CORPORACIÓN PARA EL DEPORTE, LA RECREACIÓN Y LA PROMOCIÓN DEL TALENTO HUMANO

CORPODER

810003574-8

SECRETARÍA DE TICS Y COMPETITIVIDAD ALCALDÍA DE MANIZALES

20 DICIEMBRE 2025

PROYÉCTATE 2025

MZL Manizales del alma

Alcaldía de Manizales
SECRETARÍA DE TIC Y COMPETITIVIDAD

CORPODER

Contenido

RESUMEN EJECUTIVO 6
1. INTRODUCCIÓN 8
2. MARCO DEL CONVENIO 9
2.1. Identificación del Convenio 9
2.2 Objetivo del Convenio 9
2.3 Alcance del Convenio 9
2.4 Población Beneficiaria 10
2.5 Enfoque de Ejecución 10
3. OBJETIVOS DEL PROYECTO 11
3.1. Objetivo General 11
3.2. Objetivos específicos 11
4. METODOLOGÍA DE EJECUCIÓN DEL PROYECTO 12
4.1. Obligaciones generales del proyecto 12
4.2. Enfoque Metodológico 13
4.3. Fase 1: Caracterización y Diagnóstico Inicial (Idea de negocio y fortalecimiento) 13
4.4. Fase 2: Diseño del Plan de Formación y Acompañamiento (Idea de negocio y fortalecimiento) 14
4.5. Fase 3: Formación Grupal Sincrónica. (Idea de negocio y fortalecimiento) 14
4.6. Fase 4: Acompañamiento Especializado y Asesorías Individuales. (Idea de negocio y fortalecimiento) 14
4.7. Fase 5: Formación Virtual Asincrónica y Seguimiento (Idea de negocio y fortalecimiento) 15
5. DESARROLLO DEL PROYECTO SEGÚN OBLIGACIONES 16
5.1. OBLIGACIÓN 1. Diseñar, planificar, ejecutar y evaluar las estrategias, metodologías y actividades de formación teórico-práctica, acompañamiento técnico y fortalecimiento empresarial dirigidas a 60 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 16
5.1.1. Análisis de caracterización de beneficiarios 16
5.1.2. Perfil sociodemográfico (n=60) 17
5.1.3. Grupo poblacional 18
5.1.4. Condición especial 18
5.1.5. Competencias digitales 21
5.1.6. Caracterización del emprendimiento (n=60) 21
5.1.7. Necesidades e intereses de formación (selección múltiple) 24
5.1.8. Recomendaciones para el plan de formación (basado en datos) 27
5.1.9. Componentes del Programa 28
5.1.10 Esquema metodológico de trabajo autónomo 28
5.1.11. Esquema metodológico de trabajo virtual 31
5.1.12 Cronograma diario de Actividades 33
Evidencia: Herramienta proporcionada por Al Mango 37
5.1.13. Evidencias fotográficas obligación 1: 38
5.1.14. Anexos obligación 1: 51
5.2. OBLIGACIÓN 2. Acompañamiento especializado en donde se incluye la validación de modelos de negocio y fortalecimiento comercial. 53
5.2.1. Diagnóstico de Emprendimiento y Crecimiento 53
5.2.2. Determinación automática de fase de crecimiento 55
5.2.3. Criterios para la determinación del nivel de desarrollo de emprendimiento 55
5.2.4. Interpretación de resultados 55
5.2.5. Análisis de la Fase de Crecimiento del Emprendimiento 58
5.2.6. Análisis del Nivel de Desarrollo del Emprendimiento 60
5.2.7. Distribución de emprendimientos por fases de crecimiento y nivel de desarrollo 65
5.2.8. Lectura clave del mapa de calor: 66

Brechas Identificadas 66
5.2.9. Recomendaciones por Área 71
5.2.10. Asesorías 1:1- Avances 73
5.2.11. Temas abordados en las asesorías 74
5.2.12. Evidencias fotográficas mentorías individuales Obligación 2: 78
5.3. OBLIGACION 3. Circulación y cierre por medio de una feria pública de emprendimiento y reconocimiento de los resultados. 87
5.3.1. PROYÉCTATE FEST 87
5.3.2. Planificación y Preparación Logística 89
5.3.3. Desarrollo de la Feria y Activaciones Culturales 89
5.3.4. Formación Simultánea 89
5.3.5. Cierre, Graduación y Reconocimientos 90
5.3.6. Estrategias 90
5.3.7. Evento de clausura y cierre: “Proyéctate Fest – Crea, Inspira y Aprende” 91
5.3.8. Evidencias fotográficas obligación 3 94
6. RESULTADOS Y LOGROS ALCANZADOS DEL PROYECTO 104
6.1. Resultados del proceso de caracterización y diagnóstico 104
6.2. Resultados del proceso de formación teórico-práctica 105
6.3. Resultados del acompañamiento especializado 105
6.4. Resultados de la fase de circulación y cierre 106
6.5. Resultados transversales del proyecto 106
6.6. Balance general de resultados 107
7. INDICADORES DE CUMPLIMIENTO DEL CONVENIO 107
7.1. Indicadores de Producto 107
7.2. Indicadores de Resultado 108
7.3. Indicadores de Gestión 108
7.4. Indicadores de Impacto 109
7.5. Indicadores por Enfoque TIC 109

7.6. Indicadores de Circulación y visibilización 109
7.7. Indicadores por Obligación Contractual 110
7.8. Análisis general de indicadores 111
8. ANÁLISIS DE CUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES CONTRACTUALES 112
8.1. Análisis de cumplimiento de la Obligación 1 112
8.2. Análisis de cumplimiento de la Obligación 2 113
8.3. Análisis de cumplimiento de la Obligación 3 113
8.4. Síntesis general de cumplimiento contractual 113
10. RECOMENDACIONES 116
10.1. Recomendaciones para la Secretaría de TIC y Competitividad de Manizales 116
10.2. Recomendaciones para la sostenibilidad de los emprendimientos 116
10.3. Recomendaciones para futuros proyectos y programas 117

RESUMEN EJECUTIVO

El presente informe da cuenta de la ejecución del Convenio de Asociación No. 2511271329, suscrito con la Secretaría de TIC y Competitividad de la Alcaldía de Manizales, cuyo objeto consistió en aunar esfuerzos técnicos, administrativos y financieros para el desarrollo de un programa integral de emprendimiento, Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) y apoyo a iniciativas productivas, dirigido a veteranos de la Fuerza Pública y sus familias.

La meta contractual del convenio estableció la atención integral de 60 emprendimientos. No obstante, el proceso de convocatoria y caracterización inicial permitió la participación de 60 iniciativas productivas, lo cual amplió el alcance diagnóstico y formativo del proyecto sin generar modificaciones presupuestales ni contractuales. En este marco, los 60 emprendimientos seleccionados recibieron el acompañamiento especializado completo, mientras que los demás participantes se beneficiaron de acciones formativas generales, fortaleciendo el impacto global de la intervención.

El proyecto se estructuró bajo un enfoque integral y basado en datos, que combinó diagnóstico empresarial, formación teórico-práctica, asesorías individualizadas, formación virtual asincrónica y una estrategia de circulación y cierre mediante una feria pública de emprendimiento. Como resultado de este proceso, se fortalecieron las capacidades empresariales, comerciales, financieras y digitales de los emprendimientos beneficiarios, impactando de manera directa a 60 emprendimientos y de forma ampliada a 60 personas vinculadas a dichas iniciativas productivas.

Con base en los resultados de la caracterización y el diagnóstico inicial, se diseñó e implementó el programa PROYÉCTATE, estructurado en tres componentes complementarios:

Estos tres componentes son basados en el cronograma general del proyecto **(ANEXO 1)**, en donde se desprenden principalmente 2 grupos el de idea de negocio y el de fortalecimiento que es donde se relacionan los siguientes componentes

I. Formación grupal sincrónica, desarrollada mediante sesiones presenciales y virtuales enfocadas en modelo de negocio, propuesta de valor, estrategia comercial, embudos de venta y finanzas esenciales;
II. Asesorías individualizadas 1:1, orientadas a la validación de modelos de negocio, el fortalecimiento comercial y financiero y la definición de planes de acción; y
III. Formación virtual asincrónica, a través de cursos alojados en plataforma Moodle, con acceso durante un año, enfocados en marketing digital, negocios en la era digital y validación de emprendimientos con apoyo de inteligencia artificial.

Basados en los módulos de innovación y creatividad, Tecnologías de la información y la información (TIC) y Emprendimiento y gestión empresarial.

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

Como resultados generales, el proyecto logró la caracterización y diagnóstico empresarial de los emprendimientos participantes, la ejecución de jornadas de formación grupal y la realización de 44 horas de asesoría individual, beneficiando de manera directa a 60 emprendimientos distintos mediante acompañamiento personalizado, así como la formulación de planes de acción orientados al fortalecimiento y sostenibilidad de las iniciativas productivas.

Se planificaron los requerimientos técnicos y logísticos para las sesiones formativas tales como el alquiler de salones, espacios locativos y adecuados para el desarrollo del proyecto, dotación y disponibilidad de recursos tecnológicos tanto para mentores como para los emprendedores, herramientas digitales y equipos audiovisuales para garantizar la formación híbrida, de igual manera la impresión del material formativo y pedagógico y la disposición de almuerzos, refrigerios e hidratación para los encuentros presenciales.

1. INTRODUCCIÓN

El fortalecimiento del emprendimiento y la apropiación de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) constituyen ejes estratégicos para el desarrollo económico, la competitividad y la inclusión productiva en el municipio de Manizales. En este contexto, la Secretaría de TIC y Competitividad de la Alcaldía de Manizales promueve iniciativas orientadas a mejorar las capacidades empresariales de poblaciones priorizadas, facilitando su acceso a herramientas, conocimientos y acompañamiento técnico especializado.

En concordancia con estos lineamientos, se suscribió el Convenio de Asociación No. 2511271329, cuyo propósito fue aunar esfuerzos técnicos, administrativos y financieros para desarrollar un programa integral de emprendimiento y fortalecimiento empresarial, dirigido a veteranos de la Fuerza Pública y sus familias, como población estratégica que requiere apoyo para la consolidación de iniciativas productivas sostenibles.

El presente informe tiene como finalidad presentar de manera estructurada y verificable la ejecución del convenio, detallando las actividades realizadas, la metodología implementada, los resultados alcanzados y las evidencias que demuestran el cumplimiento de las obligaciones pactadas. Así mismo, el documento permite evidenciar el impacto del proyecto en términos de fortalecimiento de capacidades empresariales, apropiación de herramientas digitales y generación de información estratégica para la toma de decisiones institucionales.

2. MARCO DEL CONVENIO

2.1. Identificación del Convenio

Convenio: Convenio de Asociación No. 2511271329
Entidad contratante: Alcaldía de Manizales
Dependencia: Secretaría de TIC y Competitividad
Supervisor: Dr. Daniel Felipe Toro Rendón

Objeto del convenio: 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.

2.2 Objetivo del Convenio

Fortalecer las capacidades empresariales, comerciales, financieras y digitales de los emprendimientos beneficiarios, mediante procesos de diagnóstico, formación, acompañamiento y asesoría especializada, que contribuyan a la sostenibilidad, crecimiento y competitividad de sus iniciativas productivas.

2.3 Alcance del Convenio

El convenio tuvo como alcance la atención de 60 emprendimientos, pertenecientes a veteranos de la Fuerza Pública y/o a sus familias, a través de un modelo de intervención integral que incluyó:

- Caracterización y diagnóstico del estado de los emprendimientos.
- Formación grupal en temáticas de modelo de negocio, marketing, ventas, finanzas y uso de TIC.
- Acompañamiento especializado mediante asesorías individualizadas.
- Acceso a formación virtual asincrónica para profundización y refuerzo de conocimientos.
- Generación de información estratégica para la toma de decisiones institucionales.

2.4 Población Beneficiaria

La población beneficiaria del convenio estuvo conformada por emprendedores veteranos de la Fuerza Pública y sus familias, quienes presentan iniciativas productivas en diferentes etapas de desarrollo, desde ideas en consolidación hasta emprendimientos en fases de crecimiento y escalamiento. Esta diversidad permitió implementar rutas de acompañamiento diferenciadas, ajustadas al nivel de madurez empresarial y a las necesidades reales de cada emprendimiento.

2.5 Enfoque de Ejecución

La ejecución del convenio se desarrolló bajo un enfoque práctico, aplicado y basado en datos, priorizando la transferencia de conocimiento, la generación de entregables concretos y la trazabilidad del proceso de fortalecimiento empresarial. Las actividades se alinearon con los lineamientos definidos por la Secretaría de TIC y Competitividad, garantizando coherencia técnica, pertinencia territorial y orientación a resultados.

3. OBJETIVOS DEL PROYECTO

3.1. Objetivo General

Fortalecer 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, mediante un proceso integral de diagnóstico, formación, acompañamiento especializado y apropiación de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC), que contribuya a la sostenibilidad, competitividad y crecimiento de sus iniciativas productivas.

