Manizales, 9 de diciembre de 2025

Doctor
**DANIEL FELIPE TORO RENDÓN**
Supervisor convenio de asociación No.: 2511271329
Secretaria de TIC y competitividad
Alcaldía de Manizales

**Asunto:** INFORME DE EJECUCIÓN CONVENIO DE ASOCIACIÓN No. 2511271329 **" AUNAR ESFUERZOS TÉCNICOS, ADMINISTRATIVOS Y FINANCIEROS PARA DESARROLLAR EL PROGRAMA DE EMPRENDIMIENTO, TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN - TIC Y APOYO DE INICIATIVAS, DIRIGIDO A LOS VETERANOS DE LA FUERZA PÚBLICA Y SUS FAMILIAS."**

Reciba un cordial saludo.
Mediante el presente informe, nos permitimos evidenciar el cumplimiento de las obligaciones del convenio de asociación relacionado en el asunto.

## DESARROLLO DEL INFORME

| OBLIGACIÓN 1 |
| --- |
| **Diseñar, planificar, ejecutar y evaluar las estrategias, metodologías y actividades de formación teórico-práctica, acompañamiento técnico y fortalecimiento empresarial dirigidas a 50 emprendimientos pertenecientes a veteranos de la Fuerza Pública y/o a sus familias, conforme a los lineamientos definidos por la Secretaría de TIC y Competitividad de Manizales** |

**Análisis de caracterización de beneficiarios**

**Base analizada:** 60 respuestas

**Objetivo:** describir el perfil de participantes y emprendedores, su nivel de apropiación tecnológica, madurez de negocio, necesidades de formación y disponibilidad para orientar el diseño del acompañamiento.

**1) Resumen ejecutivo**

La caracterización evidencia una población mayoritariamente femenina (**61.7%**) y con niveles educativos concentrados en secundaria (**30%**) y formación técnica/profesional (**43.4%** en conjunto). A nivel tecnológico, el grupo presenta **alta conectividad en casa (95%)** y amplio acceso a dispositivos (celular **83.3%** y computador **71.7%**). Las redes sociales de mayor uso son **WhatsApp (93.3%)**, **Instagram (81.7%)** y **Facebook (78.3%)**, lo cual define con claridad los canales prioritarios de intervención.

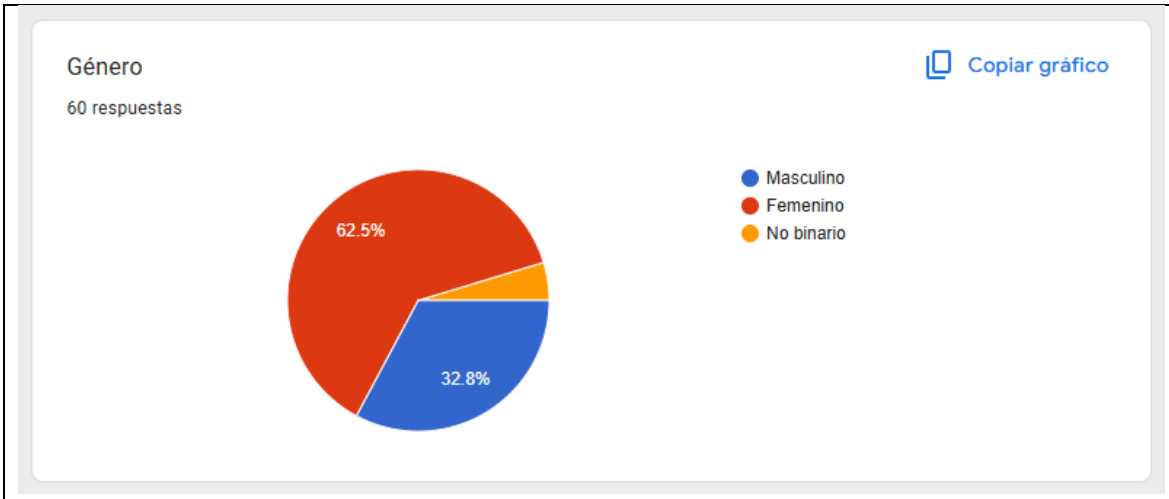
En competencias digitales de oficina, el mayor reto aparece en **Excel (promedio 2.83/5)** frente a un mejor desempeño en correo electrónico (**4.22/5**) y navegación web (**3.73/5**). En necesidades formativas, los temas más solicitados son **Marketing digital (81.7%)**, **Estrategias comerciales (65%)**, **Modelos de negocio e Inteligencia Artificial (58.3% cada uno)** y **Comercio electrónico (51.7%)**.

En disponibilidad, predomina una preferencia por **modalidad híbrida o presencial+virtual (76.7%)**, con alta factibilidad de agenda en **lunes (55%)** y entre semana, y una disponibilidad típica de **2 horas de lunes a viernes (58.3%)**, complementada por espacios de sábado.

**2) Perfil sociodemográfico (n=60)**

**2.1 Género**

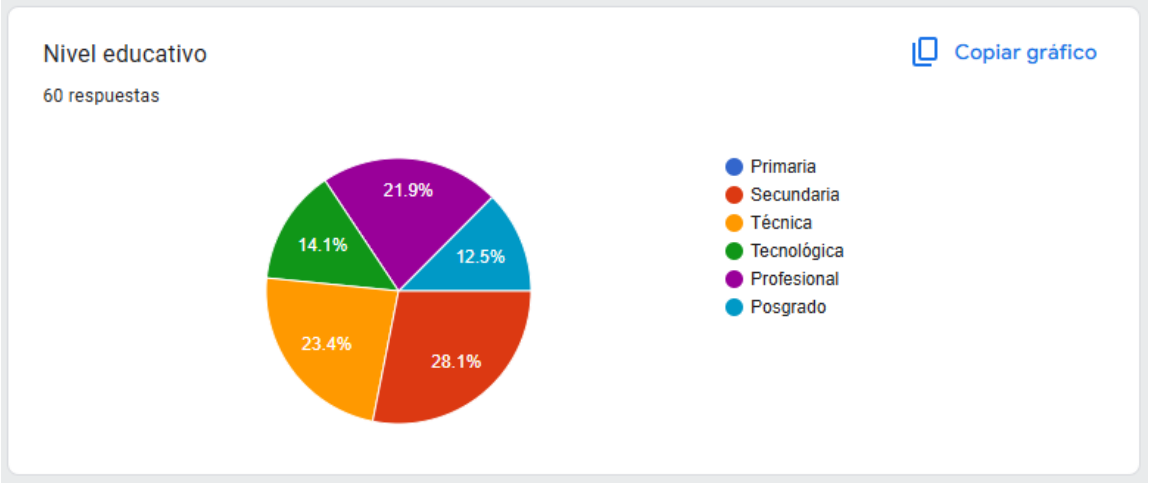
- **Femenino:** 61.7% (37)
- **Masculino:** 33.3% (20)
- **No binario:** 5.0% (3)




**Lectura clave:** la comunicación del programa (ejemplos, casos, lenguaje y referentes) debe ser inclusiva, con enfoque práctico y de fácil adopción.

**2.2 Nivel educativo**

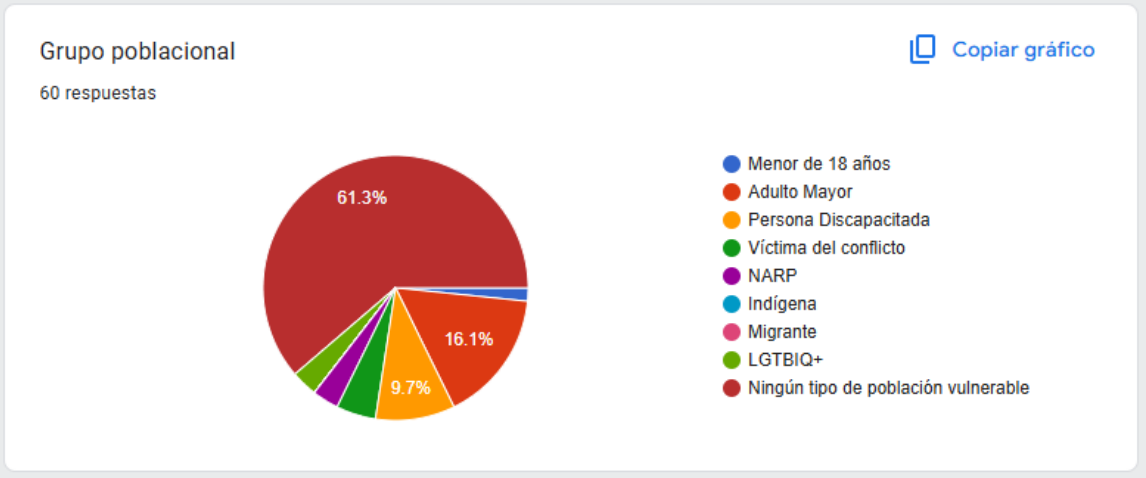
- **Secundaria:** 30.0% (18)
- **Técnica:** 21.7% (13)
- **Profesional:** 21.7% (13)
- **Tecnológica:** 15.0% (9)
- **Posgrado:** 11.7% (7)




**Implicación:** conviene estructurar contenidos con "capas": básico (paso a paso) + intermedio (plantillas) + avanzado (optimización), para que nadie se quede atrás y a la vez haya reto para quienes tienen formación superior.

**2.3 Grupo poblacional**

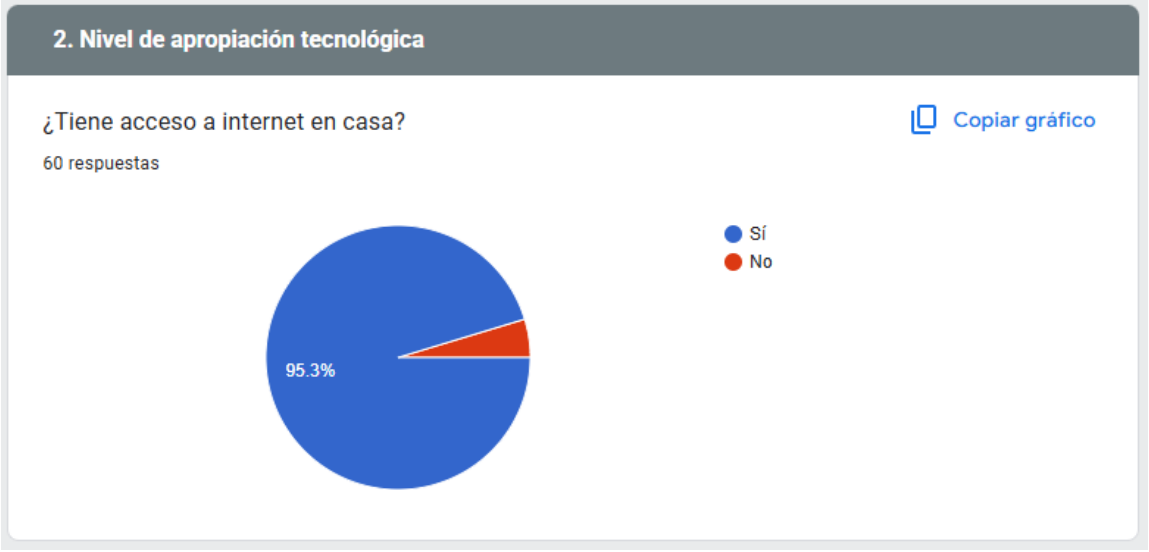
Hay presencia de población vulnerable en distintas categorías y un grupo mayoritario que no se reconoce como vulnerable (en tus gráficas se observa esa tendencia). **Recomendación operativa:** en el informe final, reporta la distribución como "autorreconocimiento" y plantea un enfoque de accesibilidad: lenguaje claro, sesiones grabadas, apoyo por WhatsApp, y material descargable.




**2.4 Condición especial**

**Uso recomendado:** en el informe, reportarlo como "casuística" (no individual) y agrupar por grandes categorías: salud/discapacidad, víctima del conflicto, etc., preservando confidencialidad.

**3) Apropiación tecnológica (n=60)**



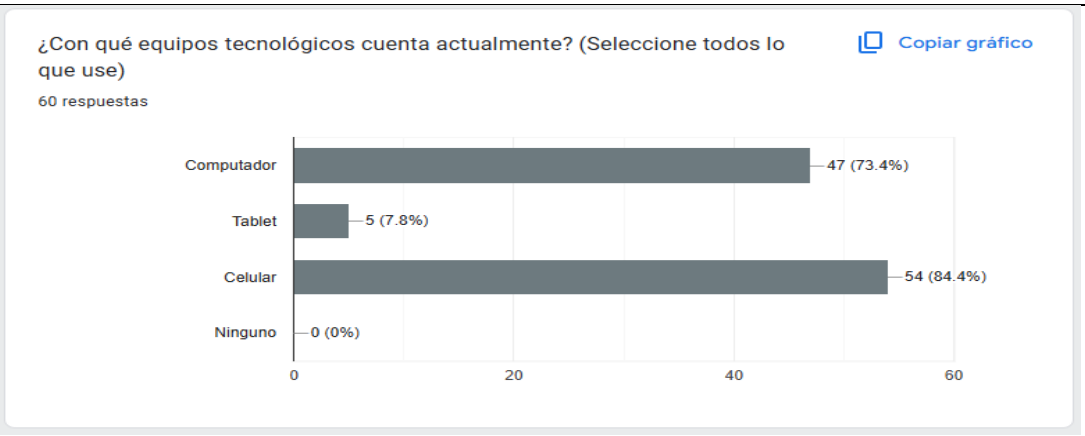

**3.1 Acceso a internet**

- **Sí:** 95.0% (57)
- **No:** 5.0% (3)

**Lectura clave:** el programa puede apoyarse en virtualidad sin fricción alta; sin embargo, debe existir ruta alternativa para el 5% (material offline + acompañamiento presencial puntual).

**3.2 Dispositivos disponibles**

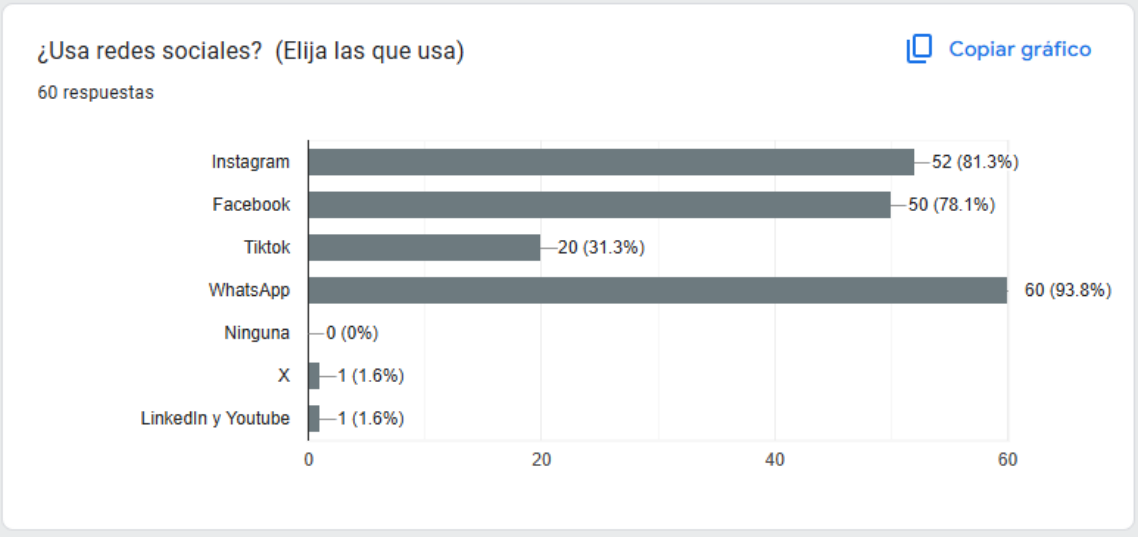
- **Celular:** 83.3% (50)
- **Computador:** 71.7% (43)
- **Tablet:** 8.3% (5)




**Implicación:** el diseño del contenido debe ser *mobile-first* (WhatsApp, microcontenidos, formularios simples), pero con rutas de trabajo en computador para tareas como diseño, catálogos, Excel y manejo administrativo.

### 3.3 Uso de redes sociales

- **WhatsApp:** 93.3% (56)
- **Instagram:** 81.7% (49)
- **Facebook:** 78.3% (47)
- **TikTok:** 30.0% (18)




**Implicación:** la estrategia de marketing del programa debe priorizar:

1. WhatsApp Business (catálogo, respuestas rápidas, etiquetas)
2. Instagram (Reels + catálogo + DM)

3. Facebook (pauta básica + grupos + Marketplace) TikTok como canal opcional para quienes ya producen contenido.

**4) Competencias digitales**

Promedios (0–5):

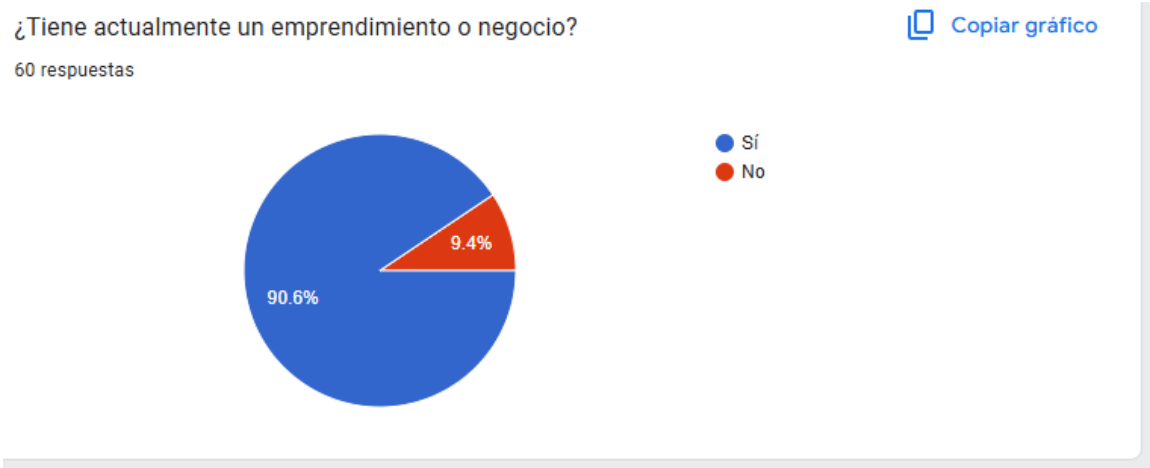
- **Correo electrónico:** 4.22
- **Word:** 3.78
- **Navegación web:** 3.73
- **Excel:** 2.83 (principal brecha)

**Lectura clave:** hay base digital suficiente para implementar herramientas, pero **Excel** es el cuello de botella para costos, inventario, ventas y control financiero. **Recomendación:** incluir un micro-módulo aplicado a emprendimiento: "Excel para mi negocio" (ingresos/gastos, costos, inventario, clientes, dashboard básico).

