico de detalle y una presentación ejecutiva de hallazgos. El ejercicio evidencia que, para 2025, Caldas desciende dos posiciones en la clasificación nacional y se ubica en el puesto 7. El departamento registra avances en cinco pilares (Adopción de TIC, Salud, Mercado laboral, Sistema financiero y Tamaño del mercado), pero retrocesos en ocho pilares clave (Instituciones, Infraestructura, Sostenibilidad ambiental, Educación básica y media, Educación superior y formación para el trabajo, Entorno para los negocios, Sofisticación y diversificación, e Innovación). Aunque el puntaje general se mantiene estable frente a 2024 (6,12), el retroceso de dos lugares se explica por la pérdida de posiciones en 9 de los 13 pilares que componen el índice. En síntesis, Caldas preserva un lugar destacado dentro del top 10 nacional y mantiene fortalezas en salud, capacidades de investigación, transformación digital y condiciones del mercado laboral; no obstante, enfrenta desafíos urgentes en sostenibilidad ambiental, innovación, infraestructura y capacidad fiscal. La articulación efectiva entre gobierno, sector privado y academia será determinante para convertir estos retos en oportunidades y consolidar un modelo de desarrollo más competitivo, equitativo y sostenible para el departamento. El conviniente aporta y se verifica: • Informe de análisis a los indicadores de competitividad.	50%
4.2.4 Fortalecer la cooperación con las instancias sectoriales y transversales a través de las mesas de conversación y	De acuerdo con informe presentado por el conviniente, se observa que, con el propósito de fortalecer la cooperación con las instancias sectoriales y transversales a través de las mesas	33.33%

gestión que dinamicen y faciliten los temas de competitividad e Innovación en el departamento.	de conversación y gestión que dinamicen y faciliten los temas de competitividad e innovación en el departamento, se han adelantado espacios para la reactivación de la mesa de internalización, mediante el desarrollo del Diálogo Regional sobre Inestabilidad Arancelaria y Oportunidades de Internacionalización, este se desarrolló El 18 de junio de 2025, en el marco de la Mesa de Internacionalización de Manizales y Caldas – MIMC, con la participación de 16 asistentes. El encuentro tuvo como objetivo analizar el contexto arancelario actual y las posibilidades de expansión internacional para las empresas del departamento. Entre las principales conclusiones se resaltó la necesidad de fortalecer la preparación empresarial frente a la inestabilidad arancelaria mediante capacitación, asesoría en normativas aduaneras y estrategias de mitigación de riesgos, así como la importancia de la articulación institucional para facilitar el acceso a programas y herramientas que impulsen la internacionalización. Se identificó como prioridad la diversificación de mercados, explorando oportunidades en destinos como China, Europa y Canadá, junto con el impulso a la agregación de valor en productos agrícolas, especialmente café, aguacate y limón, para responder a las demandas internacionales. Asimismo, se recomendó reactivar y actualizar la estrategia CIMA, integrando nuevas instituciones y servicios para establecer rutas diferenciadas de internacionalización según el nivel de madurez empresarial, y fortalecer iniciativas existentes como el Plan Canguro Exportador, el Programa de Alistamiento, las Misiones Comerciales y el programa Incubar Global. El conviniente aporta y se verifica: • Informe Dialogo Regional sobre Inestabilidad Arancelaria. • Evidencia fotográfica. • Presentación CIMA • Presentación Mesa Internacionalización.	
4.2.5 Articular a los actores del ecosistema para la generación de estrategias para el cierre de brechas en los indicadores que hacen parte del Índice Departamental de Competitividad.	De acuerdo con informe presentado por el conviniente, se observa que, con el propósito de articular a los actores del ecosistema regional y diseñar estrategias que cierren las brechas en los indicadores del Índice Departamental de Competitividad (IDC), la Comisión Regional de Competitividad e Innovación (CRCI) adoptó la metodología de cierre de brechas desarrollada por Colombia Productiva. Esta se implementó mediante encuentros de trabajo con el enlace de Colombia Productiva y con actores clave del ecosistema, orientados a validar y socializar el diagnóstico de los indicadores y a identificar soluciones para mejorar la competitividad del departamento. Como resultado, se avanzó en la implementación de la metodología y se definieron los indicadores	25%