3.2. Objetivos específicos

- Caracterizar y diagnosticar el estado de los emprendimientos beneficiarios, identificando su nivel de madurez empresarial, brechas y necesidades prioritarias de fortalecimiento.
- Diseñar y ejecutar procesos de formación teórico-práctica orientados al fortalecimiento de modelos de negocio, estrategias comerciales, marketing digital y finanzas básicas para emprendedores.
- Brindar acompañamiento técnico especializado, mediante asesorías individualizadas, para la validación y ajuste de modelos de negocio y el fortalecimiento comercial y financiero de los emprendimientos participantes.
- Promover la apropiación de herramientas digitales y TIC, a través de formación virtual asincrónica y uso de plataformas tecnológicas, que faciliten la gestión, comercialización y sostenibilidad de los emprendimientos.
- Evaluar los resultados del proceso, mediante indicadores de producto, resultado y gestión, que permitan evidenciar el cumplimiento del convenio y la toma de decisiones institucionales.

4. METODOLOGÍA DE EJECUCIÓN DEL PROYECTO

La ejecución del Convenio de Asociación No. 2511271329 se desarrolló mediante una metodología integral, práctica y orientada a resultados, diseñada para fortalecer las capacidades empresariales y la apropiación de las TIC en los emprendimientos beneficiarios. La metodología se estructuró en fases secuenciales y complementarias, permitiendo asegurar trazabilidad, pertinencia técnica y cumplimiento de los objetivos del convenio.

4.1. Obligaciones generales del proyecto

1. **Diseñar, planificar, ejecutar y evaluar** un proceso integral de fortalecimiento empresarial dirigido a emprendimientos pertenecientes a veteranos de la Fuerza Pública y sus familias en el municipio de Manizales, conforme a los lineamientos definidos por la Secretaría de TIC y Competitividad.

2. **Realizar la caracterización y diagnóstico empresarial** de los emprendimientos beneficiarios, identificando su nivel de madurez, brechas, necesidades prioritarias y oportunidades de fortalecimiento, como insumo para la toma de decisiones técnicas y la definición de rutas de acompañamiento.

3. **Desarrollar procesos de formación teórico-práctica**, presenciales y virtuales, orientados al fortalecimiento de competencias empresariales, comerciales, financieras y digitales de los emprendedores participantes, promoviendo la apropiación de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC).

4. **Brindar acompañamiento técnico especializado**, mediante asesorías individualizadas, para la validación y ajuste de modelos de negocio, el fortalecimiento comercial y la estructuración de planes de acción orientados a la sostenibilidad de los emprendimientos.

5. **Implementar herramientas digitales de diagnóstico y seguimiento**, que permitan evaluar el avance de los emprendimientos, medir resultados y generar información estratégica para la gestión y toma de decisiones institucionales.

6. **Garantizar la ejecución de una estrategia de circulación y visibilización**, a través de la realización de una feria pública de emprendimiento, arte y cultura, que facilite la exposición, promoción y comercialización de los productos y servicios de los emprendimientos participantes.

7. **Promover la articulación con el ecosistema local de emprendimiento**, cultura y economía creativa, facilitando espacios de interacción entre los emprendedores, la ciudadanía y otros actores estratégicos del territorio.

8. **Asegurar la provisión de los recursos técnicos, logísticos, pedagógicos y operativos** necesarios para el adecuado desarrollo de las actividades formativas, de acompañamiento y del evento de cierre del proyecto.

9. **Realizar el seguimiento, evaluación y sistematización** de las actividades ejecutadas, recopilando evidencias, indicadores y resultados que permitan verificar el cumplimiento de las obligaciones contractuales.

10. **Presentar los informes técnicos y finales del proyecto**, conforme a los requerimientos de la Secretaría de TIC y Competitividad de Manizales, incluyendo resultados, indicadores, análisis de cumplimiento, conclusiones y recomendaciones.

4.2. Enfoque Metodológico

El proyecto se ejecutó bajo un enfoque de aprendizaje aplicado, combinando formación, diagnóstico, acompañamiento personalizado y uso de herramientas digitales. Este enfoque priorizó:

- La aplicación inmediata de los contenidos al contexto real de cada emprendimiento.
- La toma de decisiones basada en información y datos obtenidos a través de instrumentos de diagnóstico.
- La generación de entregables concretos que evidencian avance y apropiación del conocimiento.
- La diferenciación del acompañamiento según el nivel de madurez empresarial de cada iniciativa.

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.

IDEA DE NEGOCIO	**Innovación y creatividad:**	Pensamiento de diseño
		Liderazgo emprendedor
		Innovación y creatividad
		Creación de Pitch
	Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC):	Alfabetización digital
		Herramientas colaborativas
		Identidad de marca
		Marketing digital
		Comercio electrónico
		Transformación digital
	Emprendimiento y gestión empresarial:	Desarrollo personal y relacional
		Estrategias de venta y mercadeo
FORTALECIMIENTO	**Innovación y creatividad:**	Pensamiento de diseño
		Liderazgo emprendedor
		Innovación y creatividad
		Creación de Pitch
	Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC):	Alfabetización digital
		Herramientas colaborativas
		Identidad de marca
		Marketing digital
		Comercio electrónico
		Transformación digital
	Emprendimiento y gestión empresarial:	Desarrollo personal y relacional
		Estrategias de venta y mercadeo
		Modelos de negocio
		Planeación estratégica
		Gestión financiera

5. DESARROLLO DEL PROYECTO SEGÚN OBLIGACIONES

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

5.1.1. Análisis de caracterización de beneficiarios

Base analizada: 60 respuestas

El objetivo de este análisis es 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.

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

5.1.2. Perfil sociodemográfico (n=60)

- **Género**

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

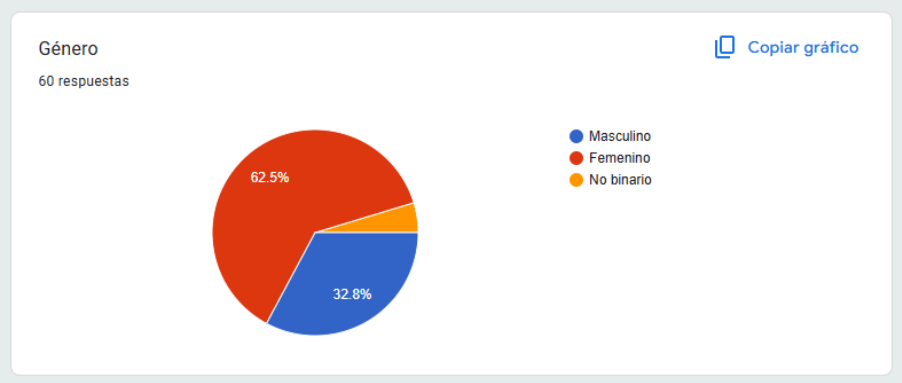


Ilustración 1 Perfil sociodemográfico

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

- **Nivel educativo**

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

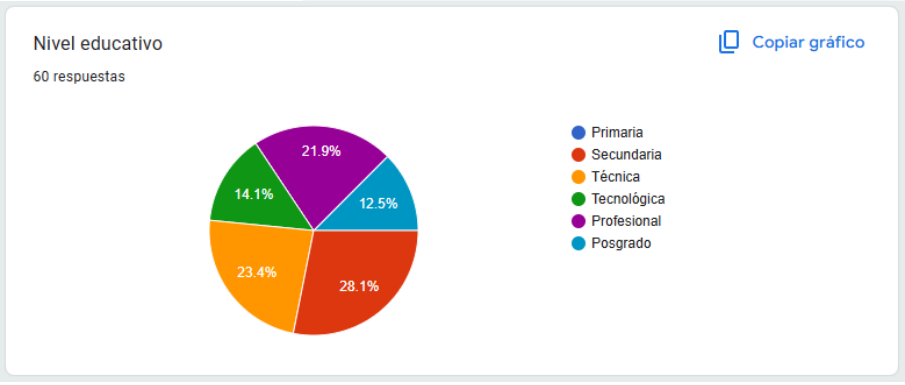


Ilustración 2 Nivel educativo

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.

5.1.3. 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.

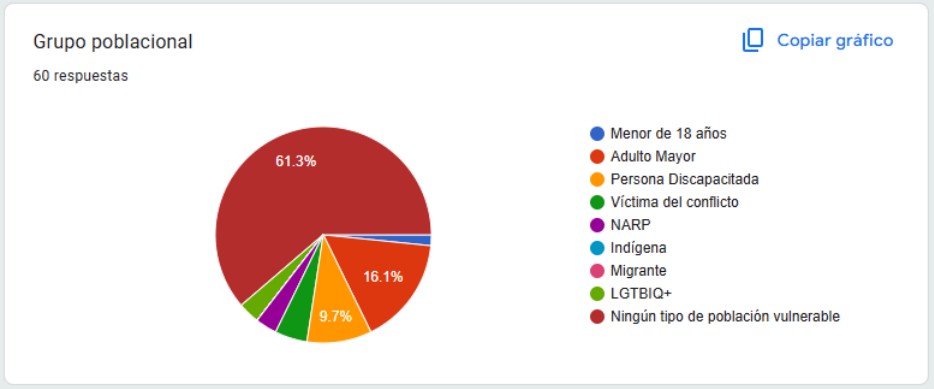


Ilustración 3 Grupo poblacional

5.1.4. 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.

- **Apropiación tecnológica (n=60)**

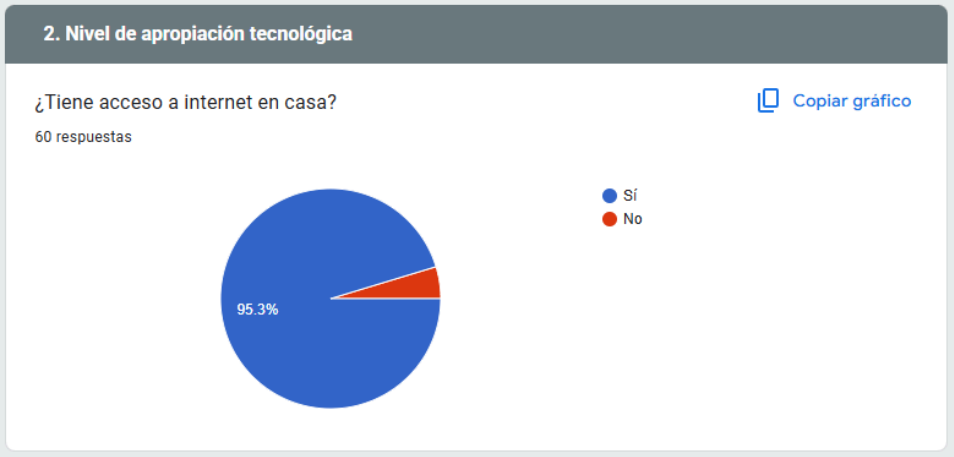


Ilustración 4 Apropiación tecnológica

Acceso a internet

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

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

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

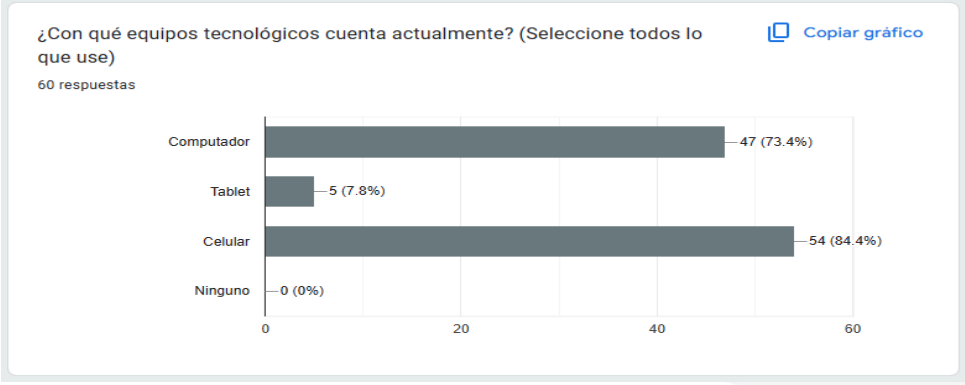


Ilustración 5 Dispositivos disponibles

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

- **Uso de redes sociales**

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

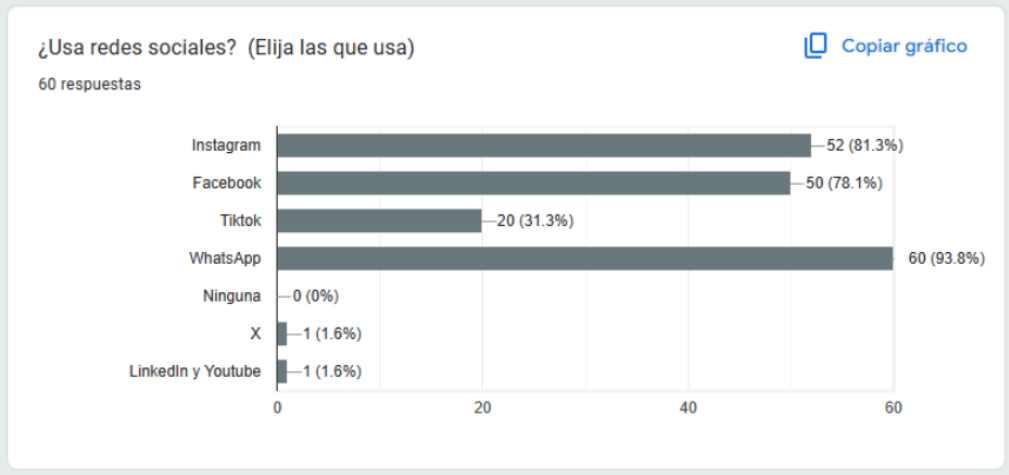


Ilustración 6 Uso de Redes Sociales

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.

