



Alcaldía Municipal
de Envigado

INFORME DE SUPERVISIÓN

Código: CC-F-198

Versión: 04

Página 1 de 57

INFORME DE SUPERVISIÓN N° 08

PARA: Delegado de la Contratación

FECHA: 15-12-2025

1. INFORMACIÓN BÁSICA

CONTRATO/CONVENIO N°: ENV-15-09-1138-25

FECHA DEL CONTRATO/CONVENIO: 11-04-2025

CONTRATISTA/ASOCIADO: Carolina Restrepo Vélez

IDENTIFICACIÓN CONTRATISTA/ASOCIADO: 43.872.006

OBJETO DEL CONTRATO/CONVENIO: PRESTAR SERVICIOS PROFESIONALES DE EXTENSION AGROPECUARIA EN ASESORIA AGROEMPRESARIAL EN EL MUNICIPIO DE ENVIGADO

VALOR DEL CONTRATO/CONVENIO: \$43.207.016

VALOR ADICION: \$0

VALOR TOTAL DEL CONTRATO/CONVENIO: \$43.207.016

FECHA DE ADICIÓN: N/A

FECHA DE INICIO¹: 11-04-2025

PLAZO DEL CONTRATO/CONVENIO²: 249 DIAS

2. SEGUIMIENTOS

Según lo dispone la Ley 1474 de 2012, en su Artículo 83. Supervisión e interventoría contractual. "(...). La supervisión consistirá en el seguimiento técnico, administrativo, financiero, contable, y jurídico que sobre el cumplimiento del objeto del contrato/convenio, enunciado en el presente informe (...)", según los siguientes ítems:

¹ Tener en cuenta la fecha establecida en la plataforma SECOP II cuando este haya utilizado este medio. No puede ser anterior a la fecha de expedición de RDP, ni a las fechas de pago de impuestos y expedición de pólizas en caso de que aplique.

² Tener en cuenta el plazo estipulado en la plataforma SECOP II cuando este haya utilizado este medio.



Alcaldía Municipal
de Envigado

INFORME DE SUPERVISIÓN

Código: CC-F-198

Versión: 04

Página 2 de 57

2.1 Período de supervisión³ (Seguimiento administrativo):

Se realiza el presente informe para el periodo de ejecución del 13-11-2025 al 15-12-2025

2.2 Novedades (Seguimiento administrativo):

SUSPENSION		
Fecha suspensión	Fecha Reinicio	Motivo
N/A	N/A	

2.3 Cumplimiento de obligaciones (Seguimiento técnico):

OBLIGACIONES GENERALES Y ESPECÍFICAS DE LAS PARTES	DETALLAR EL CUMPLIMIENTO O NO DE LAS OBLIGACIONES, JUSTIFICANDO LAS ACCIONES REALIZADAS O EL POR QUÉ NO SE HAN EJECUTADO EN EL PERÍODO DEL PRESENTE INFORME						
1. Diagnóstico: Realizar un diagnóstico empresarial in-situ a los productores agropecuarios asignados desde la DDRAE y desarrollar un plan agro empresarial de acuerdo a las características de cada finca o de cada negocio, o de cada producto, por lo que es importante comprender la situación particular.	La actividad de Diagnóstico inicial ha sido Finalizada						
2. Enfoque Personalizado: ofrecer asesoría con un enfoque específico para la implementación del plan agro empresarial. Cargar la información en tiempo real en la plataforma digital dispuesta por la Dirección de Desarrollo Rural y Agropecuario y dejar el soporte físico de	<p>Actividades Desarrolladas</p> <p>La asesoría personalizada se ejecutó de manera sistemática durante todo el período del contrato, adaptándose a las necesidades específicas de cada productor y a las diferentes fases de desarrollo de sus planes empresariales.</p> <p>Resumen de Asesorías por Período:</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Período</th> <th>Productores Atendidos</th> <th>Visitas Realizadas</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	Período	Productores Atendidos	Visitas Realizadas			
Período	Productores Atendidos	Visitas Realizadas					

³ En este ítem el supervisor deberá señalar el alcance en el tiempo que tuvo su labor de supervisión, es decir entre qué fechas se llevó a cabo este ejercicio, indicando además si el contrato/convenio se cumplió en un solo acto o si comprende un período de ejecución.

la visita (Formato AA-F-081) al productor.
Nota: Es importante que la asesoría ofrezca un seguimiento continuo y evaluaciones periódicas para medir el progreso y hacer ajustes al plan agro empresarial cuando sea necesario

Abril-Mayo	9	9	Diagnóstico ini
Mayo-Junio	43	43	Diagnóstico y caracterización
Julio-Agosto	5	9	Planes de nego marketing
Agosto-Sept	12	16	Fortalecimiento empresarial
Sept-Oct	12	15	Implementación herramientas
Oct-Nov	16	13	Consolidación seguimiento
TOTAL	16 (intensivo)	105	Ciclo complet

Componentes de Asesoría Implementados

1. Asesoría Agroempresarial (8 productores)

A. Fortalecimiento del Empresario Agropecuario:

- Estructuración de planes de mejoramiento productivo
- Diseño de sistemas de costos de producción
- Desarrollo de formatos de seguimiento y control
- Implementación de registros contables básicos
- Análisis de rentabilidad por producto

Productores beneficiados:

- Hugo Porfirio Zapata y Francisco Arango: Plan de mejoramiento y costos
- Mauricio Patiño, Héctor Ríos, Sebastián Álvarez, Luis David Ríos: Plan de marketing
- Gabriela Jiménez: Fortalecimiento integral
- Juan Guillermo Ríos: Plan de negocios completo

B. Identificación de Necesidades de Marketing:

- Definición de estrategias comerciales
- Segmentación de mercados
- Análisis de competidores
- Desarrollo de propuestas de valor
- Estrategias de fijación de precios

2. Asesoría Agroturística (8 productores)



Alcaldía Municipal
de Envigado

INFORME DE SUPERVISIÓN

Código: CC-F-198

Versión: 04

Página 4 de 57

Actividades desarrolladas:

- Estructuración de planes de marketing turístico
- Definición de competidores y segmentación de clientes
- Diseño de experiencias turísticas
- Desarrollo de portafolio de servicios
- Estrategias de promoción digital
- Implementación de herramientas tecnológicas (códigos QR, redes sociales)

Número de visitas por productor:

- Paola Ríos: 3 visitas
- Diana Patricia: 4 visitas
- José David Ríos: 5 visitas
- Fredy Ríos: 4 visitas
- Alfonso Zapata: 3 visitas (incluye sesión fotográfica profesional)
- Dairo Palacio: 4 visitas
- Marta Londoño: 3 visitas
- Santiago Buriticá: 2 visitas

3. Herramientas Entregadas e Implementadas

A. Matrices de Análisis Estratégico:

- Matriz DOFA para cada emprendimiento
- Análisis de riesgos productivos y comerciales
- Identificación de oportunidades y amenazas

B. Sistemas de Costos:

- Formatos de registro de costos directos e indirectos
- Herramientas de cálculo de punto de equilibrio
- Plantillas para análisis de rentabilidad
- Sistemas de control de inventarios

C. Planes de Marketing:

- Análisis de las 4P (Producto, Precio, Plaza, Promoción)
- Estrategias de comunicación y publicidad
- Planes de acción con cronogramas
- Indicadores de seguimiento

D. Herramientas Digitales:

- Códigos QR vinculados a redes sociales

- Configuración de perfiles empresariales en Instagram
- WhatsApp Business para atención al cliente
- Material fotográfico profesional para marketing

1. Asesoría Institucional – CMDR

Total de reuniones: 8 reuniones durante el período del contrato

Actividades desarrolladas:

Abril - Mayo:

- 3 reuniones para estructuración metodológica del plan de acción
- Acompañamiento en formulación del plan de acción del CMDR

Junio:

- 2 reuniones: presencial (Vereda Arenales) y virtual
- Definición de indicadores de cumplimiento primer semestre

Julio - Agosto:

- 3 reuniones: capacitación en Matriz DOFA y definición de estrategias
- Revisión de información recopilada por miembros del consejo

Septiembre:

- Reunión diagnóstica POT-D-Sur: incorporación de diagnóstico territorial
- Presentación borrador del plan de acción al CMDR
- Intercambio de saberes con CMDR Girardota

Octubre:

- 2 reuniones: revisión y presentación final del Plan de Acción
- Envío formal del Plan de Acción CMDR 2025-2029 para aval institucional

Noviembre-Diciembre:

- Apoyo en la organización del encuentro departamental en Jardín, Antioquia (16-17 de diciembre)
- Coordinación logística y agenda del evento
- Preparación de materiales de presentación



Producto final entregado:

**Plan de Acción del Consejo Municipal de Desarrollo Rural
2025-2029 (VER ANEXO 2)**

5. Apoyo a Organizaciones de Productores

ASOMELC (Asociación de Mujeres)

Actividades:

- Reunión para identificación de canales de comercialización (10 de junio)
- Se asistió a la Capacitación en aspectos técnicos de producción de hongos
- **Planeación para implementación del proyecto de Orellanas 2026 Reunión el 3 de diciembre:**
 - Identificación de necesidades técnicas y de inversión
 - Lluvia de ideas de cronograma de actividades 2026
 - Lluvia de ideas de gestión de alianzas para implementación

ASPROLEN (Asociación de Productores Lecheros)

Gestión de formalización:

- Acompañamiento en inscripción ante Cámara de Comercio
- Ajuste de documentación estatutaria
- 3 reuniones con abogado especialista
- Resultado: **Asociación formalmente reconocida**

6. Se llevó a cabo el proceso de entrega de insumos a los productores beneficiarios de la convocatoria de Fortalecimiento Agroturístico, en el marco de la implementación de sus planes agroempresariales, Se realizó la entrega formal de los siguientes elementos a los productores ganadores.

Con la entrega de los insumos se realizó el **Diligenciamiento del Formato AA-F-081** (soporte físico de visita), el cual fue dejado en poder de cada productor como constancia de la asistencia técnica brindada y los insumos recibidos y la **Firma de actas de entrega por parte**

de los beneficiarios, confirmando la recepción satisfactoria de los insumos

Observaciones: La actividad se desarrolló exitosamente, garantizando que cada productor beneficiario recibiera tanto los insumos necesarios como la orientación técnica requerida para avanzar en la implementación de su plan agroempresarial con enfoque en fortalecimiento agroturístico y adopción de Buenas Prácticas Agrícolas.

Indicadores de Gestión Consolidados

Indicador	Alcanzado
Productores con asesoría personalizada	16
Visitas técnicas realizadas	105
Formatos AA-F-081 diligenciados	105
Planes de marketing estructurados	11
Planes de negocio iniciados	8
Sistemas de costos implementados	10
Reuniones CMDR	8
Organizaciones fortalecidas	2

Resultados por Productor

Línea Agroempresarial:

Productor	Plan de Costos	Plan de Marketing
Francisco Arango	Entregado	En proceso
Héctor Ríos	Entregado	En proceso
Hugo Zapata	En proceso	No necesita
Luis David Ramírez	Entregado	Diseñado
Mauricio Patiño	Entregado	Diseñado
Sebastián Álvarez	En proceso	En proceso
Gabriela Jiménez	Entregado	En proceso



Alcaldía Municipal
de Envigado

INFORME DE SUPERVISIÓN

Código: CC-F-198

Versión: 04

Página 8 de 57

Giovanni Roldán	Iniciado	En proceso	En proceso
-----------------	----------	------------	------------

Línea Agroturística:

Product or	Plan de Costos	Plan de Marketing	Plan de Negocios	Estado
Fredy Ríos	Entregado	Diseñado	Diseñado	Completo
José David Ríos	Entregado	Diseñado	Diseñado	Completo
Alfonso Zapata	Entregado	Diseñado	Diseñado	Avanzado
Dairo Palacio	Entregado	Diseñado	Diseñado	Avanzado
Paola Ríos	En proceso	Diseñado	En proceso	Medio
Diana Patricia	Entregado	Diseñado	Diseñado	Avanzado
Marta Londoño	Diseñado	No iniciado	No iniciado	Medio
Santiago Buriticá	Entregado	En proceso	En proceso	Medio

Productos Entregados

- 105 formatos AA-F-081 diligenciados y registrados en plataforma
- 8 planes de negocio iniciados (2 completos)
- 11 sistemas de costos implementados
- 15 matrices DOFA elaboradas
- 15 análisis de riesgos
- Plan de Acción CMDR 2025-2029 (Ver anexo 2)
- Material fotográfico profesional para 3 emprendimientos
- Códigos QR para 1 emprendimiento
- Propuesta de proyecto Orellanas ASOMELC 2026

3. **Canales de comercialización:** buscar nuevos y mejores canales de comercialización para las líneas productivas agropecuarias de Envigado y consolidar conexiones con la industria y el comercio local así como con proveedores de insumos, con el propósito de facilitar el acceso a recursos y mejorar el mercadeo.

Gestiones Realizadas y Resultados

1. SECTOR COMERCIAL MAYORISTA

A. Supermercados La Vaquita

Fecha: 11 de abril de 2025

Actividad: Reunión estratégica con representantes

Resultados:

- Exposición de condiciones de compra y requerimientos
- Intercambio de contactos con productores interesados
- Compromiso de suministro de muestras de productos
- Evaluación de calidad para establecer relaciones comerciales

Productos con potencial identificados:

- Hortalizas frescas
- Productos procesados artesanales
- Huevos
- Aromáticas

B. Central Mayorista - Gabriel Jaime Oquendo

Producto objetivo: Papa criolla y Capira

Condiciones establecidas:

- Entrega sin lavado previo
- Planificación anticipada de negociaciones
- Visitas de inspección a cultivos o envío de fotos
- Precios basados en mercado con ajuste por calidad

Resultado: Canal abierto para productores de papa

C. Central Mayorista - Diego Oquendo

Productos: Mora

Productor vinculado: Luis David Ramírez

Condiciones:

- Producto fresco y clasificado
- Entregas programadas
- Pago según acuerdo comercial

D. Comercializador Gabriel Valderrama

Producto: Lechuga

Fecha: Agosto-septiembre 2025



Condiciones comerciales:

- Capacidad: 300 lechugas semanales
- Pago de contado al momento de entrega
- Entrega directa en mayorista
- Productor vinculado: Mauricio Patiño

Resultado: Canal activo con entregas semanales

E. PROCOFRUVER

Fecha: Julio 2025

Tipo: Comercializadora mayorista frutas y verduras

Productos con demanda identificados:

- Tomate riñón y cherry
- Pimentones
- Hierbas aromáticas: tomillo, eneldo, romero
- Granadilla

Recomendaciones técnicas recibidas:

- Implementar sistemas de producción por ciclos
- Desarrollar capacidades para frutos deshidratados
- Garantizar clasificación adecuada
- -Apertura para recibir productos cuando estén disponibles

2. SECTOR INSTITUCIONAL

A. ICBF Envigado - Operador GAPAL

Reuniones realizadas: 3 (abril, septiembre, octubre)

Resultados:

- Identificación de necesidades alimentarias específicas
- Obtención de fichas técnicas de productos requeridos
- Definición de volúmenes, periodicidad y condiciones
- Establecimiento de requisitos para proveedores

Productos con oportunidad:

- Hortalizas frescas (lechuga, tomate, cebolla, zanahoria)
- Huevos
- Plátano
- Cilantro, perejil
- Yuca

Condiciones para proveedores:

- Inscripción en sistema de compras públicas

- RUT y cuenta bancaria
- Productos frescos (máximo 2-3 días cosecha)
- Clasificación por tamaño/calidad
- Empaques adecuados

Estado: Canal abierto, en proceso de vinculación de productores

B. Programa de Alimentación Escolar (PAE)

Gestión con Secretaría de Salud:

Productor habilitado: Giovanni Roldán

Producto: Huevos

Proceso:

- Visita de auditoría sanitaria (septiembre)
- Evaluación de condiciones de producción
- Verificación de buenas prácticas avícolas
- Resultado: **APROBADO** como proveedor PAE

Impacto:

- Productor local vinculado al PAE bajo Ley 2046 de 2020
- Suministro semanal garantizado
- Ingreso estable y predecible
- Modelo replicable para otros productores

3. SECTOR TURÍSTICO Y GASTRONÓMICO

A. Tienda Especializada Fresenatta

Fecha: Septiembre 2025

Producto: Fresas

Resultado:

- Contacto comercial establecido
- Canal directo para productores de fresas
- Oportunidad de ventas especializadas

B. Restaurantes y Hoteles

Actividad: Vinculación a través de Rueda de Negocios (noviembre)

Establecimientos contactados:

- Restaurantes locales especializados
- Hoteles con servicios de alimentación
- Empresas de catering

4. SECTOR TECNOLÓGICO

Empresa IN-OVA



INFORME DE SUPERVISIÓN

Código: CC-F-198

Versión: 04

Página 12 de 57

Reunión: Virtual, septiembre 2025

Objetivo: Implementación de inteligencia artificial para optimizar alianzas comerciales

Áreas de trabajo identificadas:

- Plataformas digitales para conexión productor-comercializador
- Herramientas de gestión y optimización
- Sistemas de trazabilidad
- Análisis de mercados

Estado: Alianza tecnológica en fase de estructuración

5. SECTOR INSTITUCIONAL DEPARTAMENTAL

A. Gobernación de Antioquia - Dirección de Planificación y Comercialización

Reuniones: 2 (julio, septiembre)

Áreas de apoyo identificadas:

- Centro agroindustrial municipal
- Compras públicas PAE regionales
- Fortalecimiento productores lecheros
- Promoción de frutos deshidratados

Condición: Mantener actualizada base de datos de productores

B. Proyecto "Antioquia sin Hambre"

Fecha: Agosto 2025

Actividad: Asistencia a lanzamiento oficial

Resultados:

- Establecimiento de contactos estratégicos
- Identificación de posibilidades de participación
- Vinculación potencial de productores locales

6. EVENTOS Y FERIAS

Alimentatec - Feria de Innovación Agroalimentaria

Fecha: Octubre 2025

Organizador: Gobernación de Antioquia, Cámara de Comercio Aburrá Sur

Resultados:

- Identificación de tendencias de innovación
- Contactos con compradores potenciales
- Oportunidades de procesamiento y valor agregado
- Networking sectorial



Resumen de Canales Gestionados

Canal	Estado	Productos	Productores Beneficiados
La Vaquita	Abierto	Varios	Potencial múltiple
Gabriel Valderrama	Activo	Lechuga	Mauricio Patiño
Diego Oquendo	Abierto	Mora	Luis David Ramírez
PROCOFR UVER	Abierto	Hortalizas, aromáticas	Potencial múltiple
ICBF-GAPAL	En proceso	Varios	Potencial múltiple
PAE	Activo	Huevos	Giovanni Roldán
Fresenatta	Abierto	Fresas	Productores de fresa
Gobernación	Articulado	Varios	Potencial múltiple
IN-OVA	En desarrollo	Tecnología	Todos

Indicadores de Gestión

- Reuniones comerciales realizadas: 15
- Canales nuevos identificados: 8
- Canales activos con ventas: 2 (Gabriel Valderrama, PAE)
- Productores con vinculación comercial directa: 2
- Productores con oportunidad de vinculación: 16
- Fichas técnicas de productos obtenidas: 12
- Visitas a eventos sectoriales: 2

Productos Entregados

1. Base de datos de compradores y comercializadores
2. Contactos directos productores-compradores
3. Oportunidades identificadas por producto
4. Definición de condiciones comerciales por canal



Alcaldía Municipal
de Envigado

INFORME DE SUPERVISIÓN

Código: CC-F-198

Versión: 04

Página 14 de 57

4. Marketing y Promoción:
Desarrolla una estrategia de marketing que incluya redes sociales la divulgación y promoción estratégica e incluir la participación en ferias y eventos comerciales locales.