	prioritarios para 2025: Negocios Verdes y Penetración de Internet de Banda Ancha Fija. El proceso de validación y socialización permitió acordar estrategias concretas para reducir estas brechas y fortalecer la competitividad de Caldas, así como diseñar planes operativos alineados con los objetivos estratégicos de desarrollo sostenible e innovación en la región. Posterior a la firma del convenio, en julio se realizó una actualización del plan de Negocios Verdes inicialmente formulado, dando paso a una segunda versión construida en articulación con el Ministerio de Ambiente, la Secretaría de Medio Ambiente de Caldas y Corpocaldas, con el fin de fortalecer la pertinencia y alcance de la estrategia. En relación con los planes formulados, es importante precisar que el plan de cierre de brechas de Penetración de Internet de Banda Ancha Fija no fue objeto de actualización posterior a la firma del convenio del 18 de junio. Por esta razón, dicho plan no se incluye dentro del alcance de las acciones ajustadas y priorizadas en el marco del convenio, concentrándose los esfuerzos exclusivamente en el indicador de Negocios Verdes, que sí fue revisado, fortalecido e incorporado en la Agenda Departamental de Competitividad e Innovación.	
4.2.6 Conformar espacios de diálogo subregional alrededor del fomento al desarrollo.	De acuerdo con informe presentado por el conviniente, aún no se reporta avance en esta actividad.	0%
4. COMPETITIVIDAD.		
4.3. PROMOCIÓN DE LA INVERSIÓN EN CALDAS Y MANIZALES		
4.3.1 Articular con empresas a nivel nacional e internacional que tengan potencial de inversión en Caldas.	De acuerdo con informe presentado por el conviniente, reportan contactos realizados en el mes de julio, según la estrategia de inteligencia de mercados realizada por la agencia, y la participación en 2 eventos de inversión: Macrorrueda de inversión, Cali 2025, y la misión de inversión realizada en Barcelona desde Invest in Manizales y Caldas. A continuación, el desglose de las actividades realizadas: *Mediante la estrategia de inteligencia de mercados realizada por Invest in Manizales y Caldas, en lo corrido del mes de julio se efectuaron 27 contactos efectivos.* *Invest in Manizales confirma la participación con éxito en la Macrorrueda - Colombia, el país de la belleza, Cali 2025, realizada por ProColombia. Se lleva a cabo la agenda con 10 citas sostenidas, con quienes se avanza en lo siguiente:* • SOFTSERVE, INC (Estados Unidos): Empresa perteneciente al sector de las tecnologías de la información e industrias	86%

creativas, líder en consultoría de TI y servicios digitales. Se encuentra en la búsqueda de contratación de personal remoto desde otras ciudades de Colombia, ya que su sede principal en el país se encuentra en Medellín. Se propone a la ciudad de Manizales como nuevo hub de contratación para Softserve, se envía la presentación con más información del sector TI y se enviará estudio solicitado con los perfiles requeridos a contratar desde Manizales. Uno de los requerimientos importantes a tener en cuenta para los perfiles requeridos es que deben cumplir con un nivel mínimo de inglés en B2.

- TESORO AI LLC (Estados Unidos): Empresa enfocada en soluciones en inteligencia artificial y data centers. Se encuentra en la búsqueda de contratación de personal remoto en Colombia. La empresa primero realizará su registro como nueva SAS en el país para posteriormente proceder con los procesos de contratación directos. Desde Invest in Manizales y Caldas se envía la presentación de ciudad con más información del sector TI y se estarán revisando pasos a seguir con la empresa. Uno de los requerimientos importantes a tener en cuenta para los perfiles requeridos es que deben cumplir con un nivel mínimo de inglés en B2.
- DINTERWEB (Costa Rica): Empresa de TI, con enfoque en la automatización de procesos de ventas, marketing y servicio al cliente. La empresa busca aliados estratégicos para ingresar al mercado colombiano, por lo que se revisará con el Clúster Mantix las empresas con las que sería potencial conectar.
- LILAN ENERGY (España): Empresa de generación de energía renovable, eólica y solar principalmente, que ya cuenta con operaciones entre Palestina y Chinchiná, con la construcción que se llevará a cabo en el primer trimestre del 2026 de una nueva granja solar en los predios ya identificados. Invest in Manizales y Caldas apoyará con la búsqueda de talento humano desde Manizales para la construcción de la granja y conectará con posibles proveedores y aliados locales.
- LA HOLANDESA (Ecuador): Empresa productora de snacks, productos lácteos y confitería, con quien se revisarán opciones de instalación de planta en Manizales. La empresa se encuentra interesada en adquirir o invertir parcialmente una empresa del sector lácteo o de bebidas en Colombia, con el objetivo de expandir su