5.1.5. Competencias digitales

Promedios (0–5):

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

Hay base digital suficiente para implementar herramientas, pero Excel es el cuello de botella para costos, inventario, ventas y control financiero.

5.1.6. Caracterización del emprendimiento (n=60)

- **¿Tienen emprendimiento actualmente?**
  - **Sí:** 91.7% (55)
  - **No:** 8.3% (5)

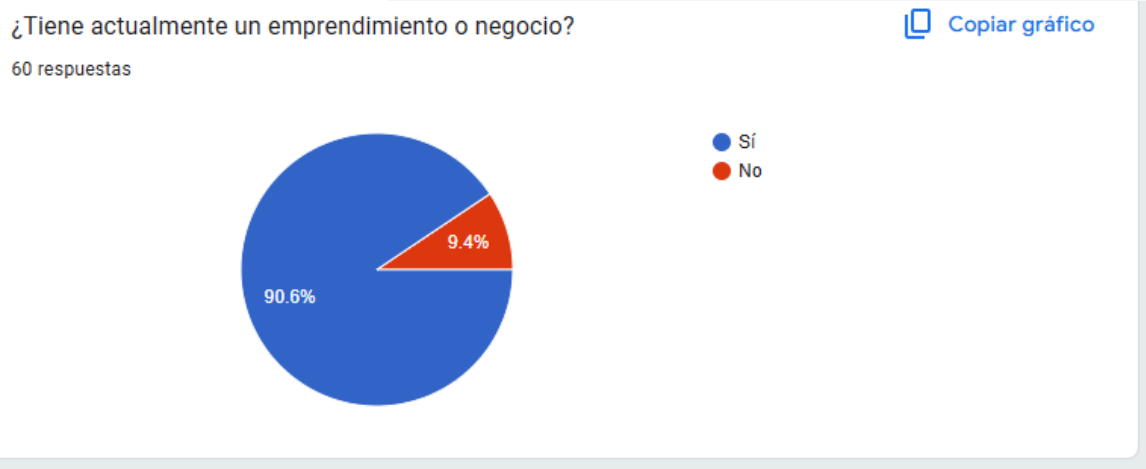


Ilustración 7 ¿Tiene emprendimiento actualmente?

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

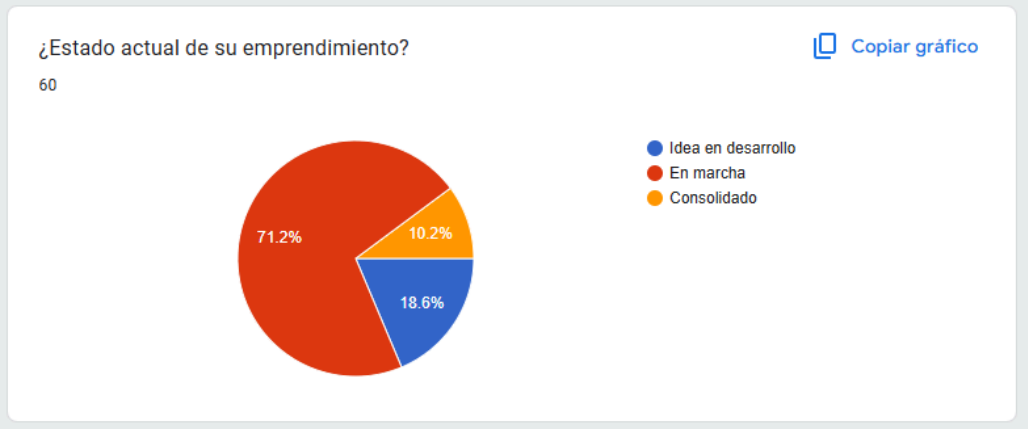


Ilustración 8 Estado actual del emprendimiento

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

- **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

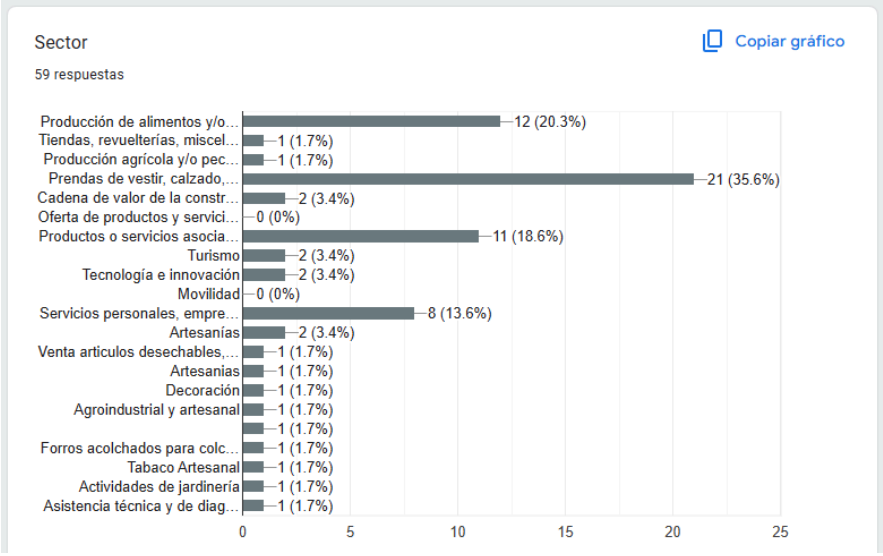


Ilustración 9 Sector

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

- **Presencia digital del emprendimiento**

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

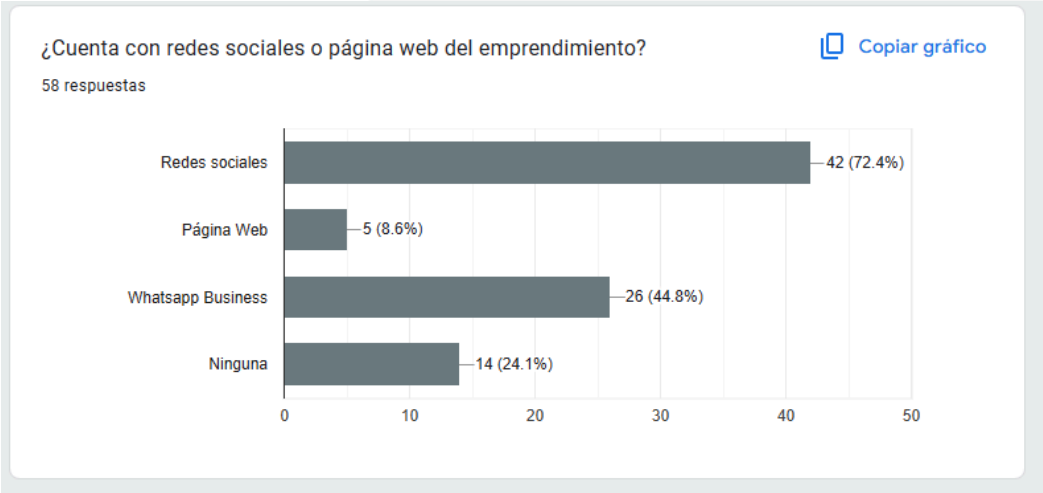


Ilustración 10 Presencia digital del emprendimiento

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

- **Uso de herramientas digitales para gestionar el negocio**
  - **Sí:** 65.0% (39)
  - **No:** 26.7% (16)
  - **Otros / sin respuesta:** 8.3% (5)



Ilustración 11 Uso de herramientas para gestionar su negocio

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

5.1.7. 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%

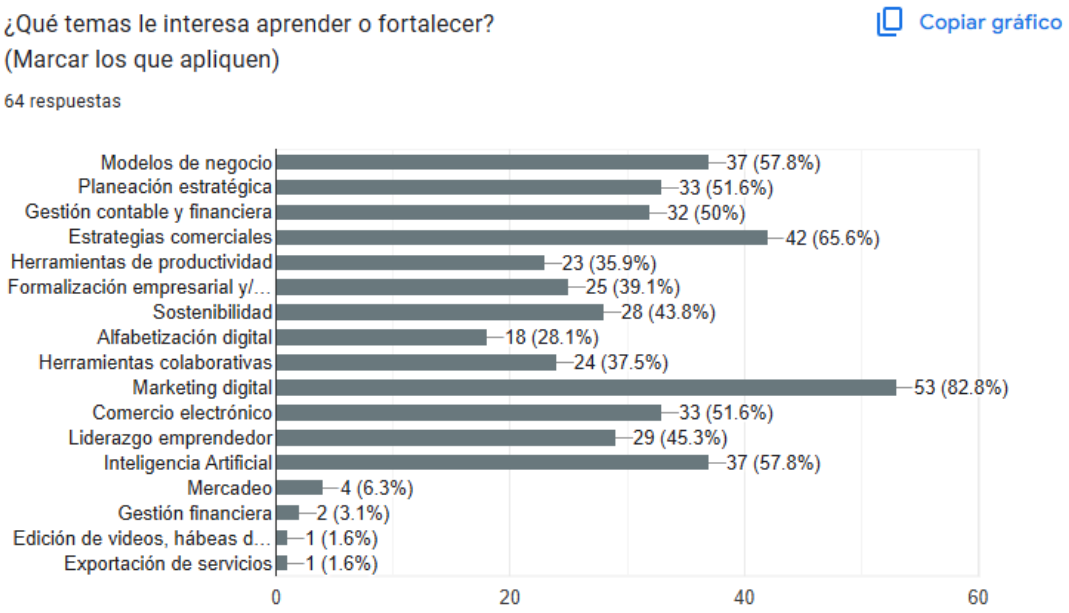


Ilustración 12 Temas de interés

La formación debe ser 100% práctica, con entregables por sesión:

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

- **Disponibilidad para la formación**

Modalidad

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

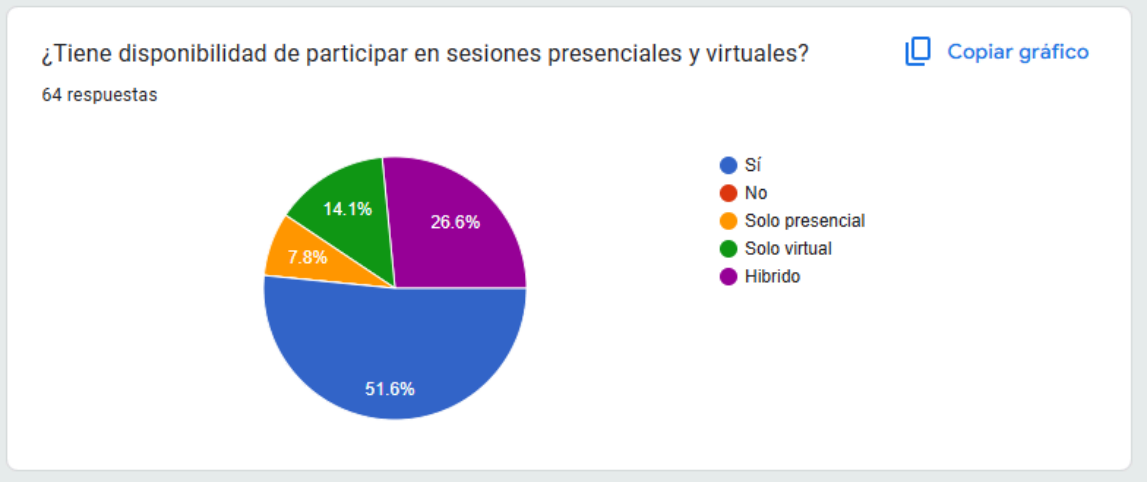


Ilustración 13 Disponibilidad de participación

- **Días de mayor disponibilidad (múltiple)**
  - **Lunes:** 55.0%
  - **Miércoles:** 46.7%
  - **Jueves:** 43.3%
  - **Martes:** 41.7%
  - **Viernes:** 40.0%
  - **Sábado:** 36.7%



Ilustración 14 Días de disponibilidad

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

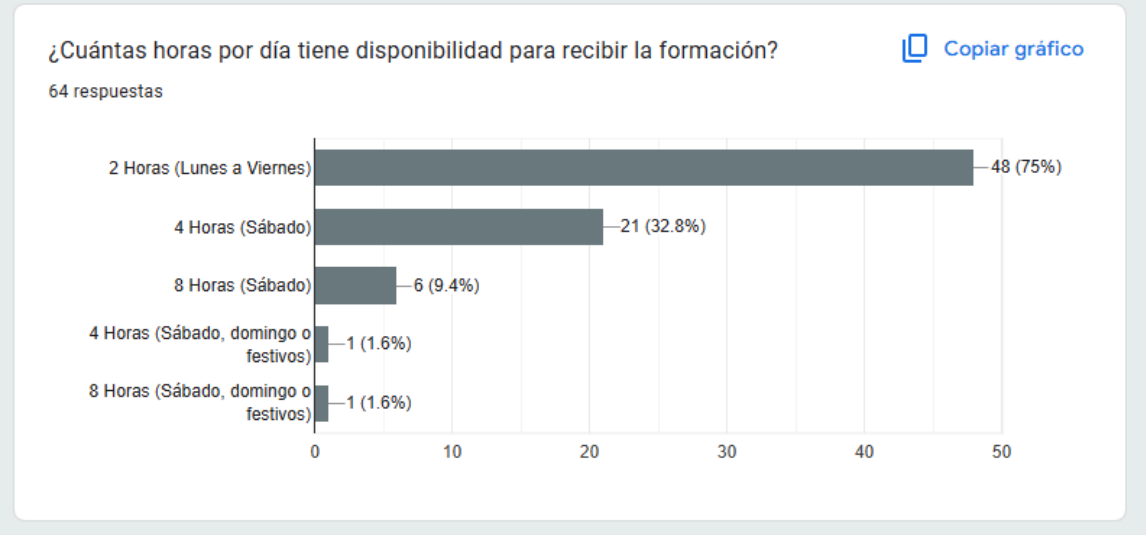


Ilustración 15 Intensidad horaria

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

5.1.8. 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.
6. 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.

