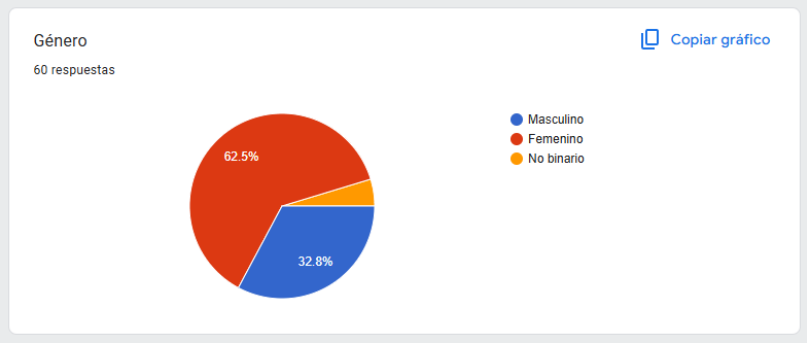
ALCALDÍA DE MANIZALES	**ALCALDÍA DE MANIZALES** **SERVICIOS PROFESIONALES** **ACTA DE PAGO PARCIAL PARA CONTRATOS DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS, COMPRAVENTA Y/O CONVENIOS**	**PSI-SJM-FR-13** **Estado Vigente** **Versión 4**

CONTRATO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS	**X**	**CONTRATO DE SUMINISTROS**		**CONVENIO**	

ACTA №	1
FECHA	Diciembre del 2025
SECRETARÍA	De Tic y Competitividad
PERIODO EVALUADO	Del 10 de Diciembre al 20 de Diciembre del 2025.
CONTRATO O CONVENIO №	2511271329
OBJETO	AUNAR ESFUERZOS TÉCNICOS, ADMINISTRATIVOS Y FINANCIEROS PARA DESARROLLAR EL PROGRAMA DE EMPRENDIMIENTO, TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN – TIC Y APOYO DE INICIATIVAS DIRIGIDO A LOS VETERANOS DE LA FUERZA PÚBLICA Y SUS FAMILIAS.
CONTRATISTA	Myriam Gladys Arias Gonzalez
SUPERVISOR(ES)	Daniel Felipe Toro Rendón
PLAZO DE EJECUCIÓN	Del 28 de noviembre al 20 de diciembre del 2025.
VALOR DEL CONTRATO O CONVENIO	CUATROCIENTOS TREINTA Y DOS MILLONES OCHOCIENTOS CINCUENTA Y SIETE MIL TRESCIENTOS VEINTE PESOS ($432.857.320), de los cuales la Secretaría de TIC Y COMPETITIVIDAD de la Alcaldía de Manizales aportará la suma de DOSCIENTOS NOVENTA Y NUEVE MILLONES NOVECIENTOS SETENTA MIL CIENTO VEINTITRÉS PESOS ($299.970.123), correspondiente al SESENTA Y NUEVE PUNTO TRES POR CIENTO (69.3%) del valor total del presupuesto oficial y el CONVENIENTE aportará la suma de CIENTO TREINTA Y DOS MILLONES OCHOCIENTOS OCHENTA Y SIETE MIL CIENTO NOVENTA Y SIETE PESOS ($132.887.197) equivalente al TREINTA COMA SIETE POR CIENTO (30.7%) en efectivo del valor total del convenio.
PRÓRROGAS	
SUSPENSIONES	
ADICIONES	

BALANCE DEL CONTRATO O CONVENIO A LA FECHA		
ÍTEM	**PAGOS**	**SALDO**
VALOR TOTAL DEL CONTRATO O CONVENIO	$0	$299.970.123
ADICIONES	$0	$0
VALOR PAGADO ACTAS ANTERIORES	$200.000.000	$0
VALOR A PAGAR PRESENTE ACTA	$99.970.123	$0
SALDO	$0	$0
TOTAL	$299.970.123	$299.970.123

<table>
<tr><th colspan="5">VERIFICACIÓN DE OBLIGACIONES</th></tr>
<tr><th rowspan="2">№</th><th rowspan="2">DESCRIPCIÓN DE LA OBLIGACIÓN</th><th colspan="2">ACTIVIDADES REALIZADAS</th><th rowspan="2">DESCRIPCIÓN DEL CUMPLIMIENTO</th></tr>
<tr><th>CANTIDAD</th><th>PORCENTAJE</th></tr>
<tr><td></td><td colspan="4"></td></tr>
<tr><td>1</td><td>Diseñar, planificar, ejecutar y evaluar las estrategias, metodologías y actividades de formación teórico práctica, acompañamiento técnico y fortalecimiento empresarial dirigidas a 50 emprendimientos pertenecientes a veteranos de la fuerza pública y/o a sus familias conforme a los lineamientos definidos por la Secretaría de Tic y Competitividad de Manizales.</td><td>1</td><td>100%</td><td>
Análisis de caracterización de beneficiarios
Base analizada: 60 respuestas
Objetivo: describir el perfil de participantes y emprendedores, su nivel de apropiación tecnológica, madurez de negocio, necesidades de formación y disponibilidad para orientar el diseño del acompañamiento.
1) Resumen ejecutivo
La caracterización evidencia una población mayoritariamente femenina (61.7%) y con niveles educativos concentrados en secundaria (30%) y formación técnica/profesional (43.4% en conjunto). A nivel tecnológico, el grupo presenta alta conectividad en casa (95%) y amplio acceso a dispositivos (celular 83.3% y computador 71.7%). Las redes sociales de mayor uso son WhatsApp (93.3%), Instagram (81.7%) y Facebook (78.3%), lo cual define con claridad los canales prioritarios de intervención. En competencias digitales de oficina, el mayor reto aparece en Excel (promedio 2.83/5) frente a un mejor desempeño en correo electrónico (4.22/5) y navegación web (3.73/5). En necesidades formativas, los temas más solicitados son Marketing digital (81.7%), Estrategias comerciales (65%), Modelos de negocio e Inteligencia Artificial (58.3% cada uno) y Comercio electrónico (51.7%).
En disponibilidad, predomina una preferencia por modalidad híbrida o presencial+ virtual (76.7%), con alta factibilidad de agenda en lunes (55%) y entre semana, y una disponibilidad típica de 2 horas de lunes a viernes (58.3%), complementada por espacios de sábado.

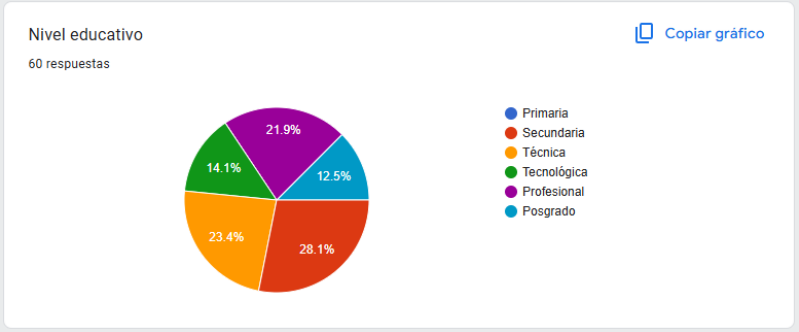
2) Perfil sociodemográfico (n=60)
2.1 Género
• Femenino: 61.7% (37)
• Masculino: 33.3% (20)
• No binario: 5.0% (3)


</td></tr>
</table>

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

2.2 Nivel educativo

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

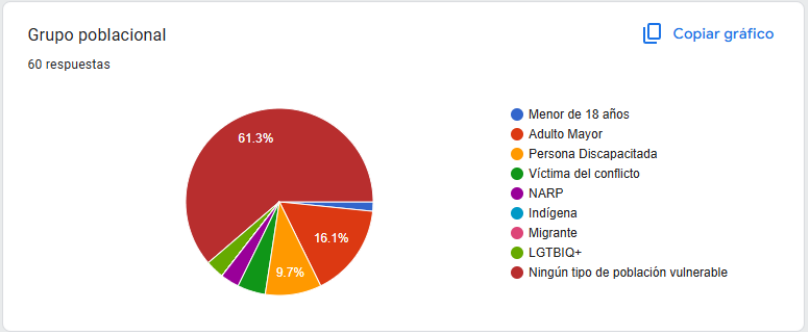


Implicación: conviene estructurar contenidos con "capas": básico (paso a paso) + intermedio (plantillas) + avanzado (optimización), para que nadie se quede atrás y a la vez haya reto para quienes tienen formación superior.

2.3 Grupo poblacional

Hay presencia de población vulnerable en distintas categorías y un grupo mayoritario que no se reconoce como vulnerable (en tus gráficas se observa esa tendencia).

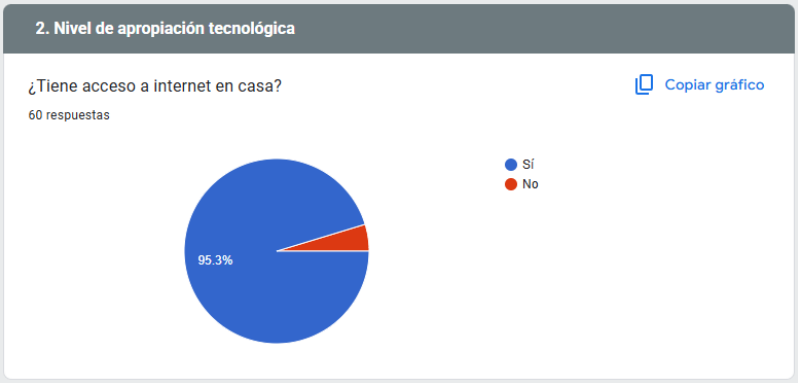
Recomendación operativa: en el informe final, reporta la distribución como "autorreconocimiento" y plantea un enfoque de accesibilidad: lenguaje claro, sesiones grabadas, apoyo por WhatsApp, y material descargable.



2.4 Condición especial

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

3) Apropiación tecnológica (n=60)



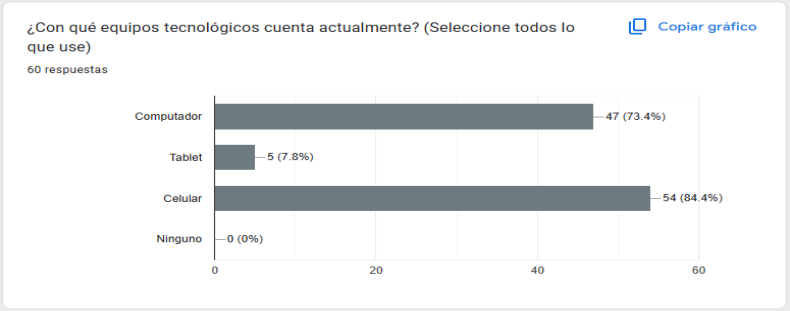
3.1 Acceso a internet

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

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

3.2 Dispositivos disponibles

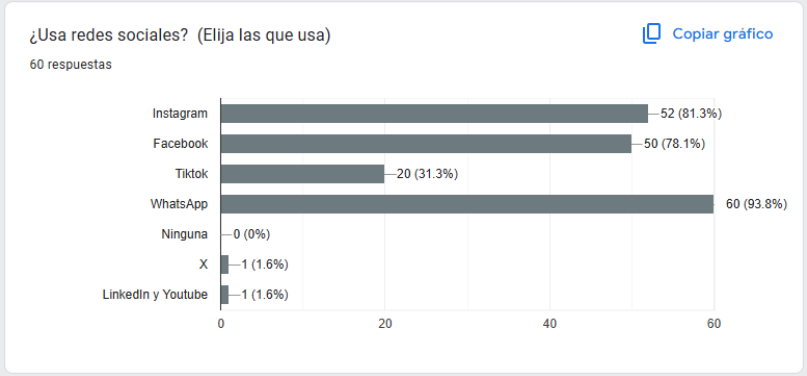
- **Celular:** 83.3% (50)
- **Computador:** 71.7% (43)
- **Tablet:** 8.3% (5)



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

3.3 Uso de redes sociales

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



Implicación: la estrategia de marketing del programa debe priorizar:

1. WhatsApp Business (catálogo, respuestas rápidas, etiquetas)
2. Instagram (Reels + catálogo + DM)
3. Facebook (pauta básica + grupos + Marketplace)

TikTok como canal opcional para quienes ya producen contenido.

4) Competencias digitales

Promedios (0–5):

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

Lectura clave: hay base digital suficiente para implementar herramientas, pero **Excel** es el cuello de botella para costos, inventario, ventas y control financiero.

Recomendación: incluir un micromódulo aplicado a emprendimiento: "Excel para mi negocio" (ingresos/gastos, costos, inventario, clientes, dashboard básico).

5) Caracterización del emprendimiento (n=60)

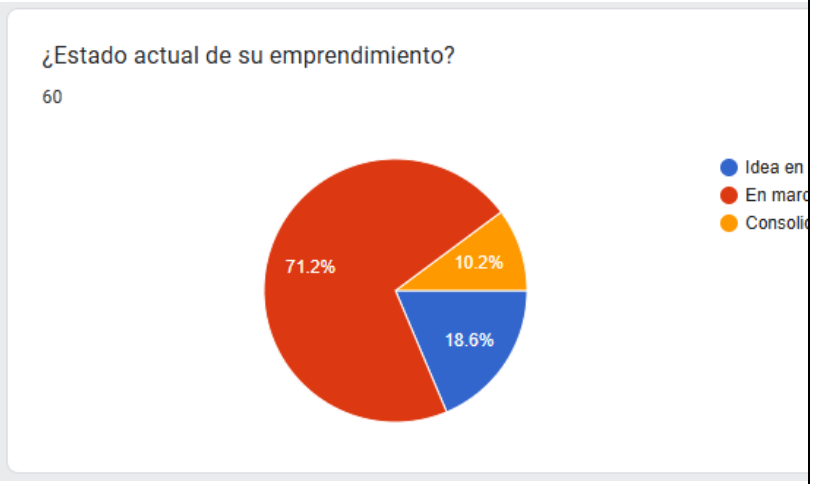
5.1 ¿Tienen emprendimiento actualmente?

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



5.2 Estado del emprendimiento

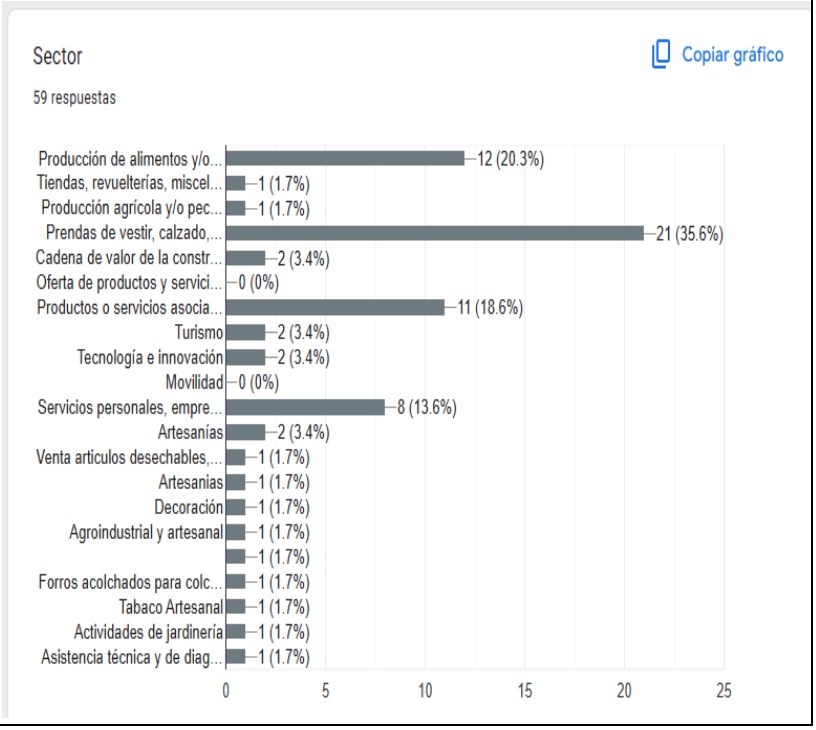
- **En marcha:** 66.7% (40)
- **Idea en desarrollo:** 16.7% (10)
- **Consolidado:** 10.0% (6)
- **Sin respuesta:** 6.7% (4)



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

5.3 Sector (agrupado por categorías para lectura ejecutiva)

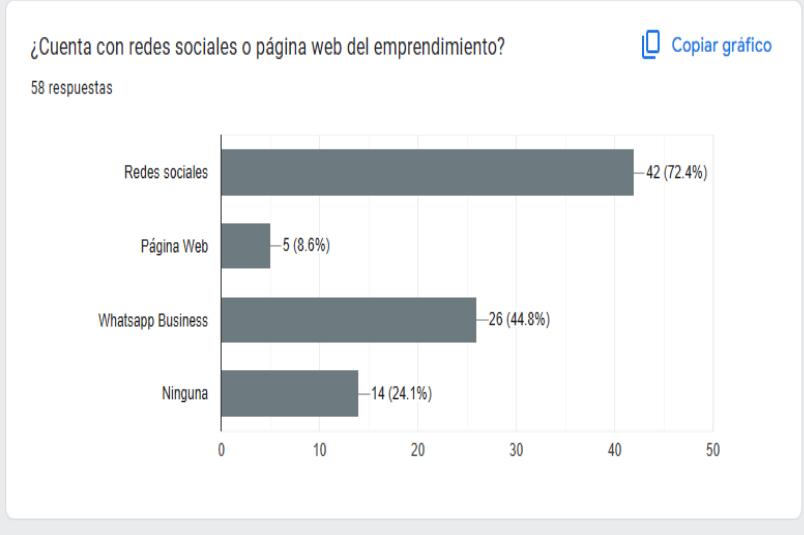
- **Moda / accesorios / decoración:** 35.0% (21)
- **Alimentos y bebidas:** 20.0% (12)
- **Salud / belleza / bienestar:** 11.7% (7)
- **Artesanías:** 8.3% (5)
- **Servicios y otros:** proporción menor



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

5.4 Presencia digital del emprendimiento

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



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

5.5 Uso de herramientas digitales para gestionar el negocio

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

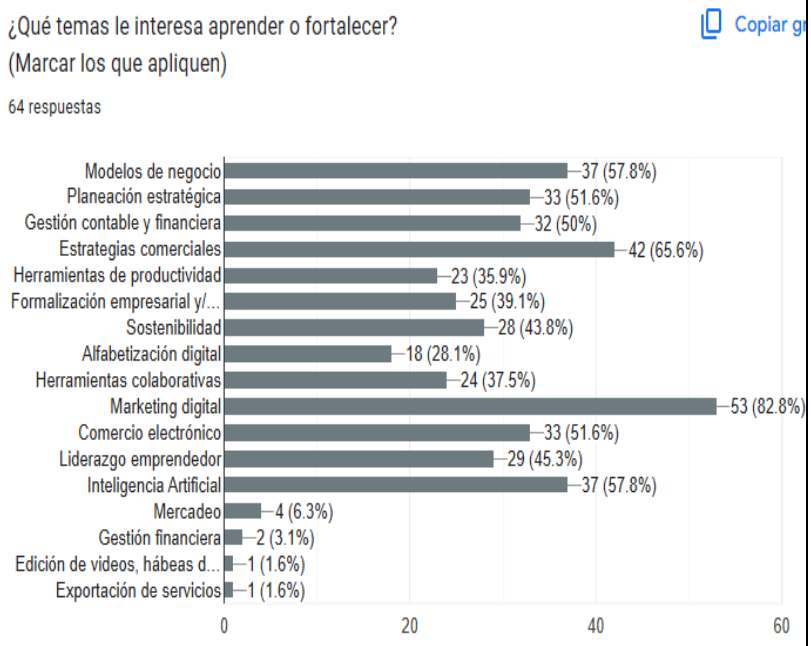


Implicación: una parte importante está lista para digitalizar, y otra requiere alfabetización aplicada (no teórica): pagos, pedidos, inventario, agenda, CRM simple.