	negocio. Se comenta acerca de Celema, Normandy, Lácteos San Martín, Frugy y Helppo, empresas con las que desde Manizales se podrían generar alianzas estratégicas. Se recopilará la información solicitada por la empresa y se realizarán los acercamientos respectivos con las compañías manizaleñas en mención. • H2SOCIETY (Estados Unidos): Empresa que ofrece servicios para saneamiento de aguas. Esta empresa se encuentra interesada en apoyo comercial para apertura de negocios en Colombia, más allá del tema de inversión, por lo que no se identifica un potencial para el trabajo en conjunto desde Invest in Manizales y Caldas. • GREENYELLOW COLOMBIA (Francia): Proyectos de energía solar, eficiencia energética y almacenamiento. Se conectará a la empresa con Riduco en una primera etapa, ya que la empresa francesa funciona como inversionista de equipos para energía solar y equipos de producción en planta más eficientes. • GENERAL DE ALIMENTOS NISA, C.A. Venezuela): Empresa fabricante de productos lácteos, con quien se conectará con empresas del sector en Manizales para el desarrollo de posibles alianzas estratégicas. Se revisará el trabajo en conjunto con Normandy y Celema. • ODIN PHARMA (República Dominicana): Empresa manufacturera de productos farmacéuticos, como anabólicos y productos antiedad. Se revisará posible conexión con BIOS, para el desarrollo de proyectos conjuntos en el sector farmacéutico, para venta en Colombia y para exportación. • STARTUP GRIND (Estados Unidos): comunidad global de emprendedores, startups e inversionistas más grande del mundo, con presencia en 125 países. Se crea alianza con Clúster Mantix para revisión de oportunidades de inversión que se puedan generar con esta comunidad y con un posible posicionamiento de emprendedores manizaleños en Silicon Valley. *Así mismo, se lleva a cabo misión de inversión en Barcelona, España, con 8 reuniones confirmadas en la agenda uno a uno. Las reuniones realizadas fueron con los siguientes actores:* • VSI Consulting: Empresa de consultoría internacional, con quien se revisará oportunidades de inversión por parte de las	

empresas españolas que se asesoran desde la firma.

- Roberto Vélez: Consultor desarrollador de proyectos de innovación en Barcelona, a quien se conecta con la estrategia clúster de Manizales para revisar oportunidades de desarrollo de proyectos conjuntos.
- Leitat: Principal centro de desarrollo tecnológico en Cataluña, a quien se conectará con BIOS e Innterfaz para el desarrollo de proyectos conjuntos que permitan la atracción de inversión en Caldas.
- Cámara de Comercio de Barcelona: Le plantea la firma de un acuerdo de voluntades para el desarrollo de una misión de inversión inversa, en la que empresas del sector TI catalanas viajen hacia Manizales para presenciar agenda en la ciudad y revisar modalidades de inversión en el territorio.
- AMEC: Reunión con la asociación de empresas industriales internacionalizadas, con quien se comparten las ventajas para invertir en Manizales y Caldas, las cuales se enviarán a sus asociados y se revisará oportunidades con quienes se encuentren interesados en explorar a Colombia como nueva plataforma de expansión.
- Clúster In-Move: Reunión con el clúster de movibilidad de Barcelona a quien se le presentan los proyectos de movilidad desde la Alcaldía de Manizales, como el centro de monitoreo, proyecto que despierta interés para licitación desde 2 empresas pertenecientes al clúster.
- Pimec: Reunión con la asociación de micros, pequeñas y medianas empresas, con quien se comparten las ventajas para invertir en Manizales y Caldas, las cuales se enviarán a sus asociados y se revisará oportunidades con quienes se encuentren interesados en explorar a Colombia como nueva plataforma de expansión.
- Ayuntamiento de Cataluña: Reunión con la agencia de desarrollo económico de la alcaldía de Barcelona, quien expone el caso de conversión de la ciudad hacia un distrito hub para la atracción de unidades de I+D+I - caso de interés a replicar desde Manizales.