5.1.9. Componentes del Programa

A. Formación grupal (sincrónica) – 3 sesiones, 24 horas en total

Idea de negocio y fortalecimiento

1. Sesión 1 (8 horas) – Propuesta de valor + Cliente ideal (incluye pricing básico)
2. Sesión 2 (8 horas) – Comercial + validación + Funnels
3. Sesión 3 (8 horas) – Finanzas + pricing + Flujo de Caja

5.1.10 Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC):

Esquema metodológico de trabajo autónomo

A.

Momento	Actividad autónoma	Qué hace el emprendedor	Entregable	Tiempo estimado
Durante y después de Sesión 1 Propuesta de valor + Cliente ideal	**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**

Momento	Actividad autónoma	Qué hace el emprendedor	Entregable	Tiempo estimado
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 3 Finanzas + Pricing + Flujo de caja	**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 – 3 hora x cada emprendimiento

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)

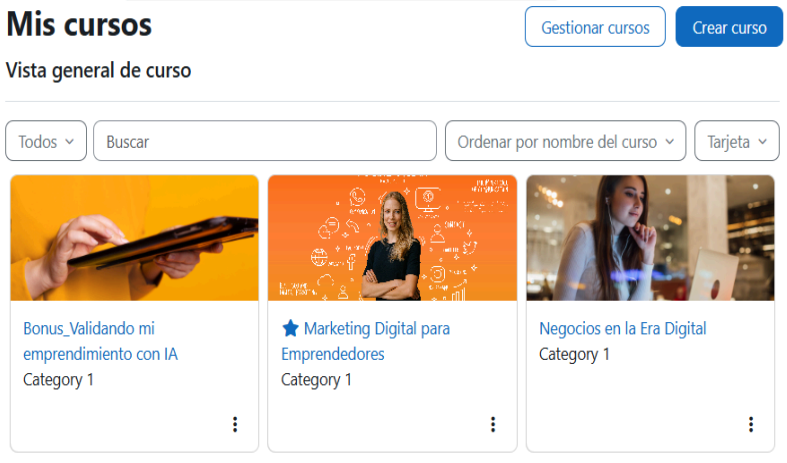


Ilustración 16 Cursos asíncronos

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.

5.1.11. Emprendimiento y gestión empresarial

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	- 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**

			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.	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	- Listado de **3 retos principales** del negocio en entornos digitales. - Decisiones sobre canales y omnicanalidad (qué reforzar, qué simplificar, qué pausar

			oportunidades de mejora en la experiencia del cliente.	
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

5.1.12 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	—

La plataforma Al Mango 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.

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 Al Mango. 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.

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

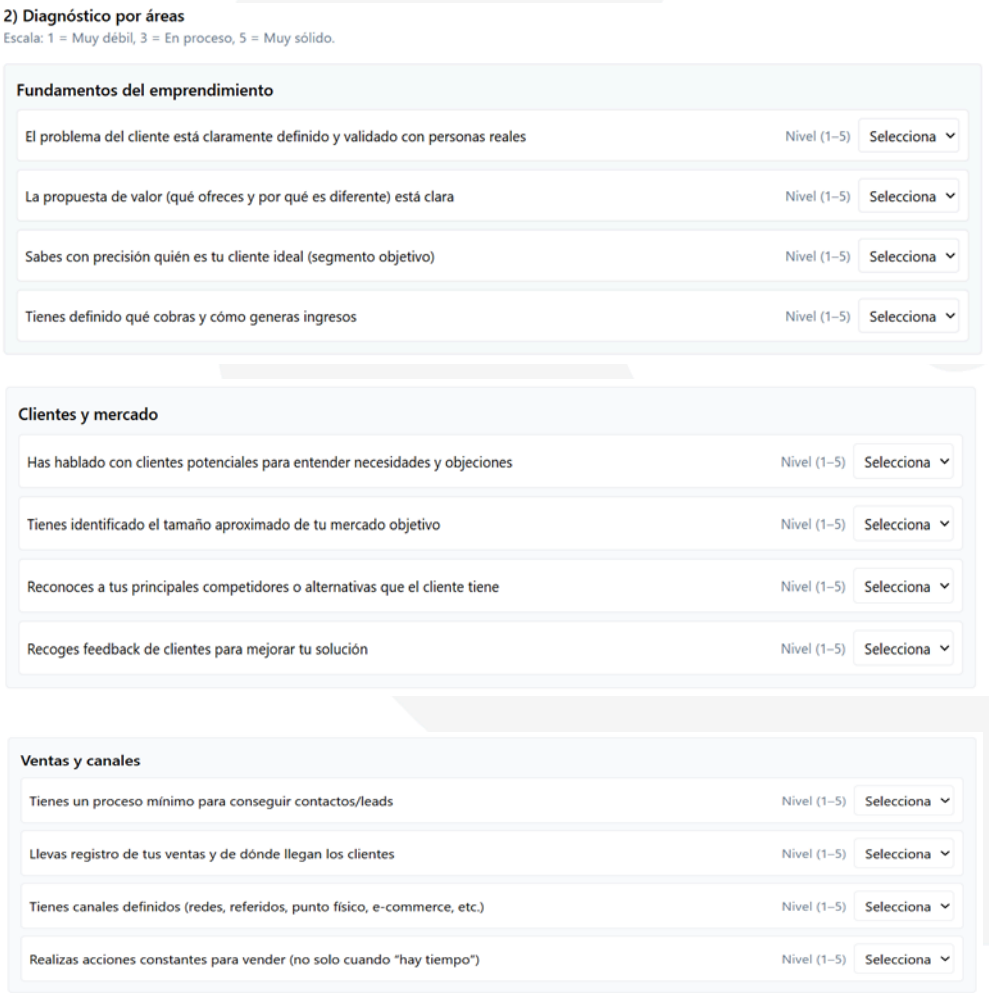
- La gestión financiera es una de las áreas más débiles, especialmente en aspectos como control de costos, estructura de precios, flujo de caja y planeación.
- La estructura operativa carece de protocolos definidos, estandarización de procesos y mecanismos de control interno.
- Las estrategias comerciales 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.

Innovación y creatividad: 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



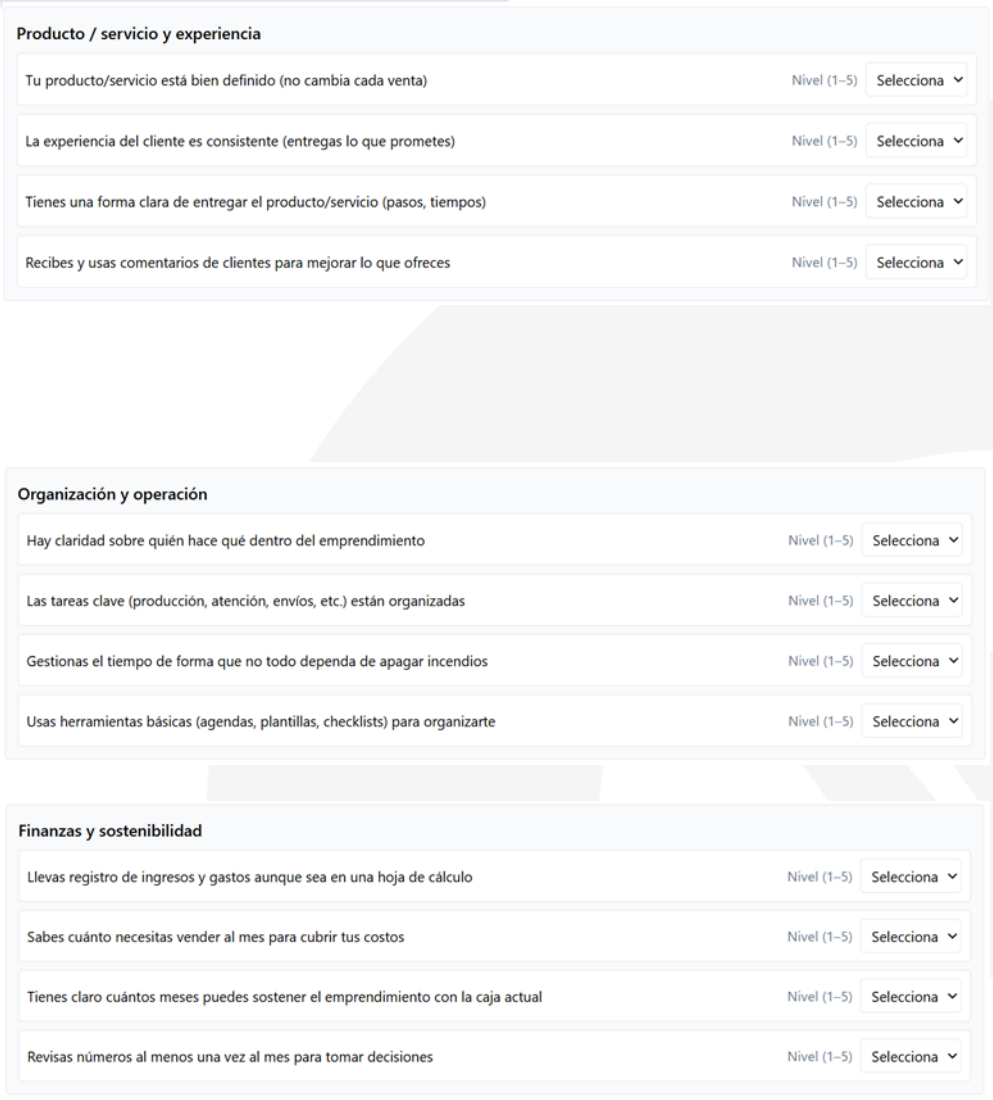


Ilustración 17 Herramienta para diagnóstico de emprendimientos

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.

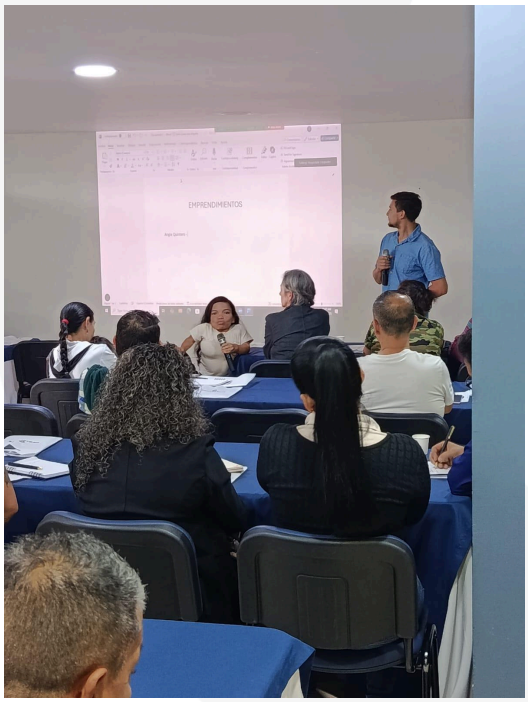
El proceso realizado facilita la planeación de futuras sesiones de acompañamiento, orientando al equipo asesor para enfocar esfuerzos en los aspectos que mayor impacto generan en el desarrollo empresarial. Este informe constituye una guía macro que

permitirá seguir construyendo capacidades en los emprendedores y optimizando el acompañamiento a través de metodologías basadas en datos.

5.1.13. Evidencias fotográficas obligación 1:

Martes 2 de diciembre.