**5) Caracterización del emprendimiento (n=60)**

**5.1 ¿Tienen emprendimiento actualmente?**

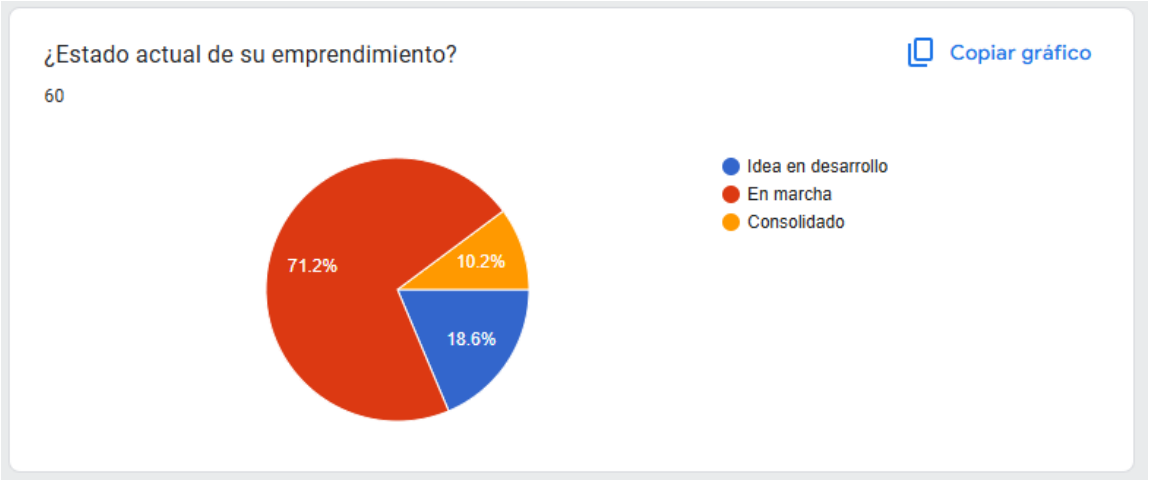
- **Sí:** 91.7% (55)
- **No:** 8.3% (5)




**5.2 Estado del emprendimiento**

- **En marcha:** 66.7% (40)
- **Idea en desarrollo:** 16.7% (10)

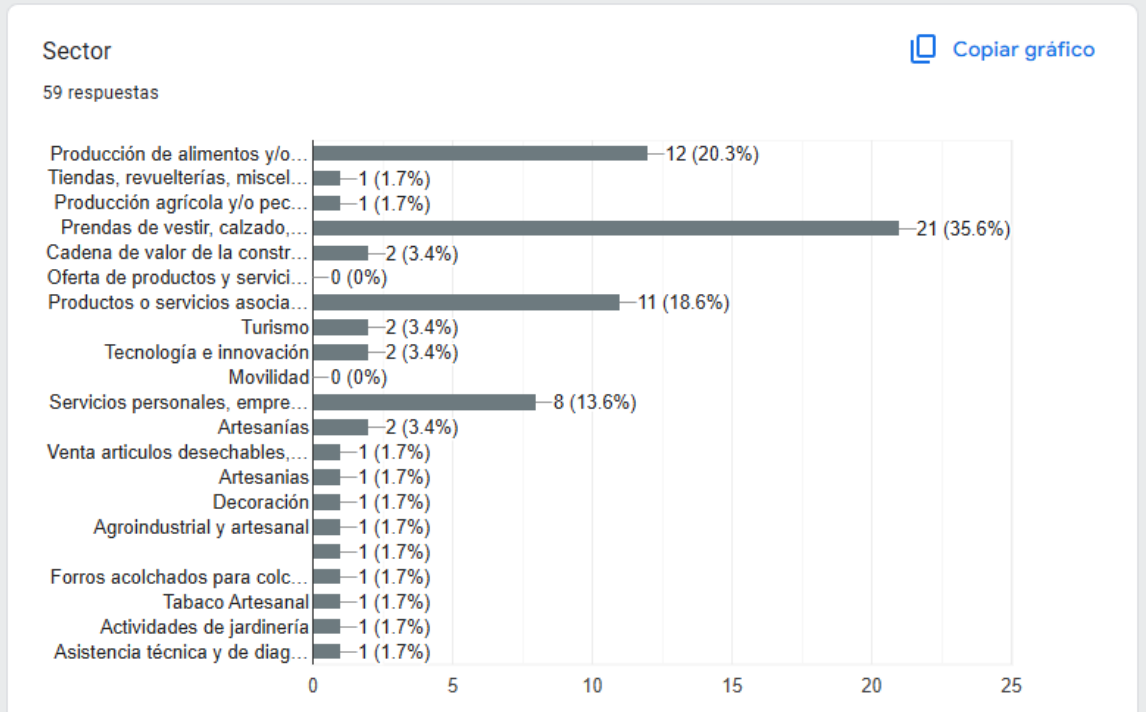
- **Consolidado:** 10.0% (6)
- **Sin respuesta:** 6.7% (4)




**Implicación:** el grupo principal necesita herramientas para **ventas, formalización, presencia digital y control del negocio**, más que motivación o ideación.

**5.3 Sector (agrupado por categorías para lectura ejecutiva)**

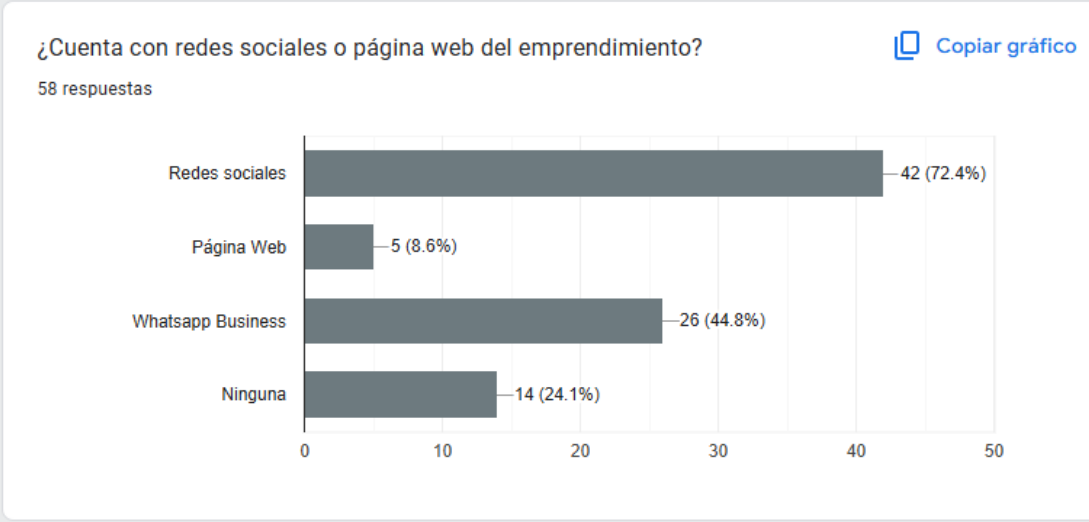
- **Moda / accesorios / decoración:** 35.0% (21)
- **Alimentos y bebidas:** 20.0% (12)
- **Salud / belleza / bienestar:** 11.7% (7)
- **Artesanías:** 8.3% (5)
- **Servicios y otros:** proporción menor




**Implicación:** se pueden diseñar actividades por “pistas” sectoriales (moda, alimentos, servicios) con ejemplos reales de precios, catálogo, promociones y fidelización.

**5.4 Presencia digital del emprendimiento**

- **Con presencia digital:** 70.0% (42)
- **Sin presencia digital:** 21.7% (13)
- **Sin respuesta:** 8.3% (5)




**Implicación:** hay una oportunidad clara de intervención rápida: "presencia mínima viable" para el 21.7% (crear perfil, WhatsApp Business, catálogo, bio, plantillas).

**5.5 Uso de herramientas digitales para gestionar el negocio**

- **Sí:** 65.0% (39)
- **No:** 26.7% (16)
- **Otros / sin respuesta:** 8.3% (5)

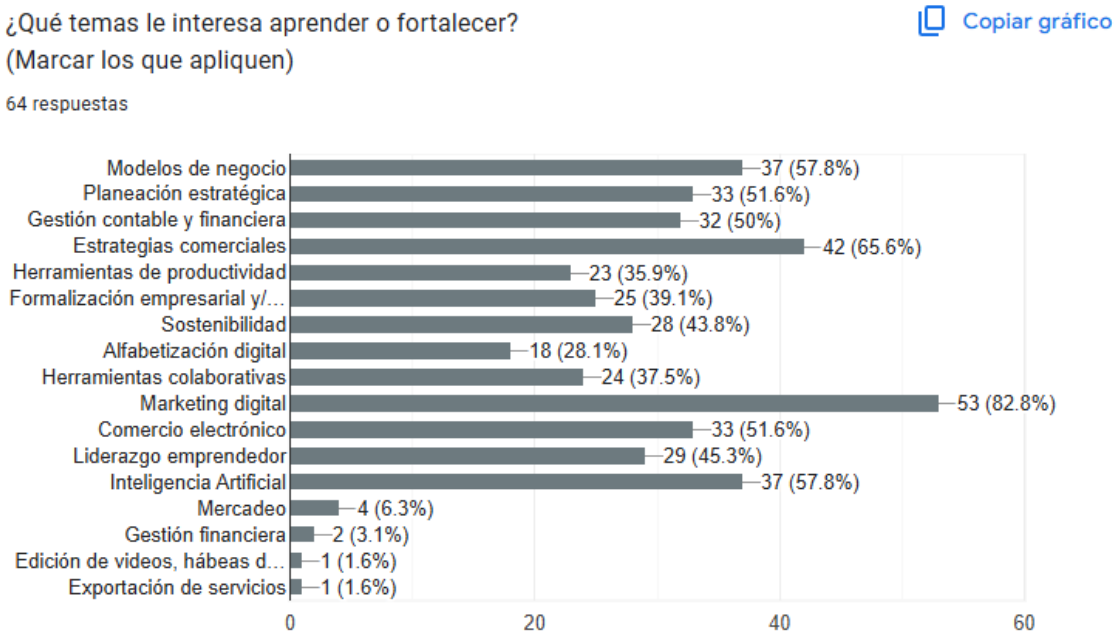



**Implicación:** una parte importante está lista para digitalizar, y otra requiere alfabetización aplicada (no teórica): pagos, pedidos, inventario, agenda, CRM simple.

**6) Necesidades e intereses de formación (selección múltiple)**

Top temas de interés:

- **Marketing digital:** 81.7%
- **Estrategias comerciales:** 65.0%
- **Modelos de negocio:** 58.3%
- **Inteligencia Artificial:** 58.3%
- **Planeación estratégica:** 53.3%
- **Comercio electrónico:** 51.7%
- **Gestión contable y financiera:** 50.0%



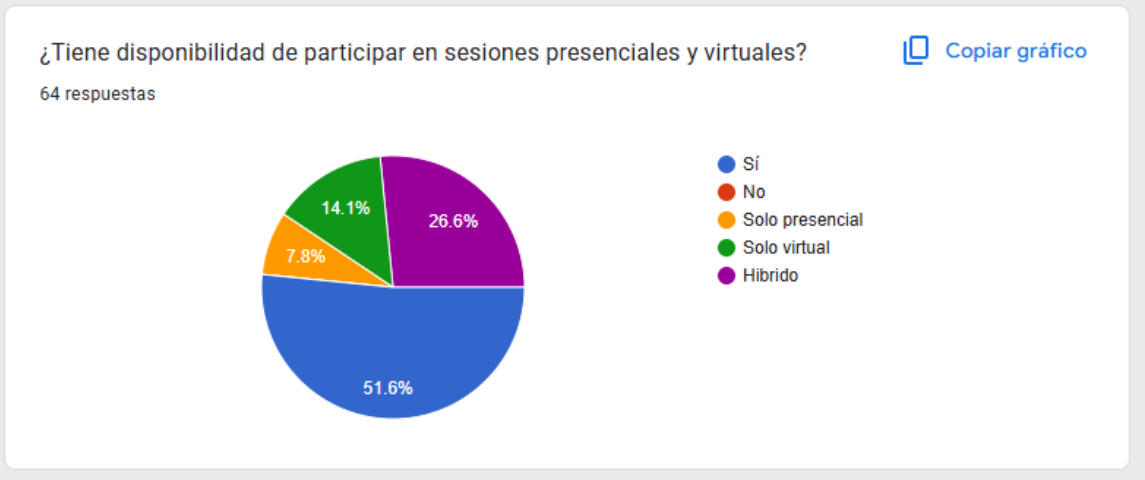

**Lectura clave:** la formación debe ser 100% práctica, con entregables por sesión:

- perfil + catálogo + 10 piezas de contenido
- embudo simple + guión de ventas por WhatsApp
- plantilla de costos + precio con margen
- IA aplicada: copies, guiones, calendario de contenido, naming, y atención al cliente

**7) Disponibilidad para la formación**

### 7.1 Modalidad

- **Presencial+virtual (Sí):** 51.7%
- **Híbrido:** 25.0%
- **Solo virtual:** 15.0%
- **Solo presencial:** 8.3%



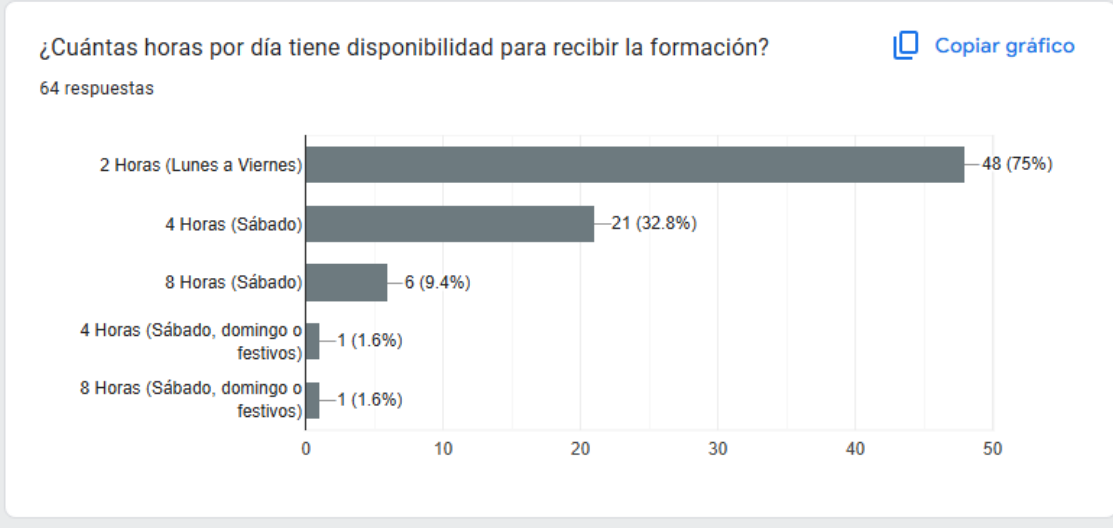

### 7.2 Días de mayor disponibilidad (múltiple)

- **Lunes:** 55.0%
- **Miércoles:** 46.7%
- **Jueves:** 43.3%
- **Martes:** 41.7%
- **Viernes:** 40.0%
- **Sábado:** 36.7%




**7.3 Intensidad horaria típica**

- **2 horas (L–V):** 58.3%
- **4 horas (sábado):** 21.7%




**Implicación operativa:** ruta ideal = sesiones de 2 horas entre semana + talleres prácticos intensivos en sábado para “hacer” (catálogo, piezas, pauta, costos).

**8) Recomendaciones para el plan de formación (basado en datos)**

1. **Ruta de presencia mínima viable (PMV)** para quienes no tienen canales digitales: WhatsApp Business + Instagram + catálogo + plantilla de contenido.
2. **Ventas por WhatsApp** como eje transversal (93.3% lo usa): guiones, respuestas rápidas, etiquetas, seguimiento y cierre.
3. **Excel aplicado al negocio** como módulo obligatorio (promedio 2.83): costos, precio, inventario, control ventas.
4. **Marketing digital + comercio electrónico** como línea principal (81.7% y 51.7%): contenido, pauta básica, Marketplace, links de pago.
5. **IA aplicada al emprendimiento** (58.3%): uso responsable para crear contenidos, atención y planeación, evitando "humo" y centrado en resultados.

- Diseñar el acompañamiento por **perfiles de madurez**: idea vs en marcha vs consolidado (con tareas y métricas distintas).

Se diseña un proceso intensivo de fortalecimiento empresarial denominado PROYÉCTATE a través de formación estratégica, asesorías personalizadas, herramientas prácticas y acceso a cursos virtuales para asegurar transferencia de conocimiento, avance real y trazabilidad.

**Componentes del Programa**

A. Formación grupal (sincrónica) – 3 sesiones, 9 horas en total

1. Sesión 1 (3 horas) – Modelo de Negocio + Propuesta de Valor (incluye pricing básico)
2. Sesión 2 (3 horas) – Comercial y Mercadeo aplicado (funnels, narrativa, validación)
3. Sesión 3 (3 horas) – Finanzas esenciales para emprendedores (Flujo de caja, Punto de equilibrio, Indicadores)

**Esquema metodológico de trabajo autónomo**

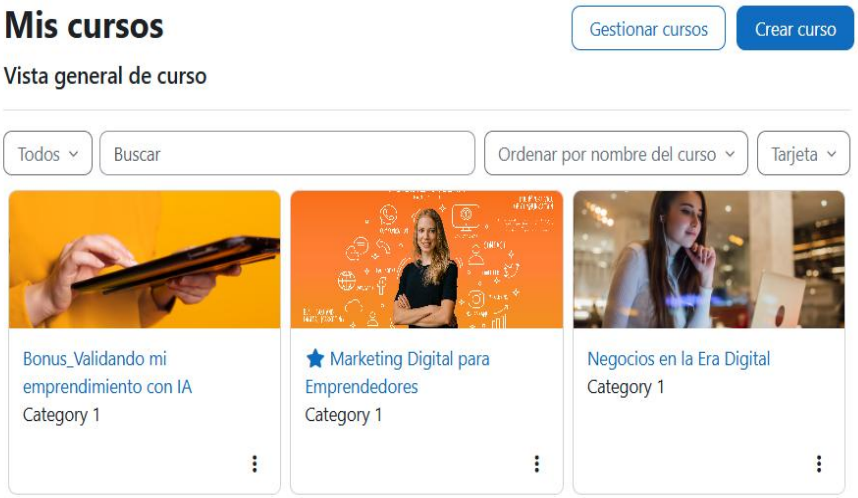
| Momento | Actividad autónoma | Qué hace el emprendedor | Entregable | Tiempo estimado |
|---|---|---|---|---|
| **Durante y después de Sesión 1 Modelo de Negocio + Propuesta de Valor** | **1. Ajuste y validación de la Propuesta valor y cliente ideal** | Completa plantilla de propuesta de valor, problema–solución y perfil de cliente ideal (a partir de lo visto en el taller). | Ficha "Propuesta de valor + Cliente ideal" diligenciada. | **2 h** |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| **Después de Sesión 1** | **2. Mapa de hipótesis del modelo de negocio** | Identifica y clasifica hipótesis clave (producto, segmento, canal, precio) y las prioriza para validar. | Mapa de hipótesis de modelo de negocio (tipo lienzo). | **1–2 h** |
| **Después de Sesión 2 Comercial + Validación + Funnels** | **3. Diseño de experimento y guion comercial** | Diseña un experimento de validación (qué probar, con quién, a qué precio) y redacta mensaje comercial (pitch corto + CTA). | Ficha de experimento + guion de mensaje comercial listo para probar. | **2–3 h** |
| **Entre Sesión 2 y Sesión 3** | **4. Ejecución y registro del experimento** | Ejecuta el test con clientes reales (mínimo 5 contactos) y registra resultados en plantilla (interesados, objeciones, ventas). | Registro de experimentos con resultados y aprendizajes. | **2 h** |
| **Después de Sesión 3Finanzas esenciales** | **5. Flujo de caja y pricing aplicado** | Calcula costos, define precio con margen, arma flujo de caja sencillo a 30 días y define meta de ventas mínima. | Plantilla de flujo de caja + hoja de precios actualizada. | **3–4 h** |
| **Cierre del proceso** | **6. Funnel + pitch + plan 30 días** | Ajusta su embudo simple (contactos→interesados→ventas), redacta pitch final y define 3–5 acciones concretas para los próximos 30 días. | Mini plan de acción 30 días + pitch escrito. | **2 h** |

**B. Asesoría individual por emprendimiento – 1 hora x 50**

Cada emprendedor recibe una hora personalizada para: diagnosticar su caso, resolver dudas específicas, definir acciones priorizadas para 30 días, y revisar avances del modelo o ajustes financieros y comerciales.

**C. Tres cursos virtuales asíncronos (Moodle)**




**Vigencia: 1 año desde su apertura 03/12/2025**

El Emprendedor tendrá acceso por un año a la plataforma Moodle para que complete sus estudios a su ritmo y sin interrupciones.

1) **Curso: Marketing Digital para Emprendedores – 40 horas (100% asíncrono)**

En este curso fue creado para que el emprendedor aprenderá a utilizar el marketing digital como herramienta estratégica para atraer clientes, generar interés y convertir visitas en ventas reales. De forma práctica y paso a paso, descubrirá cómo construir presencia online con recursos accesibles, crear contenido que conecta, aprovechar redes sociales y diseñar embudos simples que funcionan en emprendimientos reales — no teorías, sino acciones aplicables desde el primer día.

Con ejemplos reales, plantillas y ejercicios, podrá avanzar a su ritmo, validar lo aprendido en su propio negocio y medir resultados sin complicarse. La meta no es solo enseñarle marketing, sino ayudarle a vender mejor, con más claridad y menos esfuerzo.

**Este curso encamina al emprendedor a:**

- Tener presencia digital con intención, no solo por estar.
- Aprender a comunicar el valor de su producto o servicio.
- Crear contenido que genere interacción y clientes.
- Entender cómo funciona un funnel de ventas simple.
- Vender más en digital sin que sea complejo ni costoso.

**Módulos:**

1. Mercadeo
2. Marketing Digital
3. Estrategias de marketing digital
4. Herramientas de marketing digita
5. Comercio electrónico y modelos de negocio digital

**2) Curso: Negocios en la Era Digital – 8 horas (100% asíncrono)**

Este recurso acompaña a emprendedoras y emprendedores a entender cómo está cambiando su negocio en entornos digitales. Más que enseñar herramientas sueltas, les ayuda a reconocer sus principales retos, ordenar sus canales, mirar mejor a su cliente y construir una hoja de ruta 30/60/90 días aterrizada a la realidad de su emprendimiento.

Al finalizar, la persona será capaz de:

- Identificar los retos de negocio que aparecen cuando lo digital entra en juego.
- Analizar cómo usar la omnicanalidad sin dispersarse entre demasiados canales.
- Revisar la experiencia del cliente y definir mejoras sencillas, pero de impacto.
- Construir una hoja de ruta priorizada 30/60/90 días para su emprendimiento.

**3) Bonus / Recurso: Validando mi emprendimiento con IA – 4 horas (100% asíncrono)**

Bonus práctico para emprendedoras y emprendedores que quieren usar la inteligencia artificial como aliada para validar su emprendimiento. Aquí trabajarán sus hipótesis de negocio, diseñarán experimentos de validación apoyados por IA y tomarán decisiones más claras sobre los siguientes pasos de su proyecto, sin perder el contacto con clientes reales.

Al finalizar, la persona será capaz de:

- Diferenciar qué es y qué no es validar un emprendimiento con apoyo de IA.
- Formular y ordenar sus hipótesis clave (cliente, problema, propuesta de valor, canales).
- Diseñar experimentos de validación más inteligentes usando IA como “sparring”.
- Definir decisiones concretas para los próximos pasos de su emprendimiento a partir de lo aprendido.

**Esquema metodológico de trabajo virtual**

| **Componente / Curso en Moodle** | **Modalidad y tipo de trabajo** | **Horas de trabajo autónomo** | **Actividades que realiza el participante** | **Productos / evidencias esperadas** |
|---|---|---|---|---|
| **Marketing digital para emprendedores** | Virtual asincrónico. Trabajo autónomo mediado por la plataforma. | **40 horas** | - Lectura de contenidos por módulos. - Revisión de recursos (presentaciones, videos, SCORM si se integran). - Aplicar conceptos al caso real de su emprendimiento (cliente ideal, propuesta de valor, canales, contenido, etc.). - Participar en foros, cuestionarios o actividades que se definan en Moodle. - Ajustar su estrategia digital con base en las actividades del curso. | - Definición de cliente ideal y propuesta de valor digital. - Mapa básico de canales y embudo (cómo atrae, convierte y fideliza). - **Mini plan de marketing digital** para su emprendimiento (documento, plantilla o entrega en Moodle). |
| **SCORM “Negocios en la Era Digital”** | Virtual asincrónico. Trabajo autónomo | **8 horas** | - Recorrer los 4 bloques del SCORM:1) Retos de negocio en entornos | - Listado de **3 retos principales** del negocio |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | guiado por recurso SCORM. | | digitales.2) Omnicanalidad aplicada a su realidad.3) Cliente digital, experiencia y datos.4) Hoja de ruta y prioridades. - Responder preguntas de reflexión tomando como base su propio emprendimiento. - Identificar retos clave, canales prioritarios y oportunidades de mejora en la experiencia del cliente. | en entornos digitales. - Decisiones sobre canales y omnicanalidad (qué reforzar, qué simplificar, qué pausar | |
| **Bonus SCORM "Validando mi emprendimiento con IA"** | Virtual asincrónico. Trabajo autónomo con apoyo de IA (ChatGPT, etc.) | **4 horas** | - Trabajar los 4 momentos del bonus:1) Qué es validar (y qué no) con IA.2) Clarificar hipótesis con ayuda de IA.3) Diseñar experimentos de validación apoyados por IA.4) Tomar decisiones con lo aprendido. - Usar IA como "sparring" para mejorar hipótesis, explorar segmentos, generar ideas de experimentos y redactar mensajes. - Completar los formatos PDF de trabajo que se ponen | - **Formato "Hipótesis de negocio de mi emprendimiento"** diligenciado. - **Formato "Diseñando experimentos de validación con IA"** diligenciado | |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | | | como recursos en Moodle. | |

**Cronograma diario de Actividades**

| Día | Actividad | Tipo | Horas | Relación con trabajo autónomo real |
|---|---|---|---|---|
| **1** | Taller 1 – Propuesta de valor + cliente ideal | Presencial/Virtual | 3 h | — |
| **1** | **Trabajo autónomo 1:** PV + Cliente ideal | Autónomo | **2 h** | Bloque 1 |
| **2** | Taller 2 – Comercial + Validación + Funnels | Sincrónico | 3 h | — |
| **2** | **Trabajo autónomo 2:** Mapa de hipótesis | Autónomo | **1.5 h** | Bloque 2 |
| **3** | **Mentorías 1:1 Día 1** (10 cupos) | 1 hora por emprendimiento | 10 h | Validación inicial de Bloc.1–2 |
| **4** | **Trabajo autónomo 3:** Experimento + guion comercial | Autónomo | **2.5 h** | Bloque 3 |
| **5** | **Trabajo autónomo 4:** Ejecución + registro | Autónomo | **2 h** | Bloque 4 |
| **6** | Mentorías 1:1 Día 2 | 1 hora por emprendimiento | 10 h | Ajuste tras campo real |
| **7** | Taller 3 – Finanzas + Pricing + Caja | Sincrónico | 2 h | — |
| **7** | **Trabajo autónomo 5:** Pricing + Caja + Margen | Autónomo | **3.5 h** | Bloque 5 |
| **8** | Mentorías 1:1 Día 3 | 1 hora por emprendimiento | 10 h | Corrección económica |
| **9** | WhatsApp + operación digital | Sincrónico | 2 h | — |
| **9** | **Trabajo autónomo 6:** Funnel + Pitch + Plan 30 | Autónomo | **2 h** | Bloque 6 |
| **10** | Mentorías 1:1 Día 4 | 1 hora por emprendimiento | 10 h | Revisión final + pitch |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| **11** | Mentorías 1:1 Día 5 | 1 hora por emprendimiento | 10 h | Últimos 10 emprendimientos |
| **12** | Preparación Demo + ensayos dirigidos | Autónomo + tutoría | 1–2 h | Usa bloque 6 |
| **13** | Feria final + Pitch | Presencial | Por definir | — |

Como primera parte se trabajó en el autodiagnóstico de los emprendimientos

Con el objetivo de fortalecer las capacidades empresariales de los emprendimientos acompañados dentro del programa de asesorías en marketing y desarrollo empresarial, se llevó a cabo un proceso estructurado de diagnóstico utilizando la plataforma AlMango. Esta herramienta permite evaluar, de manera estandarizada y objetiva, el nivel de madurez de cada iniciativa, así como identificar brechas y oportunidades estratégicas en áreas fundamentales para su crecimiento.

El propósito de este informe es presentar una síntesis general del proceso realizado, desde la recopilación de información hasta el análisis y elaboración de conclusiones globales,

generando así una visión clara del estado actual de los emprendimientos evaluados y de los componentes que requieren fortalecimiento.

La plataforma AlMango fue empleada como el instrumento principal para la obtención de datos. Su diseño permite que cada emprendedor complete un cuestionario detallado que evalúa dimensiones clave del negocio, entre ellas:

- Finanzas y sostenibilidad
- Organización y operación
- Clientes y mercado
- Ventas y canales
- Producto/servicio y experiencia
- Fundamentos del emprendimiento

El sistema genera automáticamente un índice global, una fase estimada del emprendimiento y un conjunto de brechas priorizadas, calculadas con base en:

- el puntaje actual del área evaluada,
- el nivel de urgencia,
- y el impacto de la brecha en el crecimiento del negocio.

La plataforma permite exportar diagnósticos individuales en formato PDF, lo que facilitó el análisis técnico y la posterior construcción de conclusiones.

**Análisis comparativo de las áreas evaluadas**

Se identificaron las tendencias generales en desempeño, destacando las áreas que con mayor frecuencia presentan fortalezas (como producto y experiencia del servicio) y aquellas en las que más emprendedores presentan retos (como finanzas y ventas).

**Identificación de patrones de brechas**

Se observaron brechas comunes relacionadas con:

- falta de estructura financiera,
- procesos operativos poco definidos,
- limitaciones en estrategias comerciales,
- y oportunidades de mejora en posicionamiento y conocimiento del cliente.

Este análisis permitió comprender el comportamiento general de los emprendimientos y los principales factores que inciden en su capacidad de crecimiento.

**Interpretación del índice global y fase estimada**

El índice global ofrecido por la plataforma permitió establecer un panorama del nivel de madurez empresarial. En términos generales, los emprendimientos suelen ubicarse entre

fases de crecimiento y escalamiento, lo que demuestra que la mayoría ha superado las etapas iniciales, pero aún no cuentan con estructuras plenamente consolidadas.

**Síntesis estratégica**

A partir de los datos obtenidos se elaboró una interpretación general que alimenta la toma de decisiones, tanto para los emprendedores como para el equipo asesor, permitiendo orientar las acciones formativas y acompañamientos según las necesidades reales de cada iniciativa.

**Resultados generales del análisis**

Del análisis global se desprenden conclusiones transversales que se presentan a continuación:

**Fortalezas identificadas**

- La mayoría de los emprendimientos cuenta con propuestas de valor claras y bien definidas.
- Los productos y servicios suelen tener buena aceptación del cliente y un nivel adecuado de diferenciación.

- Se evidencia compromiso de los emprendedores con el proceso de crecimiento y mejora.

**Principales oportunidades de mejora**

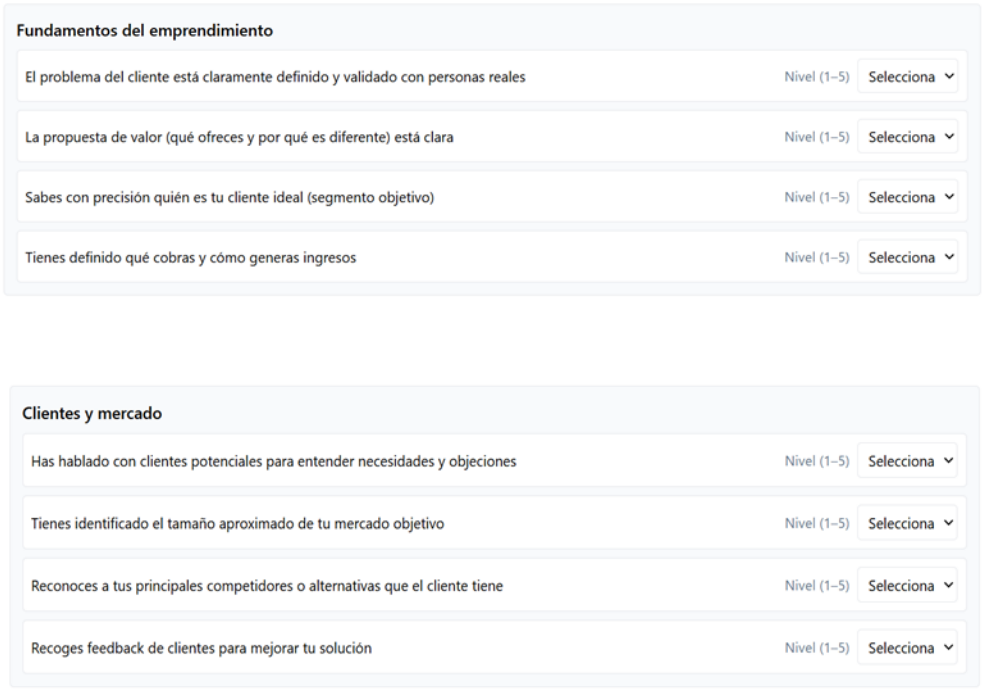
- La gestión financiera es una de las áreas más débiles, especialmente en aspectos como control de costos, estructura de precios, flujo de caja y planeación.
- La estructura operativa carece de protocolos definidos, estandarización de procesos y mecanismos de control interno.
- Las estrategias comerciales y de venta requieren fortalecimiento mediante herramientas de marketing digital, construcción de embudos de venta y diversificación de canales.
- En varios casos, existe necesidad de fortalecer el conocimiento del mercado, segmentación de clientes y posicionamiento estratégico.

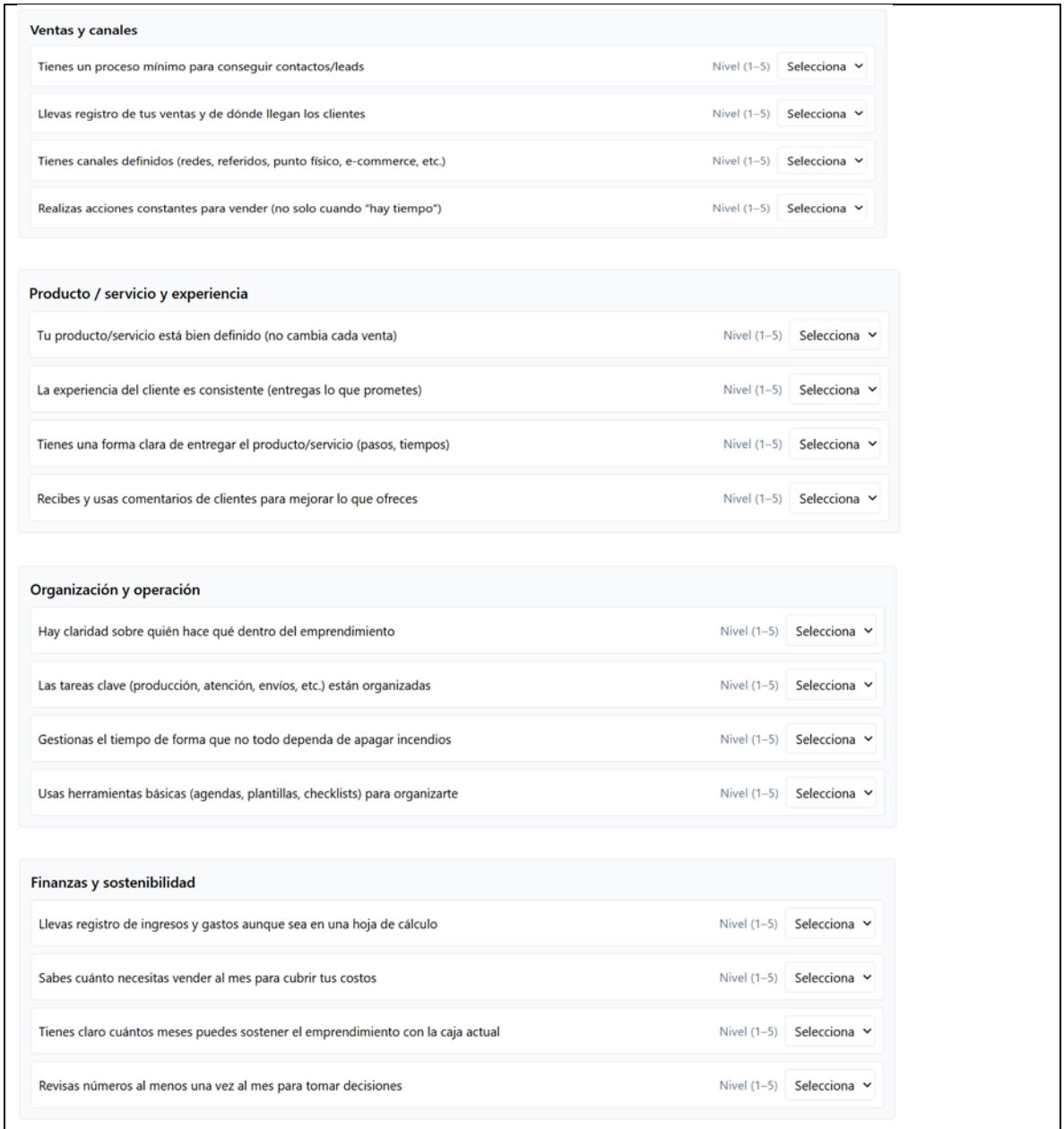
**Tendencias en el nivel de madurez**

Los emprendimientos muestran un nivel medio-alto de desarrollo, lo que indica que ya superaron su etapa inicial. No obstante, requieren formalización y estructuración para avanzar hacia niveles de escalamiento sostenido o transformación empresarial.

2) Diagnóstico por áreas

**Evidencia:** Herramienta proporcionada por Al Mango






El uso de la herramienta proporcionada por la plataforma Al Mango permitió obtener diagnósticos precisos, estandarizados y comparables, proporcionando una base clara para comprender las necesidades de cada emprendimiento. El análisis realizado evidencia que, si bien existen fortalezas importantes en la propuesta de valor y en la experiencia del cliente, aún es necesario fortalecer áreas críticas como finanzas,

operación y ventas, que son fundamentales para la sostenibilidad y el crecimiento a largo plazo.

El proceso realizado facilita la planeación de futuras sesiones de acompañamiento, orientando al equipo asesor para enfocar esfuerzos en los aspectos que mayor impacto generan en el desarrollo empresarial. Este informe constituye una guía macro que permitirá seguir construyendo capacidades en los emprendedores y optimizando el acompañamiento a través de metodologías basadas en datos.

**Evidencia:** Diagnósticos de los emprendimientos

**Anglo American Tour**

CONCLUSIÓN DEL DIAGNÓSTICO

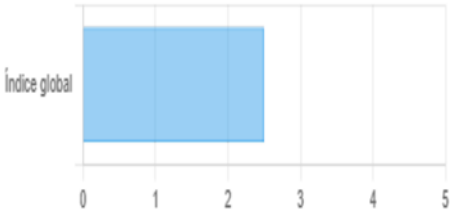
El diagnóstico evidencia que el emprendimiento se encuentra en una fase temprana, con intención clara de desarrollo, pero con brechas críticas que impiden su consolidación. Aunque el índice global de 2.50 lo posiciona en etapa de crecimiento potencial, aún no posee los elementos estratégicos y operativos necesarios para materializar dicho avance.

La principal debilidad identificada corresponde al área de Finanzas y Sostenibilidad, cuyo puntaje de 1.5 y una brecha de 3.5 revelan la ausencia de un modelo económico claro, estructura de costos, proyección financiera y control administrativo. Esta falencia genera riesgo de inviabilidad y afecta la toma de decisiones estratégicas. Seguidamente, la Organización y Operación presenta un puntaje de 2, evidenciando procesos poco definidos, ausencia de protocolos de servicio y falta de estructura interna para la prestación turística.

En cuanto al componente comercial, Ventas y Canales y la Experiencia del Servicio muestran desempeños moderados, lo que indica que el negocio aún no cuenta con estrategias efectivas para captar clientes, posicionar su propuesta diferenciadora ni consolidar una experiencia turística estandarizada. A pesar de estas debilidades, se resalta que las áreas de Clientes y Mercado, así como Fundamentos del Emprendimiento, presentan mejores puntuaciones, lo que sugiere claridad conceptual sobre el público objetivo y el propósito general del emprendimiento.

El proyecto requiere priorizar la construcción de bases administrativas y financieras, el diseño de procesos operativos y la definición de su oferta formal. Solo a partir de estas acciones será posible avanzar hacia un modelo estable, con potencial de crecimiento y capacidad de competir en el sector turístico.




**Estimulación Neurosensorial**

CONCLUSIÓN DEL DIAGNÓSTICO

El emprendimiento Estimulación Neurosensorial evidencia una base técnica, conceptual y operativa altamente desarrollada, lo cual se refleja en un índice global de 3.63 y un desempeño superior en áreas como Organización y Operación (4.5) y Fundamentos del Emprendimiento (5). Esto indica un nivel avanzado de madurez en la gestión interna y claridad en la propuesta de valor dentro del sector salud.

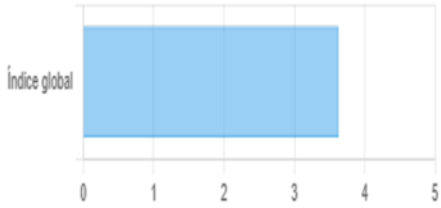
Sin embargo, la brecha más crítica se ubica en Ventas y Canales (brecha 3), lo que demuestra que el proyecto carece de una estrategia comercial robusta que permita captar usuarios de manera constante, escalar la operación y garantizar sostenibilidad financiera. En este punto es fundamental diseñar un sistema comercial especializado que incluya embudos de venta, estrategias digitales, seguimiento a clientes, programas de fidelización y alianzas estratégicas.

El área de Finanzas y Sostenibilidad presenta también un nivel moderado que requiere fortalecimiento, particularmente en la estructuración de costos, definición de precios, control administrativo y proyección de ingresos. Mientras tanto, la Experiencia del Servicio, pese a estar bien evaluada, puede optimizarse mediante protocolos estandarizados y herramientas de medición de satisfacción del paciente.

En conclusión, Estimulación Neurosensorial es un emprendimiento con alto potencial de impacto y crecimiento, siempre que logre robustecer su estrategia comercial y su

estructura financiera. La técnica y la operación están listas; ahora el reto está en expandir su alcance y mejorar su sostenibilidad económica.




**Manualidades Jhonja**

CONCLUSIÓN DEL DIAGNÓSTICO

El diagnóstico revela un emprendimiento funcional y con actividad constante, pero con debilidades estructurales que limitan su sostenibilidad. El índice global de 3.25 muestra resultados mixtos: mientras que algunas áreas presentan un avance significativo, Finanzas y Sostenibilidad obtiene un puntaje crítico de 1.25, acompañado de una brecha de 3.75, la más alta del análisis.

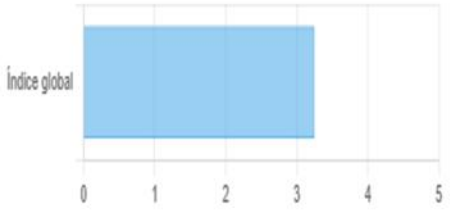
Esta situación evidencia ausencia de controles financieros, desconocimiento de costos reales, falta de proyección económica y posibles errores en la fijación de precios. Si no se corrigen estos aspectos, el negocio enfrenta riesgo de pérdidas, falta de liquidez y dificultades para crecer o formalizarse.

Las áreas de Operación, Clientes y Mercado y Ventas presentan niveles aceptables, aunque requieren reforzarse para lograr mayor eficiencia y competitividad. Se evidencia necesidad de mejorar procesos, estandarizar servicios, fortalecer la comunicación comercial y profesionalizar la relación con los clientes.

Por otra parte, Producto y Experiencia del Servicio obtiene un puntaje destacado (4.5), lo que indica que la calidad del trabajo y la satisfacción del cliente son fortalezas claras del emprendimiento. Este es un buen punto de partida para impulsar el crecimiento, siempre que se solucione la base financiera.

En conclusión, el negocio tiene potencial y una propuesta bien recibida, pero necesita priorizar urgentemente la formalización financiera y administrativa. Solo así podrá pasar de ser un emprendimiento operativo a un negocio rentable y sostenible.




## Prade Pasabocas

CONCLUSIÓN DEL DIAGNÓSTICO – PRADE PASABOCAS

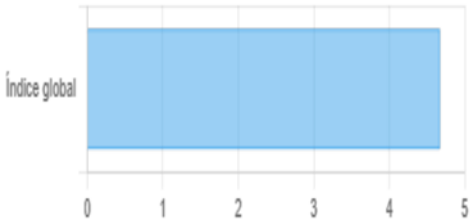
Prade Pasabocas es el emprendimiento con mejor desempeño entre los analizados, alcanzando un índice global de 4.67 y mostrando excelencia en todas las áreas clave del negocio. La empresa se encuentra en una fase de transformación, lista para expandirse, innovar y consolidarse como un referente del sector de agroalimentos.

Las brechas identificadas son mínimas, siendo la principal la relacionada con Clientes y Mercado (brecha 1), lo cual sugiere que, aunque existe un conocimiento sólido de su público, todavía hay margen para profundizar en segmentaciones, comportamientos de compra y nuevas oportunidades comerciales. Ventas y Canales presenta una brecha de apenas 0.75, indicando que el modelo comercial funciona, pero puede ampliarse para llegar a otros territorios o nichos.

Con áreas como Finanzas, Operación y Producto evaluadas con puntaje de 5, el emprendimiento cuenta con una estructura estable, eficiente y diferenciada. Esto permite enfocar esfuerzos en posicionamiento, escalabilidad, alianzas estratégicas, expansión territorial y diversificación de productos.

En síntesis, Prade Pasabocas se encuentra en el mejor escenario posible para un proceso de aceleración. Su solidez operativa y financiera, combinada con su capacidad de innovación, hacen que esté preparado para un crecimiento sostenido y una evolución hacia mercados más amplios.




**Samantha, tejiendo memorias**

CONCLUSIÓN DEL DIAGNÓSTICO

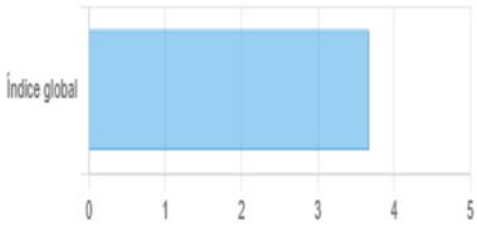
El emprendimiento presenta un enfoque educativo fuerte, con una propuesta de valor clara y una experiencia del servicio muy bien desarrollada. Su índice global de 3.67 lo ubica en fase de escalamiento, demostrando que el modelo funciona, pero aún requiere fortalecimiento estructural para avanzar con seguridad.

El diagnóstico evidencia brechas significativas en Finanzas, Operación y Ventas (brecha 2 en cada una), lo cual indica necesidad urgente de organizar la estructura administrativa, definir procesos internos, mejorar la fijación de precios, establecer un flujo comercial constante y crear mecanismos de seguimiento y control.

A pesar de ello, las áreas de Fundamentos del Emprendimiento y Producto/Experiencia muestran resultados altos, reflejando claridad conceptual, coherencia pedagógica y satisfacción del usuario. Esto posiciona al proyecto como una iniciativa con valor social y educativo, pero limitada por la falta de sistemas empresariales formales.

Para alcanzar una fase de mayor crecimiento, el emprendimiento debe enfocarse en profesionalizar su operación, diseñar estrategias comerciales efectivas y consolidar su estructura financiera. Con estas mejoras, Samantha podría escalar a nuevos mercados y aumentar su alcance e impacto.




**Tres Margaritas**

CONCLUSIÓN DEL DIAGNÓSTICO

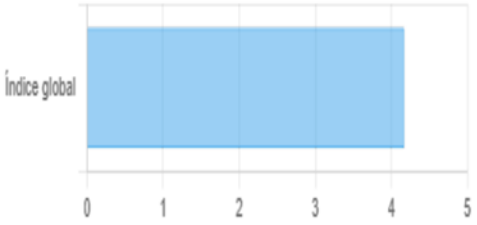
Tres Margaritas es un emprendimiento con muy buena base y un índice global de 4.17, que demuestra un funcionamiento sólido y una oferta bien posicionada. Su producto y experiencia del servicio están altamente desarrollados, lo que constituye una ventaja competitiva clara.

Las brechas más relevantes se encuentran en Clientes y Mercado y en Organización y Operación (brechas 1.25 en ambas). Esto sugiere que, aunque el negocio funciona, aún requiere profundizar en el conocimiento del cliente, crear estrategias para aumentar recurrencia y optimizar los procesos internos que soportan la operación.

El área financiera es estable y no representa un riesgo significativo, mientras que Ventas y Canales muestra oportunidad de expansión para aumentar la visibilidad y alcance comercial.

En conclusión, Tres Margaritas es un emprendimiento listo para escalar, pero requiere fortalecer su entendimiento del mercado y la eficiencia de su operación. Con estos ajustes estratégicos, puede avanzar hacia una etapa de crecimiento acelerado y mayor consolidación en su sector.




**Yucaven**

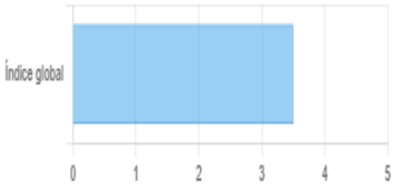
CONCLUSIÓN DEL DIAGNÓSTICO

Yucaven es un emprendimiento con potencial de crecimiento, pero con brechas estratégicas importantes que deben ser atendidas para garantizar sostenibilidad. El índice global de 3.50 refleja un nivel medio-alto de desempeño, pero la brecha más crítica se presenta en Clientes y Mercado (2.75), lo que evidencia desconocimiento del público objetivo, ausencia de posicionamiento claro y estrategias comerciales limitadas.

El emprendimiento también muestra debilidades en Fundamentos del Emprendimiento y Ventas, señalando una necesidad de estructuración en la propuesta de valor, modelo de negocio y mecanismos para llegar al cliente. Aunque las áreas de Operación y Producto muestran buen desempeño, el crecimiento no será posible sin una base estratégica sólida.

Para avanzar, Yucaven debe priorizar el análisis de mercado, el diseño de una estrategia comercial, la construcción de identidad de marca y la formalización de su modelo empresarial. Con estos elementos, el proyecto podrá aprovechar su capacidad productiva y avanzar hacia escenarios de mayor competitividad.

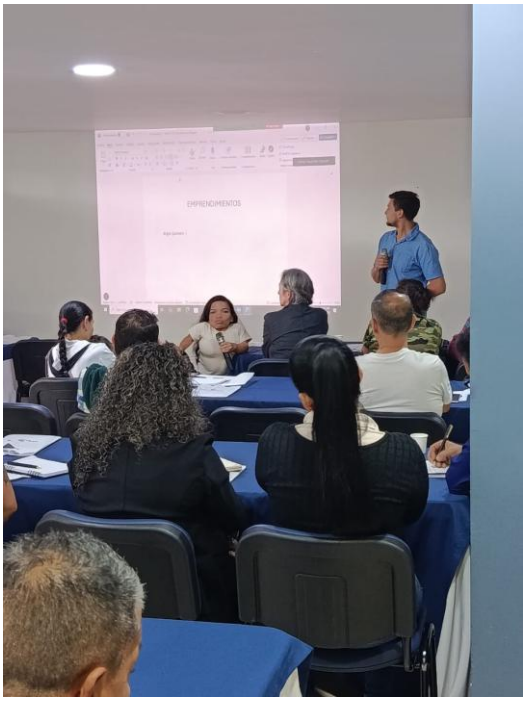



**Evidencias fotográficas:**

**Martes 2 de diciembre.**

Este fue el primer acercamiento que se tuvo con el emprendedor, dándole inicio al proyecto, informándolos sobre la metodología de trabajo que se iba a tener, y realizándoles un paneo sobre las temáticas a tratar durante la duración del proyecto.





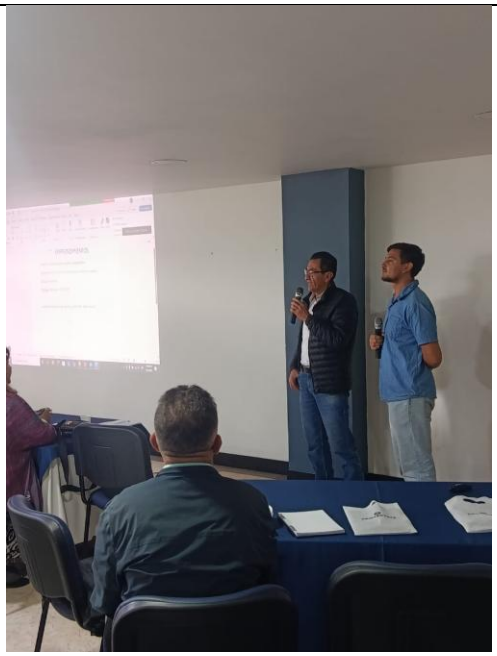

Así mismo fueron socializados los beneficios e impactos que se lograron obtener en los emprendimientos y se inició con el primer tema el cual fue el diagnóstico de la estrategia.




Se llevó a cabo un trabajo didáctico en donde los emprendedores expusieron sus necesidades, hablando de sus emprendimientos e interactuando entre si, fomentando el trabajo en grupo.


EMPRENDIMIENTOS









Se anexa como evidencia el link en donde esta grabada la sesión a la cual también tienen acceso los emprendedores como educación complementaria.

https://us06web.zoom.us/rec/share/3OgytID771TDTRGksPFe7xUoDUSQlVfdqkDwZQBISuxbgrhsanShXwoBVC9R4FGj.eA83jmO7mm6n1nAM

**Código de acceso:** gS5&^*Kg

**Miércoles 3 de diciembre.**

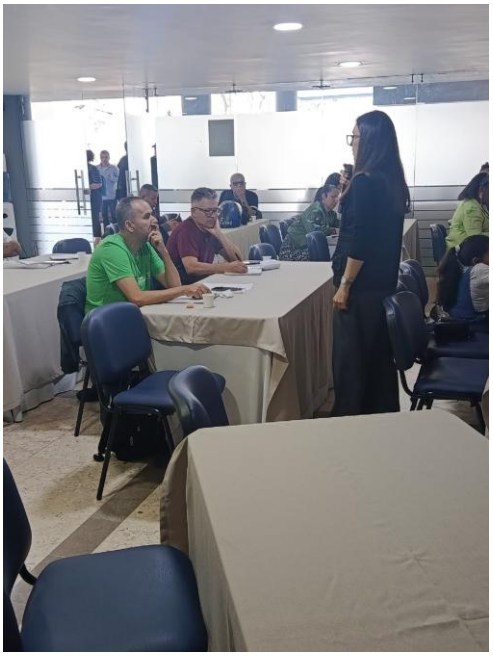
En esta sesión se da inició con el modelo de negocio y la propuesta de valor, temas que fueron de gran relevancia para el desarrollo de las siguientes actividades.








Se trataron temas teóricos como ¿Qué es un modelo de negocio?, ¿Por qué el modelo de negocio es la base del crecimiento?, ¿Cuáles son los errores más comunes al emprender? .



Se realizó una segmentación del cliente ideal y se generó una propuesta de valor.



Se anexa como evidencia el link de la sesión del miércoles 3 de diciembre

https://us06web.zoom.us/rec/share/lt74GpNHLAjc4Revz5NOTnhtKtc0SBYfLJHJo45EwDtscdPSxEzE-NEBc3np5_Dl.zCcFNXblHF5rzCWj

**Código de acceso:** Q=QW@7Dw

**Jueves 4 de diciembre**

En esta Sesión los mentores facilitaron la teoría del Funnel o embudo de ventas, su medición y redes sociales.







Se realizo un paneo por todas las redes sociales, donde diera respuesta al interés del emprendedor y que elementos iban acorde según el sector de sus emprendimientos.





Se hablo acerca de la medición del funnel de ventas y como los emprendedores deberían enriquecer su conocimiento frente al tipo de clientes que se filtraban según el embudo.





Se les brindo durante cada una de las sesiones a los asistentes un espacio de 15 minutos para que tomaran el refrigerio que se les proporciono



Durante la sesión se realizó un primer diagnóstico en redes sociales de los emprendimientos.






Se anexa como evidencia link de la sesión

https://us06web.zoom.us/rec/share/MqdFMP8a7IgYOvYfMQ_wyVXfUAfnamUKbh3mMWVHrv4tDvDx0o2hx_dZ1s7NaTBa.B3KOLEdbyEGAx22i

Código de acceso: wfM2!DcZ

**Viernes 5 de diciembre**

Para finalizar la Semana de capacitaciones se impartió el tema de “Finanzas esenciales para emprender”









Se anexa como evidencia el link de la sesión

https://us06web.zoom.us/rec/share/VzIdYQQDamBhFHyocxHeQxkEq9KDchBrTVY-xM-OdbKmEO8gMqXHKEEU2nhjkiI8.5__IJjv2ADr9FIAN

Código de acceso: w4H$&?Dd

**Anexos:**

**Evidencias de registros y encuestas de satisfacción:**

**Martes 2 de diciembre**

Registro

- https://almango-my.sharepoint.com/:x:/r/personal/valentinalopez_almango_mx/_layouts/15/Doc.aspx?sourcedoc=%7B47A5A729-3B93-4047-8015-D2CC9FE6FDFB%7D&file=Resgistro%20asistencia%20Zoom.csv&action=default&mobileredirect=true

Encuesta de Satisfacción

- https://almango-my.sharepoint.com/:x:/r/personal/valentinalopez_almango_mx/_layouts/15/Doc.aspx?sourcedoc=%7B4F1C781B-4FF6-4AEE-83C3-0D9DFEEF1E4F%7D&file=Encuesta%20de%20opini%C3%B3n%20despu%C3%A9s%20del%20evento(1-10).xlsx&action=default&mobileredirect=true

**Miércoles 3 de diciembre**

Registro

- https://almango-my.sharepoint.com/:x:/r/personal/valentinalopez_almango_mx/_layouts/15/Doc.aspx?sourcedoc=%7B73FE63DA-0AB2-47E2-B5F0-3DE65717C5AF%7D&file=Formulario%20de%20Registro(1-17).xlsx&action=default&mobileredirect=true

Encuesta de satisfacción

- https://almango-my.sharepoint.com/:x:/r/personal/valentinalopez_almango_mx/_layouts/15/Doc.aspx?sourcedoc=%7BE2819B29-132C-4C83-9B98-07646761EBB1%7D&file=Encuesta%20de%20opini%C3%B3n%20despu%C3%A9s%20del%20evento(1-11).xlsx&action=default&mobileredirect=true

**Jueves 4 de diciembre**

Registro

- https://almango-my.sharepoint.com/:x:/r/personal/valentinalopez_almango_mx/_layouts/15/Doc.aspx?sourcedoc=%7B0BCB51E2-4569-4216-852B-7D558AC9A26C%7D&file=Formulario%20de%20Registro(1-10).xlsx&action=default&mobileredirect=true

Encuesta de satisfacción

- https://almango-my.sharepoint.com/:x:/r/personal/valentinalopez_almango_mx/_layouts/15/Doc.aspx?sourcedoc=%7B60F09311-F64E-49ED-8306-1316525B0A3C%7D&file=Encuesta%20de%20opini%C3%B3n%20despu%C3%A9s%20del%20evento(1-10).xlsx&action=default&mobileredirect=true

**Viernes 5 de diciembre**

Registro

- https://almango-my.sharepoint.com/:x:/r/personal/valentinalopez_almango_mx/_layouts/15/Doc.aspx?sourcedoc=%7B0BCB51E2-4569-4216-852B-7D558AC9A26C%7D&file=Formulario%20de%20Registro(1-10).xlsx&action=default&mobileredirect=true

Encuesta de satisfacción

- https://almango-my.sharepoint.com/:x:/r/personal/valentinalopez_almango_mx/_layouts/15/Doc.aspx?sourcedoc=%7B60F09311-F64E-49ED-8306-1316525B0A3C%7D&file=Encuesta%20de%20opini%C3%B3n%20despu%C3%A9s%20del%20evento(1-10).xlsx&action=default&mobileredirect=true

| OBLIGACIÓN 2 |
| --- |
| **Acompañamiento especializado en donde se incluye la validación de modelos de negocio y fortalecimiento comercial.** |
| **Diagnóstico de Emprendimiento y Crecimiento**<br><br>Este apartado consolida los resultados reales del Diagnóstico de Emprendimiento y Crecimiento ejecutado a los emprendimientos participantes del Programa |

PROYÉCTATE_ Coporder. Incluye nivel y fase de desarrollo, brechas por empresa y las recomendaciones según cada área evaluada.

- **Introducción**

El *Diagnóstico de Emprendimiento y Crecimiento* (https://lab.almango.mx/d/diagnostico/emprendimiento/) es una herramienta digital de Al Mango que permite a emprendedores y equipos de apoyo medir, en pocos minutos, el nivel de desarrollo de su emprendimiento, identificar brechas clave y definir un plan de acción para los próximos 30, 60 y 90 días.

Está diseñada para la autogestión: el emprendedor responde, la herramienta analiza y entrega resultados claros y accionables, sin necesidad de ser experto en estrategia o finanzas.

**Su finalidad**

- Identificar en qué fase está el emprendimiento (inicio, crecimiento, consolidación, escalamiento o transformación).
- Detectar brechas críticas que frenan el avance (fundamentos, mercado, ventas, finanzas, operación, etc.).
- Definir un plan de acción 30/60/90 días que aterrice las prioridades y ponga foco.
- Dar trazabilidad al proceso de fortalecimiento empresarial, con diagnósticos comparables en el tiempo.

**¿Qué mide la herramienta?**

El diagnóstico evalúa el emprendimiento en 6 áreas clave:

1. Fundamentos del emprendimiento: Claridad del problema del cliente, propuesta de valor, segmento objetivo y modelo de ingresos.
2. Clientes y mercado: Conocimiento del cliente, validación de necesidades, tamaño de mercado y comprensión de competidores.
3. Ventas y canales: Proceso comercial, canales de venta, constancia en la acción comercial y seguimiento de oportunidades.
4. Producto / servicio y experiencia: Definición del producto o servicio, consistencia en la experiencia y uso de la retroalimentación para mejorar.
5. Organización y operación: Roles, organización de tareas, rutinas de trabajo y uso de herramientas básicas para ordenar la operación.
6. Finanzas y sostenibilidad: Registro de ingresos y gastos, conocimiento de costos, punto de equilibrio y revisión periódica de los números.

Cada afirmación se califica de 1 a 5, donde 1 es “muy débil” y 5 es “muy sólido”. Al finalizar, la herramienta genera automáticamente:

- Índice global de madurez (1–5) del emprendimiento.
- Fase estimada de crecimiento (Inicio, Crecimiento, Consolidación, Escalamiento o Transformación).
- Gráfico radar por áreas, que muestra de forma visual fortalezas y debilidades.
- Listado de brechas prioritarias, ordenadas según su urgencia e impacto.
- Recomendaciones por área, escritas en lenguaje simple, con acciones concretas.
- Plan sugerido 30/60/90 días, que organiza qué atender primero y qué consolidar después.
- Informe descargable en PDF, con toda la información para compartir con el emprendedor, mentores o entidades de apoyo.

**Determinación automática de fase de crecimiento**

El sistema calcula un promedio general y clasifica:

| Promedio | Fase |
|---|---|
| 1.0 – 1.9 | **Inicio** |
| 2.0 – 2.9 | **Crecimiento** |
| 3.0 – 3.4 | **Consolidación** |
| 3.5 – 4.2 | **Expansión** |
| 4.3 – 5.0 | **Transformación** |

**Criterios para la determinación del nivel de desarrollo de emprendimiento**

| Nivel | Rango de puntaje | Significado |
|---|---|---|
| Crítico | 1.00 – 2.00 | Necesita estabilización |
| Débil / Brecha alta | 2.01 – 3.00 | Tiene brechas fuertes |

| | | |
|---|---|---|
| ▨ Intermedio | 3.01 – 4.00 | Bases medianamente sólidas |
| ▨ Fuerte / Buen desempeño | 4.01 – 5.00 | Bases sólidas |

**Interpretación de resultados**

**Estado: 🟥 Crítico**

| Fase | Cómo leerlo | Enfoque recomendado |
|---|---|---|
| **Inicio** | Emprendimiento muy verde y con bases frágiles. | Definir modelo básico (propuesta de valor, cliente, costos) y asegurar flujo mínimo de caja. Nada de escalar aún. |
| **Crecimiento** | Está creciendo sin bases sólidas → riesgo altísimo. | Pausa el crecimiento "a lo loco", prioriza ordenar finanzas, operación simple y claridad de oferta. |
| **Consolidación** | No está listo para consolidar nada, hay regresión. | Volver a lo básico: revisar si el modelo actual realmente funciona y recortar lo que no aporta. |
| **Escalamiento** | Escalar con nivel crítico es "perder plata más rápido". | Detener intento de expansión. Replantear estrategia y revisar viabilidad del negocio. |
| **Transformación** | Quiere reinventarse, pero el piso no está firme. | Hacer diagnóstico profundo y elegir 1 frente para salvar antes de hablar de transformación. |

**Estado: 🟧 Débil / Brecha alta**

| Fase | Cómo leerlo | Enfoque recomendado |
|---|---|---|

| | | |
|---|---|---|
| **Inicio** | Ya arrancó, pero con vacíos importantes. | Formalizar procesos mínimos (registro de ventas, costos, clientes), y probar 1–2 victorias tempranas claras. |
| **Crecimiento** | Crece, pero con fugas y desorden. | Priorizar: ventas rentables, caja y operación simple. No sumar proyectos nuevos, sino ordenar los que ya tiene. |
| **Consolidación** | Quiere estabilizarse, pero aún tiene baches. | Estandarizar procesos clave (venta, entrega, cobro) y empezar a medir indicadores básicos. |
| **Escalamiento** | Escalar en este estado es como construir sobre arena. | Fortalecer capacidades internas antes de crecer: personas clave, procesos, sistemas. |
| **Transformación** | Quiere cambiar, pero aún no domina lo actual. | Definir primero “modelo base sano” y luego pensar en innovación/transformación. |

**Estado: 🟧 Intermedio**

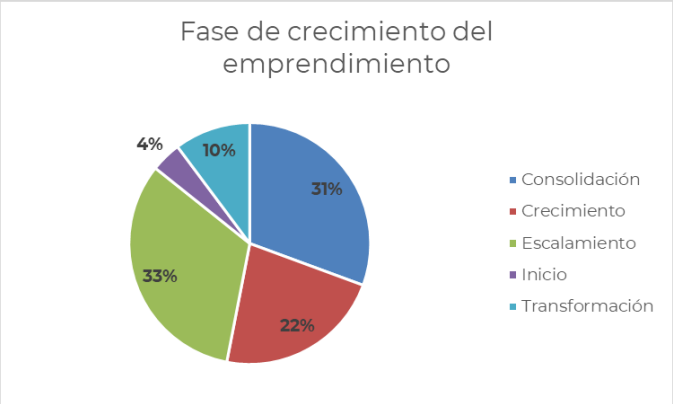
| **Fase** | **Cómo leerlo** | **Enfoque recomendado** |
|---|---|---|
| **Inicio** | Buen punto de partida: entendió lo básico. | Animar a validar más con datos, no solo intuición. Diseñar un plan 30/60/90 claro (usar el generado en el diagnóstico) |
| **Crecimiento** | Tiene bases, pero aún hay brechas. | Optimizar: mejorar márgenes, canales que sí funcionan, procesos que ya existen. |
| **Consolidación** | Muy buen momento para “poner la casa en orden”. | Documentar procesos, construir indicadores y formalizar roles/responsabilidades. |

| | | |
|---|---|---|
| **Escalamiento** | Lista para crecer, con algunos ajustes. | Invertir en sistemas, automatización y equipo clave para sostener el crecimiento. |
| **Transformación** | Puede transformar mientras mantiene lo que ya funciona. | Usar aprendizajes del modelo actual para diseñar nuevas líneas, productos o mercados. |

**Estado: 🟩 Fuerte / Buen desempeño**

| **Fase** | **Cómo leerlo** | **Enfoque recomendado** |
|---|---|---|
| **Inicio** | Emprendimiento muy bien armado desde temprano. | Cuidar el foco: no querer hacer todo a la vez. Escalar lo que ya se probó que funciona. |
| **Crecimiento** | Crece con bases sólidas. | Apostar por crecimiento estratégico: nuevos canales, alianzas, ticket promedio. |
| **Consolidación** | Negocio maduro y estable. | Trabajar en eficiencia, rentabilidad y profesionalizar más el equipo. |
| **Escalamiento** | Escalar con alta probabilidad de éxito. | Internacionalizar, franquiciar o abrir nuevas unidades manteniendo la cultura y el modelo. |
| **Transformación** | Ideal para innovar “desde la abundancia”. | Experimentar nuevos modelos de negocio, líneas de producto o tecnologías sin poner en riesgo el core. |

**Análisis de la Fase de Crecimiento del Emprendimiento**




El gráfico muestra la distribución de las empresas según su fase actual de crecimiento, ofreciendo una lectura clara del nivel de desarrollo empresarial dentro del programa. Los resultados reflejan una **heterogeneidad importante**, lo que implica necesidades de acompañamiento diferenciadas.

**1. Escalamiento – 33% (la fase más representativa)**

Un tercio de los emprendimientos se encuentran en **Escalamiento**, lo que indica que han superado etapas iniciales y se encuentran en proceso de ampliar capacidades, mercados o líneas de negocio.

Este grupo requiere:

- Consolidación de procesos internos
- Fortalecimiento en estrategia comercial
- Soporte para crecer de manera sostenible

**2. Consolidación – 31%**

Una proporción significativa también se ubica en **Consolidación**, lo que sugiere que ya cuentan con bases claras y están estabilizando su operación.

Las necesidades clave suelen estar en:

- Estandarización de procesos
- Optimización operativa
- Incremento de eficiencia y productividad

**3. Crecimiento – 22%**

Casi una cuarta parte se ubica en fase de **Crecimiento**, caracterizada por validaciones tempranas, primeras ventas sostenidas y expansión inicial.

Requieren principalmente:

- Fortalecer propuesta de valor
- Mejorar modelos comerciales
- Ordenar su estructura financiera

**4. Inicio – 4%**

Un porcentaje menor se encuentra en **Inicio**, lo que revela que solo algunos emprendimientos están en etapas de puesta en marcha o validación básica del modelo.

Aquí las prioridades son:

- Definir mercado objetivo
- Validar hipótesis de negocio
- Afirmar su estructura operativa mínima viable

**5. Transformación – 10%**

Un 10% de los emprendimientos se clasifican en **Transformación**, lo que sugiere procesos de reinvención del modelo o adaptación significativa ante nuevas realidades del mercado.

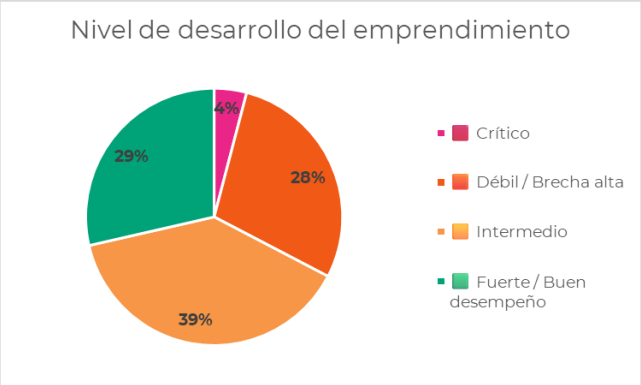
En este segmento se recomiendan:

- Procesos de innovación aplicada.
- Rediseño de la estrategia
- Integración de herramientas digitales para evolución del negocio

La mayor concentración en **Escalamiento (33%)** y **Consolidación (31%)** evidencia que la mayoría de las empresas del programa ya superaron etapas básicas y se encuentran en momentos clave para fortalecer procesos, crecer estratégicamente y alcanzar nuevas metas. Mientras tanto, los grupos en **Crecimiento, Inicio y Transformación** plantean necesidades específicas que justifican rutas de acompañamiento diferenciadas.

Este análisis permitió orientar de manera más estratégica las acciones formativas, las asesorías 1:1 y las prioridades técnicas del programa PROYÉCTATE.

**Análisis del Nivel de Desarrollo del Emprendimiento**




El gráfico evidencia la distribución de los emprendimientos según su nivel actual de desarrollo. Esta clasificación permite identificar el estado real del ecosistema del programa y orientar estrategias diferenciales de fortalecimiento.

**1. Intermedio – 39% (el grupo más representativo)**

La mayor proporción de emprendimientos se encuentra en un **nivel intermedio**, lo que indica que han avanzado en su madurez empresarial pero aún presentan brechas relevantes en áreas clave.

Esto implica que:

- Ya cuentan con cierta estructura y experiencia
- Requieren fortalecer procesos estratégicos y operativos
- Aún no alcanzan estabilidad plena ni desempeño sobresaliente

Este grupo es ideal para intervenciones que aceleren su crecimiento y eleven su nivel de competitividad.

**2. Fuerte / Buen desempeño – 29%**

Un porcentaje significativo muestra un **nivel sólido de desempeño**, reflejando madurez, claridad empresarial y buena capacidad operativa.

Las necesidades principales aquí están relacionadas con:

- Optimización continua

- Innovación y expansión
- Profesionalización de procesos y toma de decisiones

Este segmento tiene potencial para convertirse en casos de éxito del programa.

**3. Débil / Brecha alta – 28%**

Casi una tercera parte de los emprendimientos presenta **brechas altas** que requieren atención prioritaria.

Esto indica:

- Falta de claridad en estrategia, procesos o estructura financiera
- Necesidad urgente de fortalecer capacidades básicas
- Riesgo de estancamiento si no se interviene adecuadamente

Estas empresas se benefician de acompañamiento intensivo en lo fundamental.

**4. Crítico – 4%**

Una proporción pequeña, pero relevante, se encuentra en estado **crítico**, reflejando un nivel muy bajo de desarrollo.

Este grupo exige:

- Intervención inmediata
- Acompañamiento cercano
- Definición y validación del modelo de negocio
- En muchos casos, reorganización completa del emprendimiento

Son los emprendimientos con mayor riesgo y necesidad de apoyo urgente.

En conclusión, el ecosistema de emprendimientos del programa presenta una **distribución equilibrada**, con predominancia en niveles intermedios (39%) y fuertes (29%), lo cual demuestra potencial significativo de crecimiento. Sin embargo, el 28% en brecha alta y el 4% en nivel crítico reflejan la importancia de

una **ruta de fortalecimiento diferenciada**, que combine intervenciones de emergencia, desarrollo básico y escalamiento estratégico.

Este análisis permitió segmentar mejor los apoyos, priorizar recursos y diseñar estrategias formativas ajustadas al estado real de los emprendimientos.

A continuación, los resultados por cada emprendimiento:

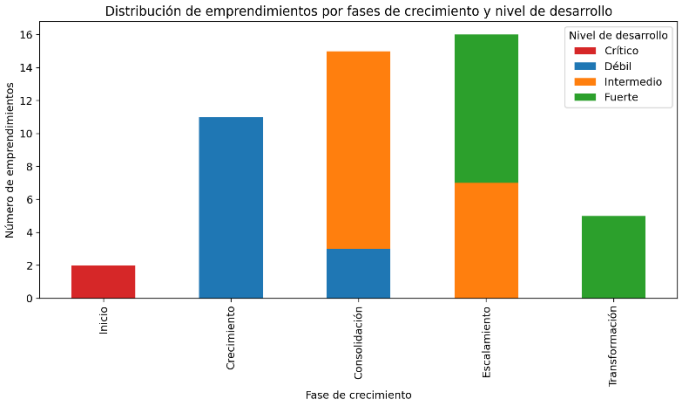
| ID | Empresa | Promedio | Nivel Actual | Fase de Desarrollo |
|---|---|---|---|---|
| 187 | ALMA by ALEXA | 3.21 | 🟧 Intermedio | Consolidación |
| 126 | Amarac.accesorios | 2.75 | 🟧 Débil / Brecha alta | Crecimiento |
| 150 | Amor en papel Manizales | 3.08 | 🟧 Intermedio | Consolidación |
| 191 | Anglo American tour | 2.5 | 🟧 Débil / Brecha alta | Crecimiento |
| 129 | Artemigana | 4.0 | 🟧 Intermedio | Escalamiento |
| 12 | Bonté accesorios | 4.21 | 🟩 Fuerte / Buen desempeño | Escalamiento |
| 127 | Casita Botánica | 3.25 | 🟧 Intermedio | Consolidación |
| 32 | Claumagicosmomentos | 2.25 | 🟧 Débil / Brecha alta | Crecimiento |
| 153 | Colageno artesanal 100% natural Puro Vital | 3.33 | 🟧 Intermedio | Consolidación |
| 6 | COMUNIDAD ENTRE MONTAÑAS | 4.29 | 🟩 Fuerte / Buen desempeño | Escalamiento |
| 125 | Creaciones pachiita | 4.42 | 🟩 Fuerte / Buen desempeño | Transformación |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 26 | Creaciones Quinao | 2.21 | Débil / Brecha alta | Crecimiento |
| 144 | D y A Decoración y Accesorios | 3.0 | Débil / Brecha alta | Consolidación |
| 13 | Desayunos El Canasto | 3.21 | Intermedio | Consolidación |
| 45 | Dulce mirada | 4.17 | Fuerte / Buen desempeño | Escalamiento |
| 182 | Empanadas de ayer de hoy y de siemrpe | 4.63 | Fuerte / Buen desempeño | Transformación |
| 188 | Estimulación Neurosensorial | 3.63 | Intermedio | Escalamiento |
| 132 | Fabricamos | 3.38 | Intermedio | Consolidación |
| 128 | Gea | 4.08 | Fuerte / Buen desempeño | Escalamiento |
| 130 | Hannah Bioestetica | 3.17 | Intermedio | Consolidación |
| 131 | Helados artesanales "Kelly" | 1.88 | Crítico | Inicio |
| 154 | Impermeabilizador. Oficial de Pintura | 3.71 | Intermedio | Escalamiento |
| 5 | Kawan pet | 4.46 | Fuerte / Buen desempeño | Transformación |
| 21 | Kiara | 2.08 | Débil / Brecha alta | Crecimiento |
| 142 | La Toskana | 3.0 | Débil / Brecha alta | Consolidación |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 147 | Lutherea Accesorios | 4.0 | Intermedio | Escalamiento |
| 160 | Madremonte | 2.67 | Débil / Brecha alta | Crecimiento |
| 183 | MALU.arte ydeciracion | 1.58 | Crítico | Inicio |
| 193 | Manualidades Jhonja. Impermeabizaciones Jhon Jairo | 3.25 | Intermedio | Consolidación |
| 28 | Manualidades la Toskana | 2.83 | Débil / Brecha alta | Crecimiento |
| 19 | Mis Tesoros | 4.04 | Fuerte / Buen desempeño | Escalamiento |
| 23 | Mucho Ashé | 3.54 | Intermedio | Escalamiento |
| 20 | Nelly Jean | 3.25 | Intermedio | Consolidación |
| 185 | Operadora de Turismo | 4.08 | Fuerte / Buen desempeño | Escalamiento |
| 27 | Pachacura / Magia Andina | 2.71 | Débil / Brecha alta | Crecimiento |
| 124 | Plastiyá | 3.0 | Débil / Brecha alta | Consolidación |
| 25 | Pociilos personalizados | 3.17 | Intermedio | Consolidación |
| 190 | PRADE PASABOCAS | 4.67 | Fuerte / Buen desempeño | Transformación |
| 161 | Salsa de aji | 2.83 | Débil / Brecha alta | Crecimiento |

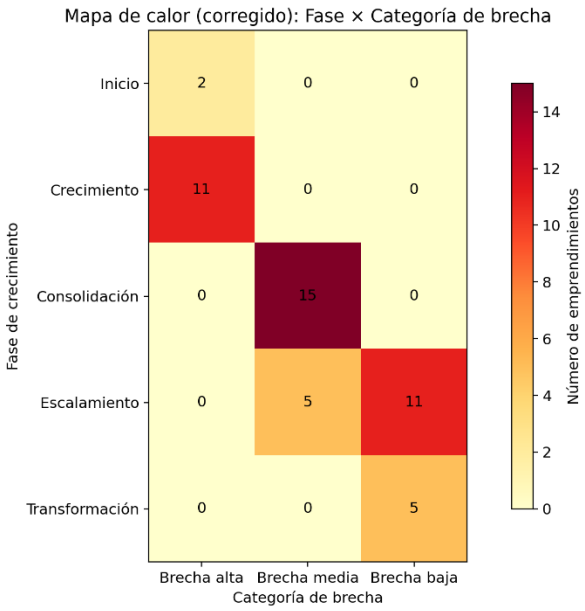
| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| 189 | Samantha, Tejiendo Memorias | 3.67 | 🟧 Intermedio | Escalamiento |
| 11 | Taller Amapola | 3.38 | 🟧 Intermedio | Consolidación |
| 146 | Tortas Umami | 3.21 | 🟧 Intermedio | Consolidación |
| 194 | Tres margaritas | 4.17 | 🟩 Fuerte / Buen desempeño | Escalamiento |
| 10 | Urban retro | 2.83 | 🟥 Débil / Brecha alta | Crecimiento |
| 152 | Ximena Botero | 4.08 | 🟩 Fuerte / Buen desempeño | Escalamiento |
| 192 | Yucaven | 3.5 | 🟧 Intermedio | Escalamiento |
| 14 | Zoe aquí y ahora | 2.33 | 🟥 Débil / Brecha alta | Crecimiento |
| 149 | Zona&Punyo Y postres Flor de Loto | 4.5 | 🟩 Fuerte / Buen desempeño | Transformación |
| 9 | Zue | 4.17 | 🟩 Fuerte / Buen desempeño | Escalamiento |

**Distribución de emprendimientos por fases de crecimiento y nivel de desarrollo**




El gráfico presenta una visualización combinada que muestra cómo se distribuyen los emprendimientos entre las fases de crecimiento (Inicio, Crecimiento, Consolidación, Escalamiento y Transformación) y los niveles de desarrollo (Crítico, Débil, Intermedio y Fuerte). Esta lectura conjunta permite identificar patrones de comportamiento, fortalezas y alertas del ecosistema empresarial del programa.

**Lectura clave del mapa de calor:**




- Inicio está 100% en brecha alta (2/2). Urge estabilizar lo básico antes de pensar en crecer.
- Crecimiento está 100% en brecha alta (11/11): indica crecimiento con vacíos críticos (finanzas/operación), alto riesgo si se escala sin corregir.
- Consolidación está 100% en brecha media (15/15): requiere fortalecer y estandarizar procesos para madurar.
- Escalamiento se divide entre brecha baja (11) y brecha media (5): ~69% baja y ~31% media; hay una base fuerte para escalar, pero un subconjunto aún necesita ajustes.
- Transformación está 100% en brecha baja (5/5): buen desempeño, terreno propicio para innovar sin comprometer el core.

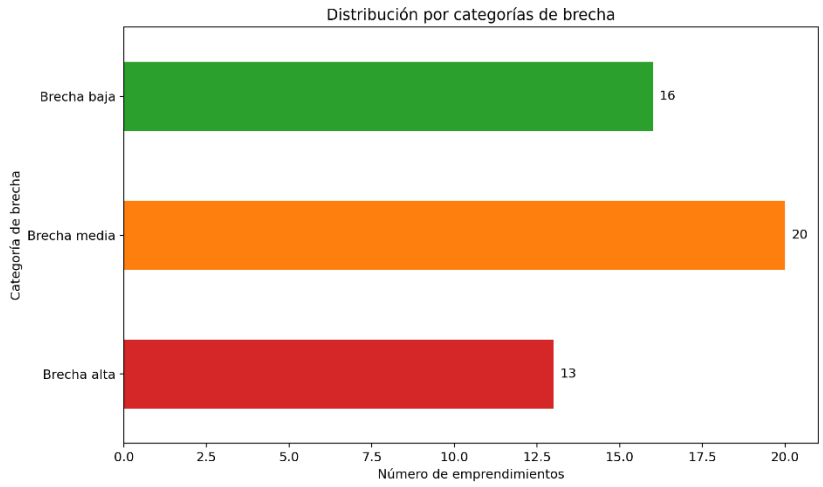
**Brechas Identificadas**

El análisis de brechas permite identificar qué tan lejos está cada emprendimiento del nivel ideal (5). Este indicador es clave para priorizar acciones, asignar recursos y orientar el acompañamiento según las necesidades reales.

A partir de los datos suministrados, se observan tres niveles de brecha:

- Brecha alta (≥ 2.0): requiere acción prioritaria
- Brecha media (1.0 – 1.99): requiere fortalecimiento
- Brecha baja (< 1.0): desempeño adecuado

**Resumen por categorías de brecha**




| Categoría de Brecha | Cantidad de Empresas | Porcentaje | Interpretación |
|---|---|---|---|
| Brecha alta (≥ 2.0) | **13** | **26%** | Requiere acción prioritaria |
| Brecha media (1.0 – 1.99) | **20** | **41%** | Requiere fortalecimiento |
| Brecha baja (< 1.0) | **16** | **33%** | Desempeño adecuado |

Con base en esto, el análisis general es el siguiente:

**1. Brecha Media – 20 emprendimientos (41%)**

Esta es la categoría más numerosa, lo cual indica que una parte importante del ecosistema empresarial ha avanzado en su desarrollo, pero aún presenta vacíos importantes que deben ser fortalecidos para llegar a niveles superiores.

**Interpretación:**

- Requieren fortalecimiento estructural.
- Están en una posición intermedia: no están en riesgo, pero tampoco listos para escalar.
- Con acompañamiento adecuado pueden avanzar rápido**.**

**Oportunidad del programa:** Es el grupo con mayor potencial de avance y donde el acompañamiento tiene el mejor retorno.

**2. Brecha Baja – 16 emprendimientos (33%)**

Estos emprendimientos muestran un nivel de madurez sólido y operación estable. Representan el grupo más fuerte y con mayor probabilidad de éxito a corto plazo.

**Interpretación:**

- Tienen buen desempeño general.
- Requieren apoyo en optimización, innovación y escalamiento.
- Son candidatos ideales a procesos avanzados de crecimiento.

**Oportunidad del programa:** Pueden convertirse en casos de éxito y referentes del proceso.

**3. Brecha Alta – 13 emprendimientos (26%)**

Este grupo presenta distancias significativas respecto al nivel ideal y requiere intervención prioritaria para evitar estancamiento o retrocesos en su operación.

**Interpretación:**

- Necesitan acciones urgentes: estrategia, costos, ventas, operación.
- Tienen debilidades estructurales claras.
- Requieren acompañamiento intensivo y personalizado.

**Riesgo:** Si no se intervienen oportunamente, pueden presentar bajo avance o resultados insuficientes en el proceso.

En conclusión,

- La mayoría de los emprendimientos (41%) se encuentran entre brecha media y brecha baja, lo que indica que el ecosistema tiene un alto potencial de desarrollo.
- Un cuarto (26%) está en brecha alta y constituye el grupo de mayor urgencia, pero manejable.
- Existe una base sólida (33% con brecha baja) que potenciará los indicadores finales del programa si se apalancan procesos de escalamiento.

En conjunto, estos resultados muestran un ecosistema diverso, pero con una tendencia general hacia la consolidación y el fortalecimiento empresarial.

A continuación, listado de brechas identificadas por emprendimiento

| Empresa | Promedio | Brecha | Interpretación |
|---|---|---|---|
| ALMA by ALEXA | 3,21 | 1,79 | Brecha media – requiere fortalecimiento |
| Amarac,accesorios | 2,75 | 2,25 | Brecha alta – requiere acción prioritaria |
| Amor en papel Manizales | 3,08 | 1,92 | Brecha media – requiere fortalecimiento |
| Anglo American tour | 2,50 | 2,50 | Brecha alta – requiere acción prioritaria |
| Artemigana | 4,00 | 1,00 | Brecha baja – desempeño adecuado |
| Bonté accesorios | 4,21 | 0,79 | Brecha baja – desempeño adecuado |
| Casita Botánica | 3,25 | 1,75 | Brecha media – requiere fortalecimiento |
| Claumagicosmomentos | 2,25 | 2,75 | Brecha alta – requiere acción prioritaria |
| Colageno artesanal 100% natural Puro Vital | 3,33 | 1,67 | Brecha media – requiere fortalecimiento |
| COMUNIDAD ENTRE MONTAÑAS | 4,29 | 0,71 | Brecha baja – desempeño adecuado |
| Creaciones pachiita | 4,42 | 0,58 | Brecha baja – desempeño adecuado |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Creaciones Quinao | 2,21 | 2,79 | Brecha alta – requiere acción prioritaria |
| D y A Decoración y Accesorios | 3,00 | 2,00 | Brecha media – requiere fortalecimiento |
| Desayunos El Canasto | 3,21 | 1,79 | Brecha media – requiere fortalecimiento |
| Dulce mirada | 4,17 | 0,83 | Brecha baja – desempeño adecuado |
| Empanadas de ayer de hoy y de siemrpe | 4,63 | 0,37 | Brecha baja – desempeño adecuado |
| Estimulación Neurosensorial | 3,63 | 1,37 | Brecha media – requiere fortalecimiento |
| Fabricamos | 3,38 | 1,62 | Brecha media – requiere fortalecimiento |
| Gea | 4,08 | 0,92 | Brecha baja – desempeño adecuado |
| Hannah Bioestetica | 3,17 | 1,83 | Brecha media – requiere fortalecimiento |
| Helados artesanales "Kelly" | 1,88 | 3,12 | Brecha alta – requiere acción prioritaria |
| Impermeabilizador, Oficial de Pintura | 3,71 | 1,29 | Brecha media – requiere fortalecimiento |
| Kawan pet | 4,46 | 0,54 | Brecha baja – desempeño adecuado |
| Kiara | 2,08 | 2,92 | Brecha alta – requiere acción prioritaria |
| La Toskana | 3,00 | 2,00 | Brecha media – requiere fortalecimiento |
| Lutherea Accesorios | 4,00 | 1,00 | Brecha baja – desempeño adecuado |
| Madremonte | 2,67 | 2,33 | Brecha alta – requiere acción prioritaria |
| MALU,arte ydeciracion | 1,58 | 3,42 | Brecha alta – requiere acción prioritaria |
| Manualidades Jhonja, Impermeabizaciones Jhon Jairo | 3,25 | 1,75 | Brecha media – requiere fortalecimiento |
| Manualidades la Toskana | 2,83 | 2,17 | Brecha alta – requiere acción prioritaria |
| Mis Tesoros | 4,04 | 0,96 | Brecha baja – desempeño adecuado |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Mucho Ashé | 3,54 | 1,46 | Brecha media – requiere fortalecimiento |
| Nelly Jean | 3,25 | 1,75 | Brecha media – requiere fortalecimiento |
| Operadora de Turismo | 4,08 | 0,92 | Brecha baja – desempeño adecuado |
| Pachacura / Magia Andina | 2,71 | 2,29 | Brecha alta – requiere acción prioritaria |
| Plastiyá | 3,00 | 2,00 | Brecha media – requiere fortalecimiento |
| Pociilos personalizados | 3,17 | 1,83 | Brecha media – requiere fortalecimiento |
| PRADE PASABOCAS | 4,67 | 0,33 | Brecha baja – desempeño adecuado |
| Salsa de aji | 2,83 | 2,17 | Brecha alta – requiere acción prioritaria |
| Samantha, Tejiendo Memorias | 3,67 | 1,33 | Brecha media – requiere fortalecimiento |
| Taller Amapola | 3,38 | 1,62 | Brecha media – requiere fortalecimiento |
| Tortas Umami | 3,21 | 1,79 | Brecha media – requiere fortalecimiento |
| Tres margaritas | 4,17 | 0,83 | Brecha baja – desempeño adecuado |
| Urban retro | 2,83 | 2,17 | Brecha alta – requiere acción prioritaria |
| Ximena Botero | 4,08 | 0,92 | Brecha baja – desempeño adecuado |
| Yucaven | 3,50 | 1,50 | Brecha media – requiere fortalecimiento |
| Zoe aquí y ahora | 2,33 | 2,67 | Brecha alta – requiere acción prioritaria |
| Zona&Punyo Y postres Flor de Loto | 4,50 | 0,50 | Brecha baja – desempeño adecuado |
| Zue | 4,17 | 0,83 | Brecha baja – desempeño adecuado |

Recomendaciones por Área

Las recomendaciones del diagnóstico se agrupan en cinco áreas principales que representan los pilares del desarrollo empresarial. A continuación, se presentan los patrones más relevantes observados en las sugerencias generadas por la herramienta en los diagnósticos.

**1. Clientes y mercado**

- Desafío general: baja claridad en segmentación, propuesta de valor y mecanismos de llegada al cliente.
- Patrones en las recomendaciones:
  - → Fortalecer la comprensión del cliente objetivo (hábitos, necesidades y dolores).
  - → Mejorar la estrategia comercial mediante canales adecuados y mensajes específicos.
  - → Construir o ajustar la propuesta de valor para diferenciar el negocio.
  - → Consolidar procesos de atracción, conversión y fidelización.
- Interpretación estratégica: los emprendimientos requieren mayor enfoque en cómo vender y a quién vender.

**2. Finanzas y sostenibilidad**

- Desafío general: debilidades en control financiero, costos y estructura para sostenibilidad.
- Patrones en las recomendaciones:
  - → Implementar control básico de ingresos, gastos y flujo de caja.
  - → Definir costos reales para construir precios adecuados.
  - → Establecer metas financieras y sistemas de seguimiento.
  - → Adquirir herramientas simples de registro y proyección.
- Interpretación estratégica: es necesario reforzar costeo, pricing y proyección financiera para escalar con estabilidad.

**3. Fundamentos del emprendimiento**

- Desafío general: falta de claridad estratégica, estructura y bases del modelo de negocio.
- Patrones en las recomendaciones:
  - → Definir misión, visión, propuesta de valor y objetivos.

→ Formalizar procesos clave que soporten el crecimiento.
→ Revisar y ajustar el modelo de negocio hacia una estructura clara y viable.
→ Mejorar la toma de decisiones con herramientas simples.

- Interpretación estratégica: se requiere fortalecer la base estratégica para evitar improvisación y avanzar con orden.

**4. Organización y operación**

- Desafío general: procesos internos débiles o informales.
- Patrones en las recomendaciones:
  → Implementar procesos estandarizados.
  → Mejorar logística, tiempos de entrega y control operativo.
  → Usar herramientas para gestionar inventarios y tareas.
  → Definir roles y responsabilidades dentro del equipo.
- Interpretación estratégica: la eficiencia operativa es clave para la rentabilidad y la capacidad de escalar.

**5. Producto / servicio y experiencia**

- Desafío general: necesidad de fortalecer diferenciación y experiencia del cliente.
- Patrones en las recomendaciones:
  → Mejorar la calidad del producto o su presentación.
  → Incorporar retroalimentación del cliente en mejoras continuas.
  → Fortalecer la experiencia antes, durante y después de la compra.
  → Innovar en atributos, empaques y servicios complementarios.
- Interpretación estratégica: la innovación ligera y la mejora continua pueden aumentar ventas sin incrementar costos significativamente.

## 1. Asesorías 1:1- Avances

**Total, de Asesorías y Horas Ejecutadas**

- Total, de asesorías registradas: 44
- Cada asesoría corresponde a 1 hora
- Total, de horas ejecutadas: 44 horas

**Emprendimientos Asesorados**

- Total, de emprendimientos distintos atendidos: 41

Esto evidencia una alta cobertura del programa y un acompañamiento amplio a los participantes.

**Emprendimientos con Seguimiento Reforzado**

Tres emprendimientos recibieron más de una asesoría, acumulando 2 horas cada uno:

- Creaciones Quinao – 2 horas
- NELLY JEANS – 2 horas
- Creaciones Pachita – 2 horas

**Emprendimientos con 1 Sesión de Asesoría**

Un total de 38 emprendimientos recibieron 1 hora de asesoría, correspondiente a sesiones iniciales, soporte puntual o fortalecimiento específico.

**Análisis Interpretativo**

a. El avance en el alcance del programa ha sido amplio: 41 emprendimientos atendidos en total.
b. La distribución de asesorías fue equitativa, garantizando que casi todos recibieran acompañamiento directo.
c. Los casos con doble sesión reflejan necesidades particulares o procesos de seguimiento específico.
d. En total, el equipo ejecutó 44 horas de trabajo de mentoría, mostrando un esfuerzo significativo por parte del programa.

### 1.1. Temas abordados en las asesorías

**1. Finanzas del Emprendimiento**

- Flujo de caja (creación, validación e implementación).
- Registros contables y administrativos.
- Separación de finanzas personales y del negocio.
- Costos, gastos e identificación de gastos ocultos.
- Cálculo de precios y estructura de piricing.
- Ingresos, utilidades y análisis de rentabilidad.

La mayoría de los emprendedores presenta vacíos financieros estructurales. Las asesorías se enfocaron en ordenar registros, entender costos y mejorar la formación de precios.

**2. Estrategia Comercial, Marca y Canales Digitales**

- Concepto de marca.
- Manual de marca.
- Gestión de redes sociales (Instagram, Gmail, comunicación digital).
- Guía para creación de contenido y estrategia digital.
- Identificación de oportunidades de crecimiento comercial.
- Claridad del mensaje y diferenciación.

Los emprendimientos requieren fortalecer su identidad y estrategia comercial, especialmente en canales digitales.

**3. Modelo de Negocio y Estructura Operativa**

- Actividades y recursos clave.
- Identificación apropiada de costos dentro del modelo de negocio.
- Orden administrativo y procesos internos.
- Organización y estructura operativa.
- Rutinas de trabajo y gestión de tareas.

Las asesorías se enfocaron en ordenar la operación, clarificar el modelo de negocio y fortalecer la estructura interna.

En general, los temas tratados se concentran en tres áreas clave: finanzas, estrategia comercial y modelo de negocio. Estos reflejan las necesidades reales de los emprendimientos y están alineados con las brechas identificadas en el diagnóstico.

A continuación, se presenta matriz de temas por emprendimiento

| Empresa | Temas |
|---|---|
| **ARTE MIGANA** | Redes Sociales: Gmail e Instagram, Focalización y Proyección del emprendimiento, en la sesión la emprendedora adquiere herramientas en la red social de |

| | |
|---|---|
| | Instagram, pero previamente reflexiona y enfoca los alcances y las metas que quiere con su emprendimiento. |
| **Alma by Alexa** | Optimización redes sociales y mentoría en contenido<br>Guía para redes sociales |
| **Alma_by_Alexa** | Manejos de Instagram y Facebook, creación de historias, reels y publicaciones, manejos de herramientas de WhatsApp business, y manejo de panel profesional. |
| **Amarac** | Manejo y optimización de Instagram, Facebook y WhatsApp business |
| **Amarac Accesorios** | Costeo desglosado y rentabilidad |
| **Amarac.accesorios** | 1. Importancia del costo y necesidad de costear correctamente, se remite a finanzas. 2. Contratación al destajo para ampliar la capacidad instalada. 3. reducción del portafolio según rotación alta y rentabilidad de producto. La emprendedora debe ejecutar estas |

| | |
|---|---|
| | sugerencias para poder avanzar hacia el escalonamiento de su negocio |
| **CREACIONES PACHITA** | Validación y aplicación de: flujo de caja, registros contables, precio, costos y gastos, inventario, oportunidad de crecimiento, proyección empresarial, Financiamiento. \| ARCHIVOS EN EXCEL ALIMENTADOS CON LA INFORMACION DEL 2025 |
| **Casita Botánica** | Capacitación en Marketing, psicología del color y fotografía del producto. |
| **Claumagicosmomentos** | Manejo de Instagram, Facebook Y tik tok, uso de herramientas como historias, publicaciones y reels, se enseñó a promocionar publicaciones, y a utilizar las historias destacadas y los horarios de publicación. |
| **Creaciones Pachita** | Capacitación en marketing digital y de contenidos |

| | |
|---|---|
| **Creaciones Quinao** | Optimización Facebook, Instagram y TikTok<br>Creación de contenido<br>Guía para redes sociales<br>Manual de marca, Apertura de redes sociales, administración de la mismas en cuanto a contenido resaltando la constancia.<br>Cómo subir historias de cada producto y acceso al WhatsApp business con mensajes predeterminados de su empresa.<br>Cómo llevar un catálogo mejor presentado en WhatsApp. |
| **Creaciones Quinao** | 1. Reducción y focalización de inventario, 2. Establecimiento de salario, 3. Organizar costos (recosteo de producto), Definir productos estrella y ofertarlos a través de tiendas intermediarias de bisutería y esotéricas |
| **Creaciones pachitas** | Manual de marca finalizado<br>Guía para redes sociales<br>Ajuste de Instagram optimizado |

| | |
|---|---|
| **Deliwings - Tiempo de tango** | Costeo desglosado y análisis de costos fijos - precio de venta |
| **Dli wings** | Marketing digital y de contenidos |
| **EL CANASTO** | Identificación de costos y gastos reales |
| **GEA** | Registro INVIMA, inocuidad, Fondo emprender, Maquila para escalamiento |
| **HANNAH BIOESTETICA** | SEPARACION DE FINANZAS PERSONALES, REGISTROS, FLUJO DE CAJA, IDENTIFICACION COSTOS Y GASTOS |
| **HANNAH BIOESTETICA** | Durante la sesión de asesoría se abordaron temas relacionados con la organización y control del inventario del emprendimiento HANNAH BIOESTÉTICA, incluyendo la creación de una base de datos en Excel para el registro y seguimiento de insumos. Adicionalmente, se brindó acompañamiento en la construcción de contenido publicitario digital, como textos |

| | |
|---|---|
| | promocionales para Instagram y WhatsApp Business, y la definición de lineamientos visuales para piezas gráficas alineadas con la identidad del emprendimiento. Como acuerdo, se deja como resultado el uso de las herramientas entregadas para fortalecer la gestión interna y la visibilidad comercial del emprendimiento. |
| **Hanna bioestetica** | Promesa de valor<br>Segmento d e mercado<br>Relaciones y canales con el cliente<br>Actividades y recursos claves<br>Aliados claves<br>Costos, ingresos y utilidades<br><br>Empezar a validar cada uno de los aspectos definidos dentro del modelo de negocio con la herramienta de validación y aprendizaje |
| **Helados Artesanales Kelly** | Costeos desglosados del producto para identificar precio de venta rentable |

| | |
|---|---|
| **Helados artesanales "Kelly"** | 1. Estrategia de negocio a través de distribuidores. 2. Fondo Emprender para financiamiento, crecimiento y desarrollo. 3. Re-segmentación. Se solicita recosteo de producto para establecer una buena estrategia de precio |
| **IMPERMEABILIZACIONES JHON JAIRO** | SEPARACION DE FINANZAS PERSONALES, REGISTROS, IMPLEMENTACION DE FLUJO DE CAJA, REVISION DE COSTOS Y GASTOS |
| **Impermeabilizador. Oficial de Pintura** | 1. Modelo de negocio.<br>2. identificación de segmentos, así como formas y canales de comunicación por cada segmento<br>3. Se remite a costos para recosteo de servicios<br>4. Se plantea paquetizar servicios para segmento institucional. |
| **LUTHEREA ACCESORIOS** | ECONOMIA Y FINANZAS PERSONALES, FLUJO DE CAJA, INVENTARIO. |

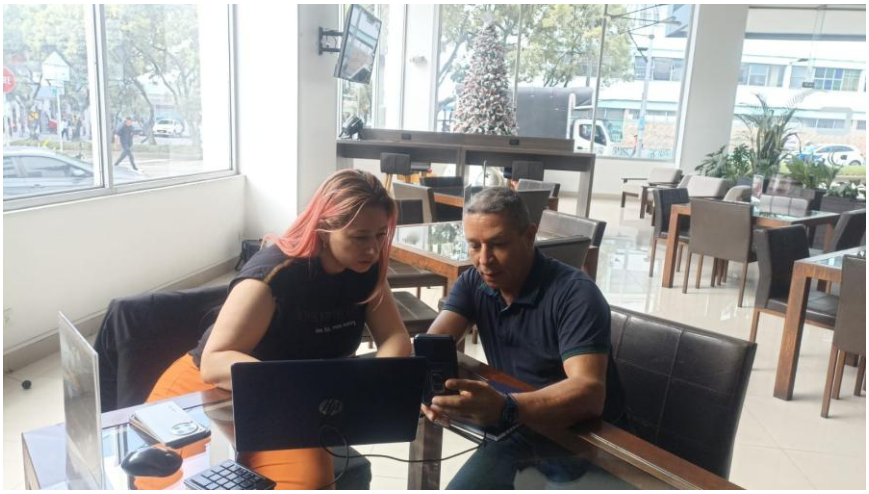
| | |
|---|---|
| **Lutherea Accesorios** | 1. Cómo conectar el manejo de las emociones con el desarrollo de un producto según el know how del emprendimiento.<br>2. Se plantea posibles tipos de productos para conectar con el concepto |
| **Lutherea accesorios** | Comienzo en redes sociales, manejo de redes sociales, psicología del color, ángulos en la fotografía, composición fotográfica y fotografía de producto. |
| **Magia Andina** | Manual de marca; logotipo, tipografías, paleta de colores, redes |
| **Magia Andina** | Concepto de marca, omnicanalidad, enfoque de estrategia del modelo de negocio |
| **Manualidades JhonJa e Impermeabilizaciones Jhon Jairo** | Edición del perfil de la red social Instagram y Facebook, Se creo perfil y se capacitó en el uso de ChatGPT para uso como herramienta informativa, de creación y apoyo en el emprendimiento, por medio de ChatGPT se hizo la creación de un logo |

| | |
|---|---|
| | que se profundizara más con la mentoría de publicidad |
| **Mis tesoros** | Marketing digital, psicología del color y fotografía del producto. |
| **NELLY JEANS** | Validación y aplicación de: flujo de caja, registros contables, precio, costos y gastos, oportunidad de crecimiento, proyección empresarial. Se recomienda clase de alfabetización digital \| SEPARACION DE FINANZAS PERSONALES, REGISTROS, IMPLEMENTACION DE FLUJO DE CAJA, REVISION DE COSTOS Y GASTOS |
| **Nelly jeans tienda de ropa** | Marketing digital y de contenidos |
| **Plastiya** | Capacitación de marketing digital y de contenidos |
| **TALLER AMAPOLA** | SEPARACION DE FINANZAS PERSONALES, REGISTROS, FLUJO DE CAJA, IDENTIFICACION COSTOS Y GASTOS |
| **Tomatis** | Asesoría en marketing, manejo de redes sociales |

| | |
|---|---|
| | tales como Instagram. Llevan guía de redes sociales para implementar |
| **Tomatis Manizales** | Modelo de negocio<br>Propuesta de valor<br>Segmentos de mercado<br>Relaciones y canales con clientes<br>Aliados clave<br>Actividades y recursos claves<br>Costos, ingresos y utilidades |
| **Tomatis manizales** | Capacitación de marketing digital y de contenidos |
| **Valkiria y los canastos** | Redes sociales y whatsapp business como estratégica de consolidación y ventas para los canastos, Oferta de servicios estéticos en fondos de empleados y cooperativas para incrementar base de clientes y las ventas |
| **ZONA Y PUNTO** | Validación y aplicación de: flujo de caja, registros contables, precio, costos y gastos, oportunidad de crecimiento, proyección empresarial. |
| **alma by alexa** | Costeo de velas y validación de rentabilidad |

**Evidencias fotográficas mentorías individuales:**

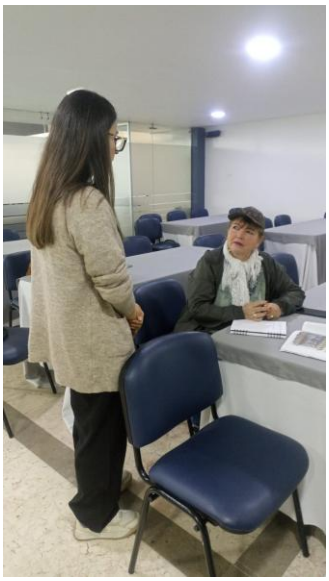
Mentoría Financiera NELLY JEANS



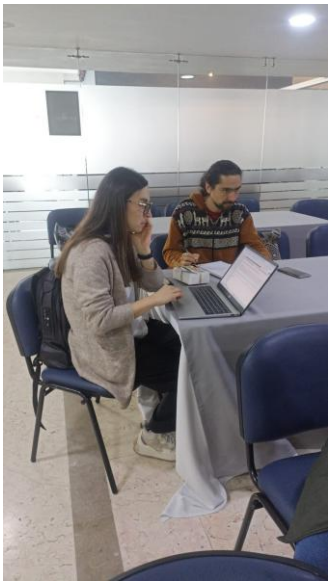
Mentoría Marketing Digital Creaciones PACHITA



Mentoría Modelo de Negocio Arte MILGANA



Mentoría Modelo de Negocio Magia Andina



Mentoría uso de Herramientas Tecnológicas e Inteligencia Artificial Hanna Bioestetica.



Mentoría uso de Redes Sociales y uso de Aplicaciones de Inteligencia Artificial Manualidades Jhonja.



Mentoría Financiera.



Mentoría Marketing Digital.



Mentoría Capacidad Financiera.



Mentoría de Investigación de Mercados.