Así pues, se reporta un total de 43 inversionistas contactados a agosto de 2025, con los inversionistas contactados desde la estrategia de inteligencia de mercados, e incluyendo los inversionistas contactados durante la Macrorrueda en Cali y la misión de inversión en Barcelona.

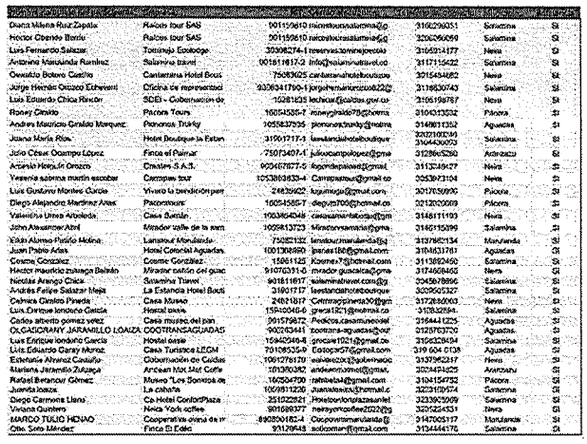
	Se adjuntan fotos como evidencia de la participación en la Macrorrueda en Cali y de la misión de inversión en Barcelona, así como la base de datos con los contactos efectivos realizados en este periodo. El conviniente aporta y se verifica: • Informe con los resultados de la gestión efectiva de contactos y base de datos de contactos.	
4.3.2 Gestionar la atracción de inversión en sectores priorizados para el departamento (Agroindustria, TI y Metalmecánica).	De acuerdo con informe presentado por el conviniente, brindaron apoyo a los dos potenciales inversionistas a instalarse en Caldas, Wakate y Greenlime, del sector agroindustrial, con la búsqueda y selección de personal requerido por ambas empresas para operar. Se apoya con la realización de una feria de empleo en alianza con la Agencia Pública de Empleo del Sena y la organización ACNUR, esto con el fin de suplir las necesidades en talento humano. A la fecha se tienen identificados los dos municipios de Caldas para la instalación (Neira y Aránzazu), por lo que próximamente se reportarán los indicadores de empleo y monto de inversión generados.	45%
4.3.3 Brindar acompañamiento a Alcaldías del departamento de Caldas, en la redacción, y acciones encaminadas a la generación de incentivos tributarios para atraer la instalación de empresas a sus territorios.	De acuerdo con informe presentado por el conviniente, aún no se reporta avance en esta actividad.	0%
5. TURISMO.		
5.1 FORTALECIMIENTO Y PROMOCIÓN DEL DESTINO TURÍSTICO CALDAS.		
5.1.1 Desarrollar un programa de fortalecimiento, sofisticación e innovación para mejorar las capacidades de la cadena de valor de los empresarios del Norte de Caldas y la operación de la ruta.	Para dar cumplimiento a la presente actividad, el conviniente ha realizado las siguientes actividades que se reportan a continuación: - Se llevó a cabo la selección y contratación de la consultora Alejandra Millán para desarrollar el programa de consolidación y sofisticación de la ruta "La cuna del Paisaje Cultural Cafetero", dicha propuesta se ajustó a las actividades establecidas para mejorar las capacidades de la cadena de valor de los empresarios del Norte de Caldas y la operación de la mencionada ruta. En el marco del convenio, el conviniente está implementando un programa para los prestadores de servicios turísticos del clúster del Norte de Caldas, enfocado en dos líneas estratégicas 1. fortalecimiento empresarial y 2. promoción y mercadeo, lo cual les permita consolidar la propuesta de producto turístico y la promoción del destino. Para lo anterior, se plantearon 6 sesiones de trabajo con los empresarios del Norte de Caldas así: 2 talleres prácticos presencial y 4 talleres prácticos virtuales durante dos meses.	