Estrategias Implementadas

1. DESARROLLO DE PLANES DE MARKETING PERSONALIZADOS

Metodología aplicada: Modelo de las 4P del Marketing

A. Planes Completos Entregados (5 productores):

1. **José David Ríos Soto (Agroturismo)**
 - Análisis de producto turístico y experiencias
 - Segmentación de mercado turístico
 - Estrategia de precios diferenciados
 - Plan de promoción digital
 - Cronograma de implementación
2. **Juan Guillermo Ríos (Agroproducción)**
 - Análisis de productos agropecuarios
 - Estrategias de penetración de mercado
 - Comunicación de valor agregado
 - Plan de acción comercial
3. **Dairo de Jesús Palacio Restrepo (Agroturismo "La Tulpa")**
 - Plan de marketing con actividades específicas
 - Cronograma de implementación
 - Responsables por actividad
 - Métricas de seguimiento
4. **Alfonso Zapata Gómez (Agroturismo "El Arrullo de Ayurá")**
 - Plan de marketing digital
 - Implementación código QR vinculado a Instagram
 - Estrategia de contenido fotográfico
 - Sesión fotográfica profesional en finca
 - Material visual para redes sociales
5. **Diana Patricia Ríos Gallego (Agroturismo "Finca La Colina")**
 - Plan de marketing turístico
 - Estrategias de promoción digital
 - Definición de experiencias ofertadas
 - Canales de comercialización

B. Planes en Proceso (6 productores adicionales):

- Fredy Ríos, Paola Ríos, Marta Londoño
- Mauricio Patiño, Héctor Ríos, Gabriela Jiménez

Componentes desarrollados en todos los planes:

Producto:

- Definición clara de oferta (productos/servicios)
- Características diferenciadoras
- Propuesta de valor única
- Ventajas competitivas

Precio:

- Análisis de costos reales
- Estudio de precios de competencia
- Estrategias de fijación de precios
- Márgenes de rentabilidad

Plaza (Distribución):

- Canales de comercialización identificados
- Puntos de venta y contacto con clientes
- Estrategias de accesibilidad
- Logística de distribución

Promoción:

- Estrategias de comunicación
- Medios de divulgación
- Redes sociales y marketing digital
- Actividades promocionales

2. IMPLEMENTACIÓN DE HERRAMIENTAS DIGITALES

A. Redes Sociales:

Perfiles empresariales creados en Instagram:

- Alfonso Zapata: @elarrullodeayura

B. Herramientas Tecnológicas:

Códigos QR implementados:

- Alfonso Zapata: QR vinculado a Instagram y portafolio

C. Material Audiovisual:

Sesión fotográfica profesional:

- Finca de Alfonso Zapata (agosto 2025) y Juan Guillermo Ríos (Noviembre 2025)
- Banco de imágenes
- Material para redes sociales
- Fotografías de actividades rurales y paisajes



3. PARTICIPACIÓN EN EVENTOS COMERCIALES

A. Rueda de Negocios Agropecuaria - Parque El Dorado

Fecha: 29 de noviembre de 2025

Lugar: Parque El Dorado, Envigado

Concepto: Espacio estructurado de encuentros comerciales programados entre productores agropecuarios de Envigado (oferentes) y compradores del sector agroalimentario (demandantes), donde cada parte presenta su propuesta, conoce necesidades y explora posibilidades de negocio.

Objetivo: Facilitar la generación de acuerdos comerciales, alianzas estratégicas y oportunidades de negocio que fortalezcan la comercialización de productos locales.

Organización:

- Coordinación conjunta: Dirección de Desarrollo Rural y Secretaría de Desarrollo Económico y Turismo
- Gestión de convocatoria a compradores
- Logística del evento
-

Productores participantes invitados: 16 (líneas agroempresarial y agroturística)

Actores invitados:

Sector Comercial:

- GAPAL (comercializadora especializada)
- Comercializadores Plaza Mayorista
- Supermercados La Vaquita
- Restaurantes especializados
- Hoteles con servicios de alimentación
- Empresas de catering
- Tiendas especializadas orgánicas

Sector Turístico:

- Operadores turísticos municipales y regionales
- Agencias de viajes
- Influencers gastronómicos y turísticos

Sector Académico y Técnico:

- Centro de Investigaciones Biológicas (CIB)
- Universidades

Medios de Comunicación:

- Presentadores de televisión especializados en gastronomía
- Medios locales

Gestión de convocatoria:

- Envío de cartas de invitación formal
- Correos electrónicos personalizados
- Contacto telefónico directo
- Confirmación de asistencia

Resultados de la Rueda de Negocios:

Productores asistentes: 7 asistentes

Negocios concretados en el evento:

- Acuerdos de abastecimiento con GAPAL (en proceso)
- Acuerdos de abastecimiento con PROCOFURVER (en proceso)

Impacto en productores:

- Identificación de oportunidades
- Aprendizaje sobre requerimientos del mercado

C. Vinculación a Mesa de Turismo Municipal

Gestión realizada:

- Reunión con Secretaría de Desarrollo Económico y Turismo
- Entrega de base de datos de 8 productores capacitados

Beneficios para productores:

- Acceso a capacitaciones especializadas en turismo
- Participación en eventos y ferias turísticas
- Articulación con política pública de turismo
- Información sectorial y oportunidades
- Networking con actores turísticos

Indicadores de Gestión

Indicador	Alcanzado
Planes de marketing completos	10
Códigos QR implementados	1
Sesiones fotográficas	2
Participación en eventos	3
Productores en Mercados Campesinos	6



Alcaldía Municipal
de Envigado

INFORME DE SUPERVISIÓN

Código: CC-F-198

Versión: 04

Página 18 de 57

	<p>Productos Entregados</p> <ol style="list-style-type: none">1. 10 planes de marketing completos con análisis 4P2. 1 código QR implementado y funcional3. Banco de imágenes (2 fincas)4. 10 análisis de competidores5. 10 segmentaciones de mercado
<p>5. Compras públicas locales: gestionar los vínculos comerciales entre productores agropecuarios del municipio con los diferentes programas de proveeduría que tiene el municipio en el marco de la ley 2046 de 2020 (compras públicas de alimentos).</p>	<p>Gestiones Realizadas y Resultados</p> <p>1. PROGRAMA DE ALIMENTACIÓN ESCOLAR (PAE) MUNICIPAL</p> <p>A. Reuniones con Administradores del PAE Secretaría de Educación:</p> <ul style="list-style-type: none">• Fecha: Agosto 2025• Objetivo: Identificar necesidades de productos <p>Resultados:</p> <ul style="list-style-type: none">• Necesidades específicas de hortalizas identificadas• Tipo y volumen de productos demandados• Estándares de calidad establecidos <p>Requisitos para proveedores:</p> <ul style="list-style-type: none">• Inscripción en sistema de compras públicas• Acreditación formal• Cumplimiento de estándares sanitarios• Capacidad de entregas programadas <p>Productos demandados:</p> <ul style="list-style-type: none">• Hortalizas frescas (lechuga, tomate, cebolla, zanahoria, ahuyama)• Plátano• Yuca• Hierbas aromáticas (cilantro, perejil)• Huevos <p>B. Habilitación de Productor - Giovanni Roldán Producto: Huevos Proceso:</p> <p>Fase 1: Preparación (Agosto-Septiembre)</p> <ul style="list-style-type: none">• Asesoría técnica pre-certificación• Identificación de aspectos por mejorar• Adecuación de instalaciones• Preparación de documentación

Fase 2: Auditoría Sanitaria (Septiembre)

- **Entidad:** Secretaría de Salud de Envigado
- **Actividad:** Visita de auditoría a instalaciones
- **Acompañamiento:** Presente durante auditoría

Verificaciones realizadas:

- Condiciones de producción avícola
- Condiciones sanitarias y bioseguridad
- Capacidad productiva y volúmenes
- Buenas prácticas de producción
- Manejo, almacenamiento y distribución

Fase 3: Resultado

APROBADO como proveedor de huevos para el PAE

Impacto logrado:

- Productor local vinculado al PAE bajo Ley 2046 de 2020
- Certificación sanitaria obtenida
- Contrato de proveeduría establecido
- Suministro semanal: 200-300 huevos
- Pago formal según cronograma PAE
- Ingreso estable y predecible
- Modelo replicable para otros productores

2. ICBF ENVIGADO - OPERADOR GAPAL

Reuniones realizadas: 3 (Abril, Septiembre, Octubre)

Participantes:

- Representantes ICBF Envigado
- Proveedor actual Juan Guillermo Palacios (GAPAL)
- Equipo técnico municipal

A. Primera Reunión (Abril)

Resultados:

- Presentación del proyecto y productores locales
- Identificación preliminar de oportunidades
- Interés del operador en productos locales

B. Segunda Reunión (Septiembre)

Objetivos:

- Identificar necesidades específicas de productos
- Definir volúmenes y periodicidad



- Establecer requisitos técnicos

Productos con oportunidad identificados:

- Hortalizas frescas diversas
- Plátano y yuca
- Hierbas aromáticas
- Huevos
- Frutas de temporada

C. Tercera Reunión (Octubre)

Actividad principal: Obtención de fichas técnicas

Fichas técnicas obtenidas:

- Especificaciones de calidad por producto
- Presentación y empaque requeridos
- Condiciones de entrega
- Volúmenes aproximados
- Periodicidad de compras

Requisitos para proveedores establecidos:

Formales:

- RUT actualizado
- Cuenta bancaria
- Cumplimiento tributario

De calidad:

- Productos frescos (máximo 2-3 días cosecha)
- Clasificación por tamaño/calidad
- Limpieza básica
- Empaques adecuados (canastillas, cajas)
- Sin residuos excesivos

Comerciales:

- Precios basados en plaza mayorista con ajuste
- Pago: al momento de entrega
- Pedidos con 3 días de anticipación
- Volumen mínimo flexible
- Constancia en suministro

Gestión realizada para vinculación:

Contacto telefónico con Juan Guillermo Palacios (Octubre):

- Confirmación de interés en productos locales
- Ratificación de condiciones comerciales

- Compromiso de encuentro en Rueda de Negocios
- Disponibilidad para iniciar compras

Estado actual:

- Canal institucional abierto
- Fichas técnicas disponibles para productores
- Encuentro realizado en Rueda de Negocios (29 noviembre)
- Acuerdos preliminares establecidos
- En proceso de vinculación formal de productores

3. GESTIÓN CON GOBERNACIÓN DE ANTIOQUIA

Entidad: Dirección de Planificación y Comercialización Agropecuaria

Reuniones: 2 (Julio, Octubre)

Áreas de apoyo identificadas:

A. Apoyo al centro agroindustrial:

- Asesoría técnica especializada
- Posible cofinanciación de equipamiento
- Capacitación en procesamiento

B. Compras públicas PAE regionales:

- Acompañamiento a productores inscritos
- Abastecimiento de PAE en otros municipios
- Ampliación de mercado más allá de Envigado

C. Fortalecimiento productores lecheros:

- Requisito: mantener datos actualizados
- Caracterización del sector lechero
- Apoyo técnico y comercial

D. Promoción de frutos deshidratados:

- Identificación como línea prioritaria
- Capacitación en procesamiento
- Acceso a mercados especializados

Estado: Articulación institucional establecida, oportunidades identificadas

4. OTROS PROGRAMAS INSTITUCIONALES

Programas identificados con potencial:



INFORME DE SUPERVISIÓN

Código: CC-F-198

Versión: 04

Página 22 de 57

- Restaurantes escolares de otros municipios
- Programas de adulto mayor
- Centros de primera infancia
- Hospitales y centros de salud
- Hogares de paso y albergues

Gestión: Información recopilada y socializada con productores

Avances en Cumplimiento Ley 2046 de 2020

Acceso efectivo a mercados institucionales:

- 1 productor habilitado y activo (Giovanni - PAE)
- Canal abierto con ICBF-GAPAL
- Articulación con Gobernación establecida

Posibles productores próximos a vincularse:

1. Luis David Ramírez - Fresas
2. Mauricio Patiño – Lechuga
3. Santiago Buriticá: Huevos
4. Héctor Ríos: Fresas y Hortalizas
5. Javier Ríos: Hortalizas
6. Sebastián Álvarez: Lechugas

Requisitos en proceso:

- Inscripción en compras públicas
- Actualización de documentación
- Ajustes sanitarios pendientes

Indicadores de Gestión

Indicador	Alcanzado
Reuniones institucionales PAE	3
Reuniones ICBF	3
Productores habilitados	1
Productos en vinculación activa	1
Canales institucionales abiertos	3
Certificaciones sanitarias	1

6. Trimestralmente debe ofrecer formación a los productores en temas agro empresariales. Las fechas y temas a abordar deberán ser concertados con el

Programa de Capacitación Implementado

Enfoque pedagógico:

- Aprendizaje experiencial y práctico
- Capacitación personalizada in situ

supervisor. El desarrollo de la formación debe estar acorde al procedimiento establecido por la Secretaría de Medio Ambiente y Desarrollo Agropecuario.

- Metodología participativa
- Aplicación inmediata a realidad productiva
- Seguimiento y acompañamiento continuo

Modalidades:

- Presencial individual (principal)
- Presencial grupal (eventos específicos)
- Virtual (casos excepcionales)

Temáticas Desarrolladas

1. CARACTERÍSTICAS Y CONDICIONES DEL EMPRESARIO RURAL

Objetivo: Desarrollar competencias empresariales necesarias para el sector agropecuario y mentalidad emprendedora en contexto rural.

Contenidos:

- Perfil del empresario rural exitoso
- Competencias técnicas y blandas requeridas
- Liderazgo y toma de decisiones
- Gestión del riesgo
- Innovación y adaptabilidad

Productores capacitados: 16 (todos)

Modalidad: Individual en finca

Duración: 2 horas promedio por productor

2. ANÁLISIS ESTRATÉGICO - MATRIZ DOFA

Objetivo: Fortalecer capacidades de análisis estratégico para identificar ventajas competitivas y diseñar estrategias fundamentadas.

Contenidos:

- Metodología de análisis interno (Debilidades y Fortalezas)
- Análisis del entorno externo (Oportunidades y Amenazas)
- Construcción participativa de matriz
- Estrategias derivadas (FO, FA, DO, DA)
- Aplicación práctica a cada emprendimiento



Alcaldía Municipal
de Envigado

INFORME DE SUPERVISIÓN

Código: CC-F-198

Versión: 04

Página 24 de 57

Productores capacitados: 16

Productos generados: 16 matrices DOFA estructuradas

3. GESTIÓN DE RIESGOS EN LA PRODUCCIÓN

Objetivo: Desarrollar capacidades para identificar, evaluar y mitigar riesgos que afectan sistemas productivos.

Contenidos:

- Identificación de riesgos (climáticos, sanitarios, técnicos, mercado)
- Metodologías de análisis y evaluación
- Estrategias de mitigación
- Planes de contingencia
- Gestión preventiva

Productores capacitados: 14

Período: Julio - Noviembre

Productos: 13 análisis de riesgos elaborados

Productores beneficiados:

- José David Ríos, Marta Londoño, Juan Guillermo Ríos
- Dairo Palacio, Héctor Ríos, Alfonso Zapata
- Luis David Ramírez, Diana Patricia, Francisco Arango
- Gabriela Jiménez, Mauricio Patiño, Paola Ríos, Fredy Ríos

4. COSTOS DE PRODUCCIÓN AGROPECUARIA

Objetivo: Implementar sistemas de registro y análisis de costos para conocer rentabilidad real y tomar decisiones informadas.

Contenidos teóricos:

- Conceptos fundamentales de costos
- Costos fijos vs variables
- Costos directos vs indirectos
- Metodología de identificación y clasificación
- Cálculo de costos unitarios
- Punto de equilibrio
- Fijación de precios basada en costos

Componente práctico:

- Diligenciamiento de formatos con información real
- Cálculo conjunto de costos de un ciclo productivo

- Identificación de costos específicos por finca
- Análisis de rentabilidad
- Ejercicios de optimización

Herramientas entregadas:

1. Formato de registro de costos directos
2. Formato de control de inventario de insumos
3. Formato de registro de mano de obra
4. Formato de consolidado de costos por ciclo
5. Formato de análisis de rentabilidad
6. Plantillas Excel para cálculos automáticos

Productores capacitados: 10

Detalle de capacitaciones:

Productor	Visitas	Enfoque
José David Ríos	2	Costos servicios turísticos
Marta Londoño	2	Costos producción + turismo
Juan Guillermo Ríos	3	Costos + ejercicios prácticos
Dairo Palacio	2	Costos turismo
Héctor Ríos	3	Costos agrícolas + seguimiento
Alfonso Zapata	2	Costos turismo
Luis David Ramírez	2	Costos hortalizas
Diana Patricia	2	Costos agroturismo
Francisco Arango	2	Costos múltiples productos
Gabriela Jiménez	1	Costos + BPA
Mauricio Patiño	2	Costos lechuga
Santiago Buriticá	1	Introducción a costos
Sebastián Alvaréz	2	Introducción a costos

Dificultades encontradas y estrategias de superación:

Dificultades:

- Resistencia inicial al registro sistemático
- Dificultad para diferenciar costos hogar vs producción
- Ausencia de soportes (facturas)
- Limitaciones en uso de herramientas digitales

Estrategias aplicadas:

- Simplificación de formatos
- Versiones en papel para productores sin tecnología

- Acompañamiento presencial prolongado
- Ejemplos prácticos con su propia producción
- Sesiones de refuerzo individualizadas

5. PLAN DE NEGOCIO

Objetivo: Comprender importancia de planificación empresarial y dominar metodología para construcción de planes.

Contenidos:

- Concepto y utilidad del plan de negocio
- Componentes principales
- Análisis de mercado
- Plan operativo
- Plan financiero
- Plan de marketing
- Metodología de formulación

Productores capacitados: 8

Planes iniciados: 8

Planes completos: 2 (Fredy Ríos, José David Ríos)

6. PLAN DE MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN

Objetivo: Desarrollar estrategias efectivas de marketing rural y construir propuestas de valor diferenciadas.

Contenidos:

Las 4P del Marketing:

- **Producto:** Definición, características, diferenciación, valor agregado, ciclo de vida
- **Precio:** Fijación, competitividad, relación calidad-precio, márgenes
- **Plaza:** Canales directos/indirectos, puntos de venta, logística, acceso a mercados
- **Promoción:** Estrategias de comunicación, herramientas promocionales, marketing digital, venta

Análisis de mercado:

- Segmentación de mercados
- Perfiles de cliente
- Análisis competitivo
- Identificación de nichos

Marketing digital:

- Redes sociales (Instagram, Facebook, WhatsApp Business)

- Creación de contenido
- Fotografía de productos
- Estrategias de enganche

Productores capacitados: 11

Planes de marketing completos: 5

Planes en proceso: 6

Distribución por sector:

- Agroempresarial: 4 productores
- Agroturístico: 7 productores

7. ASPECTOS TRIBUTARIOS Y FORMALIZACIÓN

Objetivo: Orientar en cumplimiento de obligaciones tributarias y procesos de formalización.

Contenidos:

- Obligaciones tributarias básicas
- Declaraciones requeridas
- RUT
- Formalización empresarial

Productores asesorados: 8

Modalidad: Transversal en visitas de seguimiento

Consolidado de Capacitaciones

Resumen por período:

Período	Temáticas	Productores	H
Abril-Mayo	Introducción, DOFA	9	1
Mayo-Junio	DOFA, Riesgos	10	2
Julio-Agosto	Plan negocios, Marketing	11	2
Agosto-Sept	Marketing, Costos	12	3
Sept-Oct	Costos, Implementación	13	3
Oct-Nov	Costos, Seguimiento	10	2
TOTAL	8 temáticas	16	1

Estadísticas generales:

- **Total productores capacitados: 16**
- **Total de capacitaciones individuales realizadas: 58**
- **Total de horas de capacitación: 155 horas**
- **Promedio de horas por productor: 9.7 horas**
- **Temáticas desarrolladas: 8**
- **Productos generados por productores:**
 - 16 matrices DOFA
 - 13 análisis de riesgos



Alcaldía Municipal
de Envigado

INFORME DE SUPERVISIÓN

Código: CC-F-198

Versión: 04

Página 28 de 57

- 10 sistemas de costos
- 5 planes de marketing completos
- 2 planes de negocio completos

Todas las temáticas y fechas fueron concertadas con el Director Diego Patiño

Periodicidad trimestral: Se cumplió ciclo de capacitaciones cada trimestre

Registro formal: Todos los eventos cuentan con:

- Formato AA-F-081 diligenciado
- Listas de asistencia
- Registro fotográfico

Impacto Cualitativo de las Capacitaciones

Fortalecimiento de competencias:

- Productores con herramientas de gestión empresarial
- Transición de gestión empírica a planificada
- Mejora en toma de decisiones

Apropiación de herramientas:

- Productores usando sistemas de costos activamente
- Productores con planes estratégicos
- Aplicación práctica en gestión diaria

Autonomía empresarial:

- Mayor confianza en capacidades
- Capacidad de análisis independiente
- Proyección y planificación autónoma

Mejora en rentabilidad:

- Identificación de costos ocultos
- Optimización de recursos
- Fijación de precios rentables

Orientación al mercado:

- Comprensión de necesidades del cliente
- Estrategias de diferenciación
- Capacidad de comunicar valor

	<p>Productos Entregados</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 5 planes de marketing completos 2. 2 planes de negocio completos
<p>7. Centro Agroindustrial: gestionar la puesta en operación del centro agroindustrial en marco de los modelos agro empresariales en implementación.</p>	<p>Contexto</p> <p>El centro agroindustrial del municipio de Envigado representa una infraestructura estratégica con potencial para agregar valor a la producción agropecuaria local, procesar materias primas y generar empleo rural. Sin embargo, requiere adecuaciones físicas y un modelo de operación sostenible.</p> <p>Gestiones Realizadas</p> <p>1. DIAGNÓSTICO INICIAL (Abril-Mayo)</p> <p>Visita de reconocimiento (29 de abril):</p> <ul style="list-style-type: none"> • Evaluación del estado de infraestructura física • Inventario de equipamiento disponible • Identificación de espacios funcionales <p>Hallazgos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Infraestructura con necesidad de adecuaciones • Equipos requieren verificación técnica y mantenimiento • Necesidad de plan de negocio ajustado a capacidades <p>Acciones definidas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Programar reunión con Francisco Arango para plan de negocio • Verificar especificaciones técnicas de equipos • Identificar requerimientos de adecuación <p>2. INFORME DE RIESGOS ESTRUCTURALES (Mayo-Junio)</p> <p>Actividad: Inspección detallada de condiciones estructurales</p> <p>Metodología:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Revisión visual de elementos estructurales principales • Identificación de daños o deterioros



INFORME DE SUPERVISIÓN

Código: CC-F-198

Versión: 04

Página 30 de 57

- Documentación fotográfica

Productos:

- Informe de daños estructurales completo
- Inventario de daños identificados
- Localización específica con registro fotográfico

Impacto: Documento técnico esencial para gestión de recursos y priorización de intervenciones.

3. CONCEPTUALIZACIÓN DE MODELOS DE NEGOCIO (Julio-Agosto)

Primera reunión de conceptualización (Julio):

Participantes:

- Productora Paola Ríos
- Alejandra Arenas - Secretaría de Desarrollo
- Carolina Restrepo - Contratista

Objetivo: Iniciar conceptualización y diseño de puesta en marcha

Metodología:

- Análisis detallado de productos finales potenciales
- Identificación de necesidades por producto
- Estructuración de costeos preliminares
- Preparación para análisis financiero

Líneas de negocio identificadas:

A. Maquila en Transformación Agroindustrial

Productos:

- Salsas
- Mermeladas
- Encurtidos
- Aromáticas deshidratadas

Enfoque: Prestación de servicios de procesamiento a productores sin inversión individual en equipos

B. Centro de Acopio para Proveedores del PAE

Objetivo: Punto de consolidación y distribución para productores del PAE

Beneficios:

- Centralización de oferta local
- Mejora logística de entregas
- Garantía de calidad y trazabilidad
- Reducción de costos operativos

C. Elaboración de Siropes y Concentrados de Frutas
Productos:

- Siropes de frutas regionales
- Concentrados naturales
- Productos derivados

Enfoque: Valor agregado a producción frutícola y alternativa para excedentes

Análisis técnico iniciado:

- Especificaciones técnicas por línea
- Estándares de calidad
- Procesos productivos necesarios
- Equipos y maquinaria requerida
- Recursos humanos
- Sistemas de control de calidad
- Estructura de costos

Estado: Análisis financiero en estructuración

**4. GESTIÓN INTERINSTITUCIONAL (Septiembre-
Octubre)**

Reunión exploratoria (24 de septiembre):

Participante: Andrés Jiménez - Gerente Proyecto Seguridad Alimentaria de Antioquia

Actividades:

- Presentación de características del centro
- Exploración de posibilidades de cooperación
- Identificación de líneas de trabajo conjuntas

Resultado: Interés expresado en cooperación institucional

Visita técnica de diagnóstico (26 de septiembre):

Actividad: Recorrido in situ por instalaciones

Evaluación:

- Infraestructura disponible
- Espacios funcionales
- Estado de conservación
- Posibilidades de uso

Diagnóstico:

- Reconocimiento de potencial productivo y académico
- Áreas prioritarias para activación identificadas
- Necesidades de adecuación determinadas
- Viabilidad técnica confirmada

Reunión institucional de alto nivel (9 de octubre):



Alcaldía Municipal
de Envigado

INFORME DE SUPERVISIÓN

Código: CC-F-198

Versión: 04

Página 32 de 57

Participantes:

Entidades externas:

- Director del Centro de Investigaciones Biológicas de Antioquia (CIB)
- Andrés Jiménez - Proyecto Seguridad Alimentaria

Municipio de Envigado:

- Beatriz Lema - Secretaria de Medio Ambiente
- Diego Patiño - Director de Desarrollo Rural
- Carolina Restrepo - Contratista

Objetivo: Definir lineamientos para convenio marco de cooperación

Temas abordados:

- Capacidades técnicas y científicas del CIB
- Necesidades y expectativas municipales
- Áreas de cooperación: formación, investigación, producción
- Alcances de convenio marco
- Cronograma de trabajo

ACUERDO PRINCIPAL:

Iniciar diagnóstico técnico y operativo del centro agroindustrial para estructurar convenio marco de cooperación con vigencia a partir de 2026

Componentes del acuerdo:

Fase de diagnóstico (2025):

- Evaluación técnica detallada
- Identificación de líneas productivas prioritarias
- Definición de roles y responsabilidades
- Estructuración jurídica y administrativa
- Elaboración de plan de trabajo

Actividades proyectadas para convenio (2026):

Actividades académicas:

- Programas de formación técnica
- Capacitaciones especializadas en procesamiento
- Pasantías y prácticas
- Transferencia de tecnología
- Talleres de innovación

Actividades productivas:

- Procesamiento agroindustrial de productos locales
- Desarrollo de prototipos con valor agregado
- Apoyo a emprendimientos agroindustriales
- Producción experimental
- Fortalecimiento de cadenas productivas

Investigación aplicada:

- Proyectos en procesamiento agroindustrial
- Desarrollo de productos innovadores
- Estudios de factibilidad
- Validación de tecnologías

Limitantes Identificadas

1. Adecuaciones físicas pendientes:

- Infraestructura requiere intervenciones
- Proceso a cargo de Secretaría de Obras Públicas
- Recurso en gestión

2. Periodo de garantías electorales:

- Suspensión temporal de gestión de convenios
- Limitación para firma de acuerdos institucionales

3. Definición de modelo operativo:

- Requiere estructuración financiera completa
- Necesidad de estudio de viabilidad
- Definición de sostenibilidad operativa

Estado Actual

Avances logrados:

- Diagnóstico de infraestructura y equipamiento
- Informe de riesgos estructurales
- Identificación de 3 líneas de negocio potenciales
- Alianza estratégica con CIB y Proyecto Seguridad Alimentaria con una posible ruta de implementación definida (diagnóstico 2025, operación 2026)

Pendientes:

- Adecuaciones físicas de infraestructura
- Análisis financiero completo
- Estructuración jurídica del convenio marco
- Identificación de fuentes de financiación

Impacto Esperado

Para productores:

- Acceso a servicios de transformación
- Generación de valor agregado
- Mejora de ingresos
- Reducción de pérdidas post-cosecha

Para el municipio:

- Fortalecimiento sector agroindustrial



	<ul style="list-style-type: none">• Generación de empleo especializado• Competitividad sectorial• Desarrollo de capacidades <p>Para programas sociales:</p> <ul style="list-style-type: none">• Logística de abastecimiento mejorada• Calidad y trazabilidad garantizadas• Seguridad alimentaria fortalecida <p>Productos Entregados</p> <ol style="list-style-type: none">1. Informe de diagnóstico inicial del centro (ver anexo) <p>Estado: OBLIGACIÓN CUMPLIDA AL 50%</p> <p><i>Nota: Se completaron las gestiones de diagnóstico, conceptualización y articulación institucional. La puesta en operación efectiva queda condicionada a: (1) finalización de adecuaciones físicas a cargo de Obras Públicas, (2) finalización de periodo de garantías electorales para firma de convenios, (3) asignación de recursos para operación. El convenio marco proyectado para 2026 garantiza continuidad del proceso.</i></p>
<p>8. Soporte en Regulaciones: asesorar los emprendimientos en agro ecoturismo existentes o en crecimiento, en las normativas y regulaciones locales relacionadas con la agricultura y el turismo.</p>	<p>Gestiones Realizadas</p> <p>1. FORMALIZACIÓN EMPRESARIAL - ASPROLEN</p> <p>Organización: Asociación de Productores Lecheros de Envigado (ASPROLEN)</p> <p>Entidad reguladora: Cámara de Comercio de Aburrá Sur</p> <p>Proceso: Doble reconocimiento (comerciantes y asociación de productores)</p> <p>Contexto: ASPROLEN requería formalización legal para operar comercialmente, acceder a programas institucionales, participar en compras públicas y obtener beneficios para asociaciones productivas.</p> <p>Acompañamiento realizado:</p> <p>Fase 1: Diagnóstico documental</p> <ul style="list-style-type: none">• Revisión integral de documentación existente• Identificación de inconsistencias

- Análisis de cumplimiento normativo
- Evaluación frente a requisitos Cámara de Comercio

Hallazgos:

- Documentación con necesidades de corrección
- Requisitos específicos pendientes
- Necesidad de alineación normativa

Fase 2: Gestión interinstitucional

Reuniones con abogado especialista Cámara de Comercio: 3 reuniones presenciales

Primera reunión:

- Entrega de documentación inicial
- Identificación de ajustes requeridos
- Cronograma de trabajo

Segunda reunión:

- Análisis detallado de correcciones
- Clarificación de requisitos específicos
- Orientación sobre procedimientos

Tercera reunión:

- Seguimiento a correcciones
- Agilización de trámites internos
- Definición de pasos finales

Fase 3: Ajustes técnicos realizados

Estatutos de la asociación:

- Corrección de fechas específicas
- Ajustes en redacción y estructura
- Alineación con normativa vigente

Actas:

- Acta de constitución: modificaciones en asistentes y redacción
- Actas de asamblea: especificación de actividades y cargos
- Poderes y representación: ajustes en facultades

Documentación complementaria:

- RUT actualizado
- Certificados de existencia
- Documentos de identificación

- Formularios oficiales

Resultado:

**ASPROLEN FORMALMENTE RECONOCIDA ante
Cámara de Comercio**

Impacto de la formalización:

Reconocimiento legal:

- Personería jurídica mercantil
- Capacidad legal para operaciones comerciales
- Registro mercantil activo

Acceso a oportunidades:

- Participación en convocatorias públicas y privadas
- Programas de fortalecimiento asociativo
- Líneas de financiamiento y crédito
- Compras públicas y contratación estatal

Fortalecimiento organizacional:

- Estructura legal consolidada
- Mayor credibilidad institucional
- Representación de intereses colectivos

Beneficios tributarios:

- Régimen especial para asociaciones
- Facturación formal
- Cumplimiento normativo

**2. ARTICULACIÓN CON MESA DE TURISMO
MUNICIPAL**

Gestión: Reunión con Secretaría de Desarrollo Económico
y Turismo

Acuerdo establecido: Inscripción de productores
capacitados en Mesa de Turismo Municipal

Base de datos entregada: 11 productores (sector
agroturístico)

Beneficios para productores:

Capacitaciones especializadas:

- Atención al cliente turístico
- Servicios turísticos de calidad
- Protocolos de bioseguridad
- Guianza turística
- Gastronomía local

Participación sectorial:

- Eventos y ferias turísticas

- Ruedas de negocios turísticas
- Actividades promocionales
- Festivales y temporadas

Articulación con política pública:

- Reconocimiento formal en ecosistema turístico
- Inclusión en estrategias municipales
- Acceso a beneficios sectoriales

Información sectorial:

- Boletines turísticos
- Estudios de mercado
- Oportunidades de financiación
- Convocatorias

Networking:

- Conexión con operadores turísticos
- Relación con hoteleros y restauradores
- Contacto con agencias de viajes

3. ASESORÍA EN ASPECTOS TRIBUTARIOS

Modalidad: Transversal en visitas de seguimiento

Productores asesorados: 8

Temáticas abordadas:

Obligaciones tributarias:

- Identificación de obligaciones según actividad
- Calendario tributario
- Declaraciones requeridas
- Régimen tributario aplicable

Formalización:

- RUT (Registro Único Tributario)
- Inscripción ante DIAN
- Cámara de Comercio
- Registros sanitarios

4. COORDINACIÓN DE RUEDA DE NEGOCIOS

Aspecto regulatorio: Cumplimiento de normativas para eventos comerciales

Gestión realizada:

- Coordinación con Secretaría de Desarrollo Económico
- Articulación institucional
- Protocolo de bioseguridad
- Permisos y autorizaciones



Alcaldía Municipal
de Envigado

INFORME DE SUPERVISIÓN

Código: CC-F-198

Versión: 04

Página 38 de 57

5. APOYO A ASOMELC - PROYECTO ORELLANAS 2026

Organización: Asociación de Mujeres ASOMELC

Proyecto: Producción de hongos Orellanas (*Pleurotus ostreatus*)

Objetivo: Planeación para implementación del proyecto en 2026

Asesoría en normativas:

Aspectos sanitarios:

- Requisitos INVIMA para producción de hongos
- Buenas Prácticas de Manufactura (BPM)
- Registros sanitarios necesarios
- Protocolos de inocuidad

Aspectos comerciales:

- Normativa de comercialización de alimentos

Aspectos técnicos:

- Uso de instalaciones
- Gestión de residuos

Actividades desarrolladas:

Reunión de trabajo (Noviembre):

- Definición preliminar de un plan de acción para el 2026
- Definición de responsabilidades
- Se propuso una gestión de alianzas para el 2026

Estado: Diseño y lluvia de ideas para estructuración del plan de acción para el 2026

APOYO AL CMDR - ENCUENTRO EN JARDÍN, ANTIOQUIA

Evento: Encuentro Departamental de Consejos Municipales de Desarrollo Rural

Fecha: 16-17 de diciembre de 2025

Lugar: Jardín, Antioquia

Apoyo brindado:

Organización logística:

- Coordinación con anfitriones
- Agenda del evento

Preparación institucional:

- Presentación del Plan de Acción CMDR Envigado
- Socialización de experiencias locales

Resultado esperado:

- Participación exitosa del CMDR Envigado
- Intercambio de experiencias departamentales
- Aprendizajes para fortalecer plan de acción

Indicadores de Gestión

Indicador	Alcanzado
Organizaciones asesoradas (ASPROLEN; ASOMELC; CMDR)	3
Procesos de formalización completados	1
Articulaciones institucionales	2
Eventos institucionales apoyados	1

Productos Entregados

1. Asociación ASPROLEN formalizada
2. Apoyo logístico encuentro departamental CMDR

Impacto Logrado

Reducción de informalidad: ASPROLEN formalizada y operando legalmente

Acceso a oportunidades: Productores con estatus legal para compras públicas

Cumplimiento normativo: Orientación clara sobre obligaciones

Proyección 2026: ASOMELC con ruta proyectada para implementación de proyecto

Fortalecimiento institucional: CMDR con participación en espacios departamentales

9. Informes: entregar un informe final digital consolidado, que reúna la descripción del servicio prestado a las unidades agro empresariales indicando los logros, conclusiones y recomendaciones

LOGROS CONSOLIDADOS

Indicadores Cuantitativos

COBERTURA Y BENEFICIARIOS:

- **Productores diagnosticados:** 53 de 59 asignados (89.8%)
- **Productores con fortalecimiento intensivo:** 16
- **Familias beneficiadas directamente:** 16 familias rurales



INFORME DE SUPERVISIÓN

Código: CC-F-198

Versión: 04

Página 40 de 57

ASESORÍAS Y ACOMPAÑAMIENTO:

- Visitas técnicas realizadas: 105 visitas
- Formatos AA-F-081 diligenciados: 105
- Horas de asesoría personalizada: Aproximadamente 315 horas
- Reuniones CMDR: 8 reuniones
- Reuniones organizaciones (ASPROLEN, ASOMELC): 6 reuniones

CAPACITACIONES:

- Productores capacitados: 16
- Capacitaciones individuales realizadas: 58
- Horas totales de capacitación: 155 horas
- Temáticas desarrolladas: 8

HERRAMIENTAS EMPRESARIALES:

- Matrices DOFA elaboradas: 16
- Análisis de riesgos: 13
- Sistemas de costos implementados: 8
- Planes de marketing completos: 5
- Planes de marketing en proceso: 6
- Planes de negocio iniciados: 8
- Planes de negocio completos: 2

CANALES DE COMERCIALIZACIÓN:

- Reuniones comerciales: 15
- Canales nuevos identificados: 8
- Canales activos con ventas: 2 (PAE, Gabriel Valderrama)
- Productores vinculados a canales: 2 directos, 14 con oportunidades

MARKETING Y PROMOCIÓN:

- Códigos QR implementados: 1
- Sesiones fotográficas : 2
- Eventos comerciales organizados/participados: 1
- Mercados Campesinos: Periodicidad quincenal establecida
- Rueda de Negocios: 1 Realizada

COMPRAS PÚBLICAS:

- Productores habilitados en PAE: 1 (Giovanni Roldán - huevos)

- **Canales institucionales abiertos:** 3 (PAE, ICBF-GAPAL, Gobernación)
- **Reuniones institucionales:** 8
- **Fichas técnicas productos institucionales:** 12

FORMALIZACIÓN Y REGULACIÓN:

- **Asociaciones formalizadas:** 1 (ASPROLEN)
- **Productores asesorados en tributación:** 8
- **Proyectos con ruta :** 2 (ASOMELC Orellanas, Centro Agroindustrial)

ARTICULACIÓN INSTITUCIONAL:

- **Alianzas estratégicas establecidas:** 5 (CIB, Proyecto Seguridad Alimentaria, Sec. Desarrollo Económico, Gobernación, Mesa Turismo)
- **Convenios proyectados:** 1 (Centro Agroindustrial 2026)

PRODUCTOS INSTITUCIONALES:

- **Plan de Acción CMDR 2025-2029:** Estructurado y entregado
- **Diagnóstico Agroempresarial y Agroturístico:** Documento completo
- **Informe estructural Centro Agroindustrial:** Entregado

Logros Cualitativos

1. FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES EMPRESARIALES

Transición de gestión empírica a planificada:

- Productores con herramientas de análisis estratégico (DOFA)
- Sistemas de costos implementados para decisiones informadas
- Planificación basada en datos, no solo intuición

Mejora en toma de decisiones:

- Conocimiento de costos reales de producción
- Capacidad de análisis de rentabilidad
- Evaluación de riesgos antes de inversiones
- Fijación de precios rentables



Orientación al mercado:

- Comprensión de necesidades del cliente
- Estrategias de diferenciación desarrolladas
- Propuestas de valor claras
- Planes de marketing estructurados

Autonomía empresarial:

- Mayor confianza en capacidades
- Reducción de dependencia de asistencia técnica
- Capacidad de proyección independiente

2. ACCESO A MERCADOS

Diversificación de canales:

- Reducción de dependencia de intermediarios
- Acceso a mercados institucionales (PAE, ICBF)
- Canales mayoristas establecidos
- Venta directa en Mercados Campesinos

Mejora en condiciones comerciales:

- Precios más justos en canales directos
- Pagos oportunos en contratos formales
- Relaciones comerciales de largo plazo
- Demanda predecible en compras públicas

**3. FORMALIZACIÓN Y CUMPLIMIENTO
NORMATIVO**

Reducción de informalidad:

- ASPROLEN legalmente constituida
- Productores orientados en obligaciones tributarias

Fortalecimiento organizacional:

- ASPROLEN con personería jurídica
- ASOMELC con algunas ideas para estructuración del plan de acción
- CMDR con plan de acción consolidado

4. IMPACTO EN CALIDAD DE VIDA

Dignificación del trabajo rural:

- Reconocimiento como empresarios
- Profesionalización de actividades
- Orgullo por productos locales

Proyección familiar:

- Actividades productivas más sostenibles
- Oportunidades para nuevas generaciones
- Modelos de negocio replicables

5. SOSTENIBILIDAD DEL PROCESO

Capacidades instaladas:

- Productores capacitados
- Organizaciones fortalecidas
- Alianzas institucionales vigentes

Proyección futura:

- Centro Agroindustrial con plan 2026
- Proyecto Orellanas ASOMELC 2026
- Plan CMDR 2025-2029
- Convenio CIB en estructuración

Casos de Éxito Destacados

1. Giovanni Roldán - Compras Públicas:

Productor habilitado para PAE

- Suministro semanal de huevos
- Modelo replicable establecido
- Precedente para otros productores

2. Mauricio Patiño - Canal Mayorista:

Contacto con Gabriel Valderrama con la posibilidad de comercializar:

- 300 lechugas semanales
- Pago de contado
- Relación comercial estable

3. José David Ríos - Agroturismo:

- Plan de negocios completo
- Plan de marketing diseñado
- Oferta turística Diseñada

4. ASPROLEN - Formalización:

- Asociación legalmente constituida
- Acceso a oportunidades institucionales
- Modelo para otras organizaciones

5. Alfonso Zapata - Marketing Digital:

- Código QR implementado

- Material fotográfico de calidad
- Estrategia digital diseñada

6. CMDR - Planificación Institucional:

- Plan de Acción 2025-2029 estructurado
- Participación en espacios departamentales
- Fortalecimiento institucional

CONCLUSIONES

Cumplimiento de Obligaciones Contractuales
El contrato N°ENV-15-09-1138-25 se ejecutó satisfactoriamente durante el periodo abril-noviembre 2025, cumpliendo con las 8 obligaciones establecidas:

Obligación	% Cumplimiento	Es
1. Diagnóstico Empresarial	100%	Com
2. Enfoque Personalizado	100%	Com
3. Canales de Comercialización	100%	Com
4. Marketing y Promoción	100%	Com
5. Compras Públicas Locales	85%	Com
6. Capacitación	100%	Com
7. Centro Agroindustrial	70%	Parc
8. Soporte en Regulaciones	100%	Com
PROMEDIO GENERAL	94.4%	

*Centro Agroindustrial: Gestiones de diagnóstico y articulación completadas al 100%. Operación efectiva condicionada a factores externos (adecuaciones físicas, período electoral, asignación de recursos).

Logros Principales

1. Fortalecimiento empresarial integral: Se logró impactar 16 productores con un programa completo que incluyó diagnóstico, capacitación, asesoría personalizada y acompañamiento continuo, transformando prácticas empíricas en gestión empresarial planificada.

2. Apertura de mercados: Se establecieron canales de comercialización nuevos, con 2 canales activos

generando ingresos (PAE y mayorista), y 6 adicionales con oportunidades concretas identificadas.

3. Vinculación a compras públicas: Se logró habilitar un productor local para el PAE bajo la Ley 2046 de 2020, estableciendo precedente y modelo replicable para otros productores.

4. Formalización organizacional: ASPROLEN fue legalmente constituida, abriendo oportunidades institucionales para sus asociados y estableciendo modelo para otras organizaciones.

5. Fortalecimiento institucional: El CMDR cuenta con Plan de Acción 2025-2029 estructurado, fortaleciendo la gobernanza rural del municipio.

6. Alianzas estratégicas: Se establecieron 5 alianzas institucionales de alto impacto (CIB, Proyecto Seguridad Alimentaria, Secretaría Desarrollo Económico, Gobernación, Mesa Turismo).

7. Visibilidad y posicionamiento: Los Mercados Campesinos y la Rueda de Negocios posicionaron los productos de Envigado, generando reconocimiento y demanda.

8. Proyección futura: Se estructuraron 3 proyectos con proyección 2026: Centro Agroindustrial (convenio CIB), Proyecto Orellanas ASOMELC, y Plan de Acción CMDR.

Factores de Éxito

1. Metodología personalizada: La asesoría uno a uno, adaptada a las características de cada productor, permitió mayor apropiación de conocimientos y herramientas.

2. Enfoque práctico: Capacitaciones con aplicación inmediata en las fincas, no solo teoría, generó resultados tangibles y motivación.

3. Acompañamiento continuo: El seguimiento sostenido (105 visitas en 7 meses) permitió resolver dudas, ajustar estrategias y consolidar aprendizajes.



Alcaldía Municipal
de Envigado

INFORME DE SUPERVISIÓN

Código: CC-F-198

Versión: 04

Página 46 de 57

4. Articulación institucional: La coordinación efectiva con múltiples entidades amplificó el impacto y abrió oportunidades que individualmente no serían posibles.

5. Participación de productores: El compromiso y receptividad de los 16 productores fue fundamental para el éxito del programa.

6. Apoyo institucional: El respaldo de la Secretaría de Medio Ambiente y la Dirección de Desarrollo Rural facilitó gestiones y dio legitimidad al proceso.

Desafíos Enfrentados

1. Resistencia al cambio: Algunos productores mostraron inicialmente resistencia a implementar sistemas de registro y nuevas prácticas empresariales.

Estrategia aplicada: Acompañamiento personalizado prolongado, ejemplos prácticos y simplificación de herramientas.

2. Limitaciones tecnológicas: No todos los productores tienen acceso a computadores o smartphones, dificultando uso de herramientas digitales.

Estrategia aplicada: Desarrollo de formatos en papel y adaptación de herramientas a capacidades individuales.

3. Tiempo limitado de productores: Las labores productivas dejan poco tiempo para registros, capacitaciones y gestión empresarial.

Estrategia aplicada: Capacitaciones en finca, formatos simplificados y seguimiento flexible.

4. Condiciones externas: Período de garantías electorales limitó firma de convenios institucionales; adecuaciones del centro agroindustrial dependientes de otros procesos.

Estrategia aplicada: Avanzar en gestiones preparatorias y estructuración para implementación posterior.

5. Nivel educativo variado: Algunos productores con limitaciones en lecto-escritura dificultaron diligenciamiento de formatos.

Estrategia aplicada: Acompañamiento directo en diligenciamiento, uso de imágenes y ejemplos visuales.

Sostenibilidad del Proceso

Elementos que garantizan continuidad:

Capacidades instaladas:

- 16 productores capacitados con herramientas permanentes
- Sistemas de costos diseñados
- Planes de marketing estructurados

Canales comerciales establecidos:

- Mercados Campesinos operando quincenalmente
- Contratos PAE activos
- Contactos comerciales consolidados

Organizaciones fortalecidas:

- ASPROLEN formalmente constituida
- ASOMELC con proyecto estructurado
- CMDR con plan de acción vigente

Alianzas institucionales:

- Convenios proyectados para 2026
- Articulaciones interinstitucionales activas
- Posibilidades de inscripción a mesa de Turismo

Proyección futura:

- Centro Agroindustrial con ruta clara 2026
- Proyecto Orellanas en implementación
- Plan CMDR 2025-2029 en ejecución

Riesgos identificados

1. **Dependencia de acompañamiento:** la mayoría de los productores pueden requerir seguimiento adicional para consolidar prácticas.



Alcaldía Municipal
de Envigado

INFORME DE SUPERVISIÓN

Código: CC-F-198

Versión: 04

Página 54 de 57

- Casos de éxito documentados
- Videos testimoniales
- Cartillas metodológicas
- Presentaciones en eventos académicos
- Publicaciones en medios especializados

REFLEXIÓN FINAL

El programa de fortalecimiento agroempresarial y agroturístico implementado durante 2025 demuestra que es posible transformar realidades rurales mediante **acompañamiento técnico especializado, personalizado y continuo**.

Los 16 productores beneficiados no solo adquirieron conocimientos y herramientas, sino que experimentaron un **cambio de mentalidad**: de verse como simples productores a reconocerse como **empresarios rurales** con capacidad de planificar, gestionar, innovar y competir.

El **impacto va más allá de lo individual**: organizaciones fortalecidas (ASPROLEN, ASOMELC), institucionalidad rural consolidada (CMDR), alianzas estratégicas establecidas, canales comerciales abiertos y políticas públicas articuladas crean un **ecosistema favorable** para el desarrollo rural sostenible.

Los **cimientos están contruidos**. La sostenibilidad del proceso dependerá de la continuidad del acompañamiento, el fortalecimiento de organizaciones, la operación del centro agroindustrial, la ampliación de cobertura y, fundamentalmente, del **compromiso institucional** de posicionar el desarrollo rural como **prioridad estratégica** del municipio.

Los productores de Envigado han demostrado capacidad, compromiso y resiliencia. Merecen un **acompañamiento permanente** que les permita consolidar logros, superar desafíos y construir un **futuro próspero** para sus familias y comunidades.

El camino está trazado. Los resultados son evidentes. La invitación es a continuar construyendo, con **visión de largo plazo**, el desarrollo rural que Envigado necesita y merece.

	INFORME DE SUPERVISIÓN	Código: CC-F-198
		Versión: 04
		Página 55 de 57

2.4 Seguridad social (Seguimiento administrativo):

El contratista/asociado cumplió con el pago de la seguridad social en (salud pensión y riesgos laborales). Dando cumplimiento a lo dispuesto en la ley 1150 de 2007, a la ley 789 de 2002 art.50, a la ley 1562 de 2012 y a la Ley 1273 de 2018, detallado de la siguiente manera:

Obligado a Presentar Seguridad Social	Si	X	Diligencie el cuadro		
	No		Omita el cuadro		
PERSONA NATURAL			PERSONA JURIDICA⁴		
Planilla número	81349364 y 81984234		Certificado de Representante Legal		
Período de Cotización	Nov – Dic de 2025				
Fecha de pago	30-11-2025 y 11-12-2025		Certificado de Revisor Fiscal		
Valor base de cotización	\$2.340.000				
Salud	\$292.500		Copia de Tarjeta Profesional del Revisor Fiscal (Para la cuenta inicial)		
Pensión	\$374.400		Certificado de la Junta Central de Contadores del Revisor Fiscal (Según vigencia)		
ARL tipo de riesgo	04	\$12.300	Período de Cotización		
Nombre personal relacionado en planilla que ejecuta el contrato/convenio (cuando aplique)			Nombre personal relacionado en planilla que ejecuta el contrato/convenio (cuando aplique)		

2.5 Valor a pagar (Seguimiento financiero y contable):

DESCRIPCION		VALOR
1	Valor Cuota pactada contrato/convenio	\$ 6.172.431
2	Glosa ⁵ (+)(-)	\$
Valor Total a Pagar		\$ 6.172.431

2.5.1 Justificación: (si aplica-glosa)

2.5.2 Descripción de pagos:

ÍTEM	FACTURA	VALOR	% DE EJECUCION	FECHA DE PAGO
------	---------	-------	----------------	---------------

⁴ Se debe verificar el pago de seguridad social del personal vinculado y/o contratista requerido y contenido en la propuesta económica.

⁵ Se entiende por glosa los valores que pueden ser sumados o disminuidos de la cuota pactada, el cual deberá ser justificado



Alcaldía Municipal
de Envigado

INFORME DE SUPERVISIÓN

Código: CC-F-198

Versión: 04

Página 56 de 57

Valor total del contrato/convenio	---	\$ 43.207.016	---	---
Pago acta 1	01	\$ 5.290.655	12,048%	15-05-2025
Pago acta 2	02	\$ 5.290.655	12,048%	18-06-2025
Pago acta 3	03	\$ 5.290.655	12,048%	22-07-2025
Pago acta 4	04	\$ 5.290.655	12,048%	21-08-2025
Pago acta 5	05	\$ 5.290.655	12,048%	17-09-2025
Pago acta 6	06	\$ 5.290.655	12,048%	17-10-2025
Pago acta 7	07	\$ 5.290.655	12,048%	19-11-2025
Pago acta 8	08	\$ 5.290.655	12,048%	13-12-2025
Pago acta 9	09	\$881.776	3,616%	
Valor total actas de pago		\$ 43.207.016	100%	---
Valor por ejecutar del contrato/convenio		\$0	0%	---

2.6 Otros seguimientos Administrativos:

- Las garantías contractuales siguen aún vigentes, sin novedad alguna
- Las publicaciones se vienen realizando acorde a la norma.
- Se ha verificado el pago de impuestos aplicados en cada pago al contratista/asociado.

2.7 Seguimiento jurídico

- Hasta el momento el contratista/asociado no ha estado inmerso en inhabilidades o incompatibilidades sobrevivientes que le impidan seguir legalmente con la ejecución del contrato/convenio.
- Las capacidades y facultades demostradas por el contratista/asociado para la celebración del contrato/convenio permanecen en la misma condición.
- Se realizó seguimiento a los riesgos identificados en la matriz de riesgos y hasta el momento no se han materializado.

2.8 Adiciones, prórrogas o modificaciones⁶:

Nota. Diligenciar únicamente cuando la adición, prórroga o modificación este legalizado

Número de Acta	Valor Adicionado	Plazo Prorrogado	Tipo de Modificación (señalar con una X)	
			Adición (valor)	N/A
N/A	N/A	N/A	Adición y prórroga (valor y tiempo)	
			Prórroga (tiempo)	N/A
			Modificación (cualquier otra que no implica valor o tiempo)	

2.9 Observaciones administrativas, técnicas, jurídicas, financieras y contables⁷

⁶ Se deberá señalar si se han realizado adiciones, prórrogas o modificaciones al contrato/convenio, establecer el N° del acta, la fecha y las novedades en caso que aplique.

⁷ Se podrán relacionar observaciones adicionales de acuerdo a la Guía para el ejercicio de las funciones de Supervisión e Interventoría de los contratos del Estado de Colombia Compra Eficiente.

 Alcaldía Municipal de Envigado	INFORME DE SUPERVISIÓN	Código: CC-F-198
		Versión: 04
		Página 57 de 57

Nota. Para la necesidad de realizar Adiciones, prórrogas o modificaciones en este campo se debe colocar la respectiva justificación.

2.10 Concepto de supervisión:

2.10.1 Requerimientos:

2.10.2 Recibido a satisfacción:

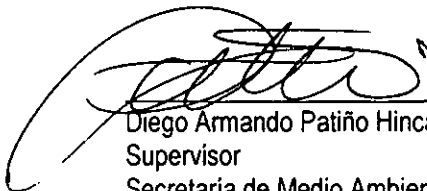
Se otorga Visto bueno para el pago de acuerdo a la verificación de la información consignada en el informe de supervisión.

3 Documentos anexos:

Nota: Tener en cuenta que solo se enuncian los documentos con fecha anterior a la proyección del presente informe.

- Certificado de pago de seguridad social (Planilla o certificación)
- Informe de Actividades del contratista/asociado con sus evidencias si a ello hubiere lugar
- Factura o cuenta de cobro

FIRMA



Diego Armando Patiño Hincapié
Supervisor
Secretaría de Medio Ambiente y Desarrollo Agropecuario.