6) Necesidades e intereses de formación (selección múltiple)

Top temas de interés:

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



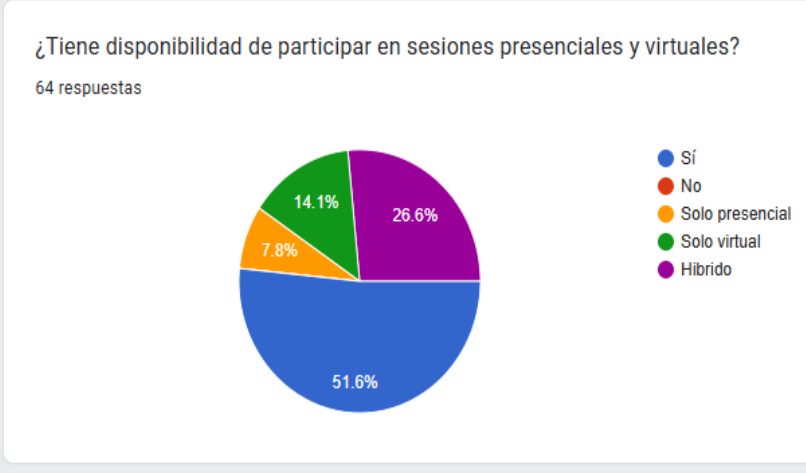
Lectura clave: la formación debe ser 100% práctica, con entregables por sesión:

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

7) Disponibilidad para la formación

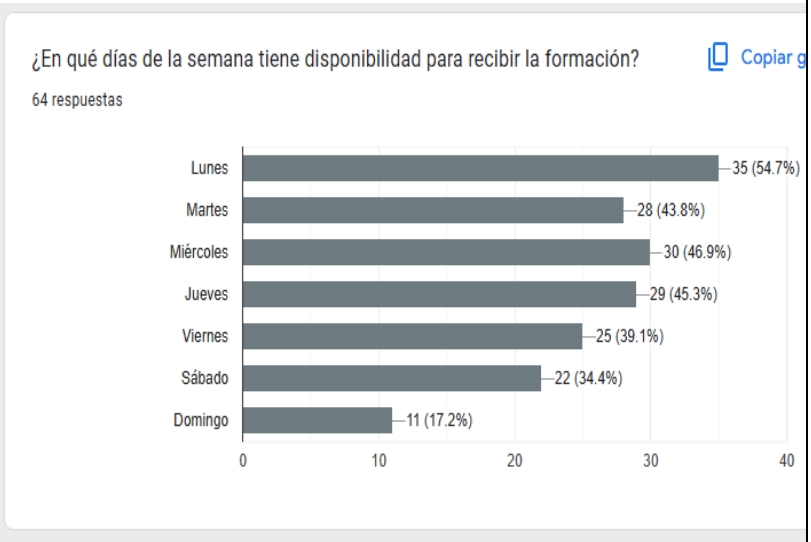
7.1 Modalidad

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



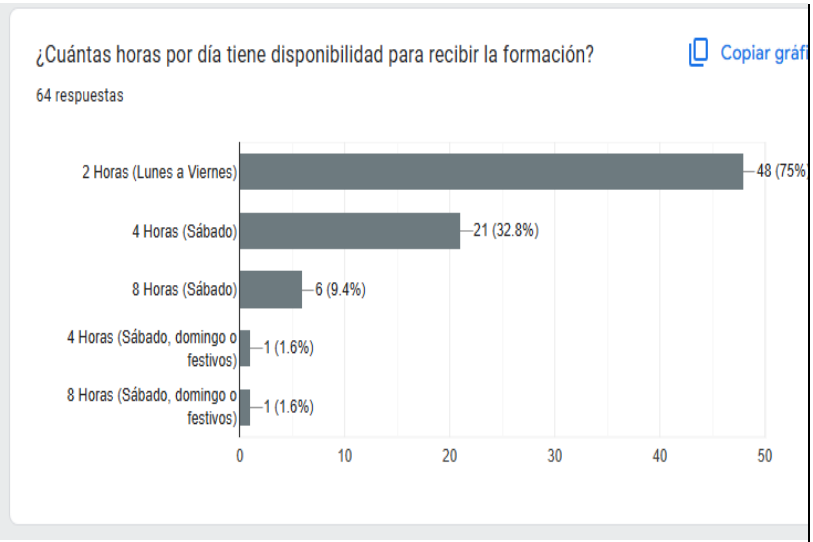
7.2 Días de mayor disponibilidad (múltiple)

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



7.3 Intensidad horaria típica

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



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

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

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

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

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

Componentes del Programa

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

1. Sesión 1 (3 horas) – Modelo de Negocio + Propuesta de Valor (incluye pricing básico)
2. Sesión 2 (3 horas) – Comercial y Mercadeo aplicado (funnels, narrativa, validación)

3. Sesión 3 (3 horas) – Finanzas esenciales para emprendedores (Flujo de caja, Punto de equilibrio, Indicadores)

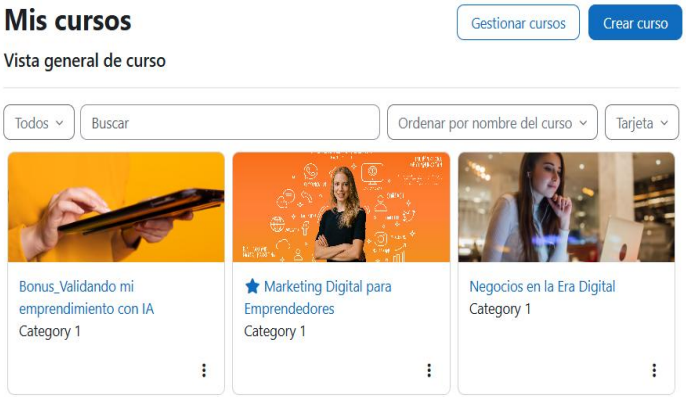
Esquema metodológico de trabajo autónomo

Momento	Actividad autónoma	Qué hace el emprendedor	Entregable	Tiempo estimado
Durante y después de Sesión 1 Modelo de Negocio + Propuesta de Valor	**1. Ajuste y validación de la Propuesta valor y cliente ideal**	Completa plantilla de propuesta de valor, problema–solución y perfil de cliente ideal (a partir de lo visto en el taller).	Ficha "Propuesta de valor + Cliente ideal" diligenciada.	**2 h**
Después de Sesión 1	**2. Mapa de hipótesis del modelo de negocio**	Identifica y clasifica hipótesis clave (producto, segmento, canal, precio) y las prioriza para validar.	Mapa de hipótesis de modelo de negocio (tipo lienzo).	**1–2 h**
Después de Sesión 2 Comercial + Validación + Funnels	**3. Diseño de experimento y guion comercial**	Diseña un experimento de validación (qué probar, con quién, a qué precio) y redacta mensaje comercial (pitch corto + CTA).	Ficha de experimento + guion de mensaje comercial listo para probar.	**2–3 h**
Entre Sesión 2 y Sesión 3	**4. Ejecución y registro del experimento**	Ejecuta el test con clientes reales (mínimo 5 contactos) y registra resultados en plantilla (interesados, objeciones, ventas).	Registro de experimentos con resultados y aprendizajes.	**2 h**

Después de Sesión 3Finanzas esenciales	**5. Flujo de caja y pricing aplicado**	Calcula costos, define precio con margen, arma flujo de caja sencillo a 30 días y define meta de ventas mínima.	Plantilla de flujo de caja + hoja de precios actualizada.	**3–4 h**
Cierre del proceso	**6. Funnel + pitch + plan 30 días**	Ajusta su embudo simple (contactos⟶interesados⟶ventas), redacta pitch final y define 3–5 acciones concretas para los próximos 30 días.	Mini plan de acción 30 días + pitch escrito.	**2 h**

B. Asesoría individual por emprendimiento – 1 hora x 50
Cada emprendedor recibe una hora personalizada para: diagnosticar su caso, resolver dudas específicas, definir acciones priorizadas para 30 días, y revisar avances del modelo o ajustes financieros y comerciales.

C. Tres cursos virtuales asíncronos (Moodle)



Vigencia: 1 año desde su apertura 03/12/2025
El Emprendedor tendrá acceso por un año a la plataforma Moodle para que complete sus estudios a su ritmo y sin interrupciones.

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

En este curso fue creado para que el emprendedor aprenderá a utilizar el marketing digital como herramienta estratégica para atraer clientes, generar interés y convertir visitas en ventas reales. De forma práctica y paso a paso, descubrirá cómo construir presencia online con recursos accesibles, crear

				contenido que conecta, aprovechar redes sociales y diseñar embudos simples que funcionan en emprendimientos reales — no teorías, sino acciones aplicables desde el primer día. Con ejemplos reales, plantillas y ejercicios, podrá avanzar a su ritmo, validar lo aprendido en su propio negocio y medir resultados sin complicarse. La meta no es solo enseñarle marketing, sino ayudarle a vender mejor, con más claridad y menos esfuerzo. **Este curso encamina al emprendedor a:** • Tener presencia digital con intención, no solo por estar. • Aprender a comunicar el valor de su producto o servicio. • Crear contenido que genere interacción y clientes. • Entender cómo funciona un funnel de ventas simple. • Vender más en digital sin que sea complejo ni costoso. **Módulos:** 1. Mercadeo 2. Marketing Digital 3. Estrategias de marketing digital 4. Herramientas de marketing digita 5. Comercio electrónico y modelos de negocio digital **2) Curso: Negocios en la Era Digital – 8 horas (100% asíncrono)** Este recurso acompaña a emprendedoras y emprendedores a entender cómo está cambiando su negocio en entornos digitales. Más que enseñar herramientas sueltas, les ayuda a reconocer sus principales retos, ordenar sus canales, mirar mejor a su cliente y construir una hoja de ruta 30/60/90 días aterrizada a la realidad de su emprendimiento. Al finalizar, la persona será capaz de: • Identificar los retos de negocio que aparecen cuando lo digital entra en juego. • Analizar cómo usar la omnicanalidad sin dispersarse entre demasiados canales. • Revisar la experiencia del cliente y definir mejoras sencillas, pero de impacto. • Construir una hoja de ruta priorizada 30/60/90 días para su emprendimiento. **3) Bonus / Recurso: Validando mi emprendimiento con IA – 4 horas (100% asíncrono)** Bonus práctico para emprendedoras y emprendedores que quieren usar la inteligencia artificial como aliada para validar su emprendimiento. Aquí trabajarán sus hipótesis de negocio, diseñarán experimentos de validación apoyados por IA y tomarán decisiones más claras sobre los siguientes pasos de su proyecto, sin perder el contacto con clientes reales.

Al finalizar, la persona será capaz de:

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

Esquema metodológico de trabajo virtual

Componente / Curso en Moodle	Modalidad y tipo de trabajo	Horas de trabajo autónomo	Actividades que realiza el participante	Productos / evidencias esperadas
Marketing digital para emprendedores	Virtual asincrónico. Trabajo autónomo mediado por la plataforma.	**40 horas**	- Lectura de contenidos por módulos. - Revisión de recursos (presentaciones, videos, SCORM si se integran). - Aplicar conceptos al caso real de su emprendimiento (cliente ideal, propuesta de valor, canales, contenido, etc.). - Participar en foros, cuestionarios o actividades que se definan en Moodle. - Ajustar su estrategia digital con base en las actividades del curso.	- Definición de cliente ideal y propuesta de valor digital. - Mapa básico de canales y embudo (cómo atrae, convierte y fideliza). - **Mini plan de marketing digital** para su emprendimiento (documento, plantilla o entrega en Moodle).
SCORM "Negocios en la Era Digital"	Virtual asincrónico. Trabajo autónomo guiado por recurso SCORM.	**8 horas**	- Recorrer los 4 bloques del SCORM:1) Retos de negocio en entornos digitales.2) Omnicanalidad aplicada a su realidad.3) Cliente digital, experiencia y datos.4) Hoja de ruta y prioridades. - Responder preguntas de reflexión tomando como base su propio emprendimiento. - Identificar retos clave, canales prioritarios y oportunidades de mejora en la experiencia del cliente.	- Listado de **3 retos principales** del negocio en entornos digitales. - Decisiones sobre canales y omnicanalidad (qué reforzar, qué simplificar, qué pausar

Bonus SCORM "Validando mi emprendimiento con IA"	Virtual asincrónico. Trabajo autónomo con apoyo de IA (ChatGPT, etc.)	**4 horas**	- Trabajar los 4 momentos del bonus:1) Qué es validar (y qué no) con IA.2) Clarificar hipótesis con ayuda de IA.3) Diseñar experimentos de validación apoyados por IA.4) Tomar decisiones con lo aprendido. - Usar IA como "sparring" para mejorar hipótesis, explorar segmentos, generar ideas de experimentos y redactar mensajes. - Completar los formatos PDF de trabajo que se ponen como recursos en Moodle.	- **Formato "Hipótesis de negocio de mi emprendimiento"** diligenciado. - **Formato "Diseñando experimentos de validación con IA"** diligenciado

Cronograma diario de Actividades

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

10	Mentorías 1:1 Día 4	1 hora por emprendimiento	10 h	Revisión final + pitch
11	Mentorías 1:1 Día 5	1 hora por emprendimiento	10 h	Últimos 10 emprendimientos
12	Preparación Demo + ensayos dirigidos	Autónomo + tutoría	1–2 h	Usa bloque 6
13	Feria final + Pitch	Presencial	Por definir	—

Como primera parte se trabajó en el autodiagnóstico de los emprendimientos

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

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

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

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

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

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

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

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

Análisis comparativo de las áreas evaluadas

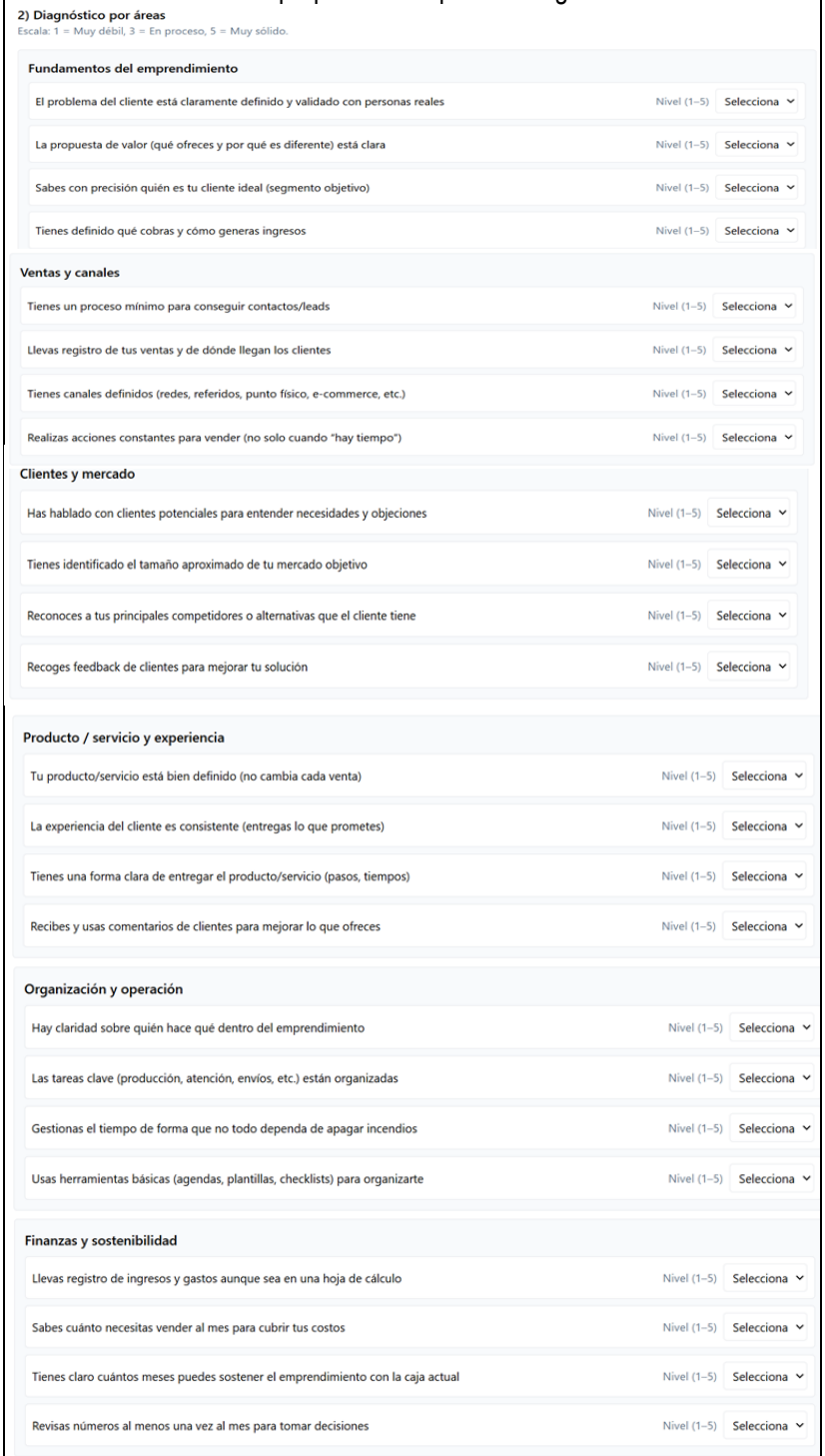
Se identificaron las tendencias generales en desempeño, destacando las áreas que con mayor frecuencia presentan fortalezas (como producto y

				experiencia del servicio) y aquellas en las que más emprendedores presentan retos (como finanzas y ventas). **Identificación de patrones de brechas** Se observaron brechas comunes relacionadas con: • falta de estructura financiera, • procesos operativos poco definidos, • limitaciones en estrategias comerciales, • y oportunidades de mejora en posicionamiento y conocimiento del cliente. Este análisis permitió comprender el comportamiento general de los emprendimientos y los principales factores que inciden en su capacidad de crecimiento. **Interpretación del índice global y fase estimada** El índice global ofrecido por la plataforma permitió establecer un panorama del nivel de madurez empresarial. En términos generales, los emprendimientos suelen ubicarse entre fases de crecimiento y escalamiento, lo que demuestra que la mayoría ha superado las etapas iniciales, pero aún no cuentan con estructuras plenamente consolidadas. **Síntesis estratégica** A partir de los datos obtenidos se elaboró una interpretación general que alimenta la toma de decisiones, tanto para los emprendedores como para el equipo asesor, permitiendo orientar las acciones formativas y acompañamientos según las necesidades reales de cada iniciativa. **Resultados generales del análisis** Del análisis global se desprenden conclusiones transversales que se presentan a continuación: **Fortalezas identificadas** • La mayoría de los emprendimientos cuenta con propuestas de valor claras y bien definidas. • Los productos y servicios suelen tener buena aceptación del cliente y un nivel adecuado de diferenciación. • Se evidencia compromiso de los emprendedores con el proceso de crecimiento y mejora. **Principales oportunidades de mejora** • La gestión financiera es una de las áreas más débiles, especialmente en aspectos como control de costos, estructura de precios, flujo de caja y planeación. • La estructura operativa carece de protocolos definidos, estandarización de procesos y mecanismos de control interno. • Las estrategias comerciales y de venta requieren fortalecimiento mediante herramientas de marketing digital, construcción de embudos de venta y diversificación de canales. • En varios casos, existe necesidad de fortalecer el conocimiento del mercado, segmentación de clientes y posicionamiento estratégico.

Tendencias en el nivel de madurez

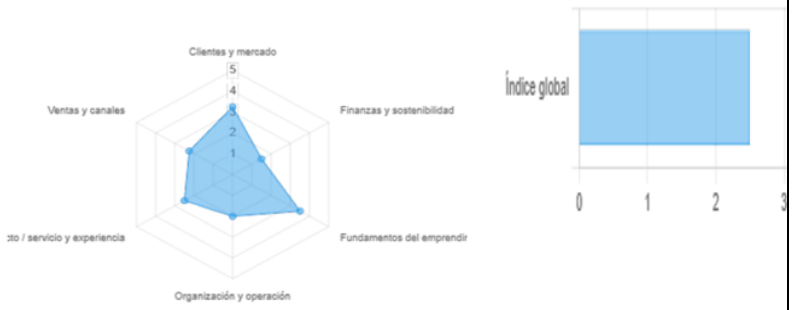
Los emprendimientos muestran un nivel medio-alto de desarrollo, lo que indica que ya superaron su etapa inicial. No obstante, requieren formalización y estructuración para avanzar hacia niveles de escalamiento sostenido o transformación empresarial.

Evidencia: Herramienta proporcionada por Al Mango



El uso de la herramienta proporcionada por la plataforma Al Mango permitió obtener diagnósticos precisos, estandarizados y comparables,

				proporcionando una base clara para comprender las necesidades de cada emprendimiento. El análisis realizado evidencia que, si bien existen fortalezas importantes en la propuesta de valor y en la experiencia del cliente, aún es necesario fortalecer áreas críticas como finanzas, operación y ventas, que son fundamentales para la sostenibilidad y el crecimiento a largo plazo. El proceso realizado facilita la planeación de futuras sesiones de acompañamiento, orientando al equipo asesor para enfocar esfuerzos en los aspectos que mayor impacto generan en el desarrollo empresarial. Este informe constituye una guía macro que permitirá seguir construyendo capacidades en los emprendedores y optimizando el acompañamiento a través de metodologías basadas en datos. **Evidencia:** Diagnósticos de los emprendimientos **Anglo American Tour** CONCLUSIÓN DEL DIAGNÓSTICO El diagnóstico evidencia que el emprendimiento se encuentra en una fase temprana, con intención clara de desarrollo, pero con brechas críticas que impiden su consolidación. Aunque el índice global de 2.50 lo posiciona en etapa de crecimiento potencial, aún no posee los elementos estratégicos y operativos necesarios para materializar dicho avance. La principal debilidad identificada corresponde al área de Finanzas y Sostenibilidad, cuyo puntaje de 1.5 y una brecha de 3.5 revelan la ausencia de un modelo económico claro, estructura de costos, proyección financiera y control administrativo. Esta falencia genera riesgo de inviabilidad y afecta la toma de decisiones estratégicas. Seguidamente, la Organización y Operación presenta un puntaje de 2, evidenciando procesos poco definidos, ausencia de protocolos de servicio y falta de estructura interna para la prestación turística. En cuanto al componente comercial, Ventas y Canales y la Experiencia del Servicio muestran desempeños moderados, lo que indica que el negocio aún no cuenta con estrategias efectivas para captar clientes, posicionar su propuesta diferenciadora ni consolidar una experiencia turística estandarizada. A pesar de estas debilidades, se resalta que las áreas de Clientes y Mercado, así como Fundamentos del Emprendimiento, presentan mejores puntuaciones, lo que sugiere claridad conceptual sobre el público objetivo y el propósito general del emprendimiento. El proyecto requiere priorizar la construcción de bases administrativas y financieras, el diseño de procesos operativos y la definición de su oferta formal. Solo a partir de estas acciones será posible avanzar hacia un modelo estable, con potencial de crecimiento y capacidad de competir en el sector turístico.



Estimulación Neurosensorial

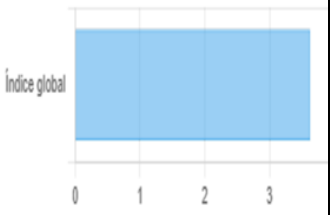
CONCLUSIÓN DEL DIAGNÓSTICO

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

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

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

En conclusión, Estimulación Neurosensorial es un emprendimiento con alto potencial de impacto y crecimiento, siempre que logre robustecer su estrategia comercial y su estructura financiera. La técnica y la operación están listas; ahora el reto está en expandir su alcance y mejorar su sostenibilidad económica.

				  **Manualidades Jhonja** CONCLUSIÓN DEL DIAGNÓSTICO El diagnóstico revela un emprendimiento funcional y con actividad constante, pero con debilidades estructurales que limitan su sostenibilidad. El índice global de 3.25 muestra resultados mixtos: mientras que algunas áreas presentan un avance significativo, Finanzas y Sostenibilidad obtiene un puntaje crítico de 1.25, acompañado de una brecha de 3.75, la más alta del análisis. Esta situación evidencia ausencia de controles financieros, desconocimiento de costos reales, falta de proyección económica y posibles errores en la fijación de precios. Si no se corrigen estos aspectos, el negocio enfrenta riesgo de pérdidas, falta de liquidez y dificultades para crecer o formalizarse. Las áreas de Operación, Clientes y Mercado y Ventas presentan niveles aceptables, aunque requieren reforzarse para lograr mayor eficiencia y competitividad. Se evidencia necesidad de mejorar procesos, estandarizar servicios, fortalecer la comunicación comercial y profesionalizar la relación con los clientes. Por otra parte, Producto y Experiencia del Servicio obtiene un puntaje destacado (4.5), lo que indica que la calidad del trabajo y la satisfacción del cliente son fortalezas claras del emprendimiento. Este es un buen punto de partida para impulsar el crecimiento, siempre que se solucione la base financiera. En conclusión, el negocio tiene potencial y una propuesta bien recibida, pero necesita priorizar urgentemente la formalización financiera y administrativa. Solo así podrá pasar de ser un emprendimiento operativo a un negocio rentable y sostenible.



Prade Pasabocas

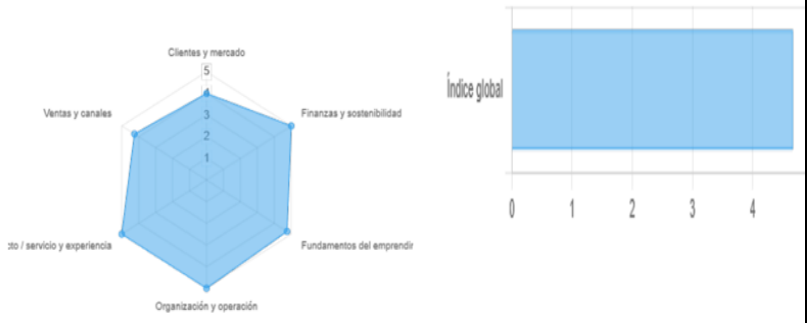
CONCLUSIÓN DEL DIAGNÓSTICO – PRADE PASABOCAS

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

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

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

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



Samantha, tejiendo memorias

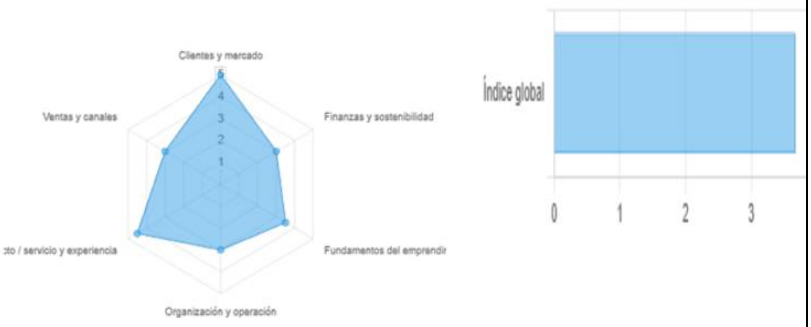
CONCLUSIÓN DEL DIAGNÓSTICO

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

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

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

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

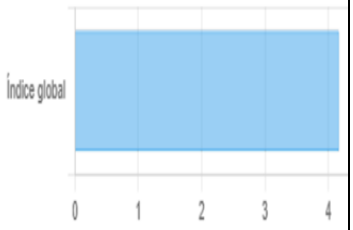


Tres Margaritas

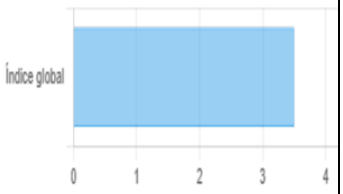
CONCLUSIÓN DEL DIAGNÓSTICO

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

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

				El área financiera es estable y no representa un riesgo significativo, mientras que Ventas y Canales muestra oportunidad de expansión para aumentar la visibilidad y alcance comercial. En conclusión, Tres Margaritas es un emprendimiento listo para escalar, pero requiere fortalecer su entendimiento del mercado y la eficiencia de su operación. Con estos ajustes estratégicos, puede avanzar hacia una etapa de crecimiento acelerado y mayor consolidación en su sector.   **Yucaven** CONCLUSIÓN DEL DIAGNÓSTICO Yucaven es un emprendimiento con potencial de crecimiento, pero con brechas estratégicas importantes que deben ser atendidas para garantizar sostenibilidad. El índice global de 3.50 refleja un nivel medio-alto de desempeño, pero la brecha más crítica se presenta en Clientes y Mercado (2.75), lo que evidencia desconocimiento del público objetivo, ausencia de posicionamiento claro y estrategias comerciales limitadas. El emprendimiento también muestra debilidades en Fundamentos del Emprendimiento y Ventas, señalando una necesidad de estructuración en la propuesta de valor, modelo de negocio y mecanismos para llegar al cliente. Aunque las áreas de Operación y Producto muestran buen desempeño, el crecimiento no será posible sin una base estratégica sólida. Para avanzar, Yucaven debe priorizar el análisis de mercado, el diseño de una estrategia comercial, la construcción de identidad de marca y la formalización de su modelo empresarial. Con estos elementos, el proyecto podrá aprovechar su capacidad productiva y avanzar hacia escenarios de mayor competitividad.

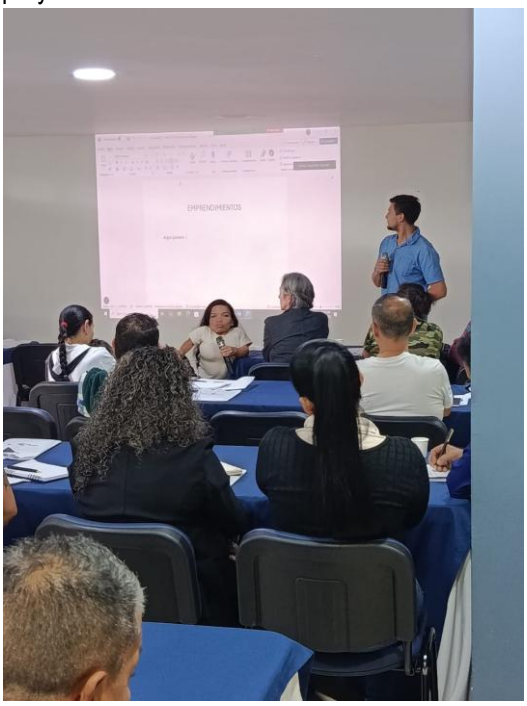




Evidencias fotográficas:

Martes 2 de diciembre.

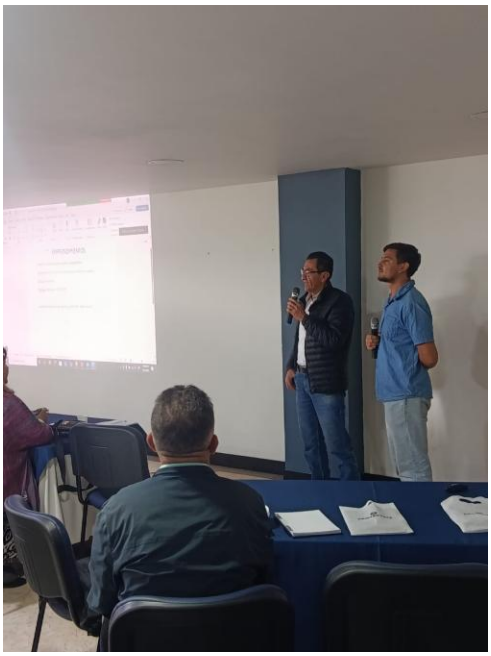
Este fue el primer acercamiento que se tuvo con el emprendedor, dándole inicio al proyecto, informándolos sobre la metodología de trabajo que se iba a tener, y realizándoles un paneo sobre las temáticas a tratar durante la duración del proyecto.





				Así mismo fueron socializados los beneficios e impactos que se lograron obtener en los emprendimientos y se inició con el primer tema el cual fue el diagnóstico de la estrategia.  Se llevó a cabo un trabajo didáctico en donde los emprendedores expusieron sus necesidades, hablando de sus emprendimientos e interactuando entre sí, fomentando el trabajo en grupo. 









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

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

Código de acceso: gS5&^*Kg

Miércoles 3 de diciembre.

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







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



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



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

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

Código de acceso: Q=QW@7Dw

Jueves 4 de diciembre
En esta Sesión los mentores facilitaron la teoría del Funnel o embudo de ventas, su medición y redes sociales.



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

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



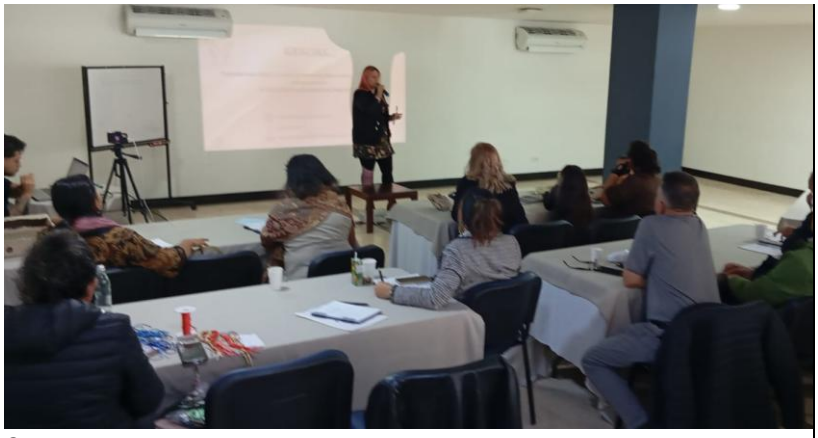


Se les brindo durante cada una de las sesiones a los asistentes un espacio de 15 minutos para que tomaran el refrigerio que se les proporciono



				Durante la sesión se realizó un primer diagnóstico en redes sociales de los emprendimientos.   Se anexa como evidencia link de la sesión https://us06web.zoom.us/rec/share/MqdFMP8a7IgYOvYfMQ_wyVXfUAfnamUKbh3mMWVHrv4tDvDx0o2hx_dZ1s7NaTBa.B3KOLEdbyEGAx22i Código de acceso: wfM2!DcZ **Viernes 5 de diciembre** Para finalizar la Semana de capacitaciones se impartió el tema de “Finanzas esenciales para emprender”



Se anexa como evidencia el link de la sesión

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

Código de acceso: w4H$&?Dd

Anexos:
Evidencias de registros y encuestas de satisfacción:
Martes 2 de diciembre
Registro
https://almango-my.sharepoint.com/personal/valentinalopez_almango_mx/_layouts/15/onedrive.aspx?id=%2Fpersonal%2Fvalentinalopez%5Falmango%5Fmx%2FDocuments%2FAl%20mango%2FClientes%20Al%20Mango%2F02%5FCorpoder&ga=1

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

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

Encuesta de satisfacción

				– https://almango-my.sharepoint.com/:x:/r/personal/valentinalopez_almango_mx/_layouts/15/Doc.aspx?sourcedoc=%7BE2819B29-132C-4C83-9B98-07646761EBB1%7D&file=Encuesta%20de%20opini%C3%B3n%20despu%C3%A9s%20del%20evento(1-11).xlsx&action=default&mobileredirect=true **Jueves 4 de diciembre** Registro – https://almango-my.sharepoint.com/:x:/r/personal/valentinalopez_almango_mx/_layouts/15/Doc.aspx?sourcedoc=%7B0BCB51E2-4569-4216-852B-7D558AC9A26C%7D&file=Formulario%20de%20Registro(1-10).xlsx&action=default&mobileredirect=true Encuesta de satisfacción – https://almango-my.sharepoint.com/:x:/r/personal/valentinalopez_almango_mx/_layouts/15/Doc.aspx?sourcedoc=%7B60F09311-F64E-49ED-8306-1316525B0A3C%7D&file=Encuesta%20de%20opini%C3%B3n%20despu%C3%A9s%20del%20evento(1-10).xlsx&action=default&mobileredirect=true **Viernes 5 de diciembre** Registro – https://almango-my.sharepoint.com/:x:/r/personal/valentinalopez_almango_mx/_layouts/15/Doc.aspx?sourcedoc=%7B0BCB51E2-4569-4216-852B-7D558AC9A26C%7D&file=Formulario%20de%20Registro(1-10).xlsx&action=default&mobileredirect=true Encuesta de satisfacción – https://almango-my.sharepoint.com/:x:/r/personal/valentinalopez_almango_mx/_layouts/15/Doc.aspx?sourcedoc=%7B60F09311-F64E-49ED-8306-1316525B0A3C%7D&file=Encuesta%20de%20opini%C3%B3n%20despu%C3%A9s%20del%20evento(1-10).xlsx&action=default&mobileredirect=true **FASES:**

4.3. Fase 1: Caracterización y Diagnóstico Inicial (Idea de negocio y fortalecimiento)

Como etapa inicial, se realizó un proceso de caracterización de los beneficiarios, a partir de instrumentos digitales de recolección de información, que permitió identificar:

- Perfil sociodemográfico y nivel educativo.
- Grado de apropiación tecnológica y acceso a herramientas digitales.
- Estado y sector de los emprendimientos.
- Necesidades de formación e intereses temáticos.
- Disponibilidad horaria y modalidad preferida de participación.

De manera complementaria, se aplicó el Diagnóstico de Emprendimiento y Crecimiento, mediante la plataforma Al Mango, herramienta que permitió evaluar el nivel de madurez empresarial de cada emprendimiento en áreas clave como fundamentos del negocio, clientes y mercado, ventas y canales, operación y finanzas. Este diagnóstico facilitó la identificación de brechas prioritarias y la clasificación de los emprendimientos por fases de desarrollo.

4.4. Fase 2: Diseño del Plan de Formación y Acompañamiento (Idea de negocio y fortalecimiento)

Con base en los resultados de la caracterización y el diagnóstico, se diseñó un plan de formación y acompañamiento ajustado a las necesidades reales de los beneficiarios, estructurado en rutas diferenciadas según el nivel de madurez empresarial. El diseño metodológico definió contenidos, modalidades, intensidad horaria, herramientas y entregables esperados, garantizando coherencia con los lineamientos de la Secretaría de TIC y Competitividad.

4.5. Fase 3: Formación Grupal Sincrónica. (Idea de negocio y fortalecimiento)

Se desarrollaron jornadas de formación grupal, en modalidad presencial y virtual, con enfoque teórico-práctico, orientadas al fortalecimiento de competencias en:

- Modelo de negocio y propuesta de valor.
- Estrategia comercial, marketing digital y embudos de venta.
- Finanzas esenciales para emprendedores.
- Uso de herramientas digitales aplicadas al negocio.

Las sesiones promovieron la participación activa de los emprendedores, el intercambio de experiencias y la aplicación inmediata de los contenidos, apoyadas por material didáctico y grabaciones como soporte de aprendizaje.

4.6. Fase 4: Acompañamiento Especializado y Asesorías Individuales. (Idea de negocio y fortalecimiento)

Como complemento a la formación grupal, se implementó un proceso de acompañamiento especializado mediante asesorías individualizadas 1:1, orientadas a:

- Validar y ajustar modelos de negocio.
- Fortalecer la estrategia comercial y financiera.
- Resolver problemáticas específicas de cada emprendimiento.

				• Definir planes de acción a corto plazo (30, 60 y 90 días). Este componente permitió atender necesidades particulares y profundizar en los temas críticos identificados en el diagnóstico. **4.7. Fase 5: Formación Virtual Asincrónica y Seguimiento (Idea de negocio y fortalecimiento)** Finalmente, en el marco del proceso de formación integral, los beneficiarios accedieron a la modalidad virtual asincrónica a través de la plataforma Moodle, donde se desarrollaron cursos especializados en marketing digital, negocios en la era digital y validación de emprendimientos con el apoyo de herramientas de inteligencia artificial. Esta estrategia educativa facilitó el refuerzo de los aprendizajes previos, permitiendo a cada participante avanzar a su propio ritmo, garantizando así la continuidad y el fortalecimiento de las competencias adquiridas en las fases anteriores. De manera transversal a todas las modalidades implementadas — formación grupal presencial, asesorías individualizadas y formación virtual asincrónica— se realizó un riguroso seguimiento al avance de los emprendimientos. Este proceso incluyó la recopilación sistemática de evidencias, entregables y retroalimentación, lo que permitió asegurar la trazabilidad del proceso, así como la adecuada documentación y respaldo para la supervisión institucional del convenio. A continuación, se presenta el cuadro con las temáticas abordadas, el cual consolida y refleja los contenidos trabajados de manera integral en todas las modalidades de formación desarrolladas durante el proyecto. Dichos temas fueron seleccionados estratégicamente para responder a las necesidades identificadas en el diagnóstico y asegurar una formación robusta, pertinente y alineada con los objetivos institucionales de fortalecimiento emprendedor. **Innovación y creatividad – Idea de negocio** **Pensamiento de diseño** Introducción al enfoque de diseño centrado en el usuario, orientado a la comprensión de necesidades reales mediante ejercicios de

				empatía, definición del problema, ideación y prototipado básico aplicado a ideas de negocio en etapa inicial. **Liderazgo emprendedor** Desarrollo de habilidades personales para liderar una idea de negocio, fortalecer la toma de decisiones, asumir riesgos de manera consciente y comunicar con propósito en contextos emprendedores. **Innovación y creatividad** Actividades lúdicas y reflexivas orientadas a estimular la generación de ideas, la resolución creativa de problemas y la identificación de oportunidades de negocio, incorporando metodologías de innovación **Creación de Pitch** Estructuración y comunicación efectiva de una idea de negocio de forma clara, breve y convincente, enfocada en ideas en estado inicial y orientada a su validación temprana. **Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) – Idea de negocio** **Alfabetización digital** Uso básico de dispositivos tecnológicos, navegación segura en internet, manejo de correo electrónico, principios de seguridad digital y acceso a plataformas de formación virtual. **Herramientas colaborativas** Introducción al uso de herramientas digitales como Google Drive, WhatsApp Web, videollamadas y otras plataformas orientadas al trabajo colaborativo y la comunicación en equipo. **Identidad de marca** Construcción de una identidad básica que represente la marca del emprendimiento y facilite su presentación clara y coherente ante públicos potenciales. **Marketing digital** Conceptualización básica del marketing digital: definición, utilidad y aplicaciones prácticas. Exploración de redes sociales como canales iniciales de visibilización y posicionamiento. **Comercio electrónico** Exploración de plataformas gratuitas de venta digital como

				Facebook Marketplace y WhatsApp Business, orientadas a la comercialización inicial de productos y servicios. **Transformación digital** Sensibilización sobre el impacto de la tecnología en el desarrollo de ideas de negocio, mediante el análisis de casos reales e inspiradores de apropiación digital. **Emprendimiento y gestión empresarial – Idea de negocio** **Desarrollo personal y relacional** Fortalecimiento de habilidades blandas como la confianza, la comunicación asertiva y la adaptabilidad, fundamentales para personas que inician su camino emprendedor. **Estrategias de venta y mercadeo** Introducción a conceptos básicos de atención y servicio al cliente, ventas y estrategias comerciales iniciales. **Innovación y creatividad – Fortalecimiento empresarial** **Pensamiento de diseño** Aplicación práctica del enfoque de diseño centrado en el usuario para el rediseño de productos, servicios o procesos dentro de emprendimientos en marcha. **Liderazgo emprendedor** Fortalecimiento de habilidades de liderazgo orientadas a la gestión de equipos, toma de decisiones estratégicas, resolución de conflictos y desarrollo de resiliencia empresarial. **Innovación y creatividad** Aplicación de técnicas para innovar en procesos, productos y modelos de negocio, promoviendo la innovación social y colaborativa **Creación de Pitch** Perfeccionamiento del discurso de venta, adaptado a distintos públicos estratégicos como clientes, aliados e inversionistas, fortaleciendo la argumentación comercial. **Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) – Fortalecimiento empresarial** **Alfabetización digital** Refuerzo en el uso de herramientas digitales aplicadas al negocio,

				tales como hojas de cálculo, Canva, formularios digitales y gestión organizada de archivos. **Herramientas colaborativas** Uso de plataformas como Google Workspace, Trello y Zoom para optimizar la productividad, la gestión del tiempo y el trabajo en equipo. **Identidad de marca** Revisión, ajuste o consolidación de la imagen del emprendimiento, asegurando coherencia con sus objetivos estratégicos y su propuesta de valor. **Marketing digital** Diseño e implementación de estrategias de posicionamiento digital, creación de contenido, definición de ofertas y uso básico de publicidad digital. **Comercio electrónico** Profundización en el uso de plataformas de venta colaborativa como Facebook Marketplace y WhatsApp Business para fortalecer los canales de comercialización. **Transformación digital** Diagnóstico del nivel de madurez digital del emprendimiento y formulación de una ruta de transformación digital con herramientas accesibles. Incluye orientación en procesos de legalización y articulación con la Cámara de Comercio de Manizales. **Emprendimiento y gestión empresarial – Fortalecimiento empresarial** **Desarrollo personal y relacional** Fortalecimiento continuo de habilidades blandas, comunicación efectiva y capacidad de adaptación en contextos empresariales en crecimiento. **Estrategias de venta y mercadeo** Diseño de estrategias de posicionamiento, atención al cliente, fidelización y diferenciación en el mercado local y digital. **Modelos de negocio** Revisión y ajuste del modelo de negocio actual, abordando procesos de diversificación, escalabilidad y sostenibilidad.

				Planeación estratégica Aplicación de herramientas para la formulación de planes de acción, definición de indicadores y proyección de crecimiento empresarial. **Gestión financiera** Implementación de herramientas básicas para el manejo del flujo de caja, control de costos, fijación de precios, análisis de rentabilidad y control financiero.
2	Acompañamiento especializado donde se incluye validación de los modelos de negocio y fortalecimiento comercial.	1	100%	El conveniente ha realizado acciones encaminadas a los diagnósticos de emprendimiento y crecimiento: El listado de emprendimientos diagnosticados se puede evidenciar en la carpeta: https://almango-my.sharepoint.com/personal/valentinalopez_almango_mx/_layouts/15/onedrive.aspx?id=%2Fpersonal%2Fvalentinalopez%5Falmango%5Fmx%2FDocuments%2FAl%20mango%2FClientes%20Al%20Mango%2F02%5FCorpoder%2F02%5FDiagn%C3%B3sticos%5Fy%5Fplanes&viewid=dabdb69b%2D677b%2D43e6%2D8993%2D176d918982e3&ga=1 Este apartado consolida los resultados reales del Diagnóstico de Emprendimiento y Crecimiento ejecutado a los emprendimientos participantes del Programa PROYÉCTATE_ Corpoder. Incluye nivel y fase de desarrollo, brechas por empresa y las recomendaciones según cada área evaluada. ○ **Introducción** El *Diagnóstico de Emprendimiento y Crecimiento* (https://lab.almango.mx/d/diagnostico/emprendimiento/) es una herramienta digital de Al Mango que permite a emprendedores y equipos de apoyo medir, en pocos minutos, el nivel de desarrollo de su emprendimiento, identificar brechas clave y definir un plan de acción para los próximos 30, 60 y 90 días. Está diseñada para la autogestión: el emprendedor responde, la herramienta analiza y entrega resultados claros y accionables, sin necesidad de ser experto en estrategia o finanzas. **Su finalidad** • Identificar en qué fase está el emprendimiento (inicio, crecimiento, consolidación, escalamiento o transformación). • Detectar brechas críticas que frenan el avance (fundamentos, mercado, ventas, finanzas, operación, etc.). • Definir un plan de acción 30/60/90 días que aterrice las prioridades y ponga foco.

				• Dar trazabilidad al proceso de fortalecimiento empresarial, con diagnósticos comparables en el tiempo. **¿Qué mide la herramienta?** El diagnóstico evalúa el emprendimiento en 6 áreas clave: 1. Fundamentos del emprendimiento: Claridad del problema del cliente, propuesta de valor, segmento objetivo y modelo de ingresos. 2. Clientes y mercado: Conocimiento del cliente, validación de necesidades, tamaño de mercado y comprensión de competidores. 3. Ventas y canales: Proceso comercial, canales de venta, constancia en la acción comercial y seguimiento de oportunidades. 4. Producto / servicio y experiencia: Definición del producto o servicio, consistencia en la experiencia y uso de la retroalimentación para mejorar. 5. Organización y operación: Roles, organización de tareas, rutinas de trabajo y uso de herramientas básicas para ordenar la operación. 6. Finanzas y sostenibilidad: Registro de ingresos y gastos, conocimiento de costos, punto de equilibrio y revisión periódica de los números. Cada afirmación se califica de 1 a 5, donde 1 es "muy débil" y 5 es "muy sólido". Al finalizar, la herramienta genera automáticamente: • Índice global de madurez (1–5) del emprendimiento. • Fase estimada de crecimiento (Inicio, Crecimiento, Consolidación, Escalamiento o Transformación). • Gráfico radar por áreas, que muestra de forma visual fortalezas y debilidades. • Listado de brechas prioritarias, ordenadas según su urgencia e impacto. • Recomendaciones por área, escritas en lenguaje simple, con acciones concretas. • Plan sugerido 30/60/90 días, que organiza qué atender primero y qué consolidar después. • Informe descargable en PDF, con toda la información para compartir con el emprendedor, mentores o entidades de apoyo. **Determinación automática de fase de crecimiento** El sistema calcula un promedio general y clasifica: Promedio – Fase 1.0 – 1.9 **Inicio** 2.0 – 2.9 **Crecimiento** 3.0 – 3.4 **Consolidación** 3.5 – 4.2 **Expansión** 4.3 – 5.0 **Transformación**

Criterios para la determinación del nivel de desarrollo de emprendimiento

Nivel	Rango de puntaje	Significado
Crítico	1.00 – 2.00	Necesita estabilización
Débil / Brecha alta	2.01 – 3.00	Tiene brechas fuertes
Intermedio	3.01 – 4.00	Bases medianamente sólidas
Fuerte / Buen desempeño	4.01 – 5.00	Bases sólidas

Interpretación de resultados

Estado: Crítico

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

Estado: Débil / Brecha alta

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

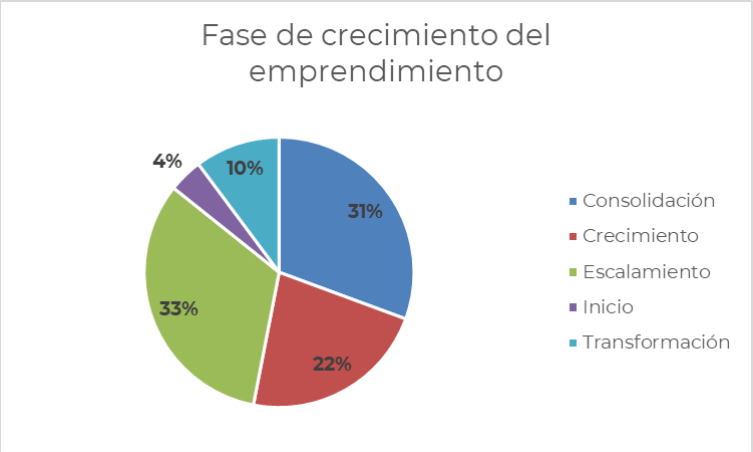
Estado: Intermedio

Cómo leerlo	Enfoque recomendado
Buen punto de partida: entendió lo básico.	Animar a validar más con datos, no solo intuición. Diseñar un plan

					30/60/90 claro (usar el generado en el diagnóstico)	
				Tiene bases, pero aún hay brechas.	Optimizar: mejorar márgenes, canales que sí funcionan, procesos que ya existen.	
				Muy buen momento para "poner la casa en orden".	Documentar procesos, construir indicadores y formalizar roles/responsabilidades.	
				Lista para crecer, con algunos ajustes.	Invertir en sistemas, automatización y equipo clave para sostener el crecimiento.	
				Puede transformar mientras mantiene lo que ya funciona.	Usar aprendizajes del modelo actual para diseñar nuevas líneas, productos o mercados.	
				Estado: Fuerte / Buen desempeño		
				Fase	**Cómo leerlo**	**Enfoque recomendado**
				Inicio	Emprendimiento muy bien armado desde temprano.	Cuidar el foco: no querer hacer todo a la vez. Escalar lo que ya se probó que funciona.
				Crecimiento	Crece con bases sólidas.	Apostar por crecimiento estratégico: nuevos canales, alianzas, ticket promedio.
				Consolidación	Negocio maduro y estable.	Trabajar en eficiencia, rentabilidad y profesionalizar más el equipo.
				Escalamiento	Escalar con alta probabilidad de éxito.	Internacionalizar, franquiciar o abrir nuevas

						unidades manteniendo la cultura y el modelo.
				Transformación	Ideal para innovar “desde la abundancia”.	Experimentar nuevos modelos de negocio, líneas de producto o tecnologías sin poner en riesgo.

Análisis de la Fase de Crecimiento del Emprendimiento



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

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

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

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

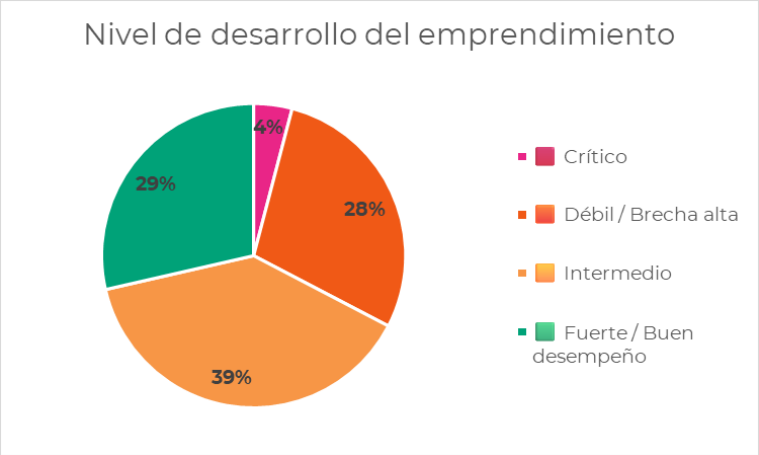
2. Consolidación – 31%

				Una proporción significativa también se ubica en **Consolidación**, lo que sugiere que ya cuentan con bases claras y están estabilizando su operación. Las necesidades clave suelen estar en: • Estandarización de procesos • Optimización operativa • Incremento de eficiencia y productividad **3. Crecimiento – 22%** Casi una cuarta parte se ubica en fase de **Crecimiento**, caracterizada por validaciones tempranas, primeras ventas sostenidas y expansión inicial. Requieren principalmente: • Fortalecer propuesta de valor • Mejorar modelos comerciales • Ordenar su estructura financiera **4. Inicio – 4%** Un porcentaje menor se encuentra en **Inicio**, lo que revela que solo algunos emprendimientos están en etapas de puesta en marcha o validación básica del modelo. Aquí las prioridades son: • Definir mercado objetivo • Validar hipótesis de negocio • Afirmar su estructura operativa mínima viable **5. Transformación – 10%** Un 10% de los emprendimientos se clasifican en **Transformación**, lo que sugiere procesos de reinvención del modelo o adaptación significativa ante nuevas realidades del mercado. En este segmento se recomiendan: • Procesos de innovación aplicada. • Rediseño de la estrategia • Integración de herramientas digitales para evolución del negocio La mayor concentración en **Escalamiento (33%)** y **Consolidación (31%)** evidencia que la mayoría de las empresas del programa ya superaron etapas básicas y se encuentran en momentos clave para fortalecer procesos, crecer estratégicamente y alcanzar nuevas metas. Mientras

tanto, los grupos en **Crecimiento, Inicio y Transformación** plantean necesidades específicas que justifican rutas de acompañamiento diferenciadas.

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

Análisis del Nivel de Desarrollo del Emprendimiento



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

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

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

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

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

2. Fuerte / Buen desempeño – 29%

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

Las necesidades principales aquí están relacionadas con:

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

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

3. Débil / Brecha alta – 28%

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

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

Estas empresas se benefician de acompañamiento intensivo en lo fundamental.

4. Crítico – 4%

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

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

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

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

Este análisis permitió segmentar mejor los apoyos, priorizar recursos y diseñar estrategias formativas ajustadas al estado real de los emprendimientos.
A continuación, los resultados por cada emprendimiento:

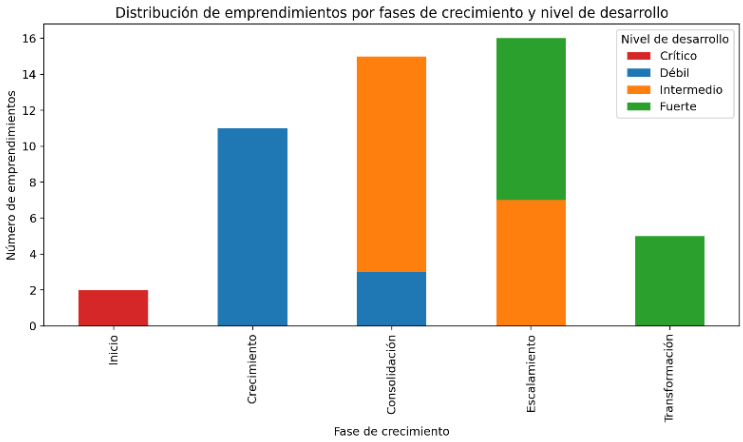
ID	Empresa	Promedio	Nivel Actual	Fase de Desarrollo
187	ALMA by ALEXA	3.21	Intermedio	Consolidación
126	Amarac.accesorios	2.75	Débil / Brecha alta	Crecimiento
150	Amor en papel Manizales	3.08	Intermedio	Consolidación
191	Anglo American tour	2.5	Débil / Brecha alta	Crecimiento
129	Artemigana	4.0	Intermedio	Escalamiento
12	Bonté accesorios	4.21	Fuerte / Buen desempeño	Escalamiento
127	Casita Botánica	3.25	Intermedio	Consolidación
32	Claumagicosmomentos	2.25	Débil / Brecha alta	Crecimiento
153	Colageno artesanal 100% natural Puro Vital	3.33	Intermedio	Consolidación
6	COMUNIDAD ENTRE MONTAÑAS	4.29	Fuerte / Buen desempeño	Escalamiento
125	Creaciones pachiita	4.42	Fuerte / Buen desempeño	Transformación
26	Creaciones Quinao	2.21	Débil / Brecha alta	Crecimiento
144	D y A Decoración y Accesorios	3.0	Débil / Brecha alta	Consolidación
13	Desayunos El Canasto	3.21	Intermedio	Consolidación
45	Dulce mirada	4.17	Fuerte / Buen	Escalamiento

							desempeño	
				182	Empanadas de ayer de hoy y de siemrpe	4.63	Fuerte / Buen desempeño	Transformación
				188	Estimulación Neurosensorial	3.63	Intermedio	Escalamiento
				132	Fabricamos	3.38	Intermedio	Consolidación
				128	Gea	4.08	Fuerte / Buen desempeño	Escalamiento
				130	Hannah Bioestetica	3.17	Intermedio	Consolidación
				131	Helados artesanales "Kelly"	1.88	Crítico	Inicio
				154	Impermeabilizador. Oficial de Pintura	3.71	Intermedio	Escalamiento
				5	Kawan pet	4.46	Fuerte / Buen desempeño	Transformación
				21	Kiara	2.08	Débil / Brecha alta	Crecimiento
				142	La Toskana	3.0	Débil / Brecha alta	Consolidación
				147	Lutherea Accesorios	4.0	Intermedio	Escalamiento
				160	Madremonte	2.67	Débil / Brecha alta	Crecimiento
				183	MALU.arte ydeciracion	1.58	Crítico	Inicio
				193	Manualidades Jhonja. Impermeabizaciones Jhon Jairo	3.25	Intermedio	Consolidación
				28	Manualidades la Toskana	2.83	Débil / Brecha alta	Crecimiento
				19	Mis Tesoros	4.04	Fuerte / Buen	Escalamiento

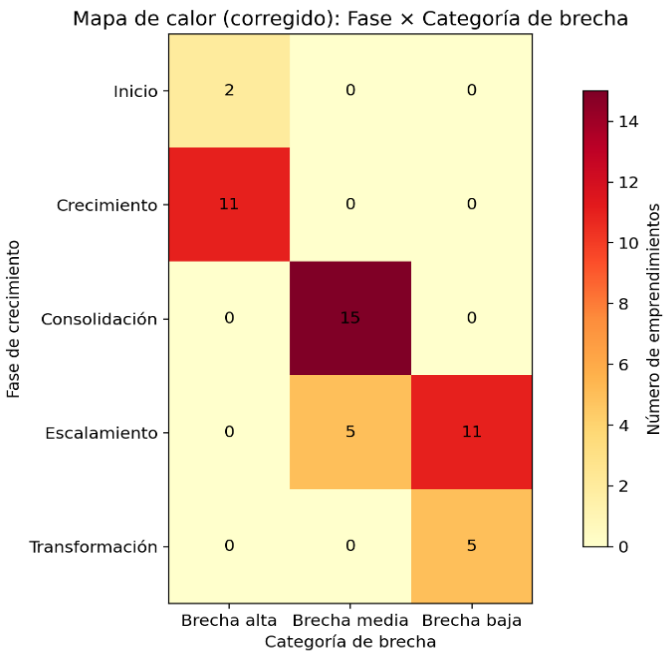
							desempeño	
				23	Mucho Ashé	3.54	Intermedio	Escalamiento
				20	Nelly Jean	3.25	Intermedio	Consolidación
				185	Operadora de Turismo	4.08	Fuerte / Buen desempeño	Escalamiento
				27	Pachacura / Magia Andina	2.71	Débil / Brecha alta	Crecimiento
				124	Plastiyá	3.0	Débil / Brecha alta	Consolidación
				25	Pociilos personalizados	3.17	Intermedio	Consolidación
				190	PRADE PASABOCAS	4.67	Fuerte / Buen desempeño	Transformación
				161	Salsa de aji	2.83	Débil / Brecha alta	Crecimiento
				189	Samantha, Tejiendo Memorias	3.67	Intermedio	Escalamiento
				11	Taller Amapola	3.38	Intermedio	Consolidación
				146	Tortas Umami	3.21	Intermedio	Consolidación
				194	Tres margaritas	4.17	Fuerte / Buen desempeño	Escalamiento
				10	Urban retro	2.83	Débil / Brecha alta	Crecimiento
				152	Ximena Botero	4.08	Fuerte / Buen desempeño	Escalamiento
				192	Yucaven	3.5	Intermedio	Escalamiento
				14	Zoe aquí y ahora	2.33	Débil / Brecha alta	Crecimiento

149	Zona&Punyo Y postres Flor de Loto	4.5	Fuerte / Buen desempeño	Transformación
9	Zue	4.17	Fuerte / Buen desempeño	Escalamiento

Distribución de emprendimientos por fases de crecimiento y nivel de desarrollo



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



Lectura clave del mapa de calor:

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

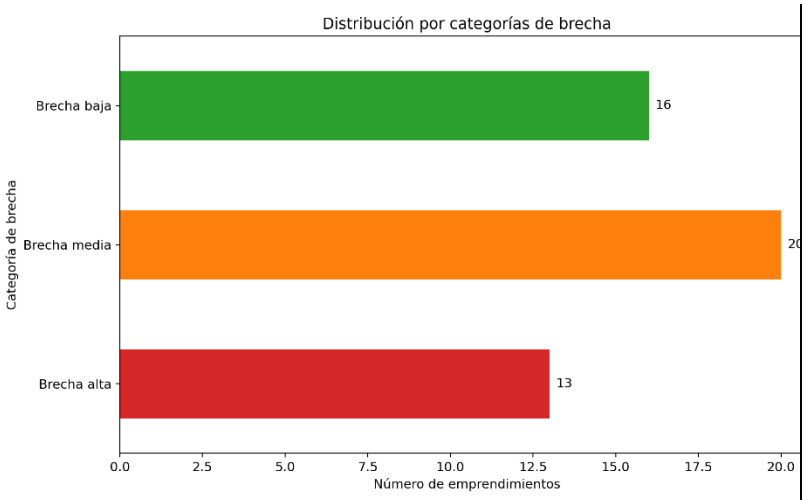
Brechas Identificadas

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

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

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

Resumen por categorías de brecha



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

				Con base en esto, el análisis general es el siguiente: **1. Brecha Media – 20 emprendimientos (41%)** Esta es la categoría más numerosa, lo cual indica que una parte importante del ecosistema empresarial ha avanzado en su desarrollo, pero aún presenta vacíos importantes que deben ser fortalecidos para llegar a niveles superiores. **Interpretación:** • Requieren fortalecimiento estructural. • Están en una posición intermedia: no están en riesgo, pero tampoco listos para escalar. • Con acompañamiento adecuado pueden avanzar rápido**.** **Oportunidad del programa:** Es el grupo con mayor potencial de avance y donde el acompañamiento tiene el mejor retorno. **2. Brecha Baja – 16 emprendimientos (33%)** Estos emprendimientos muestran un nivel de madurez sólido y operación estable. Representan el grupo más fuerte y con mayor probabilidad de éxito a corto plazo. **Interpretación:** • Tienen buen desempeño general. • Requieren apoyo en optimización, innovación y escalamiento. • Son candidatos ideales a procesos avanzados de crecimiento. **Oportunidad del programa:** Pueden convertirse en casos de éxito y referentes del proceso. **3. Brecha Alta – 13 emprendimientos (26%)** Este grupo presenta distancias significativas respecto al nivel ideal y requiere intervención prioritaria para evitar estancamiento o retrocesos en su operación. **Interpretación:** • Necesitan acciones urgentes: estrategia, costos, ventas, operación. • Tienen debilidades estructurales claras. • Requieren acompañamiento intensivo y personalizado. **Riesgo:** Si no se intervienen oportunamente, pueden presentar bajo avance o resultados insuficientes en el proceso.

En conclusión,

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

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

A continuación, listado de brechas identificadas por emprendimiento

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

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

				bizaciones Jhon Jairo			
				Manualidades la Toskana	2,83	2,17	Brecha alta – requiere acción prioritaria
				Mis Tesoros	4,04	0,96	Brecha baja – desempeño adecuado
				Mucho Ashé	3,54	1,46	Brecha media – requiere fortalecimiento
				Nelly Jean	3,25	1,75	Brecha media – requiere fortalecimiento
				Operadora de Turismo	4,08	0,92	Brecha baja – desempeño adecuado
				Pachacura / Magia Andina	2,71	2,29	Brecha alta – requiere acción prioritaria
				Plastiyá	3,00	2,00	Brecha media – requiere fortalecimiento
				Pociilos personalizados	3,17	1,83	Brecha media – requiere fortalecimiento
				PRADE PASABOCAS	4,67	0,33	Brecha baja – desempeño adecuado
				Salsa de aji	2,83	2,17	Brecha alta – requiere acción prioritaria
				Samantha, Tejiendo Memorias	3,67	1,33	Brecha media – requiere fortalecimiento
				Taller Amapola	3,38	1,62	Brecha media – requiere fortalecimiento
				Tortas Umami	3,21	1,79	Brecha media – requiere fortalecimiento
				Tres margaritas	4,17	0,83	Brecha baja – desempeño adecuado
				Urban retro	2,83	2,17	Brecha alta – requiere acción prioritaria
				Ximena Botero	4,08	0,92	Brecha baja – desempeño adecuado
				Yucaven	3,50	1,50	Brecha media – requiere fortalecimiento
				Zoe aquí y ahora	2,33	2,67	Brecha alta – requiere acción prioritaria
				Zona&Punyo Y postres	4,50	0,50	Brecha baja – desempeño adecuado

Flor de Loto				
Zue	4,17	0,83	Brecha baja – desempeño adecuado	

Recomendaciones por Área

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

1. Clientes y mercado

- Desafío general: baja claridad en segmentación, propuesta de valor y mecanismos de llegada al cliente.
- Patrones en las recomendaciones:

→ Fortalecer la comprensión del cliente objetivo (hábitos, necesidades y dolores).

→ Mejorar la estrategia comercial mediante canales adecuados y mensajes específicos.

→ Construir o ajustar la propuesta de valor para diferenciar el negocio.

→ Consolidar procesos de atracción, conversión y fidelización.

- Interpretación estratégica: los emprendimientos requieren mayor enfoque en cómo vender y a quién vender.

2. Finanzas y sostenibilidad

- Desafío general: debilidades en control financiero, costos y estructura para sostenibilidad.
- Patrones en las recomendaciones:

→ Implementar control básico de ingresos, gastos y flujo de caja.

→ Definir costos reales para construir precios adecuados.

→ Establecer metas financieras y sistemas de seguimiento.

→ Adquirir herramientas simples de registro y proyección.

- Interpretación estratégica: es necesario reforzar costeo, pricing y proyección financiera para escalar con estabilidad.

3. Fundamentos del emprendimiento

- Desafío general: falta de claridad estratégica, estructura y bases del modelo de negocio.
- Patrones en las recomendaciones:

→ Definir misión, visión, propuesta de valor y objetivos.

→ Formalizar procesos clave que soporten el crecimiento.

→ Revisar y ajustar el modelo de negocio hacia una estructura clara y viable.

→ Mejorar la toma de decisiones con herramientas simples.

				• Interpretación estratégica: se requiere fortalecer la base estratégica para evitar improvisación y avanzar con orden. **4. Organización y operación** • Desafío general: procesos internos débiles o informales. • Patrones en las recomendaciones: → Implementar procesos estandarizados. → Mejorar logística, tiempos de entrega y control operativo. → Usar herramientas para gestionar inventarios y tareas. → Definir roles y responsabilidades dentro del equipo. • Interpretación estratégica: la eficiencia operativa es clave para la rentabilidad y la capacidad de escalar. **5. Producto / servicio y experiencia** • Desafío general: necesidad de fortalecer diferenciación y experiencia del cliente. • Patrones en las recomendaciones: → Mejorar la calidad del producto o su presentación. → Incorporar retroalimentación del cliente en mejoras continuas. → Fortalecer la experiencia antes, durante y después de la compra. → Innovar en atributos, empaques y servicios complementarios. • Interpretación estratégica: la innovación ligera y la mejora continua pueden aumentar ventas sin incrementar costos significativamente. **1. Asesorías 1:1- Avances** **Total, de Asesorías y Horas Ejecutadas** ○ Total, de asesorías registradas: 44 ○ Cada asesoría corresponde a 1 hora ○ Total, de horas ejecutadas: 44 horas **Emprendimientos Asesorados** ○ Total, de emprendimientos distintos atendidos: 41 Esto evidencia una alta cobertura del programa y un acompañamiento amplio a los participantes. **Emprendimientos con Seguimiento Reforzado** Tres emprendimientos recibieron más de una asesoría, acumulando 2 horas cada uno: ○ Creaciones Quinao – 2 horas ○ NELLY JEANS – 2 horas ○ Creaciones Pachita – 2 horas **Emprendimientos con 1 Sesión de Asesoría** Un total de 38 emprendimientos recibieron 1 hora de asesoría, correspondiente a sesiones iniciales, soporte puntual o fortalecimiento específico.

Análisis Interpretativo

a. El avance en el alcance del programa ha sido amplio: 41 emprendimientos atendidos en total.

b. La distribución de asesorías fue equitativa, garantizando que casi todos recibieran acompañamiento directo.

c. Los casos con doble sesión reflejan necesidades particulares o procesos de seguimiento específico.

d. En total, el equipo ejecutó 44 horas de trabajo de mentoría, mostrando un esfuerzo significativo por parte del programa.

1.1. Temas abordados en las asesorías

1. Finanzas del Emprendimiento

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

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

2. Estrategia Comercial, Marca y Canales Digitales

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

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

3. Modelo de Negocio y Estructura Operativa

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

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

En general, los temas tratados se concentran en tres áreas clave: finanzas, estrategia comercial y modelo de negocio. Estos reflejan las necesidades

reales de los emprendimientos y están alineados con las brechas identificadas en el diagnóstico.

A continuación, se presenta matriz de temas por emprendimiento

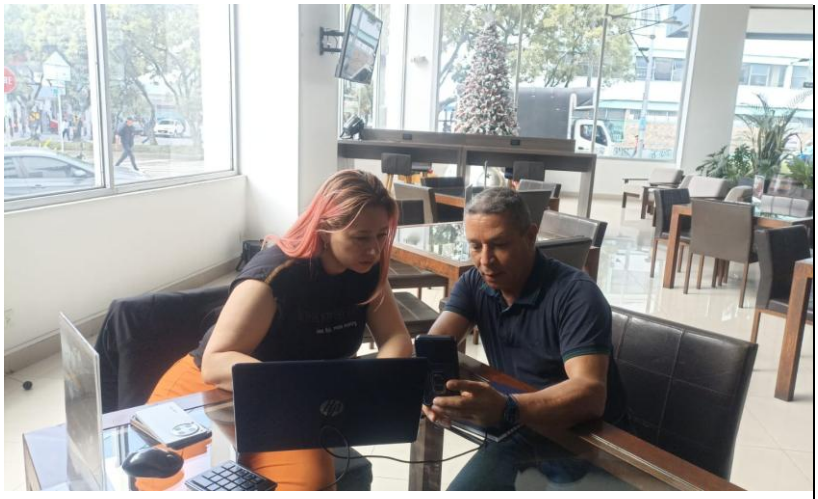
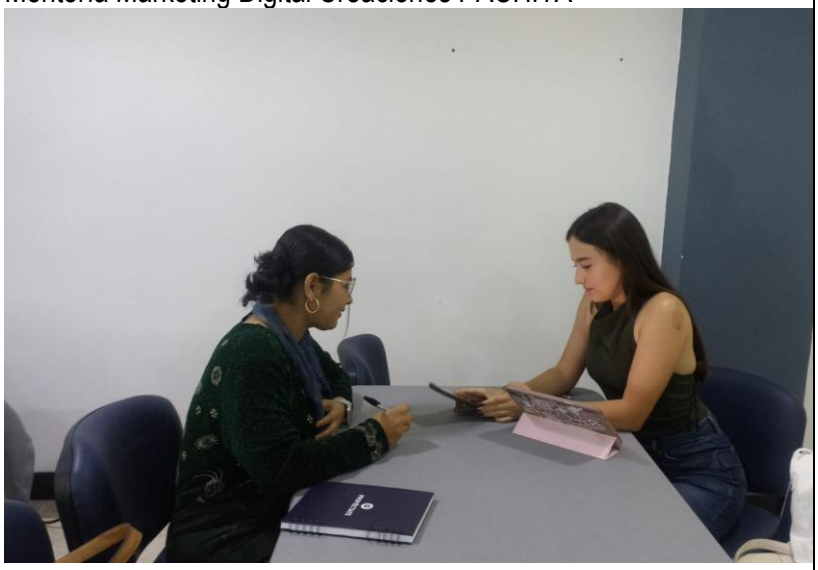
Empresa	Temas
ARTE MIGANA	Redes Sociales: Gmail e Instagram, Focalización y Proyección del emprendimiento, en la sesión la emprendedora adquiere herramientas en la red social de Instagram, pero previamente reflexiona y enfoca los alcances y las metas que quiere con su emprendimiento.
Alma by Alexa	Optimización redes sociales y mentoría en contenido Guía para redes sociales
Alma_by_Alexa	Manejos de Instagram y Facebook, creación de historias, reels y publicaciones, manejos de herramientas de WhatsApp business, y manejo de panel profesional.
Amarac	Manejo y optimización de Instagram, Facebook y WhatsApp business
Amarac Accesorios	Costeo desglosado y rentabilidad
Amarac.accesorios	1. Importancia del costo y necesidad de costear correctamente, se remite a finanzas. 2. Contratación al destajo para ampliar la capacidad instalada. 3. reducción del portafolio según rotación alta y rentabilidad de producto. La emprendedora debe ejecutar estas sugerencias para poder avanzar hacia el escalonamiento de su negocio
CREACIONES PACHITA	Validación y aplicación de: flujo de caja, registros contables, precio, costos y gastos, inventario, oportunidad de crecimiento, proyección empresarial, Financiamiento. | ARCHIVOS EN EXCEL ALIMENTADOS CON LA INFORMACION DEL 2025
Casita Botánica	Capacitación en Marketing, psicología del color y fotografía del producto.
Claumagicosmomentos	Manejo de Instagram, Facebook Y tik tok, uso de herramientas como historias, publicaciones y reels, se enseñó a promocionar publicaciones, y a utilizar las historias destacadas y los horarios de publicación.
Creaciones Pachita	Capacitación en marketing digital y de contenidos

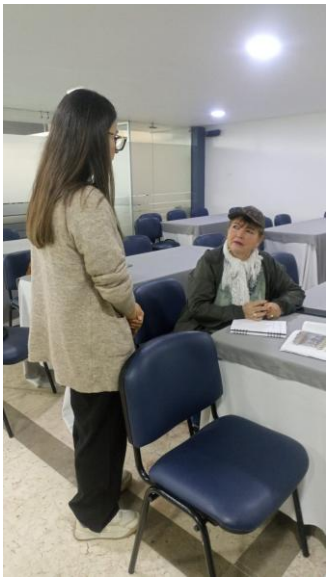
				Creaciones Quinao	Optimización Facebook, Instagram y TikTok Creación de contenido Guía para redes sociales Manual de marca, Apertura de redes sociales, administración de la mismas en cuanto a contenido resaltando la constancia. Cómo subir historias de cada producto y acceso al WhatsApp business con mensajes predeterminados de su empresa. Cómo llevar un catálogo mejor presentado en WhatsApp.
				Creaciones Quinao	1. Reducción y focalización de inventario, 2. Establecimiento de salario, 3. Organizar costos (recosteo de producto), Definir productos estrella y ofertarlos a través de tiendas intermediarias de bisutería y esotéricas
				Creaciones pachitas	Manual de marca finalizado Guía para redes sociales Ajuste de Instagram optimizado
				Deliwings - Tiempo de tango	Costeo desglosado y análisis de costos fijos - precio de venta
				Dli wings	Marketing digital y de contenidos
				EL CANASTO	Identificación de costos y gastos reales
				GEA	Registro INVIMA, inocuidad, Fondo emprender, Maquila para escalamiento
				HANNAH BIOESTETICA	SEPARACION DE FINANZAS PERSONALES, REGISTROS, FLUJO DE CAJA, IDENTIFICACION COSTOS Y GASTOS
				HANNAH BIOESTETICA	Durante la sesión de asesoría se abordaron temas relacionados con la organización y control del inventario del emprendimiento HANNAH BIOESTÉTICA, incluyendo la creación de una base de datos en Excel para el registro y seguimiento de insumos. Adicionalmente, se brindó acompañamiento en la construcción de contenido publicitario digital, como textos promocionales para Instagram y WhatsApp Business, y la definición de lineamientos visuales para piezas gráficas alineadas con la identidad del emprendimiento. Como acuerdo, se deja como resultado el uso de las herramientas entregadas para fortalecer la gestión interna y la visibilidad comercial del emprendimiento.

				Hanna bioestetica	Promesa de valor Segmento de mercado Relaciones y canales con el cliente Actividades y recursos claves Aliados claves Costos, ingresos y utilidades Empezar a validar cada uno de los aspectos definidos dentro del modelo de negocio con la herramienta de validación y aprendizaje
				Helados Artesanales Kelly	Costeos desglosados del producto para identificar precio de venta rentable
				Helados artesanales "Kelly"	1. Estrategia de negocio a través de distribuidores. 2. Fondo Emprender para financiamiento, crecimiento y desarrollo. 3. Re-segmentación. Se solicita recosteo de producto para establecer una buena estrategia de precio
				IMPERMEABILIZACIONES JHON JAIRO	SEPARACION DE FINANZAS PERSONALES, REGISTROS, IMPLEMENTACION DE FLUJO DE CAJA, REVISION DE COSTOS Y GASTOS
				Impermeabilizador. Oficial de Pintura	1. Modelo de negocio. 2. identificación de segmentos, así como formas y canales de comunicación por cada segmento 3. Se remite a costos para recosteo de servicios 4. Se plantea paquetizar servicios para segmento institucional.
				LUTHEREA ACCESORIOS	ECONOMIA Y FINANZAS PERSONALES, FLUJO DE CAJA, INVENTARIO.
				Lutherea Accesorios	1. Cómo conectar el manejo de las emociones con el desarrollo de un producto según el know how del emprendimiento. 2. Se plantea posibles tipos de productos para conectar con el concepto
				Lutherea accesorios	Comienzo en redes sociales, manejo de redes sociales, psicología del color, ángulos en la fotografía, composición fotográfica y fotografía de producto.
				Magia Andina	Manual de marca; logotipo, tipografías, paleta de colores, redes
				Magia Andina	Concepto de marca, omnicanalidad, enfoque de estrategia del modelo de negocio
				Manualidades JhonJa e Impermeabilizaciones Jhon Jairo	Edición del perfil de la red social Instagram y Facebook, Se creo perfil y se capacitó en el uso de ChatGPT para uso como herramienta informativa, de creación y apoyo en el emprendimiento, por medio de ChatGPT se hizo la creación de un logo que se

	profundizara más con la mentoría de publicidad
Mis tesoros	Marketing digital, psicología del color y fotografía del producto.
NELLY JEANS	Validación y aplicación de: flujo de caja, registros contables, precio, costos y gastos, oportunidad de crecimiento, proyección empresarial. Se recomienda clase de alfabetización digital | SEPARACION DE FINANZAS PERSONALES, REGISTROS, IMPLEMENTACION DE FLUJO DE CAJA, REVISION DE COSTOS Y GASTOS
Nelly jeans tienda de ropa	Marketing digital y de contenidos
Plastiya	Capacitación de marketing digital y de contenidos
TALLER AMAPOLA	SEPARACION DE FINANZAS PERSONALES, REGISTROS, FLUJO DE CAJA, IDENTIFICACION COSTOS Y GASTOS
Tomatis	Asesoría en marketing, manejo de redes sociales tales como Instagram. Llevan guía de redes sociales para implementar
Tomatis Manizales	Modelo de negocio Propuesta de valor Segmentos de mercado Relaciones y canales con clientes Aliados clave Actividades y recursos claves Costos, ingresos y utilidades
Tomatis manizales	Capacitación de marketing digital y de contenidos
Valkiria y los canastos	Redes sociales y whatsapp business como estratégica de consolidación y ventas para los canastos, Oferta de servicios estéticos en fondos de empleados y cooperativas para incrementar base de clientes y las ventas
ZONA Y PUNTO	Validación y aplicación de: flujo de caja, registros contables, precio, costos y gastos, oportunidad de crecimiento, proyección empresarial.
alma by alexa	Costeo de velas y validación de rentabilidad

Evidencias fotográficas mentorías individuales:
Mentoría Financiera NELLY JEANS

				 Mentoría Marketing Digital Creaciones PACHITA  Mentoría Modelo de Negocio Arte MILGANA

				 Mentoría Modelo de Negocio Magia Andina  Mentoría uso de Herramientas Tecnológicas e Inteligencia Artificial Hanna Bioestetica.



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



Mentoría Financiera.



Mentoría Marketing Digital.



Mentoría Capacidad Financiera.



Mentoría de Investigación de Mercados.

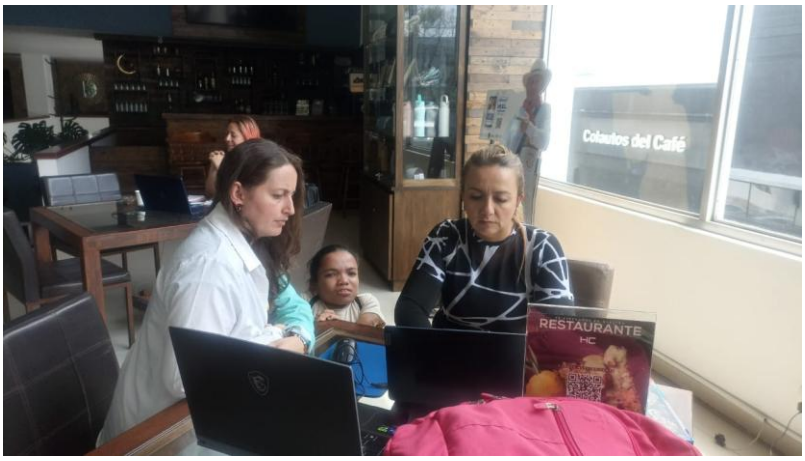
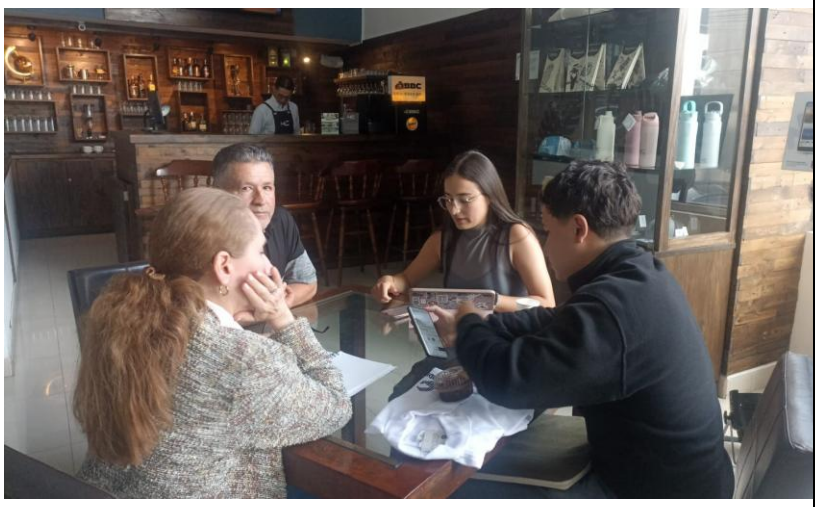


Mentoría Capacidad Financiera



Mentoría Modelo de negocio



				Mentoría Fotografía  Mentoría Marketing Digital  Mentoría Comercial



Mentoría Capacidad Financiera



3	Circulación y cierre por medio de una feria pública de emprendimiento y reconocimiento de los resultados.	1	100 %	 El conveniente da a conocer la planeación de la Feria. La fase de Circulación y Exposición Final – Proyéctate Fest representa el momento culminante del proceso formativo desarrollado con los reservistas de la fuerza pública y sus familias, integrando en un solo escenario los aprendizajes, avances y resultados alcanzados a lo largo del programa. Esta etapa se proyecta como un espacio estratégico de encuentro, visibilización y conexión entre los emprendedores participantes, la ciudadanía y el ecosistema de emprendimiento, creativo y económico local, permitiendo que las iniciativas fortalecidas durante el proceso formativo ingresen a circuitos reales de circulación y mercado. En este marco, se realizará una feria pública de emprendimiento, arte y cultura, concebida como una vitrina colectiva donde los emprendedores podrán exponer, promocionar y comercializar sus productos, servicios y marcas, generando oportunidades de posicionamiento, interacción con potenciales clientes y apertura a nuevos escenarios de comercialización. La feria contará con muestras y stands organizados por sectores productivos, lo que facilitará tanto la identificación de ofertas como la articulación entre actores del ecosistema. A ello se sumarán espacios académicos y diversas activaciones culturales y artísticas, incluyendo presentaciones en vivo, intervenciones escénicas, muestras musicales y expresiones locales que aportarán dinamismo, integración y un ambiente festivo, promoviendo la participación de la comunidad. Esta dimensión cultural cumple una función clave: fortalecer el vínculo entre el emprendimiento, la identidad territorial y las prácticas creativas, reafirmando el carácter social y comunitario del programa.

				En el marco del evento también se llevará a cabo la ceremonia de graduación y entrega de reconocimientos, donde se destacará el proceso, dedicación y crecimiento de los participantes, rescatando especialmente sus avances en la incorporación de las TIC, la innovación, la sostenibilidad y la identidad cultural dentro de sus unidades productivas. Este acto simbólico servirá como un reconocimiento público al esfuerzo de los emprendedores y como estímulo para la continuidad de sus proyectos en escenarios futuros. Para asegurar el éxito de esta fase, la organización garantizará la provisión integral de recursos materiales, pedagógicos, técnicos, logísticos y de producción, necesarios para el adecuado desarrollo del programa y del evento final. Esto incluye la dotación de materiales pedagógicos impresos y digitales, memorias formativas, uso de tabletas y computadores durante las sesiones, así como la disponibilidad de insumos, materiales de trabajo, equipos audiovisuales, espacios adecuados y apoyo administrativo. En cuanto al evento final, se dispondrá de montaje, sonido, ambientación, mobiliario, apoyo técnico, transporte y refrigerios para los participantes, garantizando condiciones óptimas, accesibilidad y una experiencia de alto nivel para emprendedores y asistentes. En su conjunto, esta etapa de cierre no solo expone los resultados del proceso formativo, sino que consolida redes de colaboración, promueve el intercambio de saberes y fortalece la articulación entre emprendimiento, apropiación de las TIC y desarrollo local. Proyéctate Fest se proyecta, así como un evento simbólico, integrador y transformador, donde el arte, la creatividad y la innovación convergen para celebrar el potencial emprendedor de los reservistas y su contribución activa al tejido social y económico del territorio. Con el fin de asegurar la calidad, continuidad y alcance de cada una de las fases del programa y del evento de cierre Proyéctate Fest, la organización garantizará de manera integral todos los recursos materiales, técnicos, logísticos y formativos necesarios para el óptimo desarrollo de las actividades. Esto incluye la provisión de materiales pedagógicos impresos y digitales, equipos tecnológicos como computadores y dispositivos audiovisuales, insumos de trabajo, acompañamiento operativo permanente y la gestión de espacios adecuados para las sesiones presenciales y virtuales. De esta manera, se asegura no solo la correcta ejecución del proceso formativo, sino también la experiencia participativa, inclusiva y estructurada que caracteriza al evento final. 1. Planificación y Preparación Logística En esta fase se realizará la coordinación completa de la convocatoria, la gestión de locaciones y el aseguramiento de transporte y refrigerios para los participantes. Asimismo, se garantizará la dotación de material pedagógico impreso y digital, la disponibilidad de computadores y equipos audiovisuales, y la adecuación de espacios físicos y recursos técnicos para las actividades formativas presenciales y virtuales. Esta planificación anticipada permitirá disponer de todas las condiciones necesarias para el adecuado desarrollo del proceso. 2. Desarrollo de la Feria y Activaciones Culturales Para el evento de cierre, la organización asumirá el montaje integral de la feria, contemplando sonido, ambientación, mobiliario y apoyo técnico especializado. Se estructurará la disposición de stands organizados por sectores productivos y líneas temáticas, favoreciendo la circulación del

				público y la visibilización de las iniciativas. De igual manera, se programarán presentaciones artísticas, intervenciones escénicas y muestras musicales que complementarán la oferta cultural, fortaleciendo el carácter festivo y comunitario del encuentro. 3. Circulación y Comercialización El evento dispondrá de espacios diseñados para la exposición, promoción y comercialización de productos y servicios desarrollados por los participantes. Estos escenarios facilitarán la interacción directa con la ciudadanía, permitiendo la visibilización de los emprendimientos y promoviendo oportunidades reales de circulación económica y articulación con actores del ecosistema local. 4. Formación Simultánea Como estrategia de fortalecimiento continuo, durante la feria se desarrollarán talleres formativos simultáneos dirigidos a los emprendedores, enfocados en temas de emprendimiento, apropiación de TIC, sostenibilidad, innovación y desarrollo cultural. Estos espacios complementarán el proceso formativo, asegurando una experiencia integral que articule aprendizaje, práctica, conexión con el público y proyección productiva. 5. Cierre, Graduación y Reconocimientos La etapa final del evento contempla la realización de la ceremonia de cierre, en la cual se llevará a cabo la entrega de certificados, premiaciones y reconocimientos a los participantes que culminaron satisfactoriamente el proceso formativo. Este momento simbólico permitirá destacar los logros alcanzados en el marco del proyecto, especialmente en aspectos como el fortalecimiento de habilidades emprendedoras, la apropiación de las TIC, la innovación, la sostenibilidad y la consolidación de identidad cultural dentro de sus iniciativas productivas. Asimismo, esta fase propiciará espacios de integración entre los emprendedores, facilitando el fortalecimiento de redes colaborativas y el intercambio de experiencias, lo que contribuirá a la continuidad de los procesos y a la articulación con nuevas oportunidades en el ecosistema cultural y económico local. Estrategias Para garantizar el impacto, la sostenibilidad y la proyección del evento Proyéctate Fest, se implementarán estrategias integrales que articulan los componentes formativos, culturales, comunitarios y de circulación económica del proyecto: • Visibilización y posicionamiento: La feria se consolidará como una plataforma pública de exhibición donde los emprendimientos podrán darse a conocer, fortalecer su marca y conectarse con nuevos públicos, aliados y posibles compradores. • Apropiación de TIC: Se promoverá el uso de herramientas digitales tanto en el proceso formativo como en la presentación final, facilitando la promoción de productos, la gestión comercial, la creación de contenidos y la interacción con entornos digitales de mercado. • Participación comunitaria: A través de activaciones culturales, presentaciones artísticas e intervenciones creativas, se incentivará la

				asistencia de la ciudadanía, generando espacios de encuentro, diálogo y apropiación del evento como experiencia colectiva. • Fortalecimiento comercial: Se habilitarán zonas específicas para la promoción, exhibición y venta directa de productos y servicios, permitiendo a los emprendedores validar sus modelos de negocio, recibir retroalimentación del público y activar oportunidades comerciales reales. • Dinamización cultural: Las expresiones artísticas y culturales locales fortalecerán el sentido de pertenencia, promoverán la diversidad creativa y aportarán un ambiente festivo, accesible e inclusivo que refleje la identidad del territorio. • Aprendizaje continuo: Durante el evento se desarrollarán talleres simultáneos para reforzar habilidades en emprendimiento, sostenibilidad, innovación, TIC y desarrollo cultural, integrando la formación con la práctica en un mismo escenario. • Articulación interinstitucional: La coordinación entre organizaciones del sector cultural, educativo, económico y comunitario permitirá ampliar el alcance del proyecto, fortalecer alianzas y garantizar la sostenibilidad de los procesos más allá del evento. Evento de Circulación: "Proyéctate Fest – Crea, Inspira y Aprende" Proyéctate Fest – Crea, Inspira y Aprende se presenta como la oportunidad para compartir con la ciudadanía el camino recorrido por los participantes, mostrando de manera abierta y cercana el talento, la dedicación y el crecimiento logrado durante el Programa. En este espacio, la plazoleta de la Facultad de Arquitectura de la Universidad Nacional se convertirá en un escenario vivo donde emprendedores, público y actores del territorio podrán encontrarse alrededor de la creatividad, la cultura y la innovación. El festival reunirá propuestas empresariales, expresiones artísticas y actividades formativas que permitirán a los asistentes conocer de primera mano las iniciativas fortalecidas, interactuar con sus creadores y participar en experiencias que promueven el diálogo y la construcción colectiva. La producción del evento ha sido diseñada para ofrecer una puesta en escena clara, accesible y acogedora, apoyada en una logística integral que garantiza fluidez y calidad para los participantes y visitantes. Más allá de su carácter expositivo, se proyecta como un punto de conexión hacia nuevas rutas de crecimiento. Es un espacio que invita a reconocer el valor de los aprendizajes adquiridos, a celebrar los logros alcanzados en comunidad y a abrir puertas hacia alianzas, mercados y oportunidades futuras. Su realización constituye un gesto de reconocimiento al esfuerzo de los emprendedores y un impulso para que continúen avanzando como agentes activos del desarrollo cultural y económico del territorio. A diciembre el Programa presenta un avance significativo en sus componentes formativos, técnicos y de preparación para la exposición pública. Aunque la ejecución se encuentra aún en desarrollo, pues el proyecto inició el 28 de noviembre de 2025 y finalizará el 20 de diciembre de 2025, los progresos alcanzados en este periodo reflejan la consolidación de procesos sólidos, coherentes y alineados con los estándares establecidos por la Secretaría de TIC y Competitividad de Manizales. En cumplimiento de la obligación 1: Diseño, planificación, ejecución y evaluación de las estrategias, metodologías y actividades de formación, el Programa registra un avance aproximado del 80%. Durante esta fase se desarrollaron sesiones teórico-prácticas, procesos de acompañamiento grupal y actividades orientadas al fortalecimiento de capacidades

				emprendedoras, incorporando herramientas de innovación, sostenibilidad y apropiación de TIC. Las metodologías aplicadas permitieron un proceso participativo, progresivo y adaptado a las realidades de cada unidad productiva, favoreciendo la consolidación de aprendizajes clave para su proyección. Respecto a la Obligación 2: Acompañamiento especializado, el proyecto presenta un avance cercano al 75%. Se han realizado espacios de validación de modelos de negocio, asesorías técnicas y revisiones enfocadas en el fortalecimiento comercial. Estos encuentros han permitido identificar oportunidades de mejora, ajustar propuestas de valor, orientar decisiones estratégicas y acompañar la estructuración de procesos comerciales más sólidos y coherentes con el mercado local. En relación con la Obligación 3: Circulación y cierre a través de una feria pública de emprendimiento, los preparativos registran un avance del 60%, correspondiente a la planeación, diseño operativo y coordinación logística del evento "Proyéctate Fest – Crea, Inspira y Aprende", que se desarrollará los días 18 y 19 de diciembre. Esta fase, aún en curso, ya cuenta con la estructuración del montaje, la programación cultural, la distribución de stands, la agenda formativa simultánea y los lineamientos para la ceremonia de reconocimiento de los participantes. El evento se configura como el espacio en el que los emprendimientos podrán proyectarse ante la ciudadanía, conectar con nuevos públicos y visibilizar los resultados del proceso. En resumen, el Programa avanza de manera satisfactoria, cumpliendo los objetivos propuestos y evidenciando el compromiso de los participantes y del equipo técnico. Las actividades desarrolladas hasta la fecha han potenciado el aprendizaje, la innovación y la capacidad de implementación de los emprendedores, consolidando bases sólidas para su participación en la fase de circulación y su proyección futura dentro del ecosistema creativo y económico de Manizales. Aunque el proceso aún no ha concluido, los resultados preliminares reflejan una ruta de trabajo consistente y orientada al impacto. El cierre del proyecto, previsto para el 20 de diciembre de 2025, permitirá integrar los aprendizajes adquiridos, dar visibilidad a los avances alcanzados y reconocer públicamente el esfuerzo y la evolución de los emprendimientos acompañados. De esta manera, el Programa reafirma su propósito: fortalecer capacidades, promover oportunidades y aportar al desarrollo productivo y social de los veteranos y sus familias, quienes, a través de sus iniciativas, continúan construyendo comunidad, identidad y futuro. **Evento de clausura y cierre: "Proyéctate Fest – Crea, Inspira y Aprende"** Proyéctate Fest – Crea, Inspira y Aprende se presentó como la oportunidad para compartir con la ciudadanía el camino recorrido por los participantes, mostrando de manera abierta y cercana el talento, la dedicación y el crecimiento logrados durante el Programa. En este espacio, la plazoleta de la Facultad de Arquitectura de la Universidad Nacional se convirtió en un escenario vivo donde emprendedores, público y actores del territorio se encontraron alrededor de la creatividad, la cultura y la innovación. El festival reunió propuestas empresariales, expresiones artísticas y actividades formativas, lo que permitió a los asistentes conocer de primera

				mano las iniciativas fortalecidas, interactuar con sus creadores y participar en experiencias que promovieron el diálogo y la construcción colectiva. La producción del evento fue diseñada y ejecutada para ofrecer una puesta en escena clara, accesible y acogedora, apoyada en una logística integral que garantizó fluidez y calidad para los participantes y visitantes. Más allá de su carácter expositivo, el evento se consolidó como un punto de conexión hacia nuevas rutas de crecimiento. Fue un espacio que invitó a reconocer el valor de los aprendizajes adquiridos, a celebrar los logros alcanzados en comunidad y a abrir puertas hacia alianzas, mercados y oportunidades futuras. Su realización constituyó un gesto de reconocimiento al esfuerzo de los emprendedores y un impulso para que continúen avanzando como agentes activos del desarrollo cultural y económico del territorio. El Programa presentó un avance significativo en sus componentes formativos, técnicos y de preparación para la exposición pública. La ejecución del proyecto, que se desarrolló entre el 28 de noviembre de 2025 y el 20 de diciembre de 2025, permitió consolidar procesos sólidos, coherentes y alineados con los estándares establecidos por la Secretaría de TIC y Competitividad de Manizales. **En cumplimiento de la Obligación 1:** Diseño, planificación, ejecución y evaluación de las estrategias, metodologías y actividades de formación, el Programa registró un avance del 100%. Durante esta fase se desarrollaron sesiones teórico-prácticas, procesos de acompañamiento grupal y actividades orientadas al fortalecimiento de capacidades emprendedoras, incorporando herramientas de innovación, sostenibilidad y apropiación de TIC. Las metodologías aplicadas permitieron un proceso participativo, progresivo y adaptado a las realidades de cada unidad productiva, favoreciendo la consolidación de aprendizajes clave para su proyección. **Respecto a la Obligación 2:** El componente de acompañamiento especializado del proyecto presentó un avance del 100 %, dando cumplimiento integral a los objetivos establecidos en el Convenio. Este proceso se desarrolló como una fase estratégica orientada a consolidar los aprendizajes adquiridos durante la formación teórico-práctica y a fortalecer de manera directa las capacidades empresariales de los emprendimientos participantes. Durante la ejecución se llevaron a cabo espacios estructurados de validación de modelos de negocio, asesorías técnicas individualizadas y revisiones especializadas, enfocadas en los ejes definidos por el proyecto: innovación y creatividad, Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC), y emprendimiento y gestión empresarial. Estos espacios permitieron realizar un acompañamiento diferencial, ajustado al nivel de madurez, sector productivo y necesidades específicas de cada emprendimiento. **En el marco de la gestión empresarial,** las asesorías se centraron en la revisión y ajuste de modelos de negocio, análisis de costos y precios, estructuración de flujos de caja, identificación de oportunidades de crecimiento y fortalecimiento de la sostenibilidad financiera. Así mismo, se orientó a los emprendedores en la toma de decisiones estratégicas que impactan directamente la rentabilidad y viabilidad de sus iniciativas productivas.

				Desde el enfoque de estrategia comercial y marketing, el acompañamiento permitió ajustar y fortalecer las propuestas de valor, mejorar la claridad del mensaje comercial, optimizar el uso de canales digitales, definir estrategias de posicionamiento y explorar oportunidades de comercialización acordes con las dinámicas del mercado local y digital. **En cuanto a las TIC y la transformación digital,** se brindó orientación en el uso de herramientas digitales para la gestión del negocio, la visibilización de productos y servicios, el comercio electrónico y la comunicación con clientes, promoviendo una apropiación tecnológica funcional y aplicada a la realidad de cada emprendimiento. Adicionalmente, desde el eje de innovación y creatividad, se impulsó la identificación de oportunidades de mejora en productos, servicios y procesos, fomentando la innovación incremental, la diferenciación y la adaptación a las necesidades del cliente, mediante metodologías participativas y prácticas. Estos encuentros permitieron identificar brechas, fortalecer capacidades, orientar decisiones estratégicas y acompañar la estructuración de procesos comerciales más sólidos, coherentes con el contexto productivo local y con proyección hacia mercados más amplios. El acompañamiento especializado se consolidó, así como un componente clave para el éxito del proyecto, aportando de manera significativa a la sostenibilidad, competitividad y proyección de los emprendimientos beneficiarios. **En relación con la Obligación 3:** Circulación y cierre a través de una feria pública de emprendimiento, los preparativos y la ejecución registraron un avance del 100%, correspondiente a la planeación, el diseño operativo y la coordinación logística del evento “Proyéctate Fest – Crea, Inspira y Aprende”, que se desarrolló los días 18 y 19 de diciembre de 2025. Esta fase, ya finalizada, contó con la estructuración del montaje, la programación cultural, la distribución de stands, la agenda formativa simultánea y la realización de la ceremonia de reconocimiento de los participantes. El evento se configuró como el espacio en el que los emprendimientos se proyectaron ante la ciudadanía, conectaron con nuevos públicos y visibilizaron los resultados del proceso. En resumen, el Programa avanzó de manera satisfactoria, cumplió los objetivos propuestos y evidenció el compromiso de los participantes y del equipo técnico. Las actividades desarrolladas potenciaron el aprendizaje, la innovación y la capacidad de implementación de los emprendedores, consolidando bases sólidas para su participación en la fase de circulación y su proyección futura dentro del ecosistema creativo y económico de Manizales. Los resultados obtenidos reflejaron una ruta de trabajo consistente y orientada al impacto. El cierre del proyecto, realizado el 19 de diciembre de 2025, permitió integrar los aprendizajes adquiridos, dar visibilidad a los avances alcanzados y reconocer públicamente el esfuerzo y la evolución de los emprendimientos acompañados. De esta manera, el Programa reafirmó su propósito de fortalecer capacidades, promover oportunidades y aportar al desarrollo productivo y social de los veteranos de la Fuerza Pública y sus familias, quienes, a través de sus iniciativas, continúan construyendo comunidad, identidad y futuro.

				Los avances alcanzados evidenciaron un proceso sólido, articulado y debidamente consolidado, en el cual la formación, el acompañamiento técnico y la ejecución del evento de circulación se desarrollaron conforme a la planeación establecida. La participación activa de los emprendedores, el desarrollo progresivo de los contenidos formativos, la validación de los modelos de negocio y la adecuada organización logística del Proyéctate Fest reflejaron un compromiso colectivo orientado al fortalecimiento empresarial y al reconocimiento del talento local. El proyecto alcanzó un nivel significativo de madurez, evidenciando resultados concretos para los participantes y aportes relevantes al ecosistema cultural y económico del territorio. De esta manera, se reafirmó la pertinencia y el impacto de esta estrategia en el impulso de los emprendimientos liderados por veteranos de la Fuerza Pública y sus familias, consolidándose como una intervención efectiva de fortalecimiento productivo y apropiación de las TIC. Como parte de las acciones complementarias de fortalecimiento empresarial y aprendizaje a partir de modelos de referencia y casos de éxito, el día 17 de diciembre de 2025 se llevó a cabo la charla experiencial y mentoría “Emprende sin miedo a las redes sociales”, liderada por el equipo de “Yo Soy Manizales”. Este espacio permitió fortalecer y orientar a los participantes, aportando herramientas prácticas para la gestión estratégica de redes sociales, abordando temas como edición de contenidos, priorización de mensajes, calidad e impacto del contenido digital, y uso efectivo de las redes sociales como canal de posicionamiento y comercialización. La actividad contribuyó a disminuir barreras y temores asociados al uso de entornos digitales, motivando a los emprendedores a integrar de manera más estratégica las redes sociales dentro de sus modelos de negocio, en coherencia con los objetivos del programa y los lineamientos de la Secretaría de TIC y Competitividad de Manizales. Para la producción del evento Proyectate Fest se tuvieron en cuenta todos los permisos de ley reglamentarios tales como SAYCO ACINPRO, Policía Nacional, GER, OGM, EMAS, se anexan al final del informe. **5.3.8. Evidencias fotográficas obligación 3** El día miércoles 17 de diciembre se dictó la charla experiencial “Emprende sin miedo a las redes sociales” a cargo del equipo de “Yo soy Manizales”

				  El 18 y 19 de diciembre se realizó el “Proyectate Fest”













1. RESULTADOS Y LOGROS ALCANZADOS DEL PROYECTO

El desarrollo del Convenio de Asociación No. 2511271329 permitió alcanzar resultados significativos en el fortalecimiento de las capacidades empresariales, comerciales, financieras y digitales de los emprendimientos pertenecientes a veteranos de la Fuerza Pública y sus familias en el municipio de Manizales. A través de la implementación articulada de procesos de diagnóstico, formación, acompañamiento especializado y circulación, el proyecto consolidó una intervención integral orientada a la sostenibilidad y competitividad de las iniciativas productivas participantes.

Los resultados obtenidos se presentan a continuación de manera consolidada, atendiendo a los componentes del proyecto y a las obligaciones contractuales establecidas.

1. Resultados del proceso de caracterización y diagnóstico

Como resultado del proceso de caracterización inicial, se logró recolectar y analizar información de 60 emprendedores, lo que permitió identificar perfiles sociodemográficos, niveles de apropiación tecnológica, estado de los emprendimientos, sectores productivos, necesidades formativas y disponibilidad de participación. Este ejercicio proporcionó una base sólida para el diseño metodológico del programa y la definición de rutas diferenciadas de acompañamiento.

Adicionalmente, se aplicó el Diagnóstico de Emprendimiento y Crecimiento mediante la plataforma Al Mango a los emprendimientos, permitiendo:

- Determinar el nivel de madurez empresarial de cada iniciativa.
- Identificar brechas prioritarias en áreas clave como finanzas, operación, ventas y mercado.

				• Clasificar los emprendimientos por fases de desarrollo (inicio, crecimiento, consolidación, escalamiento y transformación). • Generar planes de acción orientados a horizontes de 30, 60 y 90 días. Este resultado facilitó una toma de decisiones basada en datos y permitió orientar de manera estratégica el proceso de formación y acompañamiento especializado. **2. Resultados del proceso de formación teórico-práctica** En el marco del proyecto se ejecutó un proceso de formación grupal sincrónica con una intensidad total de 9 horas, orientado al fortalecimiento de competencias en modelo de negocio, estrategia comercial, marketing digital y finanzas esenciales para emprendedores. De manera complementaria, los participantes accedieron a formación virtual asincrónica a través de la plataforma Moodle, con una oferta de tres cursos y una vigencia de acceso de un (1) año, lo que permitió profundizar los contenidos y asegurar la continuidad del aprendizaje. Como resultado del proceso formativo se evidenció: • Fortalecimiento en la comprensión y estructuración de modelos de negocio. • Mayor claridad en la propuesta de valor y el cliente objetivo. Apropiación de herramientas digitales aplicadas a la gestión y comercialización. Mejora en el entendimiento de aspectos financieros básicos para la sostenibilidad de los emprendimientos. En cumplimiento de la obligación de acompañamiento especializado, se realizaron 62 horas de asesorías individualizadas, beneficiando a 60 emprendimientos, enfocadas en la validación de modelos de negocio y el fortalecimiento comercial y financiero. Este proceso permitió: • Ajustar y validar propuestas de valor. • Identificar oportunidades de mejora en estrategias comerciales y canales de venta. • Orientar decisiones estratégicas basadas en información real del negocio. • Definir planes de acción concretos a corto plazo. El acompañamiento personalizado fortaleció la capacidad de los emprendedores para tomar decisiones informadas y avanzar hacia modelos de negocio más estructurados y sostenibles.

La realización de la feria pública “Proyéctate Fest – Crea, Inspira y Aprende”, desarrollada los días 18 y 19 de diciembre de 2025, constituyó el cierre del proceso y permitió visibilizar los resultados del programa ante la ciudadanía y el ecosistema local.
Como resultado de esta fase se logró:

- Exponer y promocionar los productos y servicios de los emprendimientos participantes.
- Generar interacción directa con potenciales clientes y actores del ecosistema.
- Validar propuestas de valor en un entorno real de mercado.
- Fortalecer el posicionamiento de las marcas participantes.
- Reconocer públicamente el proceso, dedicación y avances de los emprendedores mediante la ceremonia de graduación y entrega de reconocimientos.

Esta fase consolidó el vínculo entre emprendimiento, apropiación de las TIC, cultura y desarrollo local, aportando valor social y económico al territorio.

2. Resultados transversales del proyecto

De manera transversal, el proyecto generó los siguientes resultados:

- Alta participación y compromiso de los beneficiarios durante todas las fases del proceso.
- Generación de información estratégica útil para la Secretaría de TIC y Competitividad.
- Consolidación de redes de colaboración entre emprendedores.
- Fortalecimiento del ecosistema emprendedor local con enfoque diferencial.
- Contribución al desarrollo productivo y social de una población priorizada.

En términos generales, los resultados alcanzados evidencian que el proyecto cumplió con los objetivos propuestos, ejecutó satisfactoriamente las actividades establecidas en el convenio y generó impactos positivos en los emprendimientos participantes. El proceso desarrollado permitió sentar bases sólidas para la sostenibilidad, el crecimiento y la proyección futura de las iniciativas productivas acompañadas.

Los indicadores de producto permiten verificar la ejecución de las actividades previstas y la entrega de los componentes establecidos en el convenio.

Indicador	**Meta**	**Resultado**	**% Cumpli**
Emprendimientos convocados al programa	60	60	100%

Emprendimientos seleccionados para el proceso	50	50	100%
Instrumentos de caracterización aplicados	60	60	100%
Diagnósticos empresariales completos	50	50	100%
Planes de acción empresariales formulados	50	50	100%
Sesiones formativas diseñadas	3	3	100%
Material pedagógico elaborado	100%	100%	100%
Memorias formativas entregadas	50	50	100%
Registros de asistencia consolidados	100%	100%	100%
Certificados de participación entregados	50	50	100%

Los indicadores de resultado evidencian los cambios y efectos generados en los emprendimientos participantes como consecuencia del proceso formativo y de acompañamiento.

Indicador	**Resultado**
Emprendimientos con claridad en su propuesta de valor	100%
Emprendimientos que fortalecieron su modelo de negocio	100%
Emprendimientos con identificación de su cliente objetivo	100%
Emprendimientos con estrategias comerciales definidas	90%
Emprendimientos con mejoras en el uso de herramientas digitales	90%
Emprendimientos con brechas financieras identificadas	100%
Emprendimientos con acciones de mejora financiera definidas	99%
Emprendimientos con plan de crecimiento a corto plazo	90%
Emprendimientos que aplicaron aprendizajes en su negocio	Alto impacto
Emprendimientos con validación en entorno real (feria)	100%

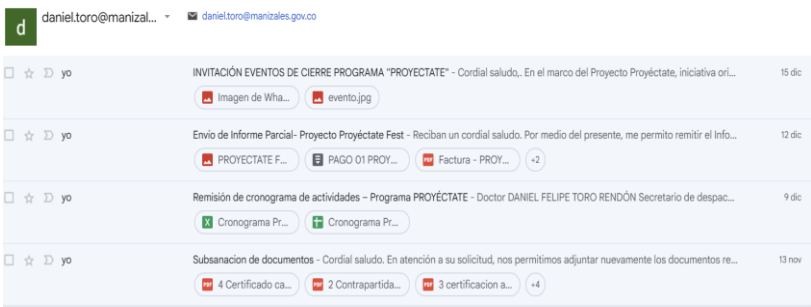
Los indicadores de gestión permiten evaluar la eficiencia administrativa, técnica y operativa del proyecto.

Indicador	**Resultado**
Cumplimiento del cronograma del proyecto	Cumplido
Cumplimiento de entregables contractuales	100%
Coordinación técnica del proyecto	Efectiva
Gestión logística de las actividades	Adecuada
Articulación entre componentes del proyecto	Lograda
Gestión de riesgos operativos	Adecuada
Capacidad de adaptación metodológica	Alta
Comunicación con beneficiarios	Permanente
Gestión documental del proyecto	Completa
Oportunidad en la entrega de informes	Cumplida

				1. Indicadores de Impacto **Indicador** Emprendimientos con mayor proyección comercial Emprendimientos con fortalecimiento de capacidades emprendedoras Emprendimientos con mayor confianza en su gestión Fortalecimiento del ecosistema emprendedor local Aporte al desarrollo productivo local Inclusión productiva de población priorizada Apropiación de TIC en emprendimientos Satisfacción general de los participantes
ACTIVIDADES GENERALES DEL CONVINIENTE.				
1	Aportar en dinero mínimo el 30% del valor de presupuesto oficial.	1	100%	Esta actividad consiste en garantizar la cofinanciación del convenio mediante la destinación de recursos propios equivalentes, como mínimo, al **30% del valor total del presupuesto oficial** establecido. Este aporte económico tiene como finalidad complementar los recursos entregados por la Alcaldía de Manizales, asegurando la ejecución integral de las actividades pactadas en el objeto del convenio. El cumplimiento de esta obligación se refleja en: • **Asignación presupuestal interna**: se dispuso de recursos financieros propios de la entidad para cubrir gastos asociados al desarrollo del programa (formación, acompañamiento técnico, fortalecimiento empresarial, logística de la feria pública, entre otros). • **Soportes contables y financieros**: se generaron comprobantes de egreso, registros contables y certificaciones que evidencian la inversión realizada. • **Complementariedad de recursos**: el aporte permitió ampliar el alcance de las actividades, garantizando calidad, oportunidad y sostenibilidad en los procesos de formación y acompañamiento a los 50 emprendimientos beneficiarios. • **Transparencia y trazabilidad**: se documentó la ejecución de los recursos en informes financieros y técnicos, entregados a la supervisión del convenio, conforme a los lineamientos de la Secretaría de TIC y Competitividad. En conclusión, esta actividad asegura la corresponsabilidad financiera de la entidad en el convenio, fortaleciendo la alianza público–privada y garantizando que los objetivos del programa se cumplan con suficiencia de recursos.

2	Garantizar la idoneidad técnica y profesional del personal vinculado al contrato, asegurando que cuenten con las competencias, experiencia y formación necesarias para le ejecución efectiva de las actividades.	1	100%	Corpoder puede asegurar que todo el personal vinculado al convenio cuenta con las **competencias, experiencia y formación necesarias** para ejecutar de manera efectiva las acciones previstas en el programa de emprendimiento, TIC y apoyo a iniciativas de los veteranos de la Fuerza Pública y sus familias. La información de los perfiles profesionales vinculados al proyecto se puede evidenciar en el siguiente link: https://almango-my.sharepoint.com/personal/valentinalopez_almango_mx/_layouts/15/onedrive.aspx?id=%2Fpersonal%2Fvalentinalopez%5Falmango%5Fmx%2FDocuments%2FAl%20mango%2FClientes%20Al%20Mango%2F02%5FCorpoder%2F09%5FCertificados%2FHojas%20de%20vida&viewid=dabdb69b%2D677b%2D43e6%2D8993%2D176d918982e3&ga=1 El cumplimiento de esta obligación se refleja en: • **Proceso de selección y vinculación**: se realizó una revisión detallada de hojas de vida, certificaciones académicas y experiencia laboral, priorizando perfiles con trayectoria en emprendimiento, tecnologías de la información, acompañamiento empresarial y formación participativa. • **Asignación de roles y responsabilidades**: cada integrante del equipo fue designado en función de sus competencias específicas (formadores, asesores técnicos, coordinadores de proyecto, especialistas en TIC, etc.), garantizando la pertinencia de su aporte. • **Capacitación y actualización interna**: se llevaron a cabo sesiones de inducción y actualización metodológica para alinear al personal con los lineamientos de la Secretaría de TIC y Competitividad de Manizales. • **Soportes documentales**: se entregaron al supervisor del convenio las hojas de vida, títulos, certificaciones y constancias de experiencia que acreditan la idoneidad del equipo. • **Resultados obtenidos**: la calidad técnica y profesional del personal se evidencia en la ejecución efectiva de las actividades de formación, acompañamiento especializado y fortalecimiento empresarial, así como en la satisfacción y participación activa de los beneficiarios. En conclusión, esta actividad garantiza que el convenio se ejecuta con un equipo altamente capacitado, lo que asegura la calidad, pertinencia y efectividad de los procesos desarrollados

3	Aplicar las metodologías participativas y prácticas que promuevan la inclusión digital, la innovación, el emprendimiento y la sostenibilidad de los proyectos productivos de la población beneficiaria.		200% .	Se han implementado **estrategias metodológicas participativas** que permiten a los beneficiarios —veteranos de la Fuerza Pública y sus familias— adquirir conocimientos, habilidades y herramientas prácticas para fortalecer sus proyectos productivos, asegurando su sostenibilidad en el tiempo. El cumplimiento de esta obligación se refleja en: • **Diseño de metodologías participativas**: se aplicaron talleres, mesas de trabajo y dinámicas colaborativas que fomentaron la construcción colectiva de soluciones y el intercambio de experiencias entre los emprendedores. • **Inclusión digital**: se promovió el uso de herramientas TIC (plataformas virtuales, aplicaciones de gestión, comercio electrónico, marketing digital) para mejorar la competitividad y visibilidad de los emprendimientos. • **Innovación aplicada**: se incentivó la generación de ideas novedosas en productos, servicios y procesos, integrando prácticas de creatividad y validación de modelos de negocio. • **Fortalecimiento del emprendimiento**: se brindó acompañamiento técnico y empresarial orientado a mejorar la gestión administrativa, comercial y financiera de los proyectos. • **Sostenibilidad**: se incorporaron prácticas responsables en el manejo de recursos, inclusión social y equidad de género, asegurando que los proyectos tengan impacto positivo y perdurable en la comunidad. • **Resultados evidenciados**: la participación activa de los beneficiarios, la adopción de herramientas digitales y la mejora en la capacidad de gestión de sus iniciativas demuestran la efectividad de las metodologías aplicadas. En conclusión, esta actividad garantiza que los beneficiarios no solo reciban formación, sino que participen activamente en la construcción de sus proyectos, integrando innovación y sostenibilidad como pilares fundamentales https://almango-my.sharepoint.com/personal/valentinalopez_almango_mx/_layouts/15/onedrive.aspx?id=%2Fpersonal%2Fvalentinalopez%5Falmango%5Fmx%2FDocuments%2FAl%20mango%2FClientes%20Al%20Mango%2F02%5FCorpoder&ga=1
4	Entregar los productos, informes y soportes técnicos en	1	100%	. El Contratista entregó los productos, informes y soportes técnicos en los tiempos y formatos establecidos por la entidad contratante.

	los tiempos y formatos establecidos por la entidad contratante, garantizando su coherencia, completitud y trazabilidad.			
5	Mantener una comunicación constante y efectiva con la supervisión o interventoría del contrato, informando de manera oportuna los avances, dificultades y resultados del proceso.	1	100%	Se ha sostenido un **canal de comunicación permanente, transparente y oportuno** con la supervisión designada por la Alcaldía de Manizales, con el fin de garantizar el adecuado seguimiento del convenio y la toma de decisiones informadas durante su ejecución. El cumplimiento de esta obligación se refleja en: • **Reportes periódicos de avance**: entrega de informes parciales que detallan las actividades realizadas, los resultados obtenidos y las metas alcanzadas en cada fase del programa. • **Comunicación escrita oficial**: envío de correos electrónicos, actas y memorandos que documentan los acuerdos, observaciones y compromisos asumidos. • **Atención a observaciones**: respuesta oportuna a los requerimientos y recomendaciones formuladas por la supervisión, ajustando las actividades cuando ha sido necesario. • **Transparencia en la información**: compartir datos, soportes técnicos y financieros que permiten verificar la correcta ejecución del convenio. • **Resultados evidenciados**: la comunicación constante ha facilitado la identificación temprana de dificultades, la implementación de soluciones y la validación de logros alcanzados. 
6	Velar por el adecuado manejo de los recursos físicos,	1	100% del presupuesto oficial a la fecha	

	tecnológicos y financieros que sean asignados o puestos a disposición para la ejecución del contrato, garantizando su uso responsable y conforme a los principios de transparencia y eficiencia.			

PRESUPUESTO FINAL PROYÉCTATE				
COMPONENTE DE PAGO		VALOR FACTURADO		
MÓDULO	TEMA	TOTAL HORAS	Valor total	
Innovación y creatividad:	Pensamiento de diseño	11	$3.520.000	HALCONWEB
	Liderazgo emprendedor	11	$3.520.000	
	Innovación y creatividad	11	$3.520.000	
	Creación de Pitch	11	$3.520.000	
Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC):	Alfabetización digital	11	$3.520.000	
	Herramientas colaborativas	13	$4.160.000	
	Identidad de marca	13	$4.160.000	
	Marketing digital	13	$4.160.000	
	Comercio electrónico	13	$4.160.000	
	Transformación digital	13	$4.160.000	
Emprendimiento y gestión empresarial:	Desarrollo personal y relacional	11	$3.520.000	
	Estrategias de venta y mercadeo	11	$3.520.000	
Innovación y creatividad:	Pensamiento de diseño	13	$5.200.000	
	Liderazgo emprendedor	13	$5.200.000	
	Innovación y creatividad	11	$4.400.000	
	Creación de Pitch	11	$4.400.000	
Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC):	Alfabetización digital	11	$4.400.000	
	Herramientas colaborativas	11	$4.400.000	
	Identidad de marca	11	$4.400.000	
	Marketing digital	13	$5.200.000	
	Comercio electrónico	13	$5.200.000	
	Transformación digital	11	$4.400.000	
Emprendimiento y gestión empresarial:	Desarrollo personal y relacional	11	$4.400.000	
	Estrategias de venta y mercadeo	11	$4.400.000	
	Modelos de negocio	11	$4.400.000	
	Planeación estratégica	11	$4.400.000	
	Gestión financiera	11	$4.400.000	
Total Formación			$114.640.000	
Alquiler de salones, espacios locativos y ambientes adecuados para el desarrollo de las actividades formativas, asesorías y encuentros del proyecto. Comprende además la dotación y disponibilidad de recursos tecnológicos, herramientas digitales, equipos audiovisuales, computadores, tabletas y conectividad, necesarios para garantizar una formación híbrida, interactiva y de alta calidad.			$40.000.000	HALCONWEB
Impresión de material pedagógico, diseño, diagramación e impresión de guías, cartillas, manuales, hojas de trabajo y demás materiales pedagógicos necesarios para el desarrollo formativo, así como la producción de piezas publicitarias (afiches, pendones, volantes y material digital) destinadas a la promoción del programa y a la difusión de resultados. También contempla el material gráfico del evento de clausura y circulación, garantizando una imagen coherente y profesional del proyecto.			$50.000.000	FUSIÓN COMUNICACIÓN GRAFICA S.A.S Y MATIZ TALLER EDITORIAL S.A.S.
Almuerzos- refrigerios- hidratación de los encuentros presenciales			$38.800.000	TEJIENDO SUEÑOS, HOTEL CARRETERO Y DANIELA ECHAVARRIA
Producción audiovisual: Incluye la realización de piezas audiovisuales y fotográficas que documenten el desarrollo del proyecto, así como el diseño de imágenes, videos y materiales gráficos para la convocatoria, difusión y cierre. Este componente garantiza la sistematización visual del proceso y la creación de memorias digitales que fortalezcan la visibilidad y proyección del programa.			$50.000.000	PROFESIONALES ESPECIALIZADOS CORPODER
PRODUCCIÓN AUDIOVISUAL DEL PROYECTO Y CLAUSURA	paquetes de fortalecimiento diseñados específicamente para cada emprendimiento, según sus necesidades particulares. Entre los apoyos que se pueden entregar en especie se encuentran: diseño de marca, producción de videos promocionales, membresías para plataformas de publicidad, elaboración de pendones, volantes y otros materiales que contribuyan al posicionamiento y visibilidad del negocio. La selección de estos recursos se realiza de manera personalizada, buscando potenciar las capacidades y oportunidades de cada emprendedor.		$19.417.320	VALENTINA LOPEZ (ALMANGO)
	Souvenirs, kits de bienvenida, reconocimientos para beneficiarios del proyecto por participación		$20.000.000	FUSIÓN COMUNICACIÓN GRÁFICA S.A.
EVENTO DE CLAUSURA Y CIERRE	Evento final de circulación y exposición que permita visibilizar los emprendimientos desarrollados durante el proceso formativo, promoviendo el intercambio de experiencias, la conexión con aliados estratégicos y la proyección de los participantes en escenarios de innovación y desarrollo local.		$100.000.000	FUNDACIÓN FESTICOLLAGE
TOTAL				$432.857.320
SECRETARIA DE TIC Y COMPETITIVIDAD				$299.970.123
CORPODER				$132.887.197

RELACIÓN DE GASTOS FINAL

7	Cumplir con las normas legales, técnicas y de bioseguridad vigentes, así como con los lineamientos institucionales relacionados con la protección de datos personales, la inclusión social y la equidad de género.	1	100%	En el marco de la ejecución del convenio, se garantizó el estricto cumplimiento de las normas legales, técnicas y de bioseguridad vigentes, aplicando protocolos que aseguraron la seguridad de los participantes y la calidad de las actividades. Asimismo, se respetaron los lineamientos institucionales relacionados con la protección de datos personales, mediante la implementación de mecanismos de confidencialidad y consentimiento informado. De igual manera, se promovió la inclusión social y la equidad de género, asegurando la participación activa y equitativa de todos los beneficiarios en los procesos de formación, acompañamiento y fortalecimiento empresarial. Estas acciones, debidamente soportadas en informes, registros y evidencias documentales, demuestran la responsabilidad, transparencia y compromiso de la entidad con los objetivos del programa y con los principios de legalidad, inclusión y sostenibilidad que orientan la gestión pública. Como ejemplo, en formulario de caracterización se evidencia la vinculación de personas 'no binarias'
8	Promover la participación activa y el bienestar de los beneficiarios, asegurando que las actividades desarrolladas contribuyan efectivamente al fortalecimiento de sus capacidades y al logro de los objetivos del programa.	1	100%	La ejecución del convenio se orientó a garantizar que los veteranos de la Fuerza Pública y sus familias participaran de manera activa en todas las fases del programa, fortaleciendo sus capacidades y promoviendo su bienestar integral. **Acciones realizadas** • **Convocatoria abierta y transparente**: se difundieron invitaciones a través de canales oficiales y comunitarios, asegurando que los beneficiarios conocieran las oportunidades del programa. • **Metodologías participativas**: se aplicaron talleres, mesas de trabajo y dinámicas colaborativas que fomentaron la interacción, el aprendizaje colectivo y la construcción conjunta de soluciones. • **Acompañamiento personalizado**: se brindaron asesorías individuales y mentorías, atendiendo las necesidades específicas de cada emprendimiento. • **Espacios de bienestar**: se promovió un ambiente inclusivo y respetuoso, garantizando condiciones de bioseguridad, equidad de género y apoyo psicosocial cuando fue necesario. • **Taller de habilidades blandas:** Como parte de las acciones para promover la participación efectiva y el bienestar de los beneficiarios, se desarrolló un **taller de sesiones complementarias** enfocado en el fortalecimiento de habilidades blandas tales como: • Comunicación asertiva • Trabajo en equipo • Liderazgo • Resolución de conflictos

				• Inteligencia emocional
9	Atender las observaciones y requerimientos formulados por la entidad contratante, la supervisión o la interventoría, realizando los ajustes necesarios para el cumplimiento de las metas establecidas.	1	100%	Durante la ejecución del convenio, la supervisión va formulando diversas observaciones y recomendaciones orientadas a garantizar el cumplimiento de las metas y la calidad de las actividades. Estas observaciones se atienden de manera oportuna, realizando los ajustes necesarios en la planeación y ejecución. **Principales observaciones recibidas** • **Entrega de informes parciales**: se solicitó mayor detalle en los indicadores de avance y en la descripción de resultados. • **Metodologías de formación**: se recomendó reforzar las dinámicas participativas para asegurar mayor interacción de los beneficiarios. • **Cronograma de actividades**: se sugirió ajustar fechas de algunos talleres para facilitar la asistencia de los participantes. • **Protección de datos**: se reiteró la importancia de garantizar la confidencialidad en el manejo de la información de los beneficiarios. **Acciones de respuesta y ajustes realizados** • Se entregan informes ampliados con indicadores cuantitativos y cualitativos, incluyendo cuadros comparativos y análisis de impacto. • Se fortalecen las metodologías participativas mediante dinámicas grupales, estudios de caso y ejercicios prácticos. • Se ajusta el cronograma, reprogramando actividades en horarios más accesibles para los beneficiarios. • Se reforzaron los protocolos de protección de datos, incluyendo consentimientos informados y políticas de confidencialidad.
10	Entregar un informe final de gestión y resultados, que contenga el análisis de los logros alcanzados, los impactos generados, las lecciones aprendidas y las recomendaciones para la continuidad o mejora del	1	100% .	El contratista entregó informe final con los requerimientos de la obligación indicando los logros alcanzados, los impactos, las lecciones aprendidas y la mejora del programa.

	programa.			
11	Guardar absoluta reserva y confidencialidad con respecto a las informaciones suministradas por las personas participantes y recolectada en el evento a lo que no podrá dársela ningún otro uso, ni ser suministrada a otra persona o entidad diferente a la Secretaría de Tic y Competitividad y al supervisor.	1	100% .	Durante la ejecución del convenio se garantizó la **reserva absoluta y confidencialidad** respecto a toda la información suministrada por los beneficiarios y recolectada en el desarrollo de las actividades. Dichos datos fueron utilizados exclusivamente para los fines del programa y no se compartieron con terceros distintos a la Secretaría de TIC y Competitividad de Manizales y al supervisor designado. Se aplicaron protocolos de protección de datos personales y mecanismos de control que aseguraron el manejo responsable, seguro y transparente de la información, en cumplimiento de la normatividad vigente y de los lineamientos institucionales.
12	Realizar de forma oportuna los pagos al sistema general de seguridad social integral (Salud, pensión, ARL) de conformidad con los plazos establecidos en la normatividad vigente que regula la materia y entregar al supervisor del convenio la constancia de pago mediante planilla única detallada, a fin de verificar el pago.		100%	. **DECLARACIÓN DE APORTES AL SISTEMA DE SEGURIDAD SOCIAL PARA PERSONAS JURIDICAS.** MANIZALES, 20 de diciembre de 2025 PARA DAR CUMPLIMIENTO A LO PREVISTO EN EL ARTICULO 50 DE LEA LEY 789 DE 2002, LA REPRESENTANTE LEGAL, SE PERMITEN CERTIFICAR QUE: **CORPORACION PARA EL DEPORTE, LA RECREACION Y LA PROMOCION DEL TALENTO HUMANO CORPODER** **8100035748** No tiene personal vinculado por planta, razón por la cual no está obligada frente a los Sistemas de Salud, Riesgos Profesionales, Pensiones y aportes parafiscales ***Esta certificación se presenta bajo la gravedad del juramente, entendiendo las implicaciones legales que esto conlleva*** FIRMA DEL REPRESENTANTE LEGAL MYRIAM GLADYS ARIAS GONZALEZ NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL DOC. IDENTIDAD NO. 30310683
13	Cumplir a cabalidad con el objeto del convenio de acuerdo con lo	1	100%	El contratista añade en el informe final de la siguiente manera:

	acordado con la entidad, a través del ordenador del gasto y del supervisor asignado.			**8.4. Síntesis general de cumplimiento contractual** De manera general, el análisis de cumplimiento evidencia que el Convenio de Asociación No. 2511271329 fue ejecutado de manera satisfactoria, cumpliendo con las obligaciones contractuales establecidas y alcanzando los objetivos propuestos. Las actividades desarrolladas se ejecutaron conforme a la planeación definida, se entregaron los productos esperados y se generaron impactos positivos en la población beneficiaria. Las variaciones identificadas no comprometieron el logro de los resultados ni el cumplimiento del objeto del convenio. En consecuencia, el proyecto se considera técnicamente cumplido, dejando evidencia documentada del proceso y aportando valor al fortalecimiento del ecosistema emprendedor del municipio de Manizales.
14	Ejecutar las acciones y actividades con calidad, oportunidad dentro de la autonomía contractual que le corresponde.	1	100%	La ejecución de las actividades del convenio se realizó garantizando estándares de calidad, cumplimiento oportuno de los cronogramas y dentro de la autonomía contractual asignada. **Acciones realizadas** Cumplimiento del cronograma: las actividades se desarrollaron en las fechas previstas, con ajustes oportunos cuando fue necesario. Calidad técnica: se aplicaron metodologías validadas por la Secretaría de TIC y Competitividad, asegurando pertinencia y efectividad. Supervisión constante: se atendieron observaciones del supervisor y se realizaron ajustes inmediatos para mejorar los procesos. Resultados verificables: los beneficiarios recibieron acompañamiento efectivo y participaron activamente en talleres, mentorías y la feria pública.
15	Obrar con lealtad y buena fe en las distintas etapas del contrato, evitando dilaciones.	1	100%	La entidad actúa con lealtad y buena fe en todas las etapas del contrato —planeación, ejecución y seguimiento— garantizando transparencia, colaboración y oportunidad en la toma de decisiones. Se adoptan prácticas de comunicación abierta con la supervisión, cumplimiento de compromisos y respuesta diligente a observaciones, evitando retrasos y asegurando la continuidad del programa conforme a los principios de legalidad y eficiencia. **Acciones realizadas** **Transparencia contractual**: publicación y socialización de información pertinente del convenio y sus decisiones, conforme a lineamientos institucionales. **Comunicación oportuna:** reportes periódicos, reuniones de seguimiento y atención inmediata de requerimientos del supervisor para prevenir cuellos de botella. **Cumplimiento de compromisos**: entrega puntual de productos, informes y soportes, con trazabilidad clara de avances y resultados. **Gestión de riesgos y ajustes**: identificación temprana de dificultades y aplicación de medidas correctivas sin afectar cronogramas ni metas.

				Conducta ética y colaborativa: trato respetuoso con beneficiarios y funcionarios, rechazo de presiones indebidas y actuación alineada a la normativa.
16	No acceder a peticiones o amenazas de quienes actúen por fuera la de ley con el fin de hacer u omitir algún hecho.	1	100%	Durante la ejecución del convenio, la entidad obra con transparencia, ética y responsabilidad, garantizando que en ningún momento se acceda a peticiones, presiones o amenazas provenientes de personas o actores externos que actuaran por fuera de la ley con el fin de hacer u omitir algún hecho. El cumplimiento de esta obligación se refleja en: **Integridad institucional:** todas las decisiones y acciones se tomaron en estricto apego a la normatividad vigente y a los lineamientos de la Secretaría de TIC y Competitividad. **Prevención de riesgos**: se establecieron protocolos internos para identificar y reportar cualquier intento de presión indebida o irregularidad. **Autonomía contractual**: las actividades se ejecutaron conforme al objeto del convenio, sin aceptar interferencias externas que pudieran alterar su desarrollo. **Transparencia y buena fe:** se mantuvo comunicación constante con la supervisión, informando avances y dificultades, lo que permitió blindar el proceso frente a posibles irregularidades. **Resultados verificables**: todas las metas se cumplieron de acuerdo con lo pactado, demostrando que no hubo dilaciones ni alteraciones por factores externos ilegales. Se resalta que nuestra entidad reafirma que en el marco del convenio se actúa con **lealtad, buena fe y respeto absoluto a la legalidad**, rechazando cualquier petición o amenaza proveniente de actores externos que pretendieran influir indebidamente en la ejecución. Este compromiso ético y transparente garantizó que las actividades se desarrollaran conforme a los objetivos establecidos y bajo los principios de responsabilidad y confianza institucional.

17	Acatar las normas laborales con la seguridad social integral y el pago de parafiscales.	1	100% Antes, durante y después de ejecución del convenio	**DECLARACIÓN DE APORTES AL SISTEMA DE SEGURIDAD SOCIAL PARA PERSONAS JURIDICAS.** MANIZALES, 20 de diciembre de 2025 PARA DAR CUMPLIMIENTO A LO PREVISTO EN EL ARTICULO 50 DE LEA LEY 789 DE 2002, LA REPRESENTANTE LEGAL, SE PERMITEN CERTIFICAR QUE: **CORPORACION PARA EL DEPORTE, LA RECREACION Y LA PROMOCION DEL TALENTO HUMANO CORPODER** **8100035748** No tiene personal vinculado por planta, razón por la cual no está obligada frente a los Sistemas de Salud, Riesgos Profesionales, Pensiones y aportes parafiscales ***Esta certificación se presenta bajo la gravedad del juramente, entendiendo las implicaciones legales que esto conlleva*** FIRMA DEL REPRESENTANTE LEGAL MYRIAM GLADYS ARIAS GONZALEZ NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL DOC. IDENTIDAD NO. 30310683
18	El conviviente debe darle aplicación al artículo 50 de la ley 2195 de 2022 por medio de la cual se adoptan las medidas de transparencia, prevención y lucha contra la corrupción cuando sea atribuible.	1	100%	La Ley 2195 de 2022 establece medidas para fortalecer la transparencia y prevenir actos de corrupción en la gestión pública y privada. En particular, el artículo 50 obliga a las entidades y convenientes a aplicar mecanismos de control y publicidad de la información contractual, garantizando la rendición de cuentas y la confianza ciudadana. **Acciones realizadas** para aplicar la Ley 2195 de 2022 – Artículo 50 **Transparencia financiera** Se tienen los informes financieros con soportes de aportes y gastos, permitiendo verificar el uso responsable de los recursos. Se aplican controles internos para prevenir irregularidades en la ejecución presupuestal. **Prevención de riesgos de corrupción** Se implementaron protocolos de ética y buenas prácticas, rechazando cualquier presión externa o actos indebidos. Se capacitó al personal en principios de integridad y cultura de la legalidad. **Rendición de cuentas** Se presentan informes parciales y finales a la supervisión, con indicadores de gestión y resultados.

				Se atienden observaciones de la supervisión, realizando ajustes oportunos para garantizar cumplimiento.
19	Publicar la información de los sub contratos que suscriba el conveniente para el desarrollo del programa o actividad de interés público, incluyendo los datos referentes a la existencia y representación legal de la entidad con quien contrata y la información de pagos, tal como lo trata el artículo 7 del decreto 092 del 2017	1	100%	En atención a lo dispuesto en el artículo 7 del Decreto 092 de 2017, se aclara que la entidad ejecutora del convenio corresponde a una organización sin ánimo de lucro de carácter privado, razón por la cual no realiza la publicación de subcontratos en la plataforma SECOP II. No obstante, en cumplimiento de los principios de transparencia y trazabilidad, se garantiza la disponibilidad de la información relacionada con los subcontratos suscritos, incluyendo la existencia y representación legal de las entidades contratadas, así como los pagos efectuados. Esta información está siendo documentada y será puesta a disposición de la supervisión y de la Secretaría de TIC y Competitividad, asegurando el control y la verificación de la ejecución de los recursos, tan pronto como se realicen los pagos correspondientes.

El Supervisor certifica que el contratista está ejecutando las obligaciones y el objeto contractual, de conformidad con lo pactado. Para constancia de lo anterior, firman la presente Acta en la fecha arriba anotada, los que en ella intervinieron asegurando que no han omitido información y la consignada es veraz.

FIRMA **NOMBRE: DANIEL FELIPE TORO RENDÓN** **C.C. 1.053.826. 775** **SUPERVISOR**	**FIRMA** **NOMBRE: MYRIAM GLADYS ARIAS GONZALEZ** **C.C. 30.310.683** **CONTRATISTA**