Socialización del Programa: 17 de julio 2025, virtual (2 horas)
Primera Mesa de Trabajo: 29 de julio 2025, presencial en Aguadas (4 horas)
Sesión No. 1: 11 de agosto, virtual (2 horas)
Sesión No. 2: 25 de agosto, virtual (2 horas)
Segunda Mesa de Trabajo: 20 de agosto, presencial en Salamina (4 horas)
Sesión No. 3: 02 de septiembre, virtual (2 horas)
Sesión No. 4: 09 de septiembre, virtual (2 horas)

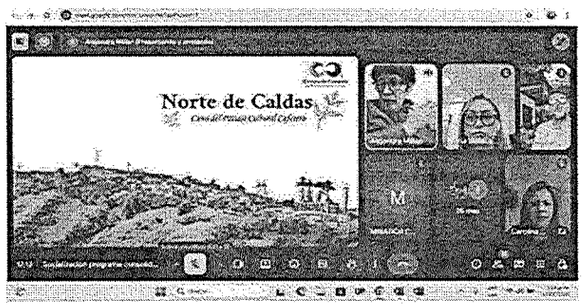
De las anteriores, se realizó la socialización del programa de consolidación y sofisticación de la ruta "La cuna del Paisaje Cultural Cafetero el 17 de julio 2025 en modalidad virtual con una duración de 2 horas, donde hubo participación de 35 empresarios de los municipios de Neira, Aránzazu, Salamina, Pácora, Aguadas, Marulanda. En la jornada, con el apoyo de la Consultora Alejandra Millán, presentaron el plan de trabajo y las líneas estratégicas en las que se enfocará el desarrollo del programa: fortalecer la oferta empresarial alrededor de la cuna del Paisaje Cultural Cafetero y consolidar la estrategia de promoción y comercialización de la ruta. La primera línea estará enfocada en estructurar actividades y experiencias alrededor del atractivo diferencial, integrándolas en los planes de negocio de los empresarios y la segunda línea abordará la promoción y el mercadeo, definiendo el mercado objetivo y los canales de comercialización.



REGISTRO ASISTENCIA



Diana Milena Ruiz Zapata	Relots tour SAS	901159610	micentrosalustma@g	3166296051	Salamina
Hector Oberito Bonilla	Relots tour SAS	901159610	relotsturismosalamina@g	3206296059	Salamina
Luis Fernando Salazar	Totumbo Ecolodge	30306274-1	reservas.totumboecolo	3165014177	Neira
Antonina Maricaida Ramirez	Salamina travel	901811617-0	info@salaminatravel.co	3117115422	Salamina
Oswaldo Botero Castro	Cantantana Hotel Boutique	75083625	cantantahotelboutique	3015434862	Neira
Jorge Hernán Orozco Echeverri	Oficina de representaci	9306341790-1	jorgehernanorozco8222@	3118630743	Salamina
Luis Eduardo Chica Rincón	SDEI - Gobernación de	10281835	lechica@caldas.gov.co	3106196787	Neira
Roney Cerón	Pacora Tours	16054585-7	roneyjhaide78@hotma	3104313332	Pácora
Andres Mauricio Giraldo Marquez	Piononos Trunky	1055837895	piononostrunky@hotma	3146813352	Aguadas
Joana María Ríos	Hotel Boutique la Estan	31901717-1	lasdanzashotelboutique	3104436059	Salamina
Julio César Ocampo López	Finca el Palmar	75073407-1	juliocampolopez@gma	3128665260	Anserma
Arlenis Hoyos Orozco	Orosters S.A.S.	900467877-5	logcordepaisaje@gmail.	3113249427	Neira
Yesenia sabrina martin escobar	Campeo tour	1053863833-4	Campeotour@gmail.co	3053973104	Neira
Luis Gustavo Montes Cardo	Vivero la tentación per	24639922	lgustmoga@gmail.com	3017636996	Pácora
Diego Alejandro Martinez Arias	Pacorotours	16054585-7	diegoa7606@hotmail.co	3012600669	Pácora
Valentina Urrea Arboleda	Casa Sumac	1053464048	casasumac@hotmail.com	3148111193	Neira
John Alexander Abril	Mirador valle de la asn	1055813723	Miradorsansario@gma	3146115099	Salamina
Edin Alonso Pulido Molina	Lanatour Manizales	75082132	lanatourmanizales@g	3137865134	Manizales
Juan Pablo Arias	Hotel Colonial Aguadas	1001308980	jparias186@gmail.com	3104631781	Aguadas
Cosme Gonzalez	Cosme Gonzalez	15061125	Kosme7@hotmail.com	3113892450	Salamina
Hector mauricio zuluaga Betran	Mirador salton del quac	91070311-0	mirador.guacaica@gma	3174608402	Neira
Nicolas Arango Chica	Salamina Travel	901811617	salaminatravel.com@g	3045678896	Salamina
Andrés Felipe Salazar Mejia	La Estancia Hotel Bouti	31901717	laestanciahotelboutique	3209905327	Salamina
Gabriela Cerón Pineda	Casa Museo	24021817	Ceronpineda30@gm	3172850503	Neira
Luis Enrique londoño Garcia	Hostal oasis	15940049-6	gracia1821@hotmail.co	3183328594	Salamina
Carlos alberto gomez yepez	Casa museo del pan	3015796872	Pedros.casamuseodel	3164412225	Aguadas
OLGA GIRALDO MAY JARAMILLO LOAIZA	COOTRANSAGUADAS	900263441	cootrans-aguadas@hot	3128763720	Aguadas
Luis Enrique londoño Garcia	Hostal oasis	15940049-6	gracia1821@gmail.co	3165328494	Salamina
Luis Eduardo Garay Muñoz	Casa Turistica LEGM	70108535-9	Eotopos57@gmail.com	319 604 0138	Aguadas
Estefanie Alvarez Castaño	Gobernación de Caldas	1061278170	ealvarezx@gobernacio	3137362247	Neira
Mariana Jaramillo Zuluaga	Arcoiris Hot Mot Cafe	1053930382	andaencamino@gmail.	3024414225	Aranzazu
Rafael Betancur Gómez	Museo "Los Sombrer os de	16050700	rabibeta@gmail.com	3104154752	Pácora
Juanita Isaza	La cabaña	1057811220	Juanaisaza@hotmail.c	3223109374	Salamina
Diego Carmona Llano	Ca Hotel ConfortPlaza	25102251	Hotelconfortplazaariel	3233907979	Salamina
Viviana Gutiérrez	Neira York coffee	30108977	neirayorkcoffee2022@g	3205254331	Neira
MARCO TULIO HENAO	Cooperativa mixta de tr	890804182-4	Cooporttmanizalda@	3147005137	Manizales
Obe. Soto Méndez	Finca El Edén	93129648	solomanf@gmail.com	3104444176	Salamina



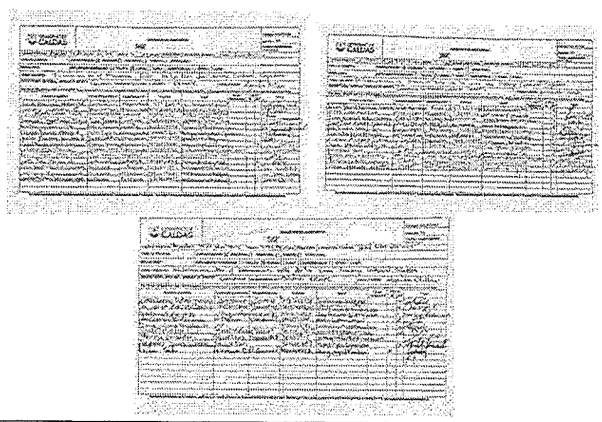


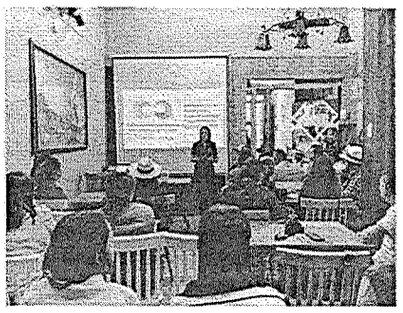
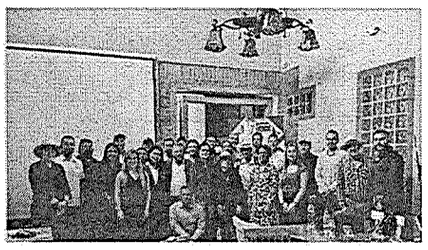
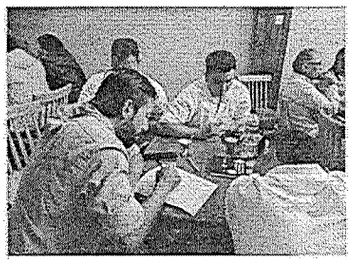


Igualmente, en el marco del desarrollo de sus actividades, el conviniente llevó a cabo el primer encuentro presencial del programa de consolidación y sofisticación de la ruta "La Cuna del Paisaje Cultural Cafetero", el 29 de julio 2025

de manera presencial en el Hotel Entre Brumas del municipio de Aguadas con una duración de 4 horas, donde participaron 31 empresarios del Norte de Caldas, de los municipios de: Neira, Aranzazu, Salamina, Pácora, Aguadas y Marulanda. El objetivo de la mencionada sesión se centró en la estructuración de una hoja de ruta para el desarrollo y consolidación del turismo en el Norte de Caldas, centrado en la identidad y los elementos distintivos de la "Cuna del Paisaje Cultural Cafetero", en este espacio los empresarios fueron divididos por grupos de trabajo donde identificaron y diagnosticaron los recursos, atractivos, infraestructura, demanda, sostenibilidad y políticas públicas de la región, lo cual permitirá definir y organizar los elementos clave que componen la oferta turística de la región y lograr la consolidación comercial de la ruta turística "La cuna del Paisaje Cultural Cafetero".





	   	
5.1.2 Desarrollar un programa de formación y acompañamiento para los empresarios de la ruta de turismo del Agua y la Montaña con empresarios del Occidente de Caldas, articulada con Pueblos Patrimonio.		
5.1.3 Participación de empresarios de Caldas, en espacios de promoción turística a nivel nacional.		

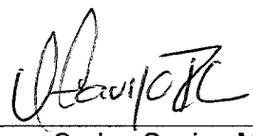
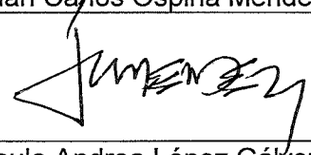
OBSERVACIONES:
Se revisa informe técnico con sus respectivos anexos, correspondiente a todos los componentes del convenio, y así mismo, informe contable con sus respectivos soportes, correspondiente a los componentes de Emprendimiento, Desarrollo Empresarial (Transformación Digital Empresarial/Caldas Futuro Digital), Competitividad y Ciencia, Tecnología e Innovación (Innovación) para los cuales se aprueba pago por valor de $27.298.477.

GOBIERNO DE CALDAS	**INFORME PARCIAL DE SUPERVISIÓN**	**Código**: FO-GD-02-062
		Versión: 06
		Fecha Modificación: 29/01/2020

El suscrito supervisor HACE CONSTAR:

Que el contratista, ha cumplido con el objeto del contrato y se autoriza el pago del acta Nro. 1, lo anterior con lo establecido en la Ley 80 de 1993 y el manual de contratación para la Gobernación de Caldas, resolución Nro. 0059 del219 de marzo del 2019, además se verificó que el contratista cumplió con lo establecido en la Ley Nro. 789 de 2002.

Por lo anterior puede ordenarse el respectivo pago.

NOMBRE DEL SUPERVISOR	Alexander Sánchez Nieto
FIRMA	
NOMBRE DEL SUPERVISOR	Silvia de Pilar Clavijo
FIRMA	
NOMBRE DEL SUPERVISOR	Juan Carlos Ospina Méndez
FIRMA	
NOMBRE DEL SUPERVISOR	Paula Andrea López Gálvez
FIRMA	