INFORME DE ACTIVIDADES DEL CONVINIENTE

INFORME No.	3
FECHA DEL INFORME	14 de octubre de 2025
PERIODO INFORME PRESENTADO	18 de junio a 30 de septiembre de 2025
VALOR DEL ACTA PARCIAL	$ 63.768.204
MONTO ACUMULADO PAGOS A LA FECHA	$ 91.066.681
DATOS GENERALES	
NOMBRE DEL CONVINIENTE	Cámara de Comercio de Manizales por Caldas
NIT No.	890.801.042-6
No. PROCESO	CD-SDEI-1119-2025
No. CONVENIO	10062025-1113
ID SECOP	CO1.PCCNTR.7953413
OBJETO	Aunar esfuerzos técnicos, humanos, administrativos y financieros para mejorar la competitividad del territorio, a partir del desarrollo de procesos orientados a la innovación, el fortalecimiento del emprendimiento, o las capacidades de las empresas, con impacto en los diferentes sectores liderados por la Secretaría de Desarrollo, Empleo e Innovación.
VALOR INICIAL DEL CONVENIO	$521.428.571
APORTE SDEI	$365.000.000
APORTE CONVINIENTE	$156.428.571
VALOR ADICIÒN	
APORTE SDEI	125.000.000
APORTE CONVINIENTE	53.571.429
FECHA DE INICIO CONVENIO	18 de junio de 2025
FECHA DE TERMINACIÓN CONVENIO	31 de diciembre de 2025
FECHA DE INICIO PRÓRROGA	NA
FECHA DE TERMINACIÓN PRÓRROGA	NA
SECRETARÍA	Secretarìa de Desarrollo, Empleo e Innovación
UNIDAD	Unidad de Emprendimiento y Desarrollo Empresarial Unidad de Ciencia, Tecnología e Innovación Unidad de Turismo Unidad de Desarrollo Minero
SUPERVISOR (ES)	Alexander Sánchez Nieto Silvia del Pilar Clavijo Juan Carlos Méndez Mauricio Henao Orozco
ACTIVIDADES DEL CONTRATO	
COMPONENTE/ETAPA	
1. EMPRENDIMIENTO.	
1.1 RUTA DE EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN.	
ACTIVIDAD/OBLIGACIÓN No. 1.1.1.1	Caracterizar la etapa de madurez de los emprendimientos vinculados a la Ruta de Emprendimiento e Innovación.

DESCRIPCIÒN AVANCE/RESULTADO ACTIVIDAD:

INFORME DE ACTIVIDADES DEL CONVINIENTE

Desde el 14 al 31 de julio de 2025, se han caracterizado un total de 50 emprendedores y empresarios provenientes de los municipios de Anserma (15), Belalcázar (2), Filadelfia (5), La Merced (2), Marmato (2), Marulanda (1), Neira (7), Pácora (2), Risaralda (1), Salamina (3), San José (2), Supía (4) y Villamaría (4) en el departamento de Caldas.

En cuanto a la etapa del proceso emprendedor, se identificó que 32 emprendedores se encuentran en la etapa 1, 13 en la etapa 2, 4 en etapa 3 y 1 en etapa 4.

Es importante anotar que las etapas de madurez definidas por la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas, para acompañar a los emprendedores y empresarios según sus necesidades, se conceptualizan de la siguiente manera:

Etapa 1 - Soñadores: En esta etapa pueden encontrarse emprendedores sin registro mercantil. Algunos emprendedores no tienen total claridad para desarrollar una idea de negocio, es importante evitar que en esta etapa el emprendedor invierta una gran cantidad de recursos porque suele suceder que se trate solo de un negocio de subsistencia. Es en esta fase, donde se define el modelo de negocio, y se inicia el proceso de validación. Regularmente en esta primera etapa el equipo de trabajo no está consolidado aún. Las empresas caracterizadas en esta etapa, no tienen un modelo de negocio definido, ni una estructura empresarial, algunos podrían llevar varios años operando, pero sin procesos formales establecidos y en la mayoría de los casos, sin equipo de trabajo.

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

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

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

En términos de atención a grupos poblacionales, 5 personas son víctimas del conflicto armado, 2 pertenecen a comunidades indígenas, 3 se identifican como población afrocaldense, 4 son personas con discapacidad, 36 no pertenecen a ningún tipo de población diferencial; 9 jóvenes entre las edades de los 18 y 28 años, 3 adultos mayores y 38 entre los 29 y 60 años.

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

INFORME DE ACTIVIDADES DEL CONVINIENTE



PORCENTAJE AVANCE ACTIVIDAD PERIODO REPORTADO: 100%
PORCENTAJE AVANCE ACTIVIDAD ACUMULADO: 100%

EVIDENCIAS: Archivos en medio digital o físico según aplique. **https://caldasgovco-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/asanchez_caldas_gov_co/Ei6xXJF4TG9Ctt5P4FPUmfcBMyG9YkPxFgfp1rAQ4KzUXg?e=4m6NoN**							
ENTREGABLE (Según el periodo reportado)	**No. Informe (Marque X)**						
	1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**
Evidencia del material publicitario y de comunicación a que haya lugar según el diseño de convocatoria: (Piezas gráficas o, videos o, infografías o, textos o, boletines, etc.).	x						
Documento(s) con resultado individual y general de la caracterización de la etapa de madurez de los emprendimientos.	x						

INDICADORES		
INDICADOR	**META**	**AVANCE/ RESULTADO**
Número de emprendimientos caracterizados.	50	50
***Evidencia**: Documento en excel con listado de emprendedores y empresarios caracterizados*		
Número de emprendimientos caracterizados por etapa.	35 en etapa 1 15 en etapas 2/3	Etapa 1: #32 Etapa 2:#13 Etapa 3: #4 Etapa 4:# 1
***Evidencia**:Documento en excel con listado de emprendedores y empresarios caracterizados y etapa de madurez identificada*		
Número/Municipios impactados.	6	13 Anserma (15) Belalcázar (2)

INFORME DE ACTIVIDADES DEL CONVINIENTE

		Filadelfia (5) La Merced (2) Marmato (2) Marulanda (1) Neira (7) Pacorá (2) Risaralda (1) Salamina (3) San José (2) Supía (4) Villamaría (4)
***Evidencia**:Documento en excel con listado de empresarios y emprendedores de los municipios impactados*		
Sectores económicos impactados.	3 Comercio - Servicios - Manufactura	Comercio: 29 Servicio: 9 Manufactura:12
***Evidencia**:Documento en excel con listado de empresarios y emprendedores con su correspondiente sector económico*		
Número de emprendedores impactados por municipio y grupo poblacional (Personas con discapacidad, Afrocaldenses, Indígenas, Jóvenes (Entre 18 y 28 años), Ex Combatientes, Adultos Mayores (+60 años), Población LGTBIQ, Migrantes, Mujeres).	En los listados de asistencia se tendrá la segmentación del grupo poblacional, por lo que la medición se realiza de manera posterior	Víctimas del conflicto armado:5 Indígenas; 2 Afrocaldenses:3 Personas con discapacidad:4 Ningún grupo poblacional:36 Jóvenes entre 18 y 28 años:9 edades entre los 29 a 60 años:38 Adultos mayores: 3 Mujeres:40 Hombres.10
***Evidencia**:Documento en excel*		

AVANCE TERCER INFORME

REPORTE DE CARACTERIZADOS DORADA Y CHINCHINÁ

Para continuar con el cumplimiento del convenio y dar ejecución a la adición aprobada, se realizó la caracterización de 35 empresarios pertenecientes a las jurisdicciones de las cámaras de comercio de La Dorada y Chinchiná, donde se identificaron 27 en etapa 1, 2 en etapa 2, 3 en etapa 5 y 1 en etapa 4, dentro de las etapas de madurez, de éstos, 13 son del sector comercio, 13 de servicios y 13 de manufactura, de los municipios de La Dorada (24), Chinchiná (7), Palestina (1), La Victoria (1), Pensilvania (1), Samaná (1). Con respecto al grupo poblacional, se tienen Víctimas del conflicto armado (3), Afrocaldenses (2), Personas con discapacidad (1), Ningún Grupo poblacional (29); Jóvenes entre 18 y 28 años (3), Adultos entre los 29 y 60 (29), Adultos mayores (3); Mujeres (28) y Hombres (7). De esta manera se obtiene un resultado general de 85 empresarios caracterizados pertenecientes a las cámaras de comercio de Manizales, Dorada y Chinchiná.

INFORME DE ACTIVIDADES DEL CONVINIENTE



INDICADORES		
INDICADOR	**META**	**AVANCE/ RESULTADO**
Número de emprendimientos caracterizados.	35	35
***Evidencia**: Documento en excel con listado de emprendedores y empresarios caracterizados*		
Número de emprendimientos caracterizados por etapa.	# en etapa 1 # en etapas 2/3	Etapa 1: 27 Etapa 2: 2 Etapa 3: 5 Etapa 4:1
***Evidencia**:Documento en excel con listado de emprendedores y empresarios caracterizados y etapa de madurez identificada*		
Número/Municipios impactados : 7		Dorada (24) Chinchiná (7) Palestina (1) La Victoria (1) Pensilvania (1) Samaná (1)
***Evidencia**:Documento en excel con listado de empresarios y emprendedores de los municipios impactados*		
Sectores económicos impactados.	3 Comercio - Servicios - Manufactura	Comercio: 13 Servicio: 13 Manufactura: 9
***Evidencia**:Documento en excel con listado de empresarios y emprendedores con su correspondiente sector económico*		
Número de emprendedores impactados por municipio y grupo poblacional (Personas con discapacidad, Afrocaldenses, Indígenas, Jóvenes (Entre 18 y 28 años), Ex Combatientes, Adultos Mayores (+60 años), Población LGTBIQ, Migrantes, Mujeres).	En los listados de asistencia se tendrá la segmentación del grupo	Víctimas del conflicto armado : (3) Afrocaldenses: (2)

INFORME DE ACTIVIDADES DEL CONVINIENTE

	poblacional, por lo que la medición se realiza de manera posterior	Personas con discapacidad:1) Ningún Grupo poblacional: 29 Jóvenes entre 18 y 28 años: (3) Adultos entre los 29 y 60: (29) Adultos mayores: (3) Mujeres:28 Hombres.7
***Evidencia**:Documento en excel*		

ACTIVIDAD/OBLIGACIÓN No. 1.1.1.2	Acompañar mediante cápsulas de conocimiento a emprendedores vinculados a la Ruta de Emprendimiento. ¿Cómo me preparo para ser empresario?
DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD	Entrega de tips informativos sobre temas como: 1-Importancia de la formalización. 2-Fortalecimiento del ADN Emprendedor. 3-Pensamiento innovador. 4-Temas básicos de contabilidad y finanzas. 5-Transformación Digital: Alfabetización digital y ruta de transformación. 6-Entrenamiento virtual en Modelo de negocio.

DESCRIPCIÒN AVANCE/RESULTADO ACTIVIDAD:

Se realizaron tres jornadas de formación corta, el 05, 12 y 19 de agosto, con un total de 60 asistentes de la jurisdicción de la CCMPC, de Anserma (5), Aguadas (1), Belalcázar (6), Filadelfia (3), Marulanda (2), Neira (3), Pácora (3), Risaralda (1), Riosucio (1), Salamina (13), Supía (8) y Villamaría (14) y distribuidos según grupo poblacional, así: Indígena (3), Afrocaldense (2), Víctima del conflicto (6), persona con discapacidad (1), Ningún grupo poblacional (47), LGTBI (1). Según edad, de 18 a 18 años (10), de 29 a 60 años (49), mayor de 60 (1); y por género: Femenino (41), Masculino (18), LGTBI (1).

En este componente queda pendiente la cápsula en “Importancia de la formalización” que se gestionará según la necesidad identificada en el grupo de empresarios. Y el bootcamp en Modelo de Negocio, que está planificado para el mes de septiembre.

1. Pensamiento Innovador

Asistentes: 18 personas de los municipios de Anserma (2), Villamaría (4), Salamina (4), Supía (3), Belalcázar (2), Marulanda (1), Pácora (1) y Aguadas (1).

Población destacadas: **(**2) víctimas del conflicto armado,(1) persona indígena,(1) persona afrocaldense,(1) persona con discapacidad, (13) ningún grupo poblacional, (4) jóvenes entre 18 y 28 años (14) entre los 29 a los 60 años, (11) mujeres y (7) hombres.

INFORME DE ACTIVIDADES DEL CONVINIENTE

2. Transformación Digital: Alfabetización y Ruta de Transformación

Asistentes: 21 Personas de los municipios de Anserma (1), Villamaría (5), Salamina (4), Supía (3), Belalcázar (2), Neira (1), Riosucio (1), Risaralda (1), Marulanda (1), Pácora (1) y Filadelfia (1).

Población destacada: 3 víctimas del conflicto armado,1 persona indígena, 1 persona afro caldense, 16 ningún grupo poblacional; 5 jóvenes entre 18 y 28 años, 16 entre los 29 y 60; 17 mujeres y 4 hombres.

3. Finanzas Básicas:

Asistentes 21 Personas de los municipios de Salamina (5), Villamaría (5), Neira (2), Supía (2), Belalcázar (2), Pacorá (1), Filadelfia (2), Anserma (2).

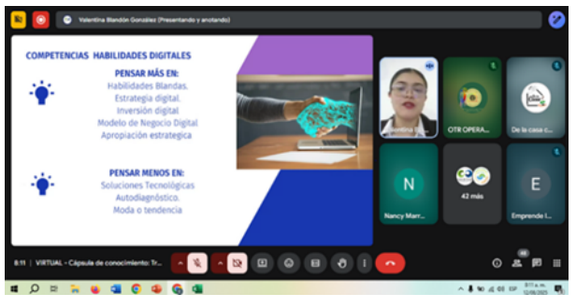
Población destacada: (1) víctimas del conflicto armado, (1) persona indígena, (1)LGBTI, ningún grupo poblacional (18); (2) jóvenes entre 18 y 28 años, (18) entre las edades 29 y 60, (1) mayor de 60; (12) mujeres, (8 hombres) y (1) persona identificada como LGBTIQ

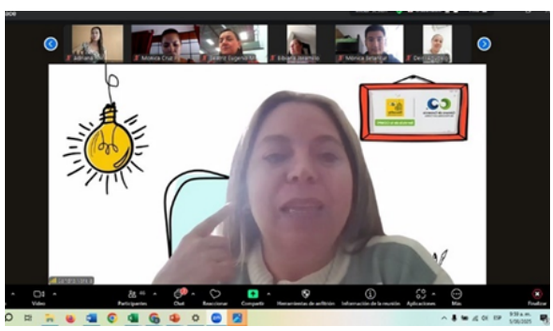
A través de las cápsulas de formación los emprendedores iniciaron su proceso de preparación para ser empresarios, por lo que el alcance de cada una de las cápsulas es el siguiente:

Pensamiento Innovador: El emprendedor recibe herramientas y orientación para desarrollar su pensamiento innovador que le permita generar ideas disruptivas y soluciones creativas, ante los desafíos del mundo actual.

Transformación digital: El emprendedor fortalece sus habilidades digitales y potencia su iniciativa de acuerdo a las nuevas tendencias del mercado.

Finanzas Básicas: El emprendedor reconoce la importancia de tomar decisiones gerenciales desde los números, para consolidar su iniciativa empresarial.







INFORME DE ACTIVIDADES DEL CONVINIENTE

Pertenencia a grupos poblacionales

Municipio	Pensamiento Innovador	Transformación Digital	Finanzas Básicas	Total por Municipio
Aguadas	1	0	0	**1**
Anserma	2	1	2	**5**
Belalcázar	2	2	2	**6**
Filadelfia	0	1	2	**3**
Marulanda	1	1	0	**2**
Neira	0	1	2	**3**
Pacora	1	1	1	**3**
Risaralda	0	1	0	**1**
Riosucio	0	1	0	**1**
Salamina	4	4	5	**13**
Supía	3	3	2	**8**
Villamaría	4	5	5	**14**

Distribuidos por grupo poblacional:

Grupo	Pensamiento Innovador	Transformación Digital	Finanzas Básicas
Indígena	1	1	1
NARP (Negra, Afrocolombiana, etc.)	1	1	0
Víctima del Conflicto Armado	2	3	1
Ningún Grupo Poblacional	13	16	18
Persona con Discapacidad	1	0	0
LGBTIQ+	0	0	1

Distribución por edad

Edad	Pensamiento Innovador	Transformación Digital	Finanzas Básicas
18 a 28	3	5	2
29 a 60	15	16	18
Mayores de 60	0	0	1

Distribución por género

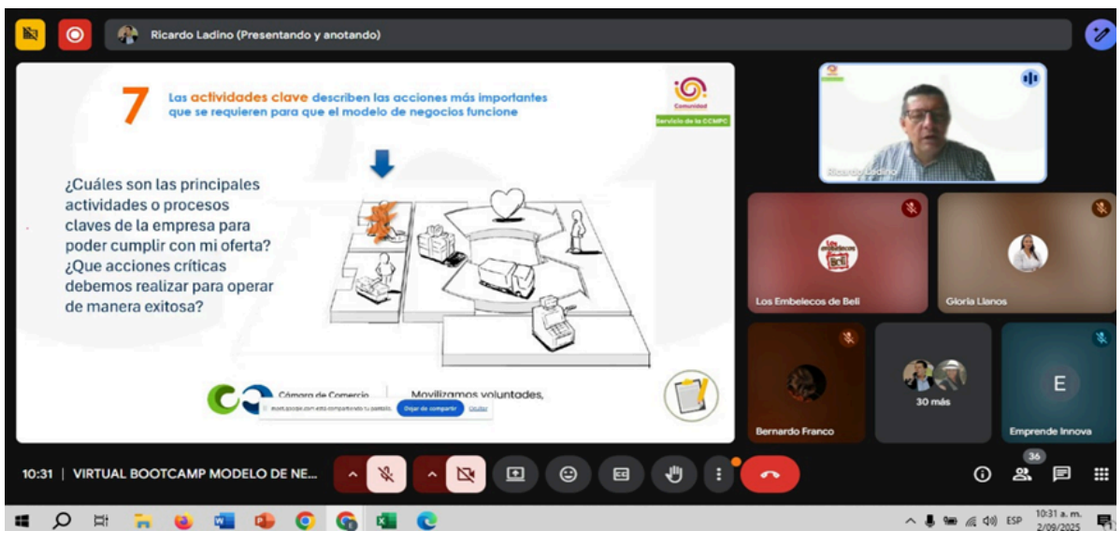
INFORME DE ACTIVIDADES DEL CONVINIENTE

Género	Pensamiento Innovador	Transformación Digital	Finanzas Básicas
Femenino	12	17	12
Masculino	6	4	8
LGBTIQ+	0	0	1

AVANCE TERCER INFORME

El 2 y 4 de septiembre, se realizó el Bootcamp de 7 horas denominado “En qué negocio estoy”, en el que los emprendedores reciben herramientas para determinar el potencial de crecimiento de su modelo de negocio y le dan estructura o lo sofistican en la herramienta Canvas, con un total de 25 asistentes de la jurisdicción de la CCMPC, de los municipios de un total de 25 asistentes de la jurisdicción de la CCMPC, de los municipios de Anserma (3) Aranzazu (1) Belalcazar (2) Filadelfia (2) Marulanda (1) Neira (1) Pácora (2) Risaralda (1) Riosucio (1) Salamina (6) Supía (2) Villamaría (3)

BOOTCAMP: ¿EN QUÉ NEGOCIO ESTOY?



En este componente solo queda pendiente la cápsula en “Importancia de la formalización” que se gestionará según la necesidad identificada en el grupo de empresarios

PORCENTAJE AVANCE ACTIVIDAD PERIODO REPORTADO: 16,6%

PORCENTAJE AVANCE ACTIVIDAD ACUMULADO: 83,3%

EVIDENCIAS: Archivos en medio digital o físico según aplique.

INFORME DE ACTIVIDADES DEL CONVINIENTE

https://caldasgovco-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/asanchez_caldas_gov_co/Ei6xXJF4TG9Ctt5P4FPUmfcBMyG9YkPxFgfp1rAQ4KzUXg?e=4m6NoN							
ENTREGABLE (Según el periodo reportado)	**No. Informe (Marque X)**						
	1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**
Listados de asistencia.			X				
Registro Fotográfico.			X				
Evidencia de las herramientas didácticas empleadas.			X				

INDICADORES		
INDICADOR	**META**	**AVANCE/ RESULTADO**
Número de emprendedores acompañados.	30	En total se registraron **60 participantes** en los espacios de cápsulas de conocimiento y **25** en el bootcamp modelo de negocio. La participación en las cápsulas se dio de la siguiente manera: *En 1 o 2 espacio de formación: #51 *En 3 o 4 espacios de formación: #7 *En 5 o 6 espacios de formación: #6
***Evidencia**: Evidencia en Documento de excel*		
Número de emprendedores formalizados.	10	

ACTIVIDAD/OBLIGACIÓN No. 1.1.1.3	Desarrollar procesos de formación, entrenamiento y asesoría en temas que fortalezcan áreas estratégicas de los emprendimientos/empresas. Formulación del reto de crecimiento.
DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD	Al menos 4 espacios de formación en temas para la identificación del potencial del modelo de negocio, gestión financiera, gestión comercial, prototipado y validación de producto mínimo viable con nuevas perspectivas desde la innovación.

DESCRIPCIÒN AVANCE/RESULTADO ACTIVIDAD:

AVANCE TERCER INFORME

Se consolidó el grupo de empresarios que participará en la Estación 2 de la Ruta de Emprendimiento e Innovación, denominada **“El Reto”**. Para esta fase, se programaron cinco espacios de formación enfocados en las siguientes temáticas: gestión comercial, finanzas, formulación del reto de crecimiento, prototipado y habilidades de comunicación.

El primer espacio formativo se llevó a cabo los días **9 y 11 de septiembre**, con el desarrollo del **Bootcamp “Innovando en la gestión comercial”**. Esta actividad contó con la participación de empresarios y emprendedores de diferentes municipios pertenecientes a la jurisdicción de la CCMPC, con un total de **22 asistentes** provenientes de Anserma (4), Belalcázar (2), Filadelfia (2),

INFORME DE ACTIVIDADES DEL CONVINIENTE

Marulanda (1), Neira (1), Pácora (2), Riosucio (1), Salamina (4), Aranzazu (1), Supía (1), Villamaría (3).

Durante el Bootcamp, los empresarios recibieron herramientas prácticas que les permitirán pasar de un enfoque de venta activa a uno de venta proactiva, mediante la implementación de técnicas de segmentación estratégica



El **16 y 18 de septiembre** se realiza el **Bootcamp Innovando en la gestión Financiera**, en la cual participan empresarios de los municipios de la jurisdicción de la CCMP, con un total de **19 asistentes** de los municipios Anserma (3), Belalcázar (2), Filadelfia (1) Neira (1) Pácora (2) Riosucio (1) Salamina (4) Supía (2) Villamaría (3).

El objetivo de este bootcamp es la transformación de la gestión financiera del negocio a través del reconocimiento y apropiación de nuevas formas y métodos para el fortalecimiento financiero del negocio



INFORME DE ACTIVIDADES DEL CONVINIENTE

El **23 de septiembre** se llevó a cabo el **taller "Reto de Crecimiento"**, con la participación de 20 empresarios provenientes de municipios de la jurisdicción de la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas (CCMP) así: Anserma (3), Salamina (4),Marulanda (1), Belalcázar (2), Villamaría (3), Neira (1), Pácora (2), Filadelfia (2) y Supía (2).

Durante el taller, se compartieron herramientas clave para la identificación, formulación y enfoque estratégico de un reto central que permita impulsar el crecimiento de sus iniciativas emprendedoras.

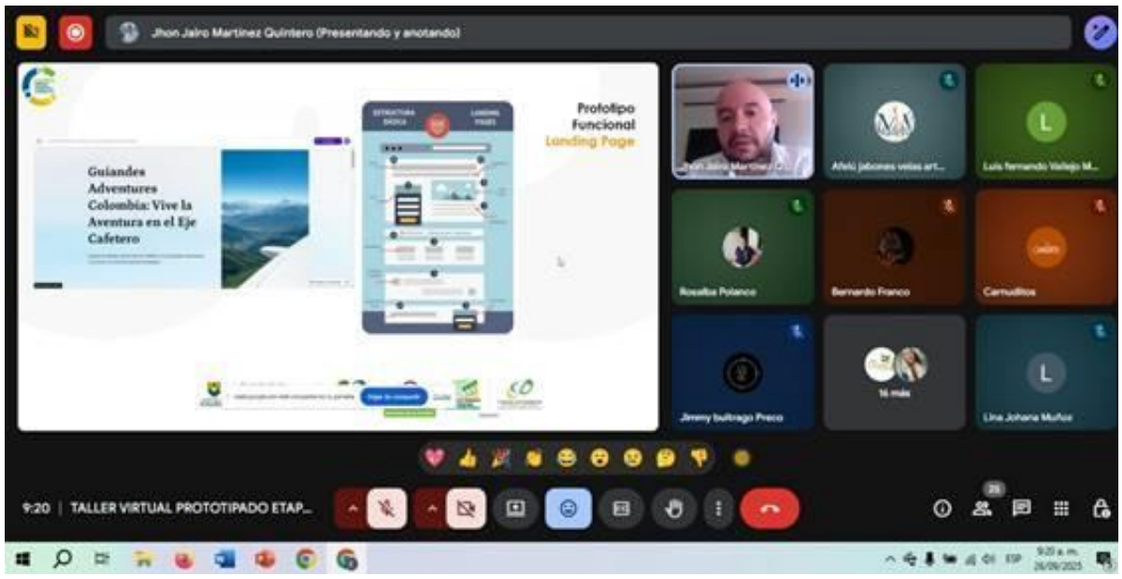


El pasado **26 de septiembre** se llevó a cabo el **taller de Prototipado**, durante el taller, se brindaron herramientas prácticas, metodologías y pasos clave para prototipar productos o servicios, con el objetivo de evaluar su viabilidad en el mercado.

Es importante resaltar que, a partir de la aprobación de la adición al convenio, se integraron empresarios y emprendedores pertenecientes a las jurisdicciones de las cámaras de comercio de **La Dorada** y **Chinchiná**. Con el fin de nivelar su participación respecto a los bootcamps y talleres previos, se les compartieron las grabaciones de las sesiones anteriores, así como las herramientas y materiales utilizados.

En este espacio de formación participaron **40 empresarios**, provenientes de Anserma (4), Salamina (4), Filadelfia (2), Belalcázar (2), Supía (2), Pácora (2), Villamaría (3), Neira (1), , La Dorada (11), Victoria (1), Pensilvania (1), Samaná (1), Palestina (1), Chinchiná (5) .

INFORME DE ACTIVIDADES DEL CONVINIENTE



El pasado **30 de septiembre** se desarrolló el taller de **habilidades de comunicación**, con el objetivo de fortalecer en los emprendedores y empresarios su capacidad de comunicación asertiva, en el proceso de fortalecimiento de sus negocios.

En este espacio de formación participaron **40 empresarios**, provenientes de los municipios de Salamina (4), Filadelfia (2), Marulanda (1) Belalcázar (2),Supía (1),Pácora (2), Villamaría (3), Anserma (4), Neira (1), La Dorada (11), Victoria (1), Pensilvania (1), Samaná (1), Palestina (1), Chinchiná (5).



En este componente solo queda pendiente la asignación de asesorías personalizadas que inician en el mes de octubre

PORCENTAJE AVANCE ACTIVIDAD PERIODO REPORTADO: 125%

PORCENTAJE AVANCE ACTIVIDAD ACUMULADO: 125%

INFORME DE ACTIVIDADES DEL CONVINIENTE

EVIDENCIAS: Archivos en medio digital o físico según aplique. **https://caldasgovco-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/asanchez_caldas_gov_co/Ei6xXJF4TG9Ctt5P4FPUmfcBMyG9YkPxFqfp1rAQ4KzUXg?e=4m6NoN**							
ENTREGABLE (Según el periodo reportado)	**No. Informe (Marque X)**						
	1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**
Listados de asistencia.			x				
Registro Fotográfico.			x				
Evidencia de las herramientas didácticas empleadas.			x				
Testimonios (Con audio y video).							
Encuesta de satisfacción.							
Certificados ò constancias de participación.							
Publicación de actividad en redes sociales.							

INDICADORES		
INDICADOR	**META**	**AVANCE/ RESULTADO**
Número de emprendedores formados/entrenados y asesorados por etapa de emprendimiento.	40	40
***Evidencia**:*		
Número de modelos de negocio formulados o sofisticados.	10	11
***Evidencia**: Documento en excel*		
Número de mediciones de Hechos de Crecimiento	1 medición (Comprende la medición de los resultados alcanzados por las empresas participantes de la Ruta, en términos de: incremento en ventas, acceso a nuevos mercados, generación de nuevos empleos, entre otros	
***Evidencia**:*		
Número de emprendedores acompañados para la formulación del plan de acción para el reto de crecimiento.	10	
***Evidencia**:*		
Horas de formación/entrenamiento y asesoría.	120	
***Evidencia**:*		
Nivel de satisfacción con las formaciones/entrenamientos y asesorías.	Mínimo 80%	
***Evidencia**:*		

ACTIVIDAD/OBLIGACIÓN No. 1.1.1.4	Desarrollar Rueda de Negocios.
DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD	Espacio de conexión con propósito comercial.

DESCRIPCIÒN AVANCE/RESULTADO ACTIVIDAD:

La actividad se ejecutará de acuerdo con lo estipulado en el cronograma de actividades.

INFORME DE ACTIVIDADES DEL CONVINIENTE

Descripción detallada del avance de la actividad, donde se relacionen, entre otros aspectos contemplados en la descripción de la actividad en la propuesta técnico/económica, los siguientes elementos:

- Fecha de realización.
- Lugar (Municipio).
- Número de participantes (Debe coincidir con el número de participantes en listados de asistencia).
- Atención a población diferencial: Personas con discapacidad, Afrocaldenses, Indígenas, Jóvenes (Entre 18 y 28 años), Excombatientes, Adultos Mayores (+60 años), Población LGTBIQ, Migrantes, Mujeres.

.

PORCENTAJE AVANCE ACTIVIDAD PERIODO REPORTADO: 0% - La actividad se ejecutará de acuerdo con lo estipulado en el cronograma de actividades.

PORCENTAJE AVANCE ACTIVIDAD ACUMULADO: 0%

EVIDENCIAS: Archivos en medio digital o físico según aplique.
https://caldasgovco-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/asanchez_caldas_gov_co/Ei6xXJF4TG9Ctt5P4FPUmfcBMyG9YkPxFqfp1rAQ4KzUXg?e=4m6NoN

ENTREGABLE (Según el periodo reportado)	No. Informe (Marque X)						
	1	2	3	4	5	6	7
Registro fotográfico.							
Listado de emprendedores y empresarios participantes							
Análisis de ventas inmediatas, y expectativas de negocios.							
Testimonios (Con audio y video), tanto de emprendedores como de empresarios.							
Publicación de actividad en redes sociales.							
Encuesta de satisfacción.							

INDICADORES		
INDICADOR	**META**	**AVANCE/ RESULTADO**
Número de emprendedores participantes.	15	
***Evidencia**:*		
Número de empresarios participantes.	10	
***Evidencia**:*		
Número de citas desarrolladas.	30	
***Evidencia**:*		
Número de prospectos comerciales.	15	
***Evidencia**:*		
Empresas con expectativa de negocio (medición del posible monto).	40%	
***Evidencia**:*		
Nivel de satisfacción.	Mínimo 80%	
***Evidencia**:*		

DESCRIPCIÒN AVANCE/RESULTADO ACTIVIDAD:

La actividad se ejecutará de acuerdo con lo estipulado en el cronograma de actividades.

Descripción detallada del avance de la actividad, donde se relacionen, entre otros aspectos contemplados en la descripción de la actividad en la propuesta técnico/económica, los siguientes elementos:

- Fecha de realización.
- Lugar (Municipio).

INFORME DE ACTIVIDADES DEL CONVINIENTE

- Número de participantes (Debe coincidir con el número de participantes en listados de asistencia).
- Atención a población diferencial: Personas con discapacidad, Afrocaldenses, Indígenas, Jóvenes (Entre 18 y 28 años), Excombatientes, Adultos Mayores (+60 años), Población LGTBIQ, Migrantes, Mujeres.

PORCENTAJE AVANCE ACTIVIDAD PERIODO REPORTADO: 0% - La actividad se ejecutará de acuerdo con lo estipulado en el cronograma de actividades.

PORCENTAJE AVANCE ACTIVIDAD ACUMULADO: 0%

ACTIVIDAD/OBLIGACIÓN No. 1.1.2.1	Brindar asesorías específicas en temas empresariales a emprendedores del departamento de Caldas.
DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD	Asesorías en temas empresariales de acuerdo con necesidades identificadas, se ofrecerán a través de la Clínica Empresarial, a los emprendedores remitidos desde la Secretaría de Desarrollo, Empleo e Innovación, provenientes de los municipios.

DESCRIPCIÒN AVANCE/RESULTADO ACTIVIDAD:

Se han venido gestionando las asesorías para los empresarios, de las cuales se ha llevado a cabo tres asesorías a empresas de los sectores turismo y agroindustria, de los municipios de Salamina, Villamaría y Filadelfia, con el objetivo de fortalecer áreas claves como el marketing digital y el cumplimiento normativo, cómo lo es el registro Invima.

Empresas Asesoradas:

- **Chat Casa Hotel** (Turismo – Villamaría)
- **La Boutique Salamina** (Moda y accesorios – Salamina)
- **Dulce Néctar** (Productos apícolas – Filadelfia)

Temáticas Abordadas:

- **Marketing digital**: En el caso de Chat Casa Hotel y La Boutique Salamina, se identificó el uso básico de herramientas digitales sin una estrategia clara de segmentación. Se brindó orientación sobre formatos, narrativas y plataformas digitales según el tipo de público, mejorando la capacidad de cada empresa para comunicar de manera efectiva y atraer a sus nichos de mercado (turistas y población local).
- **Registro sanitario (INVIMA)**: Dulce Néctar recibió asesoría especializada sobre normativas sanitarias aplicables a productos apícolas. Se abordaron los requisitos técnicos y documentales necesarios para iniciar el proceso de formalización, lo cual permitirá a la empresa acceder a nuevos mercados.

Resultados Generales:

- Fortalecimiento de conocimientos técnicos en marketing y normativas.
- Identificación de ajustes internos para mejorar procesos productivos y comunicativos.
- Cierre de brechas relacionadas con el uso de herramientas digitales y requisitos legales.

Avance tercer informe

Se continúa brindando asesorías en temas puntuales a través de la clínica empresarial, para este periodo reportado se tienen los siguientes acompañamientos en temas: Marketing Digital, temas contables, estrategia comercial y modelo de negocio.

INFORME DE ACTIVIDADES DEL CONVINIENTE

Empresas Asesoradas:

Empresa	Municipio	Identificación	Persona que recibe la asesoria	Tema abordados
Punto Ocho	Villamaria	1053824848	Hernán Dario Gonzáles vargas	Asesoria en Marketing Digital
Variedades Pipe	Aguadas	42.941.356	Diana María Cifuentes Osorio	Asesoria en temas contables,
Lana Tours S.A.S.	Salamina	901.809.642	Marco Tulio Henao Trujillo	temas contables, tributarias y financieros
Maxi Jabones	Aguadas	1.055.836.083	Sandro Yesid Garcés Ramírez	temas contables, tributarias y financieros
La Cabaña Vivero	Salamina	1.059.811.226	Juanita Loaiza Osorio	temas contables, tributarias y financieros
Finca andalucia H M	Riosucio	24344548	Maria Jose Osorio Diaz	Modelo de negocio
Planta Vivero Café outdoor living showroom SAS	Villamaria	901925246	María Cecilia Osorio / Luz Enit Ramirez Franco	Asesoria en Modelo de negocio
Fonda Puente El	Aguadas	1018226430	Julian Tobón	Estrategias Comerciales y
Maria Eugenia Ga	Filadelfía	57305205	María Eugenia gaviria	Estrategias Comerciales y
Artesanías Casta	Filadelfía	24643856	María Rocío Castaño	Estrategias Comerciales y
Endulzarte	Neira	1058819083	Estefanía Buitrago	Estrategias Comerciales y
Marulana	Marulanda	1056370274	Diana Marulanda	Estrategias Comerciales y
Luz Velez	Belalcazar	24529121	Luz Marina Velez	Estrategias Comerciales y

PORCENTAJE AVANCE ACTIVIDAD PERIODO REPORTADO: 46.8%

PORCENTAJE AVANCE ACTIVIDAD ACUMULADO: 58.8%

EVIDENCIAS: Archivos en medio digital o físico según aplique.
https://caldasgovco-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/asanchez_caldas_gov_co/Ei6xXJF4TG9Ctt5P4FPUmfcBMyG9YkPxFgfp1rAQ4KzUXg?e=4m6NoN

ENTREGABLE (Según el periodo reportado)	No. Informe (Marque X)						
	1	2	3	4	5	6	7
Listado de empresarios atendidos en asesoría personalizada.			x				
Documento de identificación de la (s) temática (s) trabajada (s) con cada uno de los emprendedores, análisis y resultados/conclusiones.			x				

INDICADORES		
INDICADOR	**META**	**AVANCE/ RESULTADO**

INFORME DE ACTIVIDADES DEL CONVINIENTE

Número de emprendedores asesorados.	30	16
***Evidencia**:*		
Horas de asesoría.	50	27
***Evidencia**:*		
Número/Municipios impactados.	6	8
***Evidencia**: Documento en excel*		
Sectores económicos impactados.	3 Comercio, Servicios, Manufactura	Comercio:10 Servicio:3 Manufacturero 3
***Evidencia**:documento en excel*		
Número de emprendedores impactados por municipio y grupo poblacional (Personas con discapacidad, Afrocaldenses, Indígenas, Jóvenes (Entre 18 y 28 años), Excombatientes, Adultos Mayores (+60 años), Población LGTBIQ, Migrantes, Mujeres).	En los listados de asistencia se tendrá la segmentación del grupo poblacional, por lo que la medición se realiza de manera posterior.	Salamina: 3 Villamaría; 3 Filadelfia: 3 Aguadas: 3 Riosucio: 1 Neira: 1 Marulanda 1 Belalcazar: 1
***Evidencia**:*		

ACTIVIDAD/OBLIGACIÓN No. 1.1.2.2	Acompañar actividades para la visibilización de emprendedores en el departamento de Caldas.
DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD	Vinculación a espacios y/o escenarios para la visibilización del potencial emprendedor en los diferentes municipios del departamento.

DESCRIPCIÒN AVANCE/RESULTADO ACTIVIDAD:

La actividad se ejecutará de acuerdo con lo estipulado en el cronograma de actividades.

Descripción detallada del avance de la actividad, donde se relacionen, entre otros aspectos contemplados en la descripción de la actividad en la propuesta técnico/económica, los siguientes elementos:

- Fecha de realización.
- Lugar (Municipio).
- Número de participantes (Debe coincidir con el número de participantes en listados de asistencia).
- Atención a población diferencial: Personas con discapacidad, Afrocaldenses, Indígenas, Jóvenes (Entre 18 y 28 años), Excombatientes, Adultos Mayores (+60 años), Población LGTBIQ, Migrantes, Mujeres.

.

PORCENTAJE AVANCE ACTIVIDAD PERIODO REPORTADO: 0% - La actividad se ejecutará de acuerdo con lo estipulado en el cronograma de actividades.

PORCENTAJE AVANCE ACTIVIDAD ACUMULADO: 0%

EVIDENCIAS: Archivos en medio digital o físico según aplique.
https://caldasgovco-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/asanchez_caldas_gov_co/Ei6xXJF4TG9Ctt5P4FPUmfcBMyG9YkPxFqfp1rAQ4KzUXg?e=4m6NoN

INFORME DE ACTIVIDADES DEL CONVINIENTE

ENTREGABLE (Según el periodo reportado)	No. Informe (Marque X)						
	1	2	3	4	5	6	7
Registro fotográfico.							
Listado de emprendedores participantes.							
Testimonios (Con audio y video).							
Publicación de actividad en redes sociales.							
Encuesta de satisfacción.							

INDICADORES		
INDICADOR	**META**	**AVANCE/ RESULTADO**
Número de mediciones de Hechos de Crecimiento	1 medición (Comprende la medición de los resultados alcanzados por las empresas participantes de estos espacios, en términos de: ventas realizadas, expectativa de nuevos negocios, entre otros)	
***Evidencia**:*		
Número/Municipios impactados.	2	
***Evidencia**:*		
Sectores económicos impactados.	3 Comercio, Servicios, Manufactura	
***Evidencia**:*		
Número de emprendedores impactados por municipio y grupo poblacional (Personas con discapacidad, Afrocaldenses, Indígenas, Jóvenes (Entre 18 y 28 años), Excombatientes, Adultos Mayores (+60 años), Población LGTBIQ, Migrantes, Mujeres).	En los listados de asistencia se tendrá la segmentación del grupo poblacional, por lo que la medición se realiza de manera posterior.	
***Evidencia**:*		

COMPONENTE/ETAPA	
2. DESARROLLO EMPRESARIAL.	
2.1. FABRICAS DE PRODUCTIVIDAD Y SOSTENIBILIDAD.	
ACTIVIDAD/OBLIGACIÓN No. 2.1.1	Realizar intervención a empresas participantes en el ciclo 6.
DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD	

INFORME DE ACTIVIDADES DEL CONVINIENTE

	Continuar con el acompañamiento a las empresas en consultoría especializada y personalizada en una de nueve líneas de servicio que son escogidas por los empresarios.

DESCRIPCIÒN AVANCE/RESULTADO ACTIVIDAD:

Con el objetivo de dar cumplimiento a la actividad se realizaron las siguientes visitas a algunos de los empresarios que venimos acompañando en este ciclo de Fábricas de Productividad y Sostenibilidad, y que hacen parte de nuestros municipios. Estas visitas se realizan con el fin de conocer las victorias tempranas obtenidas al participar del programa.

VISITA DIAMOND COFFEE - CHINCHINÁ

El miércoles 25 de junio de 2025, de la mano de 6 personas del equipo de trabajo de Gobernación de Caldas/SDEI y CCMPC, se realiza visita a la empresa Diamond Coffee del municipio de Chinchiná, la cual seleccionó la línea de transformación digital, y quien como hechos de crecimiento han logrado a través del ERP ODOO, integrar varias áreas de producción con el fin de tener un mayor control y toma de decisiones por parte de los líderes, además de optimizar tiempos por tener la información en tiempo real. Sin embargo, siguen trabajando en la generación de cultura con el equipo de trabajo al familiarizarse con la plataforma y los beneficios que esta trae.







VISITA EMPRESAS RIOSUCIO

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

INFORME DE ACTIVIDADES DEL CONVINIENTE

Empresa	Línea seleccionada
INDECON S.A.S.	Transformación Digital
SAFALA TRAJES DE BAÑO S.A.S.	Transformación Digital
ROMERO TABORDA PEDRO ELIAS	Desarrollo y Sofisticación de Producto
RAMIREZ PEREZ DANAHE BEATRIZ	Productividad Operacional
CLÍNICA MAGIA DENTAL	Gestión Comercial

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

- En la mina Carmen de Cristo que pertenece a Pedro Elías Romero Taborda se logró a través de la línea seleccionada, la sofisticación de las tecnologías para mejorar la extracción y beneficios del oro. También se implementaron estrategias y formatos para alcanzar una mejor calidad y trazabilidad de su proceso productivo buscando aumentar su capacidad productora, reducir costos y fortalecer la capacidad innovadora de cada uno de los empleados.
  Un gran logro de innovación de esta intervención fue convertir los desperdicios de lodo que se generaban en la mina en en adoquines y ladrillos para vender al sector de la construcción.
- En la intervención recibida por Danahé Beatríz Ramírez, propietaria del café Achi Chiavarí de Riosucio se logró implementar un sistema de costeo de productos y estandarización de sus precios a través de la observación y medición de su proceso operativo, esto le permitió una reducción en los tiempos de no valor agregado de cada una de sus actividad así como ahorros generados por reducción de desperdicios dado que se parametrizo la manera de hacer cada una de las preparaciones buscando la mayor optimización posible de tiempo y materia prima. Adicionalmente se generó una mejora en la imagen y se reestructuró completamente la carta del menú para apuntarle a una mejora en la experiencia comercial del usuario.
- En la clínica Magia Dental se logró la implementación de un Dashboard que le ha permitido a la empresa visualizar su desempeño comercial y tomar decisiones basadas en los datos. Gracias a la mejora de los procesos comerciales la empresa adoptó la metodología MEGA para definir sus metas de crecimiento, segmentando las oportunidades de expansión y la intervención en la línea de Gestión Comercial llevó a la empresa a incrementar sus ventas en un 12% mensual entre el periodo de noviembre 2024 y febrero 2025, crecimiento que según sus datos históricos no habían alcanzado en años anteriores





INFORME DE ACTIVIDADES DEL CONVINIENTE

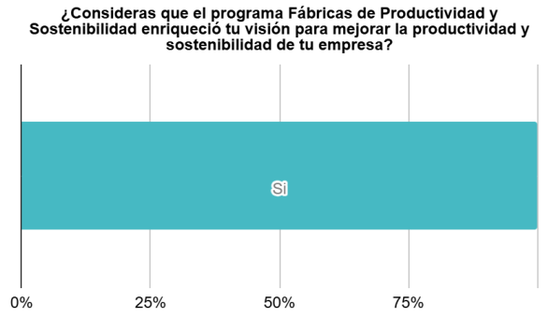


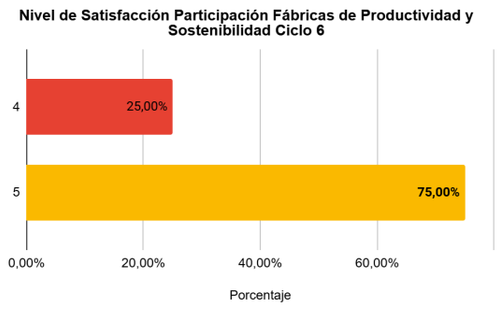






Por otro lado, se realiza encuesta de satisfacción a todas las empresas que participaron del programa, logrando los siguientes resultados:





En conclusión, todas las empresas consideran que el programa aporta a sus procesos para mejorar su productividad. Asimismo, el 75% de las empresas califican el programa en 5 siendo esta la calificación más alta, y el resto de los empresarios lo califican en 4. En términos porcentuales, la satisfacción estaría por encima del 90%

PORCENTAJE AVANCE ACTIVIDAD PERIODO REPORTADO: 100%
PORCENTAJE AVANCE ACTIVIDAD ACUMULADO: 100%

EVIDENCIAS: Archivos en medio digital o físico según aplique.
https://caldasgovco-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/asanchez_caldas_gov_co/Ei6xXJF4TG9Ctt5P4FPUmfcBMyG9YkPxFgfp1rAQ4KzUXg?e=4m6NoN

ENTREGABLE (Según el periodo reportado)	No. Informe (Marque X)						
	1	2	3	4	5	6	7
Registro Fotográfico.	x						
Encuesta de satisfacción.	x						

INFORME DE ACTIVIDADES DEL CONVINIENTE

INDICADORES		
INDICADOR	**META**	**AVANCE/ RESULTADO**
Horas de intervención del total del programa con Colombia Productiva.	480	480
***Evidencia**: Tabla de información de empresas intervenidas*		
Nivel de satisfacción con el Programa.	80%	90%
***Evidencia**: Encuesta de Satisfacción*		
Número/Municipios impactados.	4	4
***Evidencia**: Tabla de información de empresas intervenidas*		
Sectores económicos impactados.	2	2 (Manufactura y Servicios)
***Evidencia**: Tabla de información de empresas intervenidas*		
Número de empresas que inician las intervenciones vs Número de empresas que finalizan las intervenciones (Porcentaje de permanencia).	8	8
***Evidencia:** Tabla de información de empresas intervenidas*		
Número de empresarios impactados por municipio y grupo poblacional (Personas con discapacidad, Afrocaldenses, Indígenas, Jóvenes (Entre 18 y 28 años), Excombatientes, Adultos Mayores (+60 años), Población LGTBIQ, Migrantes, Mujeres).	En los listados de asistencia se tendrá la segmentación del grupo poblacional, por lo que la medición se realiza de manera posterior.	En las empresas acompañadas, solo se encuentra que Fondo de Mar Design S.A.S. y Copantex (Astrid Alzate) tienen como representante legal a mujeres, las demás empresas no cuentan con algún criterio poblacional que se menciona
***Evidencia**:*		

ACTIVIDAD/OBLIGACIÓN No. 2.1.2	Medición de la variación de la productividad promedio en las empresas de acuerdo a la intervención.
DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD	El objetivo de cada intervención es que las empresas mejoren la variación de su productividad por lo menos en un 8% en la línea trabajada. Lo que se espera con el indicador es medir y velar por el cumplimiento de dicha variación por cada empresa participante, así como establecer la variación promedio de las empresas la cual soporta el impacto general del Programa.

DESCRIPCIÒN AVANCE/RESULTADO ACTIVIDAD:

Las empresas que se vienen acompañando desde el inicio de año de acuerdo a la aprobación del plan de trabajo de cada una por parte de Colombia Productiva, han mejorado la productividad por encima del 8%, promesa de valor del programa con todos los empresarios acompañados.

INFORME DE ACTIVIDADES DEL CONVINIENTE

El promedio de variación de la productividad de las 100 empresas acompañadas en el marco del convenio de la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas con Colombia Productiva fue del **34.13%,** después del análisis realizado por dicha Entidad, según resultado de cada una de las empresas.

Sin embargo, al extraer el promedio de las 8 empresas acompañadas en el ciclo 6 en el marco del convenio con la Gobernación de Caldas, se evidencia un valor mayor al anteriormente enunciado ya que solo se toman las 8 empresas de este convenio, con un 49.6%:

	Empresa	Línea seleccionada	Municipio	Indicador	% Mejoramiento de la productividad
1	FAMA MANTENIMIENTO S.A.S	Transformación Digital	Villamaría	Ahorros en tiempos por aplicación de herramientas digitales (AT)	41,35%
2	DIAMOND COFFEE SAS	Transformación Digital	Chinchiná	Ahorros en tiempos por aplicación de herramientas digitales (AT)	51,85%
3	COMNORTE S.A.S	Gestión Comercial	Aranzazu	Crecimiento en ventas	129,61%
4	CRISTIAN CAMILO RODRÍGUEZ - Clínica Magia Dental	Gestión Comercial	Riosucio	Clientes rentables	18,52%
5	FONDO DE MAR DESIGN S.A.S	Gestión Comercial	Riosucio	Crecimiento en ventas	17,33%
6	ALZATE BEDOYA ASTRID ANDREA - Copantex -	Sostenibilidad Ambiental	Riosucio	Costos de disposición y/o tratamiento. (CDV)	38,68%
7	INVERSIONES JHAFE S.A.S.	Transformación Digital	Riosucio	Reducción de costos de Talento Humano en procesos por Automatización (RTH)	53,33%
8	INDECON S.A.S.	Transformación Digital	Riosucio	Reducción de costos de Talento Humano en procesos por Automatización (RTH)	46,15%
	TOTAL PROMEDIO 8 EMPRESAS				**49,60%**

.

PORCENTAJE AVANCE ACTIVIDAD PERIODO REPORTADO: 100%
PORCENTAJE AVANCE ACTIVIDAD ACUMULADO: 100%

EVIDENCIAS: Archivos en medio digital o físico según aplique.
https://caldasgovco-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/asanchez_caldas_gov_co/Ei6xXJF4TG9Ctt5P4FPUmfcBMyG9YkPxFqfp1rAQ4KzUXg?e=4m6NoN

ENTREGABLE (Según el periodo reportado)	No. Informe (Marque X)						
	1	2	3	4	5	6	7
Evidencia del indicador cumplido por línea.	x						
Testimonios (Con audio y video).	x						

INDICADORES		
INDICADOR	**META**	**AVANCE/ RESULTADO**
Porcentaje de variación de la productividad individual y promedio en las empresas, de acuerdo a la intervención.	Mínimo un 8% de mejoramiento de la productividad	34.13%
***Evidencia**:*		

ACTIVIDAD/OBLIGACIÓN No. 2.1.3	Como valor agregado, se desarrollarán actividades del ciclo 7 en lo relacionado a la convocatoria de empresas y se dará inicio a la aplicación de diagnóstico a las organizaciones seleccionadas.

INFORME DE ACTIVIDADES DEL CONVINIENTE

DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD	Por medio de los diferentes canales de difusión se realizarán dos actividades: 1. La convocatoria a las empresas del departamento para lograr su vinculación. 2. Posterior a su habilitación, se avanzará con cada una de ellas el diligenciamiento del diagnóstico empresarial que arrojará la medición de cómo se encuentra la empresa en cada una de las líneas de servicio ofrecida por Colombia Productiva.

DESCRIPCIÒN AVANCE/RESULTADO ACTIVIDAD:

Avance primer informe:

Debido a que nos encontramos finalizando el ciclo 6 y en aras de llevar a cabo el ciclo 7 del programa, nos encontramos en el proceso contractual con Colombia Productiva para dar inicio y aprobación para contratar a gestoras. Se espera que en el mes de agosto se pueda firmar acta de inicio y así avanzar en cada una de las actividades propuestas.

Avance segundo informe:

A la fecha no se ha firmado el acta de inició por parte de Colombia Productiva y la Cámara de Comercio para el inicio del ciclo 7, sin embargo, nos encontramos en la generación de las base de datos de las empresas de la jurisdicción que cumplen con los requisitos para participar en el programa y se desglosó por cada uno de los municipios con el objetivo de ir realizando proyecciones y previa planeación de las actividades de convocatoria que se realizarán para alcanzar la meta de participación de 12 empresas de los municipios diferentes a Manizales.

Asimismo, se planea todo el diseño de piezas publicitarias para realizar envío a empresarios con invitación a los eventos de sensibilización, los cuales se esperan realizar a finales de septiembre, inicios de octubre, de acuerdo a la fecha de inicio del ciclo que dé Colombia Productiva.

Avance tercer informe:

Se tuvo una reunión virtual el viernes 19 de septiembre con Alexander Sánchez y Paola Giraldo para socializar que adicional a los diagnósticos que se realizarán a las empresas según lo estipula esta actividad, se hará de manera paralela entre octubre y diciembre un acompañamiento a las empresas de los municipios en temas de productividad en donde las empresas recibirán hasta 12 horas de consultoría que les permitirá fortalecer sus organizaciones y complementar la intervención que tendrán en el ciclo 7 del programa.

El 23 de septiembre se le envió un correo formal a los extensionistas habilitados en la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas con dos objetivos; primero informar sobre el número de empresas a intervenir en el ciclo 7 y segundo solicitar la actualización de documentos como hojas de vida y portafolio de servicios para garantizar una sólida información de los extensionistas que le permita a las empresas participantes tener los insumos necesarios e idoneidad para seleccionar al extensionista que realizará cada intervención.

El 24 de septiembre se firmó el acta de comité con Colombia Productiva para el inicio del ciclo 7, estipulando allí la cantidad de empresas a acompañar, y dar de manera oficial el inicio a las actividades que comprende este programa según requerimientos del Gobierno Nacional. Para este año se avanzará hasta el punto 3 del paso a paso, dependiendo también de la dinámica de cada empresa.

INFORME DE ACTIVIDADES DEL CONVINIENTE



PORCENTAJE AVANCE ACTIVIDAD PERIODO REPORTADO: 5%
PORCENTAJE AVANCE ACTIVIDAD ACUMULADO: 5%

EVIDENCIAS: Archivos en medio digital o físico según aplique. https://caldasgovco-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/asanchez_caldas_gov_co/Ei6xXJF4TG9Ctt5P4FPUmfcBMyG9YkPxFgfp1rAQ4KzUXg?e=4m6NoN							
ENTREGABLE (Según el periodo reportado)	**No. Informe (Marque X)**						
	1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**
Informe de las actividades realizadas.							

INDICADORES		
INDICADOR	**META**	**AVANCE/ RESULTADO**
Número de actividades realizadas.	2	0
***Evidencia**:*		

COMPONENTE/ETAPA	
2. DESARROLLO EMPRESARIAL.	
2.2. TRANSFORMACIÓN DIGITAL EMPRESARIAL.	
ACTIVIDAD/OBLIGACIÓN No. 2.2.1	Desarrollar eventos de relacionamiento, conexión y exploración de tecnologías emergentes (Ferias, brigadas y ruedas de conexión).
DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD	Impulsar la evolución y proyección de la transformación digital en Manizales y Caldas, manteniendo un enfoque constante en la innovación y el desarrollo tecnológico. Para ello, se articulará el trabajo en alianza con el Parque Tecnológico Futura, con el fin de generar capacidades en las empresas de Caldas. Esta alianza permitirá desarrollar talleres que fortalezcan las competencias y habilidades digitales de los empresarios, brindándoles un espacio para potenciar sus negocios en el entorno digital.

INFORME DE ACTIVIDADES DEL CONVINIENTE

DESCRIPCIÓN AVANCE/RESULTADO ACTIVIDAD:

Fecha: Sábado 5 de julio de 2025
Municipio: Aranzazu
Número de participantes: 8 empresarios participantes de esta feria en nuestro componente.
Descripción: La Gobernación de Caldas llevó a cabo la Feria de Servicios “Gobierno Contigo” en el municipio de Aranzazu, Caldas, en donde entre el marco del convenio entre la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas y la Gobernación de Caldas, el área de Transformación Digital fue invitada para dar a conocer sus servicios. Durante la visita se sensibilizó a 8 empresarios sobre la importancia de la transformación digital.



Fecha: Jueves 17 de julio de 2025
Municipio: La Merced
Número de participantes: 8 empresarios accedieron a nuestros servicios de transformación digital.
Descripción: Participamos en el evento "Cámara en tu municipio (La Merced)", organizado por nuestra entidad con el objetivo de difundir los servicios empresariales del convenio. En el componente de transformación digital, visitamos 8 establecimientos comerciales, donde se sensibilizó a los empresarios sobre la importancia de la transformación digital.



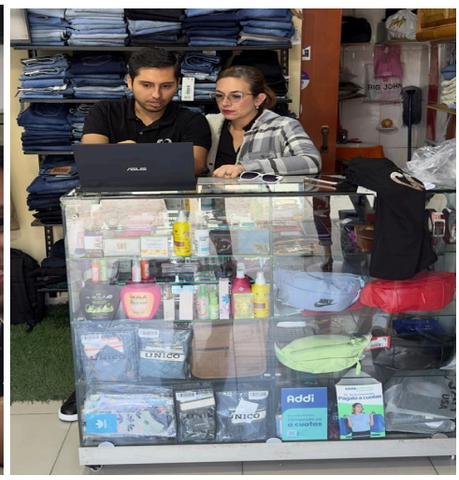


INFORME DE ACTIVIDADES DEL CONVINIENTE

Fecha: 24 y 25 de julio de 2025
Municipio: Supía - Riosucio
Alcance: 23 empresarios entre Supía y Riosucio fueron visitados y sensibilizados
Descripción: Los días 24 y 25 de julio, se llevó a cabo una brigada de transformación digital en los municipios de Supía y Riosucio. El objetivo fue presentar los servicios del área de transformación digital e iniciar ruta y plan de transformación digital con los empresarios de estos municipios.




Fecha: 5 y 6 de agosto de 2025
Municipio: Villamaría
Alcance: 6 empresas fueron visitadas y sensibilizadas
Descripción: Realizamos una brigada de transformación digital en el municipio de Villamaría. El objetivo fue sensibilizar sobre la importancia sobre la transformación digital e iniciar un plan de transformación digital con los empresarios interesados.

INFORME DE ACTIVIDADES DEL CONVINIENTE

Fecha: 27 de agosto de 2025
Municipio: Neira
Alcance: 8 empresas fueron visitadas y sensibilizadas
Descripción: El día 27 de agosto, realizamos una brigada de transformación digital en el municipio de Neira. El objetivo fue presentar los servicios del área de transformación digital e iniciar un plan de transformación digital con los empresarios de este municipio




Fecha: 3, 4 y 5 de septiembre de 2025
Municipio: Aguadas
Alcance: 19 empresas fueron visitadas y sensibilizadas
Descripción: Los días 3, 4 y 5 realizamos una brigada de transformación digital en el municipio de Aguadas. El objetivo fue presentar los servicios del área de transformación digital e iniciar un plan de transformación digital con los empresarios de este municipio.



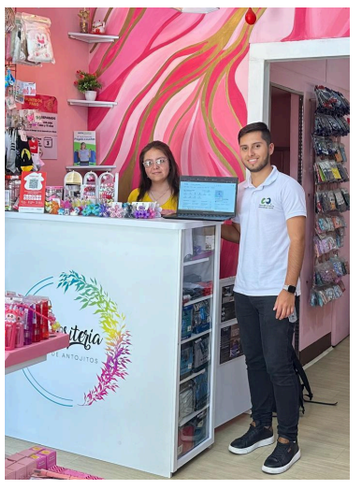


INFORME DE ACTIVIDADES DEL CONVINIENTE

Fecha: 10 de septiembre de 2025
Municipio: Belalcázar
Alcance: 5 empresas fueron visitadas y sensibilizadas
Descripción: Participamos en el evento "Cámara en tu municipio (Belalcázar)", organizado por nuestra entidad con el objetivo de difundir los servicios empresariales del convenio. En el componente de transformación digital, visitamos 5 establecimientos comerciales, donde se sensibilizó a los empresarios sobre la importancia de la transformación digital.




Fecha: 25 de septiembre de 2025
Municipio: Salamina
Alcance: 7 empresas fueron visitadas y sensibilizadas
Descripción: El día 25 de septiembre, realizamos una brigada de transformación digital en el municipio de Salamina. El objetivo fue presentar los servicios del área de transformación digital e iniciar un plan de transformación digital con los empresarios de este municipio




INFORME DE ACTIVIDADES DEL CONVINIENTE

PORCENTAJE AVANCE ACTIVIDAD PERIODO REPORTADO: 35,91%
PORCENTAJE AVANCE ACTIVIDAD ACUMULADO: 188,33%

EVIDENCIAS: Archivos en medio digital o físico según aplique. **https://caldasgovco-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/asanchez_caldas_gov_co/Ei6xXJF4TG9Ctt5P4FPUmfcBMyG9YkPxFqfp1rAQ4KzUXg?e=4m6NoN**							
ENTREGABLE (Según el periodo reportado)	**No. Informe (Marque X)**						
	1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**
Evidencia del material publicitario y de comunicación a que haya lugar según el diseño de convocatoria: (Piezas gráficas o, videos o, infografías o, textos o, boletines, etc.).							
Informes de eventos de relacionamiento/conexión/exploración de tecnologías emergentes, donde se destaquen logros alcanzados durante cada jornada.			X				
Registro Fotográfico.			X				
Listados de asistencia.			X				
Publicación de actividad en redes sociales.			X				

INDICADORES		
INDICADOR	**META**	**AVANCE/ RESULTADO**
Número de eventos realizados.	4	8
***Evidencia**: Carpeta con informes de los eventos realizados*		
Número de empresarios participantes.	60	84
***Evidencia**: Registro fotográfico de la asistencia*		
Número/Municipios impactados.	4	9 Aranzazu La Merced Riosucio Supía Villamaría Neira Aguadas Belalcázar Salamina
***Evidencia**: Carpeta con informes de los eventos realizados*		

ACTIVIDAD/OBLIGACIÓN No. 2.2.2	Llevar a cabo espacios de formación y generación de habilidades digitales en tecnologías 4.0 (IA- Inteligencia Artificial).
DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD	Impulsar la evolución y proyección de la transformación digital en Manizales y Caldas, manteniendo un enfoque constante en la innovación y el desarrollo tecnológico. Para ello, se articulará el trabajo en alianza con el Parque Tecnológico Futura, con el fin de generar capacidades en las empresas de Caldas. Esta alianza permitirá desarrollar talleres que fortalezcan las competencias y habilidades digitales de los empresarios, brindándoles un espacio para potenciar sus negocios en el entorno digital.

INFORME DE ACTIVIDADES DEL CONVINIENTE

DESCRIPCIÓN AVANCE/RESULTADO ACTIVIDAD:

En septiembre se dio inicio una serie de talleres de formación diseñados para potenciar las competencias y conocimientos de empresarios de diversos municipios en el uso de herramientas digitales e inteligencia artificial, fomentando su desarrollo e innovación en sus negocios.

18 de septiembre, Riosucio, Caldas: Tuvo lugar el Taller “Estrategias de Marketing Digital con IA”, un espacio que tuvo una duración de 6 horas, donde participaron 84 empresarios, la asistencia superó las expectativas iniciales y evidenció el interés de la comunidad empresarial por adquirir nuevas herramientas y conocimientos en marketing digital apoyado en Inteligencia Artificial. Los participantes valoraron positivamente la pertinencia de los temas tratados y destacaron la facilidad con la que pueden aplicar las estrategias aprendidas para fortalecer la promoción de sus negocios, mejorar la relación con sus clientes y abrir nuevas oportunidades en entornos digitales.







- **7 Y 8 de octubre, Unitecnica, Manizales:** Se llevó a cabo el taller ‘Inteligencia Artificial aplicada el Crecimiento de tu Negocio’. Esta actividad tuvo una duración de 16 horas y fue organizada desde el área de Transformación Digital y en el marco del convenio con la Gobernación de Caldas, tuvo como propósito brindar a los empresarios y emprendedores de diferentes municipios conocimientos prácticos sobre el uso de herramientas de Inteligencia Artificial aplicadas a diferentes procesos de sus negocios. En este espacio se

INFORME DE ACTIVIDADES DEL CONVINIENTE

contó con la participación y certificación de 25 empresarios









A continuación, se detallan las actividades de formación programadas:

- **Tercera semana de octubre:**
  - Capacitación en Inteligencia de Negocios presencial.
- **noviembre:**
  - Capacitación en E-commerce presencial.
  - Certificación virtual en inteligencia artificial para empresas y profesionales.

INFORME DE ACTIVIDADES DEL CONVINIENTE

PORCENTAJE AVANCE ACTIVIDAD PERIODO REPORTADO: 90,17%
PORCENTAJE AVANCE ACTIVIDAD ACUMULADO: 90,17%

EVIDENCIAS: Archivos en medio digital o físico según aplique.
https://caldasgovco-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/asanchez_caldas_gov_co/Ei6xXJF4TG9Ctt5P4FPUmfcBMyG9YkPxFgfp1rAQ4KzUXg?e=4m6NoN

ENTREGABLE (Según el periodo reportado)	No. Informe (Marque X)						
	1	2	3	4	5	6	7
Evidencia del material publicitario y de comunicación a que haya lugar según el diseño de convocatoria: (Piezas gráficas o, videos o, infografías o, textos o, boletines, etc.).			x				
Listados de asistencia.			x				
Registro Fotográfico.			x				
Evidencia de las herramientas didácticas empleadas.							
Testimonios (Con audio y video).			x				
Encuesta de satisfacción.							
Certificados ò constancias de participación.							
Publicación de actividad en redes sociales.			x				

INDICADORES		
INDICADOR	**META**	**AVANCE/ RESULTADO**
Número de espacios de formación realizados.	5	2
***Evidencia**: Registro fotográfico y Asistencia*		
Número de horas de formación.	24	22
***Evidencia**: N/A*		
Número de empresas con formación y constancia de participación en talleres.	100	109
***Evidencia**: Listado de asistencia*		
Número/Municipios impactados.	5	6 Riosucio Supia Villamaría San José Neira Belalcázar
***Evidencia**: Lista de Inscritos*		
Número de empresarios impactados por municipio y grupo poblacional (Personas con discapacidad, Afrocaldenses, Indígenas, Jóvenes (Entre 18 y 28 años), Excombatientes, Adultos Mayores (+60 años), Población LGTBIQ, Migrantes, Mujeres).	En los listados de asistencia se tendrán la segmentación del grupo poblacional, sin embargo, como depende la de convocatoria no se puede estimar la participación de estos grupos.	63 Mujeres 3 Indígenas 1 NARAP
***Evidencia**: Listado de asistencia*		
Nivel de satisfacción con la formación.	80%	
***Evidencia**: N/A*		

ACTIVIDAD/OBLIGACIÓN No. 2.2.3	Realizar caracterización de empresas en KPIS e indicadores tecnológicos (Ventas, empleabilidad, acceso a mercados, clientes, implementación de herramientas).

INFORME DE ACTIVIDADES DEL CONVINIENTE

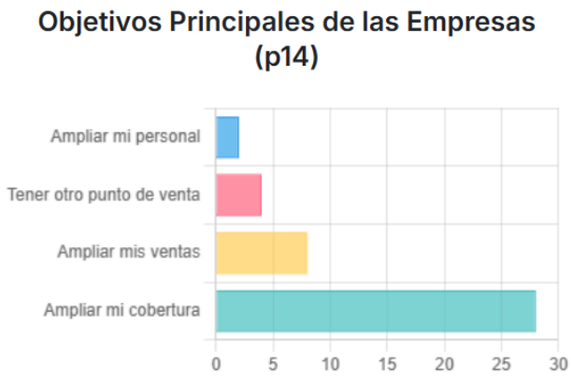
DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD	Impulsar la evolución y proyección de la transformación digital en Manizales y Caldas, manteniendo un enfoque constante en la innovación y el desarrollo tecnológico. Para ello, se articulará el trabajo en alianza con el Parque Tecnológico Futura, con el fin de generar capacidades en las empresas de Caldas. Esta alianza permitirá desarrollar talleres que fortalezcan las competencias y habilidades digitales de los empresarios, brindándoles un espacio para potenciar sus negocios en el entorno digital.

DESCRIPCIÓN AVANCE/RESULTADO ACTIVIDAD:

Se realizó la **caracterización de 45 empresas** de Caldas, evaluando indicadores clave como ventas, empleabilidad, acceso a mercados, clientes e implementación tecnológica. Los resultados permitieron identificar el nivel de madurez digital y las oportunidades de mejora, en la siguiente imagen da una visión general de las respuestas dadas por los empresarios.

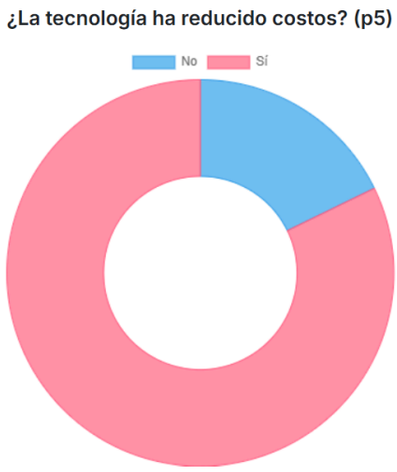


La siguiente gráfica muestra, los objetivos principales que buscan las empresas al momento de realizar la adopción de herramientas digitales.



37 de los 45 empresarios encuestados manifestaron, que la tecnología sí ha reducido sus costos, otros 8 empresarios manifestaron que no.

INFORME DE ACTIVIDADES DEL CONVINIENTE



PORCENTAJE AVANCE ACTIVIDAD PERIODO REPORTADO: 90%
PORCENTAJE AVANCE ACTIVIDAD ACUMULADO: 90%

EVIDENCIAS: Archivos en medio digital o físico según aplique. **https://caldasgovco-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/asanchez_caldas_gov_co/Ei6xXJF4TG9Ctt5P4FPUmfcBMyG9YkPxFqfp1rAQ4KzUXg?e=4m6NoN**							
ENTREGABLE (Según el periodo reportado)	**No. Informe (Marque X)**						
	1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**
Documento(s) con resultado individual y general de la caracterización.			X				

INDICADORES		
INDICADOR	**META**	**AVANCE/ RESULTADO**
*Número de empresas caracterizadas.	50	45
***Evidencia**: Documento con los datos del KPI*		

ACTIVIDAD/OBLIGACIÓN No. 2.2.4	Implementar proceso de transformación digital a través de la Ruta de Transformación Digital (Diagnóstico y Plan).
DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD	Impulsar la evolución y proyección de la transformación digital en Manizales y Caldas, manteniendo un enfoque constante en la innovación y el desarrollo tecnológico. Para ello, se articulará el trabajo en alianza con el Parque Tecnológico Futura, con el fin de generar capacidades en las empresas de Caldas. Esta alianza permitirá desarrollar talleres que fortalezcan las competencias y habilidades digitales de los empresarios, brindándoles un espacio para potenciar sus negocios en el entorno digital.

INFORME DE ACTIVIDADES DEL CONVINIENTE

DESCRIPCIÓN AVANCE/RESULTADO ACTIVIDAD:
Para cumplir con esta actividad, hemos empleado la metodología de ruta de transformación digital, llevando a cabo las siguientes acciones en el área de transformación digital:

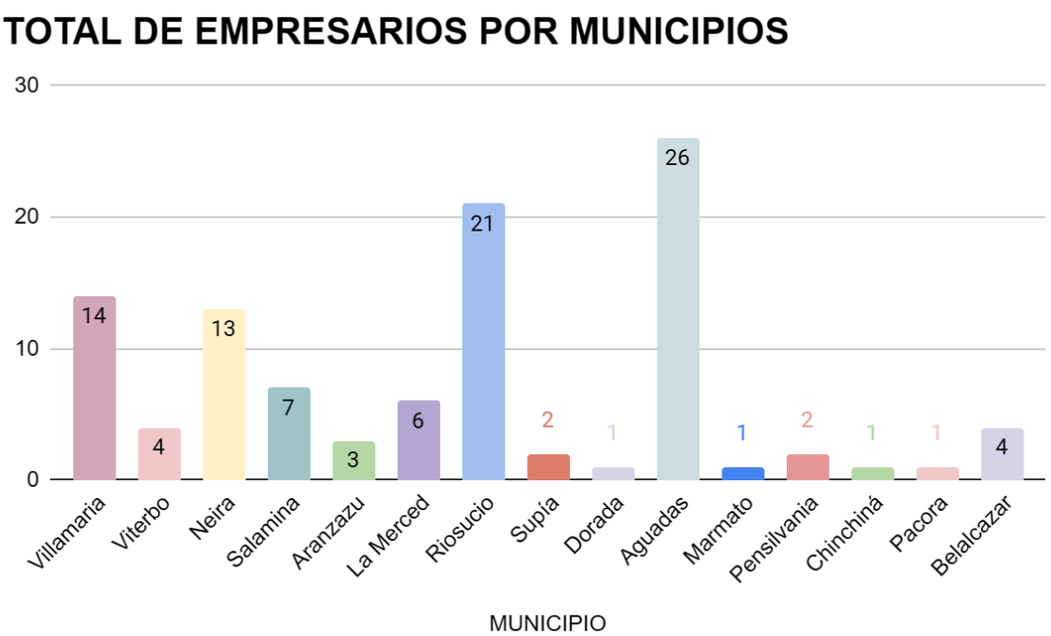


Diagnóstico de Madurez Digital Empresarial: Los asesores del convenio realizaron un diagnóstico de la madurez digital de cada empresa, entregando a cada empresario un plan de transformación digital a corto y mediano plazo.

1. Número de empresas sensibilizadas y diagnosticadas: **106** Empresarios han iniciado la ruta de transformación digital y se les ha realizado el diagnóstico.

2. Número de planes de transformación digital formulados: **106** planes de transformación digital

3. Se impactaron empresas en quince municipios, siendo **Aguadas** el de mayor participación con 26 empresas, seguido de **Riosucio** (21), **Villamaria** (14), **Neira** (13), **Salamina** (7), **La Merced** (6), **Viterbo y Belalcazar** (4) y **Aranzazu** (3). Los demás municipios registraron entre 1 y 2 empresas cada uno, reflejando un alcance territorial amplio con mayor impacto en algunos territorios específicos.



INFORME DE ACTIVIDADES DEL CONVINIENTE

PORCENTAJE AVANCE ACTIVIDAD PERIODO REPORTADO:63,06%

PORCENTAJE AVANCE ACTIVIDAD ACUMULADO: 135,33%

EVIDENCIAS: Archivos en medio digital o físico según aplique. **https://caldasgovco-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/asanchez_caldas_gov_co/Ei6xXJF4TG9Ctt5P4FPUmfcBMyG9YkPxFqfp1rAQ4KzUXg?e=4m6NoN**							
ENTREGABLE (Según el periodo reportado)	**No. Informe (Marque X)**						
	1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**
Documento(s) con resultado individual de los diagnósticos de madurez digital.			X				
Planes de Transformación Digital.			X				

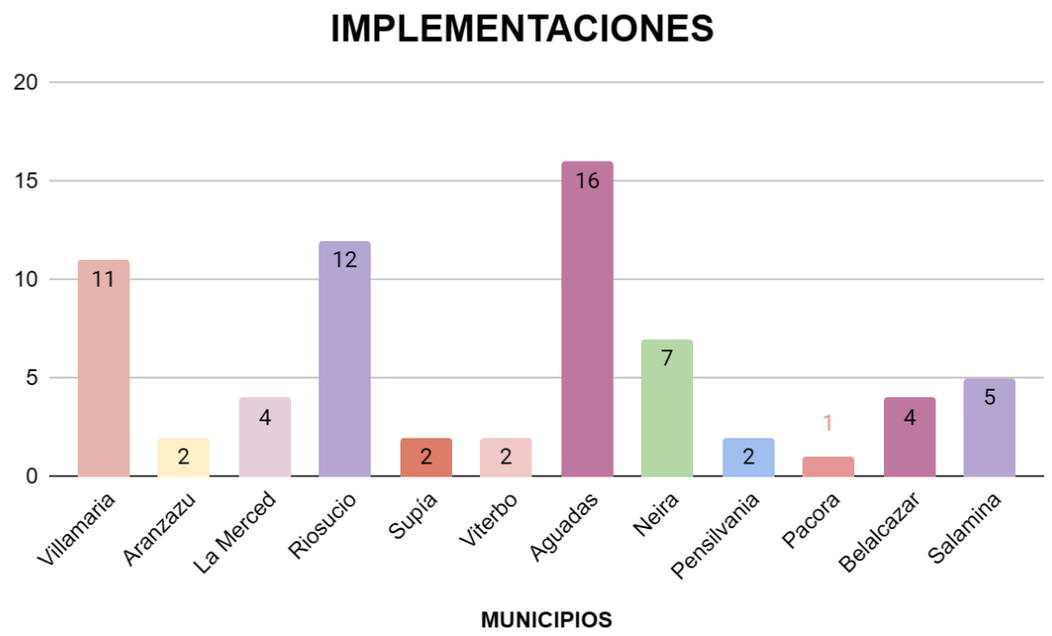
INDICADORES		
INDICADOR	**META**	**AVANCE/ RESULTADO**
Número de empresas con diagnóstico y plan de transformación digital.	100	106
***Evidencia**: Carpeta en drive con diagnóstico y plan de transformación digital*		
Sectores económicos impactados.	2	3 Comercio, servicios y Manufacturero
***Evidencia**: Base de datos en Excel donde se evidencian los sectores*		
Número/Municipios impactados.	10	15 Aguadas Aranzazu Belalcázar Chinchiná Dorada La Merced Marmato Neira Pácora Pensilvania Riosucio Salamina Supía Villamaría Viterbo
***Evidencia**: Base de datos en Excel (En este documento se puede validar el municipio del empresario)*		
Número de empresarios impactados por municipio y grupo poblacional (Personas con discapacidad, Afrocaldenses, Indígenas, Jóvenes (Entre 18 y 28 años), Excombatientes, Adultos Mayores (+60 años), Población LGTBIQ, Migrantes, Mujeres).	En los listados de asistencia se tendrán la segmentación del grupo poblacional, sin embargo, como depende la de convocatoria no se puede estimar la participación de estos grupos.	Mujeres: 42 Adulto Mayor: 17 Joven: 9 (por atención virtual se tiene en la base de datos de atendidos)
Evidencia: BD Excel con la información poblacional		

INFORME DE ACTIVIDADES DEL CONVINIENTE

ACTIVIDAD/OBLIGACIÓN No. 2.2.5	Implementar proceso de transformación digital a través de la Ruta de Transformación Digital (Soluciones implementadas).
DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD	Impulsar la evolución y proyección de la transformación digital en Manizales y Caldas, manteniendo un enfoque constante en la innovación y el desarrollo tecnológico. Para ello, se articulará el trabajo en alianza con el Parque Tecnológico Futura, con el fin de generar capacidades en las empresas de Caldas. Esta alianza permitirá desarrollar talleres que fortalezcan las competencias y habilidades digitales de los empresarios, brindándoles un espacio para potenciar sus negocios en el entorno digital.

DESCRIPCIÓN AVANCE/RESULTADO ACTIVIDAD:

Se han implementado, hasta el momento, soluciones digitales en un total de 68 empresas, que se encuentran distribuidas de la siguiente forma.



La oferta digital para este año 2025 es:



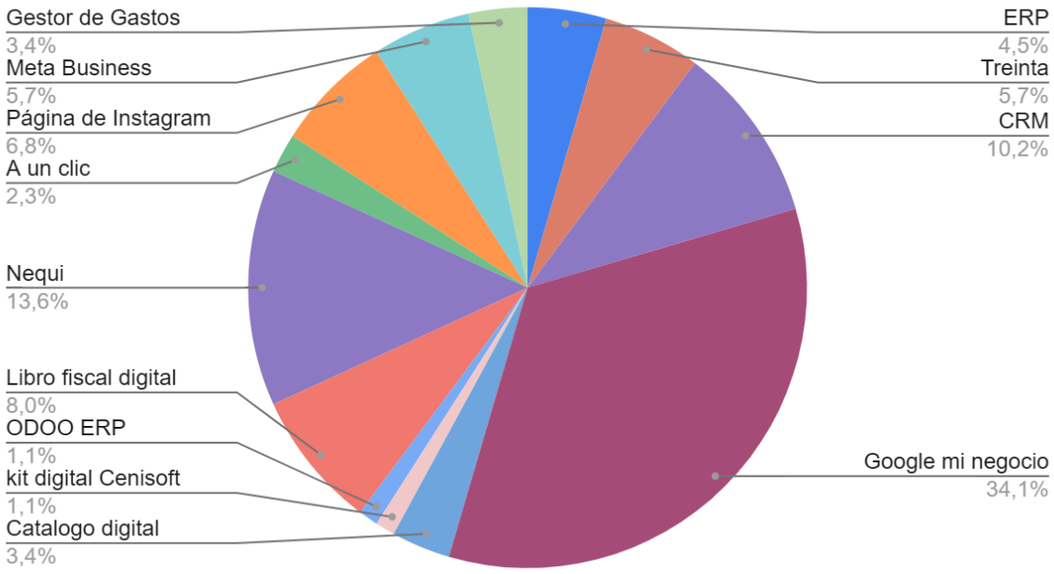
INFORME DE ACTIVIDADES DEL CONVINIENTE



Desde el área de transformación digital se ha logrado una implementación efectiva de 88 herramientas que fortalecen la visibilidad y gestión de los negocios, destacándose **Google Mi Negocio** como la más utilizada con un **(34,1%)**, lo que refleja el interés de los empresarios en potenciar su presencia en línea. Asimismo, soluciones como **Nequi (13,6%), CRM (10,2%), Libro Fiscal (8%), Pagina de instagram (6,8%), Meta Business (5,7%)** y **Treinta (5,7%)** muestran un avance importante en la organización administrativa y contable.

INFORME DE ACTIVIDADES DEL CONVINIENTE

DISTRIBUCIÓN DE HERRAMIENTAS IMPLEMENTADAS



.

PORCENTAJE AVANCE ACTIVIDAD PERIODO REPORTADO: 93,16%
PORCENTAJE AVANCE ACTIVIDAD ACUMULADO: 124%

EVIDENCIAS: Archivos en medio digital o físico según aplique. **https://caldasgovco-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/asanchez_caldas_gov_co/Ei6xXJF4TG9Ctt5P4FPUmfcBMyG9YkPxFgfp1rAQ4KzUXg?e=4m6NoN**							
ENTREGABLE (Según el periodo reportado)	**No. Informe (Marque X)**						
	1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**
Listado de empresas/soluciones digitales implementadas.			X				
Informe sobre el impacto logrado en cada una de las empresas a partir de las soluciones digitales implementadas.							

INDICADORES		
INDICADOR	**META**	**AVANCE/ RESULTADO**
Número de empresas con soluciones digitales implementadas.	80	68
***Evidencia**:Tabla en Excel con la información de las empresas (permite visualizar las soluciones)*		
Número de soluciones digitales implementadas.	80	88
***Evidencia**:Tabla en Excel con la información de los empresarios alcanzados*		
Sectores económicos impactados.	2	3 Comercio, manufacturas y servicios.
***Evidencia**:Tabla en Excel con la información de las empresas (permite visualizar los sectores económicos)*		
Número/Municipios impactados.	8	12 Aguadas Riosucio Villamaría

INFORME DE ACTIVIDADES DEL CONVINIENTE

		Neira Salamina La Merced Belalcázar Aranzazu Supía Viterbo Pensilvania Pácora
***Evidencia**:Tabla en Excel con la información de las empresas (permite visualizar el municipio)*		
Número de empresarios impactados por municipio y grupo poblacional (Personas con discapacidad, Afrocaldenses, Indígenas, Jóvenes (Entre 18 y 28 años), Excombatientes, Adultos Mayores (+60 años), Población LGTBIQ, Migrantes, Mujeres).	En los listados de asistencia se tendrán la segmentación del grupo poblacional, sin embargo, como depende la de convocatoria, no se puede estimar la participación de estos grupos.	Mujeres: 34 Adulto Mayor: 9 Joven: 5
Evidencia: BD Excel con la información poblacional		

COMPONENTE/ETAPA	
3. CIENCIA, TECNOLOGÌA E INNOVACIÒN.	
3.1. INNOVACIÓN.	
ACTIVIDAD/OBLIGACIÓN No. 3.1.1	FASE ALISTAMIENTO. Convocar a las empresas a intervenir durante el programa. Realizar alistamiento técnico-operativo del mismo.
DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD	Desarrollar un programa para acompañar y retar a los empresarios y equipos de trabajo; priorizando el fomento a la colaboración, la generación de ideas disruptivas en donde se efectuará una convocatoria para determinar empresas potenciales de intervención en modalidad presencial.

DESCRIPCIÒN AVANCE/RESULTADO ACTIVIDAD:

Desde el 19 de junio se abrió la convocatoria del programa a través las diferentes redes sociales de la Cámara de Comercio de Manizales. La información fue compartida y replicada por otras redes tales como Noticias UnoA, Alcaldía de Aguadas, Actualidad Informativa, Noticias de Risaralda, Las noticias de Pereira, entre otros.

Durante la convocatoria, se realizó un comunicado de prensa que fue publicado tanto por la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas, como por la Gobernación de Caldas y el Laboratorio de Creatividad de NeuroCity.

Otros medios de difusión fueron los envíos de mensajes a whatsapp, correos electrónicos y llamadas a los empresarios. En total, se contactaron 123 empresas subdivididas en las siguientes bases de datos:

INFORME DE ACTIVIDADES DEL CONVINIENTE

Empresas Contactadas	Cant	%
Empresas medianas y pequeñas	10	**8**
Empresas del Sector Turístico	24	**20**
Empresas del Sector Aguacatero	20	**16**
Microempresas	69	**56**
TOTAL	**123**	**100**

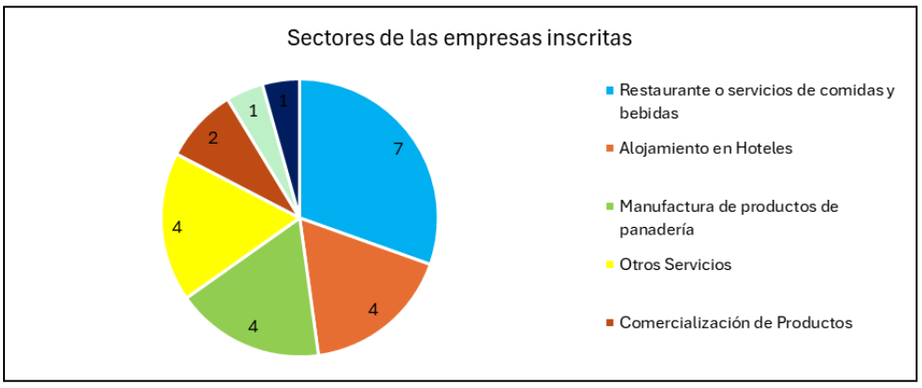
Finalmente, se realizó una visita presencial al municipio de Aguadas durante los días 22 y 23 de julio. Se visitaron 24 empresas interesadas en el programa, resolver dudas y apoyarlos en el proceso de inscripción.

El 29 de julio se cerró la convocatoria con un total 23 inscritos, es decir, un 18,6% de los invitados a participar. Sólo una empresa pertenece al municipio de Pácora y el resto, al municipio de Aguadas.

No.	NIT EMPRESA	MUNICIPIO	No.	NIT EMPRESA	MUNICIPIO
1	24361950	Aguadas	13	1055837362	Aguadas
2	10269525	Aguadas	14	1055835297	Aguadas
3	24367587	Aguadas	15	25098806	Aguadas
4	1000412945	Pácora	16	8908042820	Aguadas
5	75046317	Aguadas	17	8908026215	Aguadas
6	1055831694	Aguadas	18	9011096688	Aguadas
7	1089745449	Aguadas	19	1007323558	Aguadas
8	1019042060	Aguadas	20	24363632	Aguadas
9	24365233	Aguadas	21	24373277	Aguadas
10	24367744	Aguadas	22	9019000326	Aguadas
11	10253469	Aguadas	23	901579872	Aguadas
12	9001666734	Aguadas			

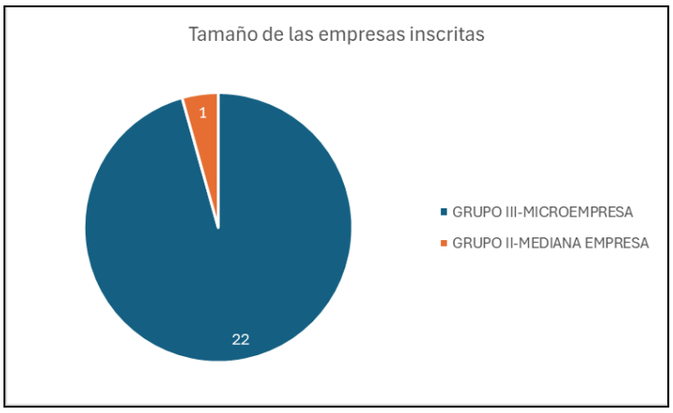
.

La siguiente gráfica representa los sectores de las empresas inscritas en el programa:



La siguiente gráfica representa el tamaño de las empresas inscritas en el programa:

INFORME DE ACTIVIDADES DEL CONVINIENTE



PORCENTAJE AVANCE ACTIVIDAD PERIODO REPORTADO: 100%

PORCENTAJE AVANCE ACTIVIDAD ACUMULADO: 100%

ACTIVIDAD/OBLIGACIÓN No. 3.1.2	FASE DE EXPLORACIÒN. Acompañar a las empresas seleccionadas para la generación de ideas a retos de innovación a través de sesiones de entrenamientos en: Gestión de la Innovación, Gestión del Cambio, Desarrollo de prototipo y Validación de ideas.
DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD	Fomentar en las empresas acompañadas el desarrollo o revisión de productos y servicios a la luz de las nuevas necesidades del mercado con la construcción de prototipos de baja resolución acompañado de capacitaciones especializadas.

DESCRIPCIÒN AVANCE/RESULTADO ACTIVIDAD:

Fecha de realización: 31 de julio
Lugar (Municipio): Aguadas
Número de participantes: 18
Atención a población diferencial: 9 mujeres y una persona inmigrante

Descripción: Se realizó la primera sesión con la temática Tendencias de Consumo. La sesión de tres horas inició con la presentación de los objetivos del programa, el cronograma de actividades y los compromisos de participación. Además, hubo una presentación formal de los participantes y se resolvieron algunas dudas y preguntas. Luego, se dio paso al taller en el que se presentó un panorama general de tendencias emergentes a nivel global. Se realizó un enfoque de tendencias más representativas de Latinoamérica, presentando casos de éxito. Se resaltaron los cambios comportamentales de los consumidores en Colombia y finalizó la sesión con recomendaciones para los asistentes.

El promedio de satisfacción general con el evento fue calificado 4,9 de 5.0. Uno de los comentarios de los participantes *“super bueno el programa aprendimos mucho y los capacitadores muy claros a la hora de explicar”*

INFORME DE ACTIVIDADES DEL CONVINIENTE



Fecha de realización: 5 de agosto
Lugar (Municipio): Aguadas
Número de participantes: 15
Atención a población diferencial: 9 mujeres

Descripción: La segunda sesión se denominó El Mundo de la Innovación y tuvo una duración de 4 horas. Este taller inició con ejercicios prácticos en la que los asistentes activaron sus capacidades creativas. Se definieron conceptos básicos de creatividad, innovación y se establecieron diferencias entre innovación y otros tipos de proyectos. Con ejemplos de productos y servicios reconocidos en Colombia se presentaron los diferentes tipos de innovación. Durante la sesión, también se estudiaron casos de empresas reconocidas internacionalmente que fracasaron en proyectos de innovación, invitando a la resiliencia y la persistencia. Al finalizar, cada una de las empresas presentes redactaron y presentaron tres retos de innovación con los que desean participar durante el programa.

La calificación de la satisfacción general del taller fue 5.0 sobre 5.0. Los comentarios recibidos fueron "*Que buen programa" y "Excelente programa".*



Fecha de realización: 13 de agosto
Lugar (Municipio): Aguadas
Número de participantes: 17
Atención a población diferencial: 10 mujeres y 2 víctimas del conflicto

Descripción: La sesión inició con una revisión de retos de cada una de las empresas. Se presentaron diferentes herramientas y metodologías para incentivar la creatividad y generar lluvia

de ideas. Los participantes realizaron así diferentes ejercicios que les permitió enlistar muchas ideas para resolver los restos. Además, se presentaron técnicas para la priorización de ideas, entre ellas, matriz de impacto vs esfuerzo. De esta manera cada empresa seleccionó las tres ideas de mayor impacto y menor esfuerzo que les preparó para los próximos talleres. Cada empresa presentó sus propuestas recibiendo apoyo individual y retroalimentación colectiva.

Esta sesión recibió una calificación de 5.0 en la satisfacción general. No se recibieron comentarios adicionales en la evaluación.



En total, están participando 15 empresas del municipio de Aguadas. Solo una empresa se registra como Empresa Mediana mientras que el resto están catalogadas como microempresas. En total, se identifican 7 sectores diferentes como lo evidencia la siguiente tabla:

BDD EMPRESAS PARTICIPANTES PROGRAMA INNVENCIBLES 2025

No	Matricula	Nombre Comercial	Sector	Tamaño	Municipio
1	195422	Casa museo del pan - delifresh	Manufactura de productos de panadería	GRUPO III-MICROEMPRESA	Aguadas
2	S0100061	Cooperativa Artesanal de Caldas	Manufactura de Artesanías	GRUPO III-MICROEMPRESA	Aguadas
3	S0100062	Cooperativa de Caficultores de Aguadas	Agrícola	GRUPO III-MICROEMPRESA	Aguadas
4	S0018256	Coorporación Tejido Social	Otros Servicios	GRUPO III-MICROEMPRESA	Aguadas
5	608157	D´ Gloria piononos	Manufactura de productos de panadería	GRUPO III-MICROEMPRESA	Aguadas
6	125540	Empresa Regional de Acueducto Alcantarillado y Aseo del Norte de Caldas S.A. E.S.P.	Otros Servicios	GRUPO II-MEDIANA EMPRESA	Aguadas
7	147755	Farmacenter	Comercialización de Productos	GRUPO III-MICROEMPRESA	Aguadas
8	198533	Hotel Entre Brumas	Alojamiento en Hoteles	GRUPO III-MICROEMPRESA	Aguadas
9	103700	Hotel Pipinta	Alojamiento en Hoteles	GRUPO III-MICROEMPRESA	Aguadas
10	228913	Kiosco de Monserrate	Restaurante o servicios de comidas y bebidas	GRUPO III-MICROEMPRESA	Aguadas
11	208161	Martín Motos	Comercialización de Productos	GRUPO III-MICROEMPRESA	Aguadas

INFORME DE ACTIVIDADES DEL CONVINIENTE

12	170442	Piononos Trukky	Manufactura de productos de panadería	GRUPO III-MICROEMPRESA	Aguadas
13	182487	Restaurante Bendita Comida de Aguadas	Restaurante o servicios de comidas y bebidas	GRUPO III-MICROEMPRESA	Aguadas
14	235920	Vanity	Otros Servicios	GRUPO III-MICROEMPRESA	Aguadas
15	199936	Restaurante La Picarra	Restaurante o servicios de comidas y bebidas	GRUPO III-MICROEMPRESA	Aguadas

Fecha de realización: 21 de agosto
Lugar (Municipio): Aguadas
Número de participantes: 17
Atención a población diferencial: 9 mujeres y 1 víctimas del conflicto

Descripción: En la sesión de Conexión con el Mercado, los participantes exploraron herramientas para identificar y comprender a sus clientes objetivo a través de la construcción de un buyer persona. La sesión permitió reconocer la importancia de segmentar el mercado no solo desde variables demográficas, sino también considerando motivaciones, comportamientos y necesidades específicas. Mediante ejercicios prácticos, los asistentes diseñaron perfiles detallados de clientes potenciales, que servirán como insumo estratégico para orientar el desarrollo de productos y servicios innovadores, mejorar la comunicación y fortalecer las decisiones de negocio. Esta metodología facilitó la reflexión sobre cómo conectar de manera efectiva con el mercado, asegurando mayor pertinencia y valor en las soluciones propuestas.

En esta ocasión, la satisfacción general del taller fue 4.8 sobre 5.0. Algunos comentarios en la evaluación fueron: “Que hagan este tipo de eventos con más frecuencia” y “Muy claro y específico”.



Fecha de realización: 28 de agosto
Lugar (Municipio): Aguadas
Número de participantes: 18
Atención a población diferencial: 11 mujeres

Descripción: En esta sesión se inició con un repaso de los contenidos anteriores, con el fin de actualizar a los participantes que no habían asistido previamente. Posteriormente, se abordaron los conceptos de prototipado y sus principales clasificaciones, complementados con un ejercicio práctico de construcción de prototipos conceptuales utilizando materiales básicos (marcadores, papel, formatos de brochure, wireframes y bloques de lego). Asimismo, se socializaron herramientas de inteligencia artificial aplicadas al prototipado rápido, incluyendo la generación de landing pages e imágenes en 3D.

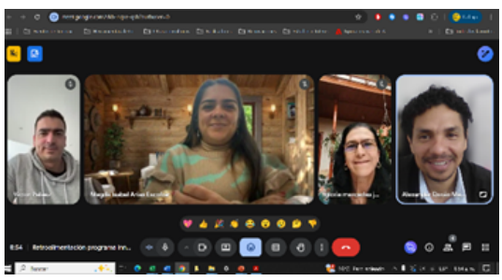
La jornada contó con la presencia de representantes de la Gobernación, quienes dirigieron un mensaje institucional. La satisfacción general del taller fue calificada con 4,7 sobre 5, destacándose comentarios positivos como: “Excelente taller, cada vez avanzamos más en nuestro proceso”.

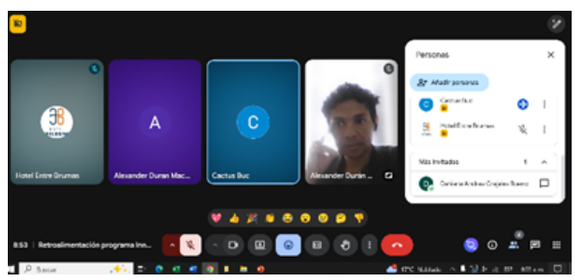
INFORME DE ACTIVIDADES DEL CONVINIENTE



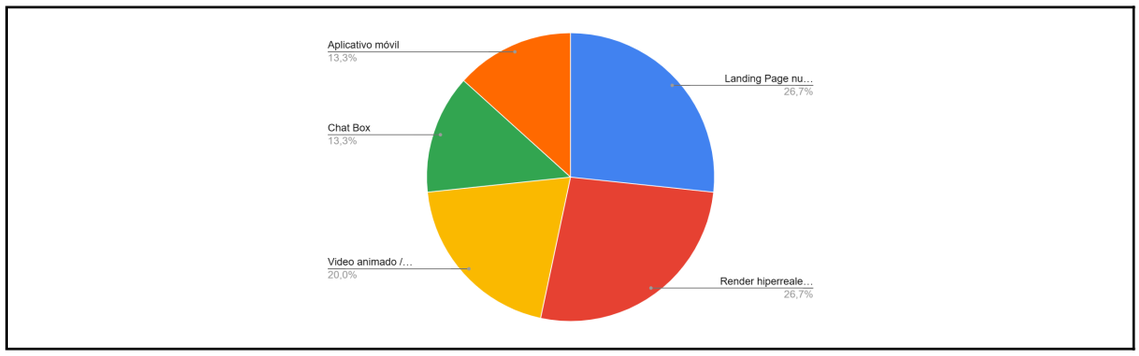
Fecha de realización: Entre el 2 septiembre y 4 de septiembre
Lugar (Municipio): virtual
Número de participantes: 5
Atención a población diferencial: 2 mujeres

Descripción: Se llevaron a cabo dos sesiones virtuales dirigidas a cuatro empresas que solicitaron una actualización de los contenidos trabajados en talleres anteriores, con énfasis en el más reciente sobre prototipado. Estos espacios tuvieron como propósito presentar un resumen estructurado de las temáticas abordadas, reforzar los aprendizajes previos y garantizar que las empresas participantes contarán con los insumos necesarios para dar continuidad a sus procesos de innovación.



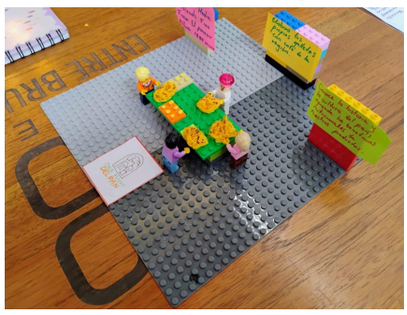


Con estas últimas sesiones, se permitió aterrizar los proyectos finales con los que los participantes desarrollarán durante el resto del programa. Los cuáles, contarán con ayuda de los mentores y los diseñadores durante la siguiente fase. En resumen, se han identificado 8 proyectos para desarrollar nuevos productos o servicios y 7 proyectos para desarrollar nuevos canales de ventas:



INFORME DE ACTIVIDADES DEL CONVINIENTE

Tipo de prototipos	Cant
Landing Page / actualización web	4
Render hiperreales / Flyer	4
Video animado / Brochure	3
Chat Box	2
Aplicativo móvil	2



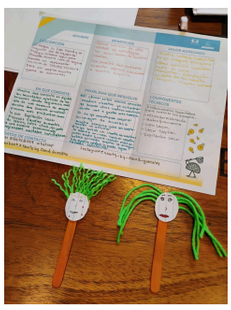




Imagen de algunos de los prototipos conceptuales creados por los empresarios

PORCENTAJE AVANCE ACTIVIDAD PERIODO REPORTADO: 100%

PORCENTAJE AVANCE ACTIVIDAD ACUMULADO: 100%

ACTIVIDAD/OBLIGACIÓN No. 3.1.3	FASE DE CONCEPTUALIZACIÒN. Evolucionar las soluciones innovadoras a través del acompañamiento con expertos y desarrollo de prototipos evolucionados. Además, sesiones de entrenamiento en conexión con el mercado y comunicación para los negocios.
DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD	Validar las iniciativas de los productos o servicios prototipados de forma rápida con los clientes/usuarios.

DESCRIPCIÒN AVANCE/RESULTADO ACTIVIDAD:

Fecha de realización: 18 de septiembre
Lugar (Municipio): Aguadas
Número de participantes: 20
Atención a población diferencial: 2 víctimas del conflicto, 1 indígena y 12 mujeres

Descripción: Se realizó un taller de habilidades blandas para que los participantes reconocieran la importancia de aceptar la incertidumbre en los procesos de innovación. El taller denominado Gestión de Cambio se realizó a través de dinámicas colaborativas, reflexiones guiadas y ejercicios

de observación activa para que los asistentes pudieran identificar cómo sus actitudes influyen en los procesos de transformación dentro de sus organizaciones. Estas sesiones promovieron la apertura al aprendizaje y la adaptación a nuevas realidades para construir resultados sostenibles.
Los asistentes calificaron en 4,9 sobre 5 la sesión. Algunos comentarios tomados de la encuesta de satisfacción fueron: *"Agradecemos poder continuar con este tipo de espacios e integralidad para nuestro crecimiento empresarial".*





Fecha de realización: 18 de septiembre
Lugar (Municipio): Aguadas
Número de participantes: 20
Atención a población diferencial: 5 víctimas del conflicto, 1 indígena y 11 mujeres

Descripción: Un segundo taller de habilidades blandas se realizó el mismo día con los participantes. Esta segunda sesión se denominó Empatía en los Negocios en donde se facilitó un espacio vivencial orientado a fortalecer las habilidades de comunicación y conexión humana entre los participantes. Se exploró el potencial del lenguaje tanto verbal como el no verbal como una herramienta poderosa para generar comprensión, confianza y colaboración dentro y fuera de los equipos de trabajo. La actividad permitió reconocer la importancia de expresarse desde la empatía, fomentando relaciones más auténticas, respetuosas y efectivas en los entornos personales y laborales.

Uno de los comentarios recibidos en la evaluación de la sesión fue: *"Agradecer y felicitar por estar en Aguadas y poder compartirnos un bagaje de conocimientos, saberes y experiencias que nos enriquecen en el mundo empresarial, mil y mil gracias".* La sesión obtuvo una puntuación de 5.





INFORME DE ACTIVIDADES DEL CONVINIENTE

Fecha de realización: 19 de septiembre
Lugar (Municipio): Manizales
Número de participantes: 12
Atención a población diferencial: 1 afrocolombiana, 9 mujeres

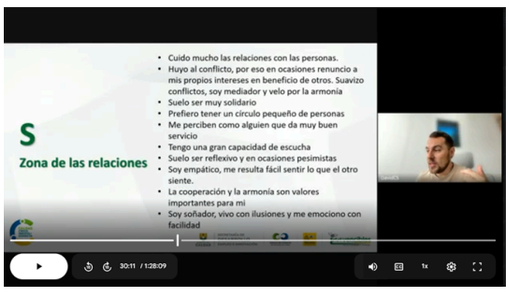
Descripción: Se desarrolló una sesión personalizada con una de las empresas participantes del programa: Deli Fresh M.A. La sesión de 4 horas se enfocó en aplicar técnicas de creatividad para mejorar la empatía y la conexión entre los miembros del equipo. Durante el encuentro se trabajó sobre los desafíos de comunicación interna, promoviendo espacios de escucha activa, confianza y colaboración. A través de ejercicios prácticos y reflexivos, los participantes lograron identificar tensiones cotidianas y generar propuestas para fortalecer las relaciones laborales, mejorando así la dinámica grupal y el clima organizacional de la empresa. La satisfacción general del taller fue calificada con 4,8 sobre 5.





Fecha de realización: 24 de septiembre
Lugar (Municipio): Virtual
Número de participantes: 16
Atención a población diferencial: 1 víctima del conflicto y 7 mujeres

Descripción: Se realizó una octava sesión que, aunque no estaba parte de la planificación inicial, profundizó los temas sobre los estilos de comunicación. Así, los participantes aplicaron un autodiagnóstico que les permitió reconocerse en sus distintas formas de interactuar y trabajar. Este ejercicio facilitó el entendimiento de las similitudes y diferencias tanto en los miembros participantes como en sus equipos externos. Se generó de esta manera una mayor empatía y colaboración. La actividad permitió vincular estos hallazgos con el desarrollo de habilidades blandas clave, complementando los talleres de gestión de cambio y empatía para los negocios, fortaleciendo la capacidad de los equipos para comunicarse de manera más efectiva y empática.



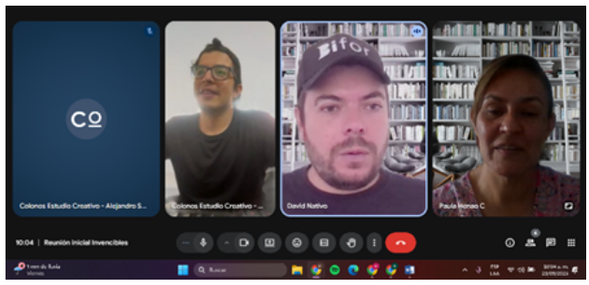


Fecha de realización: Entre el 15 de septiembre y 15 de octubre
Lugar (Municipio): Virtual / Presencial
Número de participantes: 14
Atención a población diferencial: 1 víctima del conflicto y 6 mujeres

Descripción: Durante un mes y medio, las empresas participantes contaron con el acompañamiento continuo de las mentoras, en sesiones virtuales y en un encuentro presencial realizado en el municipio de Aguadas. Estos espacios permitieron fortalecer y aterrizar los proyectos

de innovación, definiendo indicadores de impacto, estrategias de prototipado y acciones clave para avanzar en su implementación. A partir de este proceso se generaron los insumos necesarios para el desarrollo de los prototipos y se coordinaron reuniones de trabajo con los makers, quienes apoyarán la construcción y validación final de las propuestas innovadoras.



.

PORCENTAJE AVANCE ACTIVIDAD PERIODO REPORTADO: 70%

PORCENTAJE AVANCE ACTIVIDAD ACUMULADO: 90%

ACTIVIDAD/OBLIGACIÓN No. 3.1.4	FASE DE CONEXIÒN. Validar las ideas de innovación a través de promoción y difusión de pautas publicitarias.
DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD	Efectuar nuevas validaciones y generar conexión o redes entre las empresas participantes o detección de nuevas oportunidades dentro del ecosistema.

DESCRIPCIÒN AVANCE/RESULTADO ACTIVIDAD:

- Esta fase iniciará en el mes de octubre

.

PORCENTAJE AVANCE ACTIVIDAD PERIODO REPORTADO: 0%

PORCENTAJE AVANCE ACTIVIDAD ACUMULADO: 0%

EVIDENCIAS: Archivos en medio digital o físico según aplique.
https://caldasgovco-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/asanchez_caldas_gov_co/Ei6xXJF4TG9Ctt5P4FPUmfcBMyG9YkPxFqfp1rAQ4KzUXg?e=4m6NoN

ENTREGABLE (Según el periodo reportado)	**No. Informe (Marque X)**						
	1	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**
Bitácora de iniciativas formuladas.							
Evidencia Fotográfica prototipos de baja resolución.		X	X				
Evidencia digital prototipos.							
Registros de asistencia.	X	X	X				

INFORME DE ACTIVIDADES DEL CONVINIENTE

Evidencias Fotográficas.	X	X	X				
Memorias de las sesiones realizadas.	X	X	X				
Informe final de ejecución.							

INDICADORES		
INDICADOR	**META**	**AVANCE/ RESULTADO**
Número de empresas que participan en el programa con diagnóstico y plan de intervención.	15	15
***Evidencia**: Tabla con lista de empresas, divididas por sector y tamaño*		
Número de empresas/ sectores impactados.	En los listados de asistencia se tendrá la segmentación del grupo poblacional, por lo que la medición se realiza de manera posterior.	3 - Manufactura de productos de panadería. 1 - manufactura de artesanías, 1 - agricola, 3 - otros servicios, 2 - comercializaci ón de productos, 2 - alojamiento en hoteles, 3 - restaurantes o servicios de comidas y bebidas
***Evidencia**: Tabla con lista de empresas, divididas por sector y tamaño*		
Número de empresas por tamaño: micro, pequeña, mediana, gran empresa.	En los listados de asistencia se tendrá la segmentación del grupo poblacional, por lo que la medición se realiza de manera posterior.	14 - microempresa s, 1 empresa mediana
***Evidencia**: Tabla con lista de empresas, divididas por sector y tamaño*		
Número de empresas que inician las intervenciones Vs número de empresas que finalizan las intervenciones (porcentaje de permanencia).	70%	
***Evidencia**:*		
Número de sesiones de acompañamiento y constancia de asistencia.	8 15 constancias de asistencia	8
***Evidencia**: Lista de asistencias*		
Número de empresarios impactados y grupo poblacional (Personas con discapacidad, Afrocaldenses, Indígenas, Jóvenes (Entre 18 y 28 años), Excombatientes, Adultos Mayores (+60 años), Población LGTBIQ, Migrantes, Mujeres).	En los listados de asistencia se tendrá la segmentación del grupo poblacional, por lo que la medición se realizará de	36 empresarios (1 migrante, 2 víctimas del conflicto, 1 Narap, 19 mujeres)

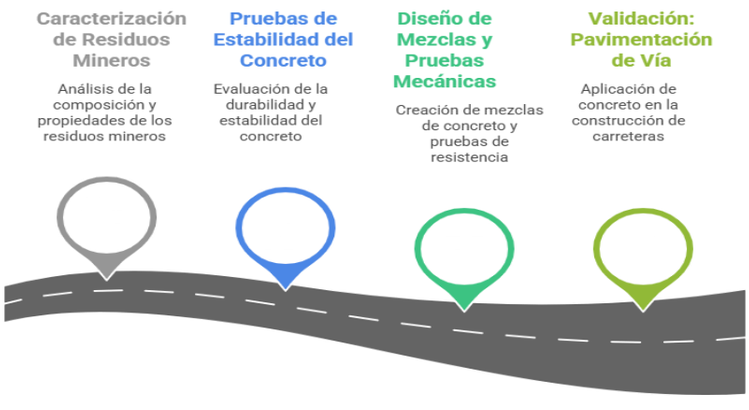
INFORME DE ACTIVIDADES DEL CONVINIENTE

	manera posterior.	
***Evidencia**: Lista de asistencia*		
Número de horas entrenamiento y acompañamiento.	26	26
***Evidencia**: Lista de asistencia*		
COMPONENTE/ETAPA		
3. CIENCIA, TECNOLOGÌA E INNOVACIÒN.		
3.2. SOSTENIBILIDAD AMBIENTAL MINERA.		
ACTIVIDAD/OBLIGACIÓN No. 3.2.1.1	FASE 1: GESTIÓN Y VALORIZACIÓN DE RESIDUOS MINEROS. Realizar un análisis de diversas metodologías empleadas en la valorización de residuos mineros, en procesos constructivos, con el propósito de determinar su viabilidad técnica para su aplicación en procesos constructivos sostenibles y eficientes.	
DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD	Realizar un análisis comparativo de diversas metodologías utilizadas para la valorización de residuos mineros en aplicaciones constructivas con el fin de evaluar la viabilidad técnica de estas metodologías para ser implementadas en procesos constructivos sostenibles, que promuevan la eficiencia en el uso de los residuos mineros. Esto en coordinación con la Gobernación de Caldas para facilitar la articulación efectiva entre actores clave del sector público, privado y académico, con el fin de viabilizar la implementación práctica de la valorización de residuos mineros.	

DESCRIPCIÒN AVANCE/RESULTADO ACTIVIDAD:

Durante el primer período de ejecución se inició con la articulación efectiva de los actores clave dentro de los cuales se identificó en el ecosistema como aliado estratégico para la ejecución de esta Fase de realización del prototipo funcional a Innterfaz: Centro de desarrollo tecnológico e innovación adscrito a la Universidad Nacional sede Manizales, con los cuales se avanzó en la realización de la contextualización del proceso desarrollado en 2024 y adicional se definieron las actividades estratégicas a realizar durante este año para finalizar con la viabilidad del material para usarlo en el prototipo funcional en las vías del municipio de Marmato. Para ello se definió realizar:

- Pruebas de difracción de rayos X, caracterizaciones fisicoquímicas y ensayos granulométricos a 10 muestras de material; análisis de microscopía Electrónica de Barrido (SEM-EDS) ambiental a 5 muestras de material
- Pruebas de resistencia a la compresión del material durante 5 repeticiones
- Evaluar hasta 3 diferentes mezclas para observar la fluidez, resistencia y estabilidad del mortero
- Determinar una mezcla de mortero óptima que permita utilizar los residuos provenientes del proceso de extracción minera



INFORME DE ACTIVIDADES DEL CONVINIENTE

Adicionalmente, se realizaron reuniones con el equipo de la Gobernación para determinar los demás actores a vincular en el proceso y la pertinencia de realizar el proceso de pruebas a una cantidad mayor del material con el fin de que a la hora de realizar el prototipo pueda tenerse la claridad de la resistencia y se defina correctamente la formulación adecuada para su realización.



Dentro de estas articulaciones se realizó reunión con el equipo de la Gobernación, la secretaría de planeación y desarrollo económico de la Alcaldía de Marmato, las empresas Aris Mining y Collective Mining a los cuales se les presentó el proyecto y se validó la vinculación con el fin de determinar el lugar en el cual se va a realizar el prototipo funciona y también para garantizar el suministro del material para iniciar con el proceso de análisis requerido.



Durante el mes de agosto, se realizó la vinculación de Innterfaz: Centro de desarrollo tecnológico al proceso para la realización de pruebas para el prototipo y se realizó la visita a la empresa Collective Mining donde se revisó el proceso de extracción del oro y se identificaron los puntos de la toma de muestras para los relaves a usar en el prototipo. Adicional se obtuvieron los 10kg necesarios para iniciar con el proceso de pruebas requeridas del material para identificar la composición y la definición de la resistencia.