Mentoría Capacidad Financiera



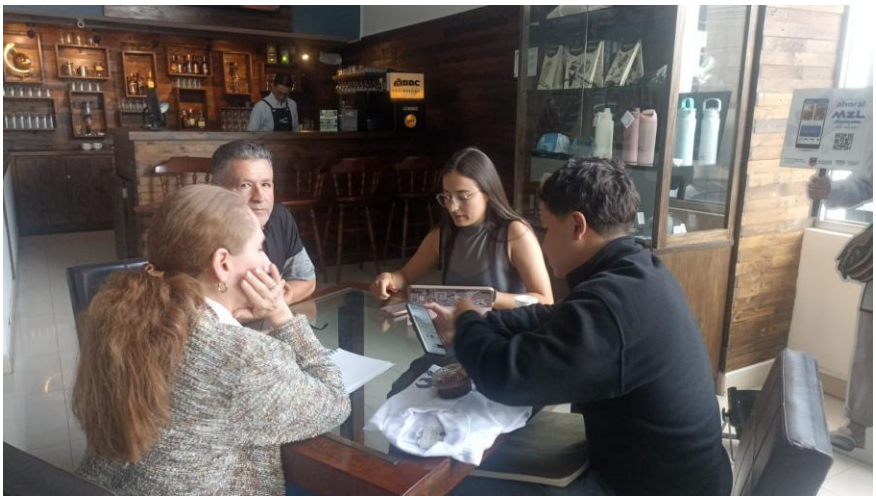
Mentoría Modelo de negocio



Mentoría Fotografía




Mentoría Marketing Digital



Mentoría Comercial



Mentoría Capacidad Financiera








| OBLIGACIÓN 3 |
| --- |
| **Circulación y cierre por medio de una feria pública de emprendimiento y reconocimiento de los resultados.** |

**PROYÉCTATE FEST**




La fase de **Circulación y Exposición Final – Proyéctate Fest** representa el momento culminante del proceso formativo desarrollado con los reservistas de la fuerza pública y sus familias, integrando en un solo escenario los aprendizajes, avances y resultados alcanzados a lo largo del programa. Esta etapa se proyecta como un espacio estratégico de encuentro, visibilización y conexión entre los emprendedores participantes, la ciudadanía y el ecosistema de emprendimiento, creativo y económico local, permitiendo que las iniciativas fortalecidas durante el proceso formativo ingresen a circuitos reales de circulación y mercado. En este marco, se realizará una feria pública de emprendimiento, arte y cultura, concebida como una vitrina colectiva donde los emprendedores podrán exponer, promocionar y comercializar sus productos, servicios y marcas, generando oportunidades de posicionamiento, interacción con potenciales clientes y apertura a nuevos escenarios de comercialización.

La feria contará con muestras y stands organizados por sectores productivos, lo que facilitará tanto la identificación de ofertas como la articulación entre actores del ecosistema. A ello se sumarán espacios académicos y diversas activaciones culturales y artísticas, incluyendo presentaciones en vivo, intervenciones escénicas, muestras

musicales y expresiones locales que aportarán dinamismo, integración y un ambiente festivo, promoviendo la participación de la comunidad. Esta dimensión cultural cumple una función clave: fortalecer el vínculo entre el emprendimiento, la identidad territorial y las prácticas creativas, reafirmando el carácter social y comunitario del programa.

En el marco del evento también se llevará a cabo la ceremonia de graduación y entrega de reconocimientos, donde se destacará el proceso, dedicación y crecimiento de los participantes, rescatando especialmente sus avances en la incorporación de las TIC, la innovación, la sostenibilidad y la identidad cultural dentro de sus unidades productivas. Este acto simbólico servirá como un reconocimiento público al esfuerzo de los emprendedores y como estímulo para la continuidad de sus proyectos en escenarios futuros.

Para asegurar el éxito de esta fase, la organización garantizará la provisión integral de recursos materiales, pedagógicos, técnicos, logísticos y de producción, necesarios para el adecuado desarrollo del programa y del evento final. Esto incluye la dotación de materiales pedagógicos impresos y digitales, memorias formativas, uso de tabletas y computadores durante las sesiones, así como la disponibilidad de insumos, materiales de trabajo, equipos audiovisuales, espacios adecuados y apoyo administrativo. En cuanto al evento final, se dispondrá de montaje, sonido, ambientación, mobiliario, apoyo técnico, transporte y refrigerios para los participantes, garantizando condiciones óptimas, accesibilidad y una experiencia de alto nivel para emprendedores y asistentes.

En su conjunto, esta etapa de cierre no solo expone los resultados del proceso formativo, sino que consolida redes de colaboración, promueve el intercambio de saberes y fortalece la articulación entre emprendimiento, apropiación de las TIC y desarrollo local. Proyéctate Fest se proyecta, así como un evento simbólico, integrador y transformador, donde el arte, la creatividad y la innovación convergen para celebrar el potencial emprendedor de los reservistas y su contribución activa al tejido social y económico del territorio.

Con el fin de asegurar la calidad, continuidad y alcance de cada una de las fases del programa y del evento de cierre Proyéctate Fest, la organización garantizará de manera integral todos los recursos materiales, técnicos, logísticos y formativos necesarios para el óptimo desarrollo de las actividades. Esto incluye la provisión de materiales pedagógicos impresos y digitales, equipos tecnológicos como computadores y dispositivos audiovisuales, insumos de trabajo, acompañamiento operativo permanente y la gestión de espacios adecuados para las sesiones presenciales y virtuales. De esta manera, se asegura no solo la correcta ejecución del proceso formativo, sino también la experiencia participativa, inclusiva y estructurada que caracteriza al evento final.

**1. Planificación y Preparación Logística**
En esta fase se realizará la coordinación completa de la convocatoria, la gestión de locaciones y el aseguramiento de transporte y refrigerios para los participantes. Asimismo, se garantizará la dotación de material pedagógico impreso y digital, la disponibilidad de computadores y equipos audiovisuales, y la adecuación de espacios físicos y recursos técnicos para las actividades formativas presenciales y virtuales. Esta planificación anticipada permitirá disponer de todas las condiciones necesarias para el adecuado desarrollo del proceso.

**2. Desarrollo de la Feria y Activaciones Culturales**
Para el evento de cierre, la organización asumirá el montaje integral de la feria, contemplando sonido, ambientación, mobiliario y apoyo técnico especializado. Se estructurará la disposición de stands organizados por sectores productivos y líneas temáticas, favoreciendo la circulación del público y la visibilización de las iniciativas. De igual manera, se programarán presentaciones artísticas, intervenciones escénicas y muestras musicales que complementarán la oferta cultural, fortaleciendo el carácter festivo y comunitario del encuentro.

**3. Circulación y Comercialización**

El evento dispondrá de espacios diseñados para la exposición, promoción y comercialización de productos y servicios desarrollados por los participantes. Estos escenarios facilitarán la interacción directa con la ciudadanía, permitiendo la visibilización de los emprendimientos y promoviendo oportunidades reales de circulación económica y articulación con actores del ecosistema local.

**4. Formación Simultánea**

Como estrategia de fortalecimiento continuo, durante la feria se desarrollarán talleres formativos simultáneos dirigidos a los emprendedores, enfocados en temas de emprendimiento, apropiación de TIC, sostenibilidad, innovación y desarrollo cultural. Estos espacios complementarán el proceso formativo, asegurando una experiencia integral que articule aprendizaje, práctica, conexión con el público y proyección productiva.

**5. Cierre, Graduación y Reconocimientos**

La etapa final del evento contempla la realización de la ceremonia de cierre, en la cual se llevará a cabo la entrega de certificados, premiaciones y reconocimientos a los participantes que culminaron satisfactoriamente el proceso formativo. Este momento simbólico permitirá destacar los logros alcanzados en el marco del proyecto, especialmente en aspectos como el fortalecimiento de habilidades emprendedoras, la apropiación de las TIC, la innovación, la sostenibilidad y la consolidación de identidad cultural dentro de sus iniciativas productivas. Asimismo, esta fase propiciará espacios de integración entre los emprendedores, facilitando el fortalecimiento de redes colaborativas y el intercambio de experiencias, lo que contribuirá a la continuidad de los procesos y a la articulación con nuevas oportunidades en el ecosistema cultural y económico local.

**Estrategias**

Para garantizar el impacto, la sostenibilidad y la proyección del evento Proyéctate Fest, se implementarán estrategias integrales que articulan los componentes formativos, culturales, comunitarios y de circulación económica del proyecto:

- **Visibilización y posicionamiento:** La feria se consolidará como una plataforma pública de exhibición donde los emprendimientos podrán darse a conocer, fortalecer su marca y conectarse con nuevos públicos, aliados y posibles compradores.
- **Apropiación de TIC:** Se promoverá el uso de herramientas digitales tanto en el proceso formativo como en la presentación final, facilitando la promoción de productos, la gestión comercial, la creación de contenidos y la interacción con entornos digitales de mercado.
- **Participación comunitaria:** A través de activaciones culturales, presentaciones artísticas e intervenciones creativas, se incentivará la asistencia de la ciudadanía, generando espacios de encuentro, diálogo y apropiación del evento como experiencia colectiva.
- **Fortalecimiento comercial:** Se habilitarán zonas específicas para la promoción, exhibición y venta directa de productos y servicios, permitiendo a los emprendedores validar sus modelos de negocio, recibir retroalimentación del público y activar oportunidades comerciales reales.
- **Dinamización cultural:** Las expresiones artísticas y culturales locales fortalecerán el sentido de pertenencia, promoverán la diversidad creativa y aportarán un ambiente festivo, accesible e inclusivo que refleje la identidad del territorio.

- **Aprendizaje continuo:** Durante el evento se desarrollarán talleres simultáneos para reforzar habilidades en emprendimiento, sostenibilidad, innovación, TIC y desarrollo cultural, integrando la formación con la práctica en un mismo escenario.
- **Articulación interinstitucional:** La coordinación entre organizaciones del sector cultural, educativo, económico y comunitario permitirá ampliar el alcance del proyecto, fortalecer alianzas y garantizar la sostenibilidad de los procesos más allá del evento.

### Evento de Circulación: "Proyéctate Fest – Crea, Inspira y Aprende"

**Proyéctate Fest – Crea, Inspira y Aprende** se presenta como la oportunidad para compartir con la ciudadanía el camino recorrido por los participantes, mostrando de manera abierta y cercana el talento, la dedicación y el crecimiento logrado durante el Programa. En este espacio, la plazoleta de la Facultad de Arquitectura de la Universidad Nacional se convertirá en un escenario vivo donde emprendedores, público y actores del territorio podrán encontrarse alrededor de la creatividad, la cultura y la innovación.

El festival reunirá propuestas empresariales, expresiones artísticas y actividades formativas que permitirán a los asistentes conocer de primera mano las iniciativas fortalecidas, interactuar con sus creadores y participar en experiencias que promueven el diálogo y la construcción colectiva. La producción del evento ha sido diseñada para ofrecer una puesta en escena clara, accesible y acogedora, apoyada en una logística integral que garantiza fluidez y calidad para los participantes y visitantes.

Más allá de su carácter expositivo, se proyecta como un punto de conexión hacia nuevas rutas de crecimiento. Es un espacio que invita a reconocer el valor de los aprendizajes adquiridos, a celebrar los logros alcanzados en comunidad y a abrir puertas hacia alianzas, mercados y oportunidades futuras. Su realización constituye un gesto de reconocimiento al esfuerzo de los emprendedores y un impulso para que continúen avanzando como agentes activos del desarrollo cultural y económico del territorio.

A diciembre el Programa presenta un avance significativo en sus componentes formativos, técnicos y de preparación para la exposición pública. Aunque la ejecución se encuentra aún en desarrollo, pues el proyecto inició el 28 de noviembre de 2025 y finalizará el 20 de diciembre de 2025, los progresos alcanzados en este periodo reflejan la consolidación de procesos sólidos, coherentes y alineados con los estándares establecidos por la Secretaría de TIC y Competitividad de Manizales.

En cumplimiento de la obligación 1: Diseño, planificación, ejecución y evaluación de las estrategias, metodologías y actividades de formación, el Programa registra un avance aproximado del **80%**. Durante esta fase se desarrollaron sesiones teórico-prácticas, procesos de acompañamiento grupal y actividades orientadas al fortalecimiento de

capacidades emprendedoras, incorporando herramientas de innovación, sostenibilidad y apropiación de TIC. Las metodologías aplicadas permitieron un proceso participativo, progresivo y adaptado a las realidades de cada unidad productiva, favoreciendo la consolidación de aprendizajes clave para su proyección.

Respecto a la Obligación 2: Acompañamiento especializado, el proyecto presenta un avance cercano al **75%**. Se han realizado espacios de validación de modelos de negocio, asesorías técnicas y revisiones enfocadas en el fortalecimiento comercial. Estos encuentros han permitido identificar oportunidades de mejora, ajustar propuestas de valor, orientar decisiones estratégicas y acompañar la estructuración de procesos comerciales más sólidos y coherentes con el mercado local.

En relación con la Obligación 3: Circulación y cierre a través de una feria pública de emprendimiento, los preparativos registran un avance del **60%**, correspondiente a la planeación, diseño operativo y coordinación logística del evento “Proyéctate Fest – Crea, Inspira y Aprende”, que se desarrollará los días 18 y 19 de diciembre. Esta fase, aún en curso, ya cuenta con la estructuración del montaje, la programación cultural, la distribución de stands, la agenda formativa simultánea y los lineamientos para la ceremonia de reconocimiento de los participantes. El evento se configura como el espacio en el que los emprendimientos podrán proyectarse ante la ciudadanía, conectar con nuevos públicos y visibilizar los resultados del proceso.

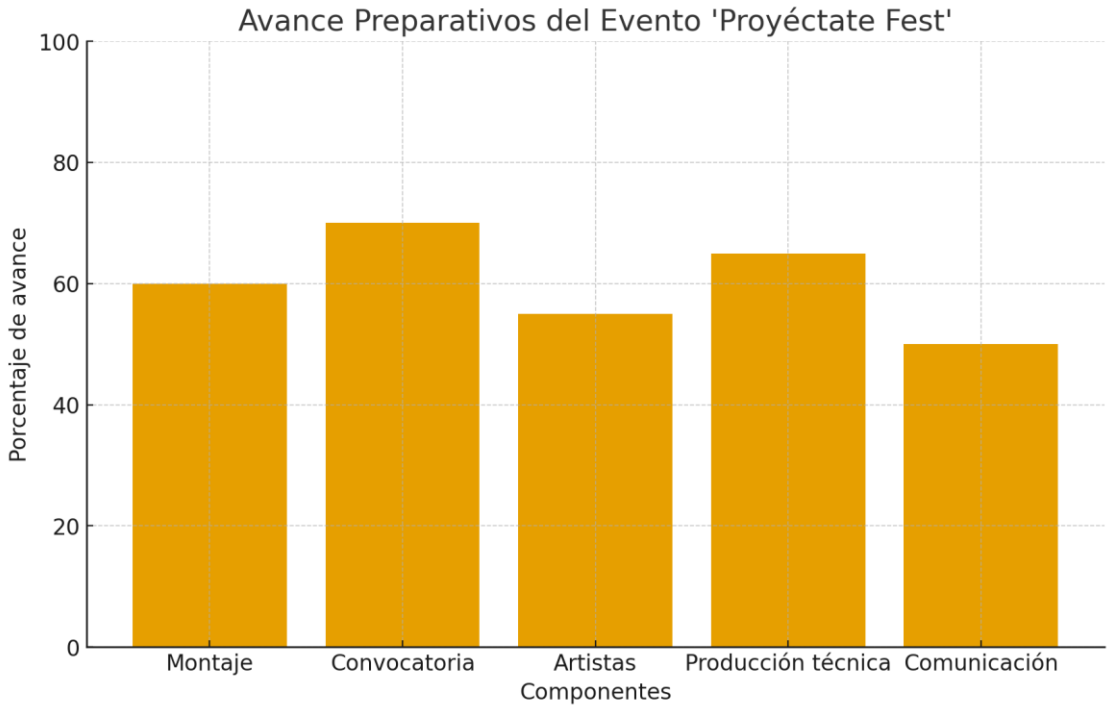
En resumen, el Programa avanza de manera satisfactoria, cumpliendo los objetivos propuestos y evidenciando el compromiso de los participantes y del equipo técnico. Las actividades desarrolladas hasta la fecha han potenciado el aprendizaje, la innovación y la capacidad de implementación de los emprendedores, consolidando bases sólidas para su participación en la fase de circulación y su proyección futura dentro del ecosistema creativo y económico de Manizales.

Aunque el proceso aún no ha concluido, los resultados preliminares reflejan una ruta de trabajo consistente y orientada al impacto. El cierre del proyecto, previsto para el 20 de diciembre de 2025, permitirá integrar los aprendizajes adquiridos, dar visibilidad a los avances alcanzados y reconocer públicamente el esfuerzo y la evolución de los emprendimientos acompañados. De esta manera, el Programa reafirma su propósito: fortalecer capacidades, promover oportunidades y aportar al desarrollo productivo y social de los veteranos y sus familias, quienes, a través de sus iniciativas, continúan construyendo comunidad, identidad y futuro.

| Avance General | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Componente** | **Fecha de inicio** | **Fecha de corte** | **Fecha de finalización** | **Avance estimado** | **Estado** |
| Desarrollo del Programa | 28 de noviembre de 2025 | 12 de diciembre de 2025 | 20 de diciembre de 2025 | 72% | En ejecución |

| Avance por Obligaciones | | | | |
|---|---|---|---|---|
| **#** | **Obligación** | **Actividades principales** | **Avance estimado** | **Estado** |
| 1 | Diseñar, planificar, ejecutar y evaluar estrategias, metodologías y actividades de formación teórico-práctica y fortalecimiento empresarial. | Diseño metodológico, sesiones formativas, actividades teórico-prácticas, acompañamiento técnico y evaluación parcial. | 80% | En ejecución |

| Avance de Actividades Formativas y Técnicas | | | |
|---|---|---|---|
| **Actividad** | **Programadas** | **Ejecutadas** | **Porcentaje de avance** |
| Sesiones teórico–prácticas | 10 | 8 | 80% |
| Asesorías técnicas especializadas | 20 | 15 | 75% |
| Talleres prácticos enfocados en TIC | 6 | 5 | 83% |
| Mesas de fortalecimiento comercial | 4 | 3 | 75% |
| Acompañamientos individuales | 50 | 38 | 76% |




Los avances alcanzados hasta la fecha evidencian un proceso sólido, articulado y en continua consolidación, en el que la formación, el acompañamiento técnico y la preparación del evento de circulación han avanzado conforme a la planeación establecida. La participación de los emprendedores, el desarrollo progresivo de los contenidos formativos, la validación de los modelos de negocio y la organización logística del Proyéctate Fest reflejan un compromiso colectivo orientado al fortalecimiento empresarial y al reconocimiento del talento local. A pesar de encontrarse en fase de ejecución, el proyecto demuestra un nivel de madurez que anticipa resultados significativos para los participantes y para el ecosistema cultural y económico del territorio, reafirmando la pertinencia y el impacto de esta estrategia en el impulso de emprendimientos de veteranos de la Fuerza Pública y sus familias.

Atentamente,



MYRIAM GLADYS ARIAS GONZALEZ
REPRESENTANTE LEGAL
CORPODER