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





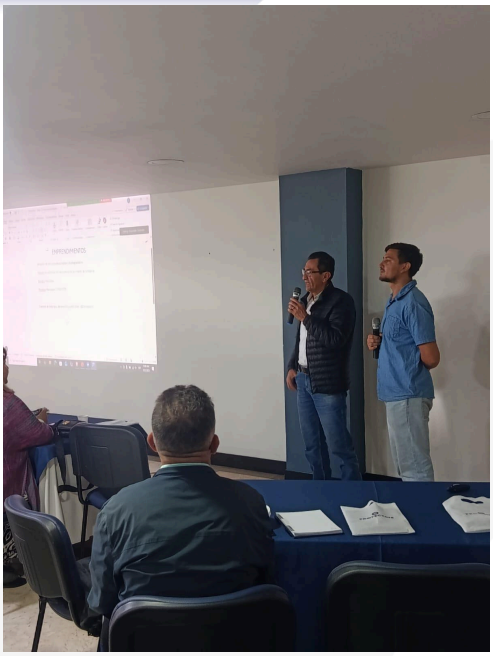
Así mismo fueron socializados los beneficios e impactos que se lograron obtener en los emprendimientos y se inició con el primer tema el cual fue el diagnóstico de la estrategia.



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


EMPRENDIMIENTOS









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

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

Código de acceso: gS5&^*Kg

Miércoles 3 de diciembre.

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







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



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



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

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

Código de acceso: Q=QW@7Dw

Jueves 4 de diciembre

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







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





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





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



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





Se anexa como evidencia link de la sesión

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

Código de acceso: wfM2!DcZ

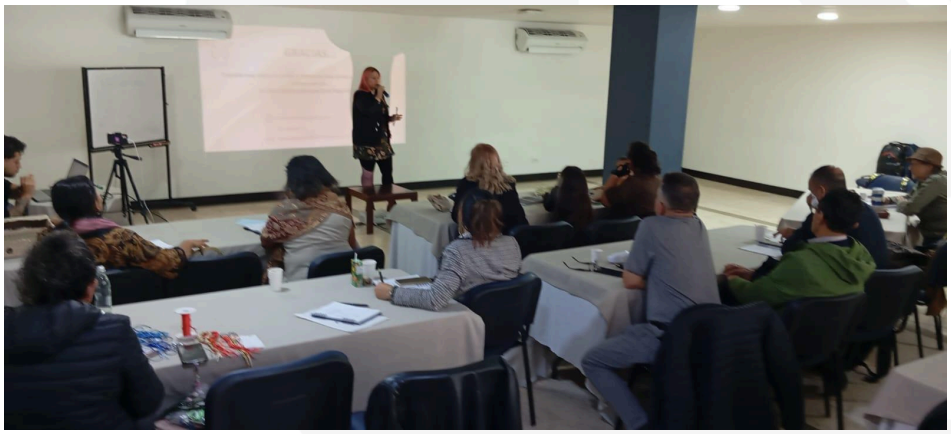
Viernes 5 de diciembre

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









Se anexa como evidencia el link de la sesión

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

Código de acceso: w4H$&?Dd

5.1.14. Anexos obligación 1:

Evidencias de registros y encuestas de satisfacción:

Martes 2 de diciembre

Registro

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

Encuesta de Satisfacción

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

Miércoles 3 de diciembre

Registro

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

Encuesta de satisfacción

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

Jueves 4 de diciembre

Registro

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

Encuesta de satisfacción

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

Viernes 5 de diciembre

Registro

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

Encuesta de satisfacción

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

5.2. OBLIGACIÓN 2. Acompañamiento especializado en donde se incluye la validación de modelos de negocio y fortalecimiento comercial.

5.2.1. Diagnóstico de Emprendimiento y Crecimiento

Este apartado consolida los resultados reales del Diagnóstico de Emprendimiento y Crecimiento ejecutado a los emprendimientos participantes del Programa PROYÉCTATE_ Coporder. Incluye nivel y fase de desarrollo, brechas por empresa y las recomendaciones según cada área evaluada.

Introducción

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

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

Su finalidad

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

¿Qué mide la herramienta?

El diagnóstico evalúa el emprendimiento en 6 áreas clave:

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

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

- Índice global de madurez (1–5) del emprendimiento.
- Fase estimada de crecimiento (Inicio, Crecimiento, Consolidación, Escalamiento o Transformación).
- Gráfico radar por áreas, que muestra de forma visual fortalezas y debilidades.

- Listado de brechas prioritarias, ordenadas según su urgencia e impacto.
- Recomendaciones por área, escritas en lenguaje simple, con acciones concretas.
- Plan sugerido 30/60/90 días, que organiza qué atender primero y qué consolidar después.
- Informe descargable en PDF, con toda la información para compartir con el emprendedor, mentores o entidades de apoyo.

5.2.2. 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**

5.2.3. 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

5.2.4. Interpretación de resultados

Estado: 🟥 Crítico

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

Estado: 🟧 Débil / Brecha alta

Fase	Cómo leerlo	Enfoque recomendado
Inicio	Ya arrancó, pero con vacíos importantes.	Formalizar procesos mínimos (registro de ventas, costos, clientes), y probar 1–2 victorias tempranas claras.
Crecimiento	Crece, pero con fugas y desorden.	Priorizar: ventas rentables, caja y operación simple. No sumar proyectos nuevos, sino ordenar los que ya tiene.
Consolidación	Quiere estabilizarse, pero aún tiene baches.	Estandarizar procesos clave (venta, entrega, cobro) y empezar a medir indicadores básicos.

Escalamiento	Escalar en este estado es como construir sobre arena.	Fortalecer capacidades internas antes de crecer: personas clave, procesos, sistemas.
Transformación	Quiere cambiar, pero aún no domina lo actual.	Definir primero "modelo base sano" y luego pensar en innovación/transformación.

Estado: 🟨 Intermedio

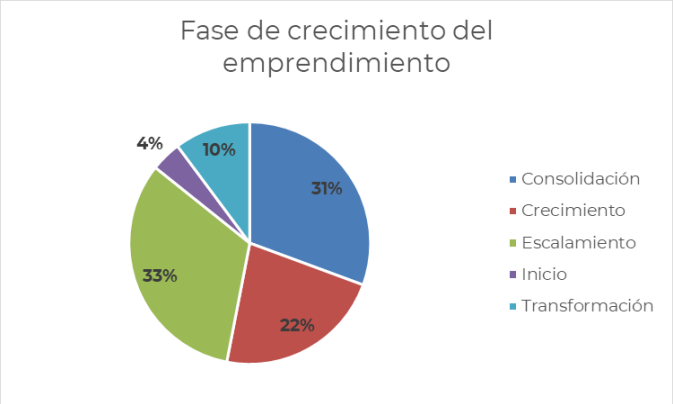
Fase	Cómo leerlo	Enfoque recomendado
Inicio	Buen punto de partida: entendió lo básico.	Animar a validar más con datos, no solo intuición. Diseñar un plan 30/60/90 claro (usar el generado en el diagnóstico)
Crecimiento	Tiene bases, pero aún hay brechas.	Optimizar: mejorar márgenes, canales que sí funcionan, procesos que ya existen.
Consolidación	Muy buen momento para "poner la casa en orden".	Documentar procesos, construir indicadores y formalizar roles/responsabilidades.
Escalamiento	Lista para crecer, con algunos ajustes.	Invertir en sistemas, automatización y equipo clave para sostener el crecimiento.
Transformación	Puede transformar mientras mantiene lo que ya funciona.	Usar aprendizajes del modelo actual para diseñar nuevas líneas, productos o mercados.

Estado: 🟩 Fuerte / Buen desempeño

Fase	Cómo leerlo	Enfoque recomendado

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

5.2.5. 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.

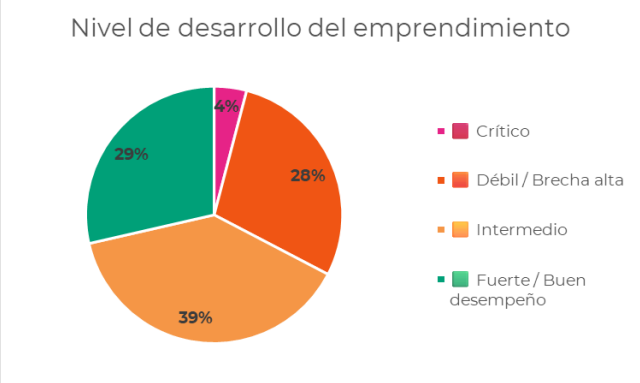
En este segmento se recomiendan:

- 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.

5.2.6. Análisis del Nivel de Desarrollo del Emprendimiento



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

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

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

Esto implica que:

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

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

2. Fuerte / Buen desempeño – 29%

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

Las necesidades principales aquí están relacionadas con:

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

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

3. Débil / Brecha alta – 28%

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

Esto indica:

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

Estas empresas se benefician de acompañamiento intensivo en lo fundamental.

4. Crítico – 4%

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

Este grupo exige:

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

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

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

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

A continuación, los resultados por cada emprendimiento:

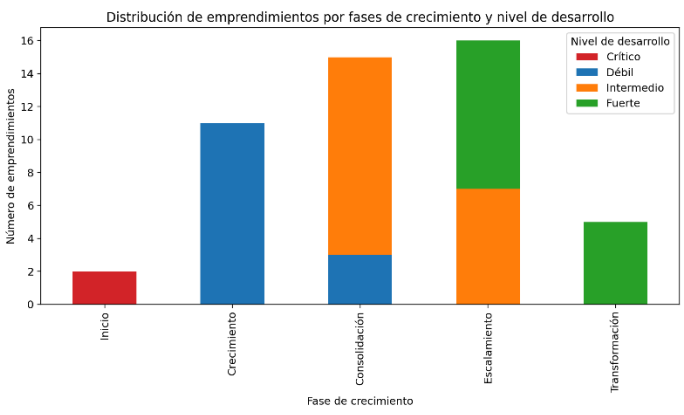
ID	Empresa	Promedio	Nivel Actual	Fase de Desarrollo
187	ALMA by ALEXA	3.21	🟨 Intermedio	Consolidación
126	Amarac.accesorios	2.75	🟧 Débil / Brecha alta	Crecimiento
150	Amor en papel Manizales	3.08	🟨 Intermedio	Consolidación
191	Anglo American tour	2.5	🟧 Débil / Brecha alta	Crecimiento
129	Artemigana	4.0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

125	Creaciones pachiita	4.42	🟩 Fuerte / Buen desempeño	Transformación
26	Creaciones Quinao	2.21	🟧 Débil / Brecha alta	Crecimiento
144	D y A Decoración y Accesorios	3.0	🟧 Débil / Brecha alta	Consolidación
13	Desayunos El Canasto	3.21	🟨 Intermedio	Consolidación
45	Dulce mirada	4.17	🟩 Fuerte / Buen desempeño	Escalamiento
182	Empanadas de ayer de hoy y de siemrpe	4.63	🟩 Fuerte / Buen desempeño	Transformación
188	Estimulación Neurosensorial	3.63	🟨 Intermedio	Escalamiento
132	Fabricamos	3.38	🟨 Intermedio	Consolidación
128	Gea	4.08	🟩 Fuerte / Buen desempeño	Escalamiento
130	Hannah Bioestetica	3.17	🟨 Intermedio	Consolidación
131	Helados artesanales "Kelly"	1.88	🟥 Crítico	Inicio
154	Impermeabilizador. Oficial de Pintura	3.71	🟨 Intermedio	Escalamiento
5	Kawan pet	4.46	🟩 Fuerte / Buen desempeño	Transformación
21	Kiara	2.08	🟧 Débil / Brecha alta	Crecimiento
142	La Toskana	3.0	🟧 Débil / Brecha alta	Consolidación
147	Lutherea Accesorios	4.0	🟨 Intermedio	Escalamiento

160	Madremonte	2.67	🟧 Débil / Brecha alta	Crecimiento
183	MALU.arte ydeciracion	1.58	🟥 Crítico	Inicio
193	Manualidades Jhonja. Impermeabizaciones Jhon Jairo	3.25	🟨 Intermedio	Consolidación
28	Manualidades la Toskana	2.83	🟧 Débil / Brecha alta	Crecimiento
19	Mis Tesoros	4.04	🟩 Fuerte / Buen desempeño	Escalamiento
23	Mucho Ashé	3.54	🟨 Intermedio	Escalamiento
20	Nelly Jean	3.25	🟨 Intermedio	Consolidación
185	Operadora de Turismo	4.08	🟩 Fuerte / Buen desempeño	Escalamiento
27	Pachacura / Magia Andina	2.71	🟧 Débil / Brecha alta	Crecimiento
124	Plastiyá	3.0	🟧 Débil / Brecha alta	Consolidación
25	Pociilos personalizados	3.17	🟨 Intermedio	Consolidación
190	PRADE PASABOCAS	4.67	🟩 Fuerte / Buen desempeño	Transformación
161	Salsa de aji	2.83	🟧 Débil / Brecha alta	Crecimiento
189	Samantha, Tejiendo Memorias	3.67	🟨 Intermedio	Escalamiento
11	Taller Amapola	3.38	🟨 Intermedio	Consolidación
146	Tortas Umami	3.21	🟨 Intermedio	Consolidación

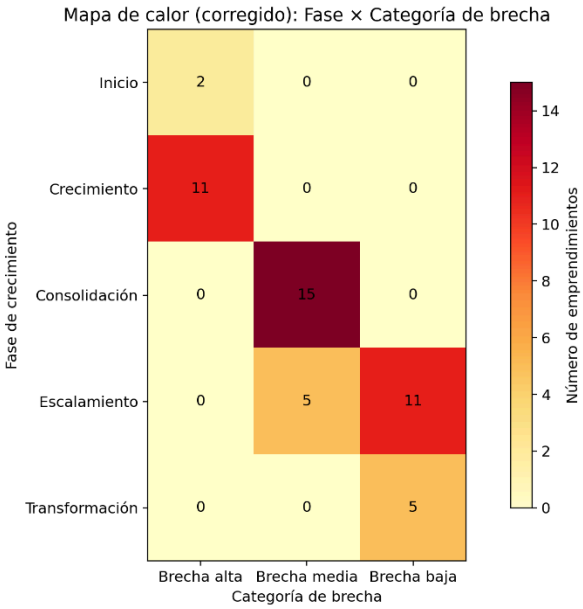
194	Tres margaritas	4.17	🟩 Fuerte / Buen desempeño	Escalamiento
10	Urban retro	2.83	🟧 Débil / Brecha alta	Crecimiento
152	Ximena Botero	4.08	🟩 Fuerte / Buen desempeño	Escalamiento
192	Yucaven	3.5	🟨 Intermedio	Escalamiento
14	Zoe aquí y ahora	2.33	🟧 Débil / Brecha alta	Crecimiento
149	Zona&Punyo Y postres Flor de Loto	4.5	🟩 Fuerte / Buen desempeño	Transformación
9	Zue	4.17	🟩 Fuerte / Buen desempeño	Escalamiento

5.2.7. 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.

5.2.8. 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.

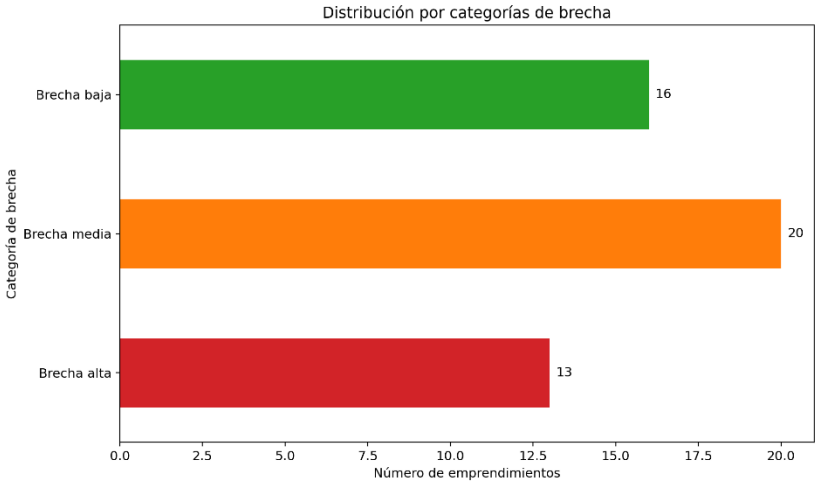
Brechas Identificadas

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
Colágeno 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 siempre	4,63	0,37	Brecha baja – desempeño adecuado
Estimulación Neurosensorial	3,63	1,37	Brecha media – requiere fortalecimiento
Fabricamos	3,38	1,62	Brecha media – requiere fortalecimiento
Gea	4,08	0,92	Brecha baja – desempeño adecuado
Hannah Bioestetica	3,17	1,83	Brecha media – requiere fortalecimiento
Helados artesanales "Kelly"	1,88	3,12	Brecha alta – requiere acción prioritaria
Impermeabilizador, Oficial de Pintura	3,71	1,29	Brecha media – requiere fortalecimiento

Kawan pet	4,46	0,54	Brecha baja – desempeño adecuado
Kiara	2,08	2,92	Brecha alta – requiere acción prioritaria
La Toskana	3,00	2,00	Brecha media – requiere fortalecimiento
Lutherea Accesorios	4,00	1,00	Brecha baja – desempeño adecuado
Madremonte	2,67	2,33	Brecha alta – requiere acción prioritaria
MALU,arte ydeciracion	1,58	3,42	Brecha alta – requiere acción prioritaria
Manualidades Jhonja, Impermeabizaciones Jhon Jairo	3,25	1,75	Brecha media – requiere fortalecimiento
Manualidades la Toskana	2,83	2,17	Brecha alta – requiere acción prioritaria
Mis Tesoros	4,04	0,96	Brecha baja – desempeño adecuado
Mucho Ashé	3,54	1,46	Brecha media – requiere fortalecimiento
Nelly Jean	3,25	1,75	Brecha media – requiere fortalecimiento
Operadora de Turismo	4,08	0,92	Brecha baja – desempeño adecuado
Pachacura / Magia Andina	2,71	2,29	Brecha alta – requiere acción prioritaria
Plastiyá	3,00	2,00	Brecha media – requiere fortalecimiento
Pociilos personalizados	3,17	1,83	Brecha media – requiere fortalecimiento
PRADE PASABOCAS	4,67	0,33	Brecha baja – desempeño adecuado
Salsa de aji	2,83	2,17	Brecha alta – requiere acción prioritaria
Samantha, Tejiendo Memorias	3,67	1,33	Brecha media – requiere fortalecimiento
Taller Amapola	3,38	1,62	Brecha media – requiere fortalecimiento
Tortas Umami	3,21	1,79	Brecha media – requiere fortalecimiento
Tres margaritas	4,17	0,83	Brecha baja – desempeño adecuado

Urban retro	2,83	2,17	Brecha alta – requiere acción prioritaria
Ximena Botero	4,08	0,92	Brecha baja – desempeño adecuado
Yucaven	3,50	1,50	Brecha media – requiere fortalecimiento
Zoe aquí y ahora	2,33	2,67	Brecha alta – requiere acción prioritaria
Zona&Punyo Y postres Flor de Loto	4,50	0,50	Brecha baja – desempeño adecuado
Zue	4,17	0,83	Brecha baja – desempeño adecuado

5.2.9. 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.

5.2.10. Asesorías Individuales (1:1) – Avances y Resultados

Durante el periodo de ejecución del proyecto se desarrolló un proceso de acompañamiento individualizado (asesorías 1:1) orientado al fortalecimiento técnico, financiero, comercial y operativo de los emprendimientos participantes.

- Total de asesorías registradas: 60
- Duración por asesoría: entre 1 y 2 horas
- Total de horas de acompañamiento ejecutadas: 70 horas

Este componente evidencia un alto nivel de dedicación del equipo técnico y un acompañamiento cercano, ajustado a las necesidades específicas de cada emprendimiento.

Emprendimientos asesorados

- Total de emprendimientos distintos atendidos: 60

Lo anterior demuestra una amplia cobertura del programa, garantizando acceso equitativo al acompañamiento especializado y fortaleciendo el impacto del proceso formativo sobre el total de beneficiarios.

Emprendimientos con seguimiento reforzado

Como resultado del diagnóstico y del avance particular de algunos procesos, tres emprendimientos recibieron más de una sesión de asesoría, acumulando dos (2) horas cada uno, con el fin de profundizar en aspectos estratégicos específicos:

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

Estos casos corresponden a emprendimientos que requerían un seguimiento adicional para consolidar ajustes en su estructura financiera, modelo de negocio o estrategia comercial.

Emprendimientos con una (1) sesión de asesoría

Un total de 57 emprendimientos recibieron una (1) sesión de asesoría individual, orientada a procesos de diagnóstico puntual, soporte técnico específico o fortalecimiento de áreas clave definidas durante la formación teórico-práctica.

Análisis interpretativo del proceso de asesorías

a. El alcance del componente de asesorías fue amplio y significativo, logrando atender de manera directa al total de los emprendimientos participantes.

b. La distribución de las asesorías se realizó de manera equitativa y estratégica, asegurando que todos los beneficiarios recibieran acompañamiento personalizado.

c. Los emprendimientos que recibieron más de una sesión reflejan necesidades particulares de profundización o seguimiento, coherentes con los principios de acompañamiento diferencial del proyecto.

d. En términos globales, el equipo técnico ejecutó 70 horas de mentoría especializada, evidenciando un esfuerzo sustancial orientado al fortalecimiento real y aplicado de los emprendimientos.

5.2.11. Temas abordados en las asesorías individuales

El proceso de acompañamiento individual (1:1) se estructuró de manera coherente y articulada con los ejes estratégicos del proyecto ¡Proyéctate!, respondiendo directamente a las brechas identificadas durante la fase de caracterización y diagnóstico inicial. En este sentido, las asesorías se concentraron en tres áreas clave del fortalecimiento empresarial: emprendimiento y gestión empresarial, innovación y creatividad, y Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC), las cuales se integran de manera transversal en los procesos de sostenibilidad, competitividad y proyección de los emprendimientos participantes.

1. Emprendimiento y gestión empresarial – Finanzas del emprendimiento

Las asesorías orientadas a este eje tuvieron como propósito fortalecer la capacidad de los emprendedores para gestionar de manera eficiente los recursos financieros de sus unidades productivas, garantizando una toma de decisiones informada y sostenible. Las temáticas abordadas incluyeron:

- Elaboración, validación e implementación de flujos de caja ajustados a la realidad del negocio.
- Organización de registros contables y administrativos básicos como soporte para la gestión financiera.
- Separación de las finanzas personales y las finanzas del emprendimiento, como principio de formalización y control.
- Identificación y clasificación de costos y gastos fijos, variables y ocultos.
- Cálculo de precios y definición de estructuras de *pricing* acordes con el mercado y la rentabilidad esperada.
- Análisis de ingresos, utilidades y márgenes de rentabilidad.

De manera general, se evidenció que un alto porcentaje de los emprendimientos presentaba vacíos estructurales en la gestión financiera. En respuesta, las asesorías se enfocaron en ordenar la información financiera, fortalecer la comprensión de los costos reales del negocio y mejorar la capacidad de planeación y sostenibilidad económica.

2. Innovación y creatividad – Estrategia comercial, marca y canales digitales

Desde el enfoque de innovación y creatividad, las asesorías se orientaron a fortalecer la estrategia comercial y la identidad de marca, integrando el uso de canales digitales

como herramientas clave para la visibilización y comercialización de productos y servicios. Las temáticas abordadas fueron:

- Definición y fortalecimiento del concepto de marca y su coherencia con la propuesta de valor.
- Lineamientos básicos para la construcción, uso y aplicación del manual de marca.
- Gestión de redes sociales y canales digitales, especialmente Instagram, correo electrónico y otros medios de comunicación digital.
- Orientación para la creación de contenido estratégico y la definición de planes de comunicación digital.
- Identificación de oportunidades de crecimiento, posicionamiento y diferenciación en el mercado local y digital.
- Claridad del mensaje comercial, narrativa de marca y diferenciación frente a la competencia.

Se identificó una necesidad recurrente de fortalecer la identidad de marca y la estrategia comercial, particularmente en el uso efectivo de los canales digitales, los cuales representan una oportunidad clave para ampliar mercados y consolidar la presencia comercial de los emprendimientos.

3. Innovación y creatividad – Modelo de negocio y estructura operativa

Las asesorías en este eje se enfocaron en clarificar y fortalecer el modelo de negocio y la estructura operativa de los emprendimientos, con el fin de mejorar su eficiencia interna y su proyección de crecimiento. Los temas abordados incluyeron:

- Identificación de actividades clave y recursos estratégicos necesarios para la operación del negocio.
- Reconocimiento adecuado de los costos asociados al modelo de negocio.
- Organización administrativa y fortalecimiento de procesos internos.
- Definición de la estructura operativa, roles básicos y responsabilidades.
- Organización de rutinas de trabajo y gestión de tareas.

Este proceso permitió ordenar la operación interna de los emprendimientos, clarificar su modelo de negocio y fortalecer su estructura organizativa, contribuyendo a una mayor eficiencia operativa, una mejor toma de decisiones y una proyección de crecimiento más sostenible.

Síntesis del componente de asesorías

En términos generales, los temas abordados durante el acompañamiento individual se concentraron en finanzas, estrategia comercial y modelo de negocio, respondiendo de

manera directa a las necesidades reales de los emprendimientos y manteniendo coherencia con los objetivos, enfoques y componentes del proyecto ¡Proyéctate!.

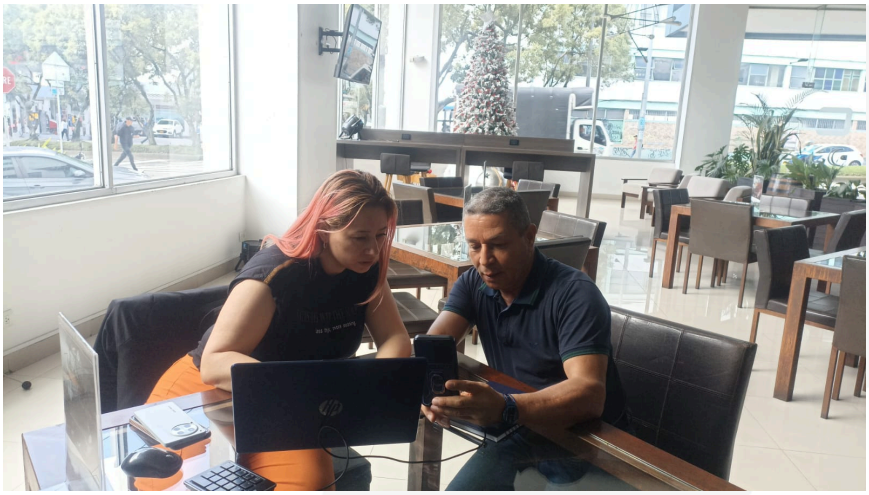
A continuación, se presenta la matriz de temas abordados por emprendimiento, como soporte detallado del proceso de asesorías individuales en todas las tematicas.

• Empresa / Emprendimiento	• Ejes y Temáticas de la Propuesta Inicial	• Descripción del Acompañamiento Realizado
• ARTE MIGANA • Mis Tesoros • Nelly Jeans • Plastiya • Taller Amapola	• TIC – Marketing digital / Emprendimiento y gestión empresarial – Estrategias de venta y mercadeo	• Fortalecimiento del uso estratégico de Instagram y Gmail como canales de visibilización. Acompañamiento en focalización, proyección del emprendimiento y definición de metas comerciales alineadas con su propuesta de valor.
• Alma by Alexa • Impermeabilizaciones Jhon Jairo • Impermeabilizador – Oficial de Pintura • Lutherea Accesorios • Magia Andina	• TIC – Marketing digital / TIC – Identidad de marca	• Optimización de redes sociales, mentoría en creación de contenido y elaboración de guía básica para redes sociales orientada a la constancia y posicionamiento.
• ALMA_BY_ALEXA • TIEMPO DE TANGO • ASHE • DLI Wings • El Canasto • GEA • Hannah Bioestética	• TIC – Marketing digital / TIC – Comercio electrónico	• Capacitación en manejo de Instagram y Facebook, creación de historias, reels y publicaciones, uso de WhatsApp Business y panel profesional para fortalecimiento comercial digital.
• AMARAC	• TIC – Marketing digital / TIC –	• Optimización de Instagram, Facebook y

• ZOE	Comercio electrónico	WhatsApp Business como canales de comunicación y venta.
• AMARAC ACCESORIOS	• Emprendimiento y gestión empresarial – Gestión financiera	• Análisis de costos desglosados y evaluación de rentabilidad del producto.
• AMARAC.ACCESORIOS • CREACIONES PACHITA • ZOE • TIEMPO DE TANGO • FLORETTE BY DANIELA	• Emprendimiento y gestión empresarial – Gestión financiera / Modelos de negocio	• Revisión de estructura de costos, contratación al destajo para ampliar capacidad productiva y ajuste del portafolio según rotación y rentabilidad, orientado al escalamiento del negocio.
• CREACIONES PACHITA • ZOE • TIEMPO DE TANGO • FLORETTE BY DANIELA	• Emprendimiento y gestión empresarial – Gestión financiera / Planeación estratégica	• Validación e implementación de flujo de caja, registros contables, precios, costos, inventarios y proyección empresarial. Uso de archivos Excel con información 2025.
• CASITA BOTÁNICA • CREACIONES PACHITA • ZOE • TIEMPO DE TANGO • FLORETTE BY DANIELA	• TIC – Marketing digital / Innovación y creatividad – Inno	•

5.2.12. Evidencias fotográficas mentorías individuales Obligación 2:

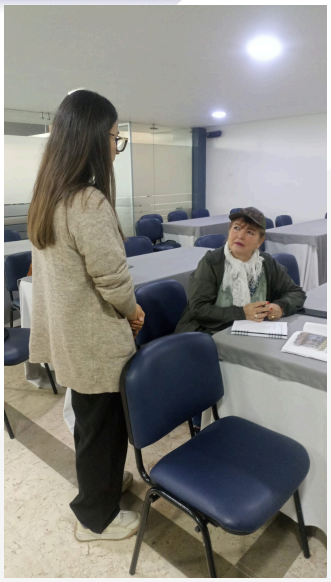
Mentoría Financiera NELLY JEANS



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



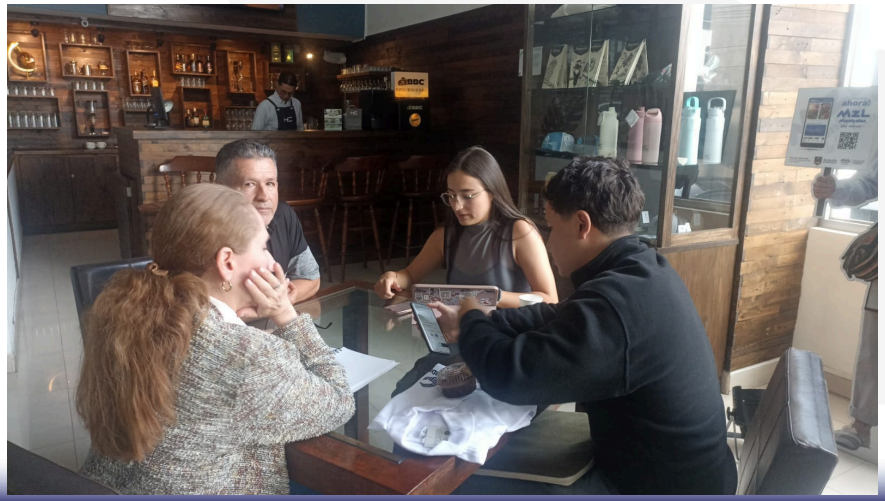
Mentoría Modelo de negocio



Mentoría Fotografía



Mentoría Marketing Digital



Mentoría Comercial



Mentoría Capacidad Financiera




PROYÉCTATE



5.3. OBLIGACION 3. Circulación y cierre por medio de una feria pública de emprendimiento y reconocimiento de los resultados.

5.3.1. PROYÉCTATE FEST



Ilustración 18 Pieza publicitaria Feria de emprendimiento

La fase de Circulación y Exposición Final – Proyéctate Fest representó 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 consolidó 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 ingresaran a circuitos reales de circulación y mercado.

En este marco, se realizó una feria pública de emprendimiento, arte y cultura, concebida como una vitrina colectiva donde los emprendedores expusieron, promocionaron y comercializaron sus productos, servicios y marcas, generando oportunidades de posicionamiento, interacción con potenciales clientes y apertura a nuevos escenarios de

comercialización. La feria contó con muestras y stands organizados por sectores productivos, lo que facilitó tanto la identificación de ofertas como la articulación entre actores del ecosistema.

A ello se sumaron espacios académicos y diversas activaciones culturales y artísticas, incluyendo presentaciones en vivo, intervenciones escénicas, muestras musicales y expresiones locales que aportaron dinamismo, integración y un ambiente festivo, promoviendo la participación de la comunidad. Esta dimensión cultural cumplió 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 llevó a cabo la ceremonia de graduación y entrega de reconocimientos, donde se destacó el proceso, la dedicación y el crecimiento de los participantes, resaltando 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 sirvió 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 garantizó la provisión integral de recursos materiales, pedagógicos, técnicos, logísticos y de producción, necesarios para el adecuado desarrollo del programa y del evento final. Esto incluyó 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 dispuso 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 expuso los resultados del proceso formativo, sino que consolidó redes de colaboración, promovió el intercambio de saberes y fortaleció la articulación entre emprendimiento, apropiación de las TIC y desarrollo local. Proyéctate Fest se consolidó, así, como un evento simbólico, integrador y transformador, donde el arte, la creatividad y la innovación convergieron 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 garantizó de manera integral todos los recursos materiales, técnicos, logísticos y formativos necesarios para el óptimo desarrollo de las actividades. Esto incluyó 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 aseguró no solo la correcta ejecución del proceso formativo, sino también la experiencia participativa, inclusiva y estructurada que caracterizó al evento final.

5.3.2. Planificación y Preparación Logística

En esta fase se realizó la coordinación completa de la convocatoria, la gestión de locaciones y el aseguramiento de transporte y refrigerios para los participantes. Asimismo, se garantizó 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 permitió disponer de todas las condiciones necesarias para el adecuado desarrollo del proceso.

5.3.3. Desarrollo de la Feria y Activaciones Culturales

Para el evento de cierre, la organización asumió el montaje integral de la feria, contemplando sonido, ambientación, mobiliario y apoyo técnico especializado. Se estructuró 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 programaron presentaciones artísticas, intervenciones escénicas y muestras musicales que complementaron la oferta cultural, fortaleciendo el carácter festivo y comunitario del encuentro.

3. Circulación y Comercialización

El evento dispuso de espacios diseñados para la exposición, promoción y comercialización de productos y servicios desarrollados por los participantes. Estos escenarios facilitaron 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.

5.3.4. Formación Simultánea

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

5.3.5. Cierre, Graduación y Reconocimientos

La fase de Cierre, Graduación y Reconocimientos constituyó el momento culminante del proyecto, en el cual se formalizó la finalización satisfactoria del proceso formativo y de acompañamiento desarrollado con los participantes, de conformidad con las temáticas, metodologías y horas de formación y asesoría previstas en la propuesta del proyecto.

Durante esta etapa se llevó a cabo la ceremonia de cierre y graduación, en la que se realizó la entrega de certificados de participación, así como reconocimientos especiales a los emprendedores que culminaron de manera exitosa el proceso integral, el cual incluyó formación teórico-práctica, acompañamiento especializado y espacios de circulación. Este acto simbólico permitió visibilizar el compromiso, la constancia y los avances alcanzados por los participantes a lo largo de las horas de formación en los ejes de innovación y creatividad, Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) y emprendimiento y gestión empresarial.

Los reconocimientos otorgados destacaron logros relacionados con el fortalecimiento de competencias emprendedoras, la apropiación y uso estratégico de herramientas digitales, la innovación aplicada a productos, servicios y procesos, el mejoramiento de la gestión financiera y comercial, y la consolidación de la identidad de marca y la propuesta de valor de los emprendimientos participantes. Estos avances reflejan la aplicación práctica de los contenidos abordados durante las sesiones formativas y las asesorías individuales, evidenciando el impacto del proyecto en la sostenibilidad y proyección de las iniciativas productivas.

Así mismo, esta fase propició espacios de integración, intercambio de experiencias y reconocimiento colectivo, fortaleciendo las redes colaborativas entre los emprendedores y promoviendo la construcción de relaciones de apoyo mutuo, en coherencia con el enfoque participativo y comunitario del proyecto. La interacción generada durante el cierre facilitó la articulación de los participantes con nuevas oportunidades dentro del ecosistema emprendedor, cultural y económico local, incentivando la continuidad de los procesos más allá de la ejecución contractual.

La etapa de cierre y graduación no solo representó la culminación formal del proyecto, sino que se consolidó como un hito de validación de los aprendizajes, del cumplimiento de las horas y temáticas definidas en la propuesta inicial y del impacto positivo del programa, reafirmando el carácter exitoso del proceso y su contribución al fortalecimiento del talento humano, la innovación y el desarrollo económico local en el municipio de Manizales.

5.3.6. Estrategias

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

- **Visibilización y posicionamiento:** La feria se consolidó como una plataforma pública de exhibición donde los emprendimientos se dieron a conocer, fortalecieron su marca y se conectaron con nuevos públicos, aliados y posibles compradores

- **Apropiación de TIC:** Se promovió 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 incentivó la asistencia de la ciudadanía, generando espacios de encuentro, diálogo y apropiación del evento como experiencia colectiva.

- **Fortalecimiento comercial:** Se habilitaron 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 fortalecieron el sentido de pertenencia, promovieron la diversidad creativa y aportaron un ambiente festivo, accesible e inclusivo que reflejó la identidad del territorio.

- **Aprendizaje continuo:** Durante el evento se desarrollaron 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 permitió ampliar el alcance del proyecto, fortalecer alianzas y garantizar la sostenibilidad de los procesos más allá del evento.

5.3.7. 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”





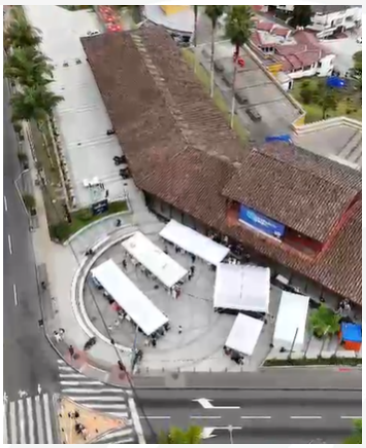


En horas de la tarde se dio inicio con todos los emprendimientos










ALERTA
MINI HAMBURGUESAS
$1.000
Praile
Pasabocas
tu mejor opción para eventos y fiestas


PROMOCIÓN
BLUSAS A
$25.000
PROMOCIÓN
DEPORTIVOS DESDE
$45.000



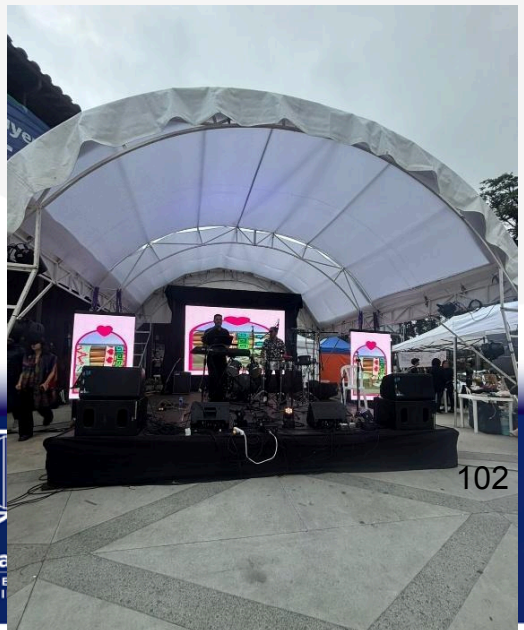


Se tuvieron intervenciones Artísticas y culturales durante los dos días de la feria











Se entregaron reconocimientos a las agremiaciones y organizaciones comunitarias que trabajan en pro de los veteranos de las fuerzas públicas.












Brownies
Galletas
$2.000




SERENALIA NATURAL
Florece en calma


PROYÉCTATE!
ROSA PASTEL
LÍNEA CAPILAR




PROYÉCTATE!
Ogimao


Essenza MarSu


PROYÉCTATE!
MIS TESOROS
ACCESORIOS


PROYÉCTATE!
HANNAH BIOESTETICA




UN BUEN
HAY QUE SER
UN GRAN SER HUMANO.


SENCILLA
CON FRUTAS
TRIPLE
TOPPINGS


felicident
LULA
CROCHET
PROYÉCTATE
LULA CROCHET






Kirú




SERENALIA NATURAL
Florece en calma
314 510 7048


felixident
Pollercity
314 510 7048

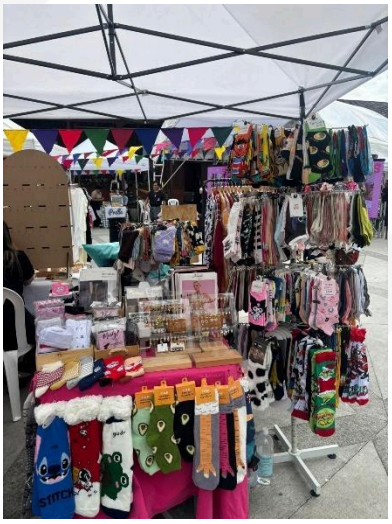





Vibras
@Vibras_te
314 896 1546


Brownies
Galletas
$2.000






Malú
Crochet


Galilea
PORQUE LO NATURAL ES PODEROSO
@MARDEGALILEA

Al final del día 19 de diciembre y en el cierre del proyecto y feria se les entrego un certificado de reconocimiento a cada uno de los emprendedores que hicieron parte de todo el proyecto.



6. 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.

6.1. 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.

6.2. 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.

6.3. Resultados del acompañamiento especializado

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.

6.4. Resultados de la fase de circulación y cierre

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.

6.5. 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.

6.6. Balance general de resultados

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.

7. INDICADORES DE CUMPLIMIENTO DEL CONVENIO

Con el fin de evidenciar el cumplimiento de los objetivos y obligaciones establecidas en el Convenio de Asociación No. 2511271329, a continuación, se presentan los **indicadores de producto, resultado y gestión**, construidos con base en la ejecución real del proyecto y en los soportes técnicos y documentales generados durante su desarrollo.

7.1. Indicadores de Producto

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	% Cumplimiento
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%

7.2. Indicadores de Resultado

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%

7.3. Indicadores de Gestión

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

7.4. Indicadores de Impacto

Indicador	Resultado
Emprendimientos con mayor proyección comercial	Alto
Emprendimientos con fortalecimiento de capacidades emprendedoras	Alto
Emprendimientos con mayor confianza en su gestión	Alto
Fortalecimiento del ecosistema emprendedor local	Positivo
Aporte al desarrollo productivo local	Relevante
Inclusión productiva de población priorizada	Lograda
Apropiación de TIC en emprendimientos	Significativa
Satisfacción general de los participantes	Alta

7.5. Indicadores por Enfoque TIC

Indicador	Resultado

Emprendimientos que usaron plataformas digitales	95%
Emprendimientos con uso activo de redes sociales	92%
Emprendimientos con contenidos digitales creados	100%
Participantes con acceso a formación virtual	100%
Uso de herramientas TIC para comercialización	95%
Apropiación de TIC en procesos empresariales	Alta

7.6. Indicadores de Circulación y vizibilización

Indicador	Resultado
Emprendimientos participantes en Proyéctate Fest	100%
Stands habilitados y operativos	100%
Interacción directa con ciudadanía	Alta
Validación de productos/servicios	Lograda
Reconocimientos entregados	100%
Redes de contacto generadas	Significativas

7.7. Indicadores por Obligación Contractual

Obligación 1

Diseño, planificación, ejecución y evaluación de estrategias de formación y fortalecimiento empresarial

Indicador	% Cumplimiento
Ejecución de la formación teórico-práctica	100%
Desarrollo de contenidos y metodologías	100%
Participación de los beneficiarios	Alta
Evaluación del proceso formativo	Realizada

Obligación 2

Acompañamiento especializado y validación de modelos de negocio

Indicador	% Cumplimiento
Diagnóstico empresarial aplicado	100%
Asesorías individualizadas ejecutadas	110%
Fortalecimiento comercial y estratégico	Cumplido
Definición de planes de acción	100%

Obligación 3

Circulación y cierre mediante feria pública de emprendimiento

Indicador	% Cumplimiento
Planeación y diseño del evento	100%
Ejecución del evento Proyéctate Fest	100%
Participación de los emprendimientos	100%
Ceremonia de cierre y reconocimientos	100%

7.8. Análisis general de indicadores

El análisis consolidado de los indicadores evidencia que el proyecto alcanzó un alto nivel de cumplimiento, logrando ejecutar la totalidad de las actividades planificadas y entregar los productos establecidos en el convenio. Las variaciones presentadas en el número de asesorías individualizadas no afectaron el logro de los objetivos generales del proyecto, dado que los emprendimientos participantes recibieron acompañamiento efectivo y acceso a herramientas formativas complementarias.

En términos generales, los indicadores reflejan una ejecución técnica adecuada, coherente con los lineamientos de la Secretaría de TIC y Competitividad de Manizales, y un impacto positivo en el fortalecimiento de las capacidades empresariales de la población beneficiaria.

8. Análisis de cumplimiento de las obligaciones contractuales

En el marco del Convenio de Asociación No. 2511271329, se realizó el análisis del cumplimiento de las obligaciones contractuales, con el fin de verificar la ejecución técnica, operativa y metodológica de las actividades establecidas, así como el logro de los objetivos propuestos conforme a los lineamientos definidos por la Secretaría de TIC y Competitividad de Manizales.

El análisis se desarrolló a partir de la revisión de los indicadores de producto, resultado y gestión, las evidencias documentales y fotográficas, los registros de participación y los informes técnicos generados durante la ejecución del proyecto.

8.1. Análisis de cumplimiento de la Obligación 1

Diseñar, planificar, ejecutar y evaluar las estrategias, metodologías y actividades de formación teórico-práctica, acompañamiento técnico y fortalecimiento empresarial dirigidas a los emprendimientos beneficiarios.

La Obligación 1 fue cumplida en un 100%, en tanto se diseñaron, planificaron y ejecutaron de manera integral las estrategias de formación y fortalecimiento empresarial, conforme a los lineamientos técnicos del convenio.

Durante la ejecución del proyecto se desarrollaron jornadas de formación teórico-práctica, procesos de acompañamiento grupal y actividades orientadas al fortalecimiento de capacidades emprendedoras, incorporando herramientas de innovación, sostenibilidad y apropiación de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC). Las metodologías implementadas permitieron un proceso participativo, progresivo y contextualizado, adaptado a las realidades y niveles de madurez de cada emprendimiento.

Así mismo, se realizó la evaluación del proceso formativo mediante instrumentos de seguimiento y retroalimentación, lo que permitió verificar la pertinencia de los contenidos, el nivel de participación de los beneficiarios y el logro de los objetivos establecidos para esta obligación.

8.2. Análisis de cumplimiento de la Obligación 2

Acompañamiento especializado, que incluye la validación de modelos de negocio y el fortalecimiento comercial de los emprendimientos participantes.

La Obligación 2 presentó un cumplimiento satisfactorio, alcanzando un nivel de ejecución equivalente al 110% en términos de horas de asesoría individualizadas y al 100% en la aplicación de diagnósticos y definición de planes de acción.

Durante esta fase se ejecutaron espacios de validación de modelos de negocio, asesorías técnicas especializadas y procesos de acompañamiento orientados al fortalecimiento comercial y financiero de los emprendimientos. Estas acciones permitieron identificar oportunidades de mejora, ajustar propuestas de valor y orientar decisiones estratégicas de los participantes.

La variación presentada en el número total de asesorías programadas obedeció a factores asociados a la disponibilidad y condiciones particulares de algunos beneficiarios, sin afectar el alcance de los objetivos del proyecto, dado que los emprendimientos participantes recibieron acompañamiento efectivo y acceso a herramientas formativas complementarias que garantizaron el fortalecimiento de sus capacidades empresariales.

8.3. Análisis de cumplimiento de la Obligación 3

Circulación y cierre del proceso mediante una feria pública de emprendimiento.

La Obligación 3 fue cumplida en un 100%, mediante la planeación, ejecución y cierre de

la feria pública “Proyéctate Fest – Crea, Inspira y Aprende”, desarrollada los días 18 y 19 de diciembre de 2025.

Esta fase contempló la estructuración del montaje, la programación cultural y artística, la distribución de stands por sectores productivos, la agenda formativa simultánea y la realización de la ceremonia de cierre y entrega de reconocimientos. El evento permitió la visibilización de los emprendimientos participantes, la interacción con la ciudadanía y la validación de los productos y servicios en un entorno real de mercado.

La ejecución de esta obligación consolidó el proceso formativo desarrollado, fortaleció la articulación entre emprendimiento, TIC, cultura y desarrollo local, y generó un espacio efectivo de circulación económica para los beneficiarios del proyecto.

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.

9. Conclusiones Generales

El desarrollo del Convenio de Asociación No. 2511271329 permitió cumplir de manera satisfactoria el objeto del proyecto, orientado al 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. La ejecución integral de las actividades previstas evidenció una adecuada articulación entre diagnóstico, formación, acompañamiento especializado y circulación, consolidando un proceso coherente, pertinente y alineado con los lineamientos de la Secretaría de TIC y Competitividad de Manizales.

El proyecto alcanzó un alto nivel de cumplimiento de las obligaciones contractuales, logrando la ejecución del 100% de las actividades asociadas a las obligaciones de formación y circulación, y un cumplimiento satisfactorio en el acompañamiento especializado. Los resultados obtenidos demostraron la efectividad de las metodologías implementadas, las cuales permitieron atender emprendimientos con diferentes niveles

de madurez, respondiendo de manera pertinente a sus necesidades específicas.

El proceso de caracterización y diagnóstico empresarial se constituyó en una herramienta clave para la toma de decisiones técnicas, permitiendo identificar brechas prioritarias, orientar el acompañamiento y estructurar planes de acción ajustados a la realidad de cada emprendimiento. Esta información generó insumos estratégicos de alto valor para la Secretaría de TIC y Competitividad, fortaleciendo la capacidad institucional para el diseño de futuras intervenciones.

La formación teórico-práctica y el acceso a herramientas virtuales asincrónicas contribuyeron significativamente a la apropiación de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) por parte de los beneficiarios, fortaleciendo competencias relacionadas con la gestión empresarial, la comercialización digital y la sostenibilidad de las iniciativas productivas.

El acompañamiento especializado permitió validar y ajustar modelos de negocio, fortalecer estrategias comerciales y orientar decisiones estratégicas de los emprendedores, generando avances concretos en la estructuración y proyección de sus iniciativas. Este componente fue determinante para traducir los aprendizajes teóricos en acciones prácticas orientadas al crecimiento y consolidación de los emprendimientos.

La realización de la feria pública “Proyéctate Fest – Crea, Inspira y Aprende” constituyó un cierre efectivo del proceso, permitiendo la visibilización de los emprendimientos ante la ciudadanía y el ecosistema local, la validación de productos y servicios en un entorno real de mercado y el reconocimiento público del esfuerzo y los logros alcanzados por los participantes. Esta fase fortaleció la articulación entre emprendimiento, cultura, apropiación de TIC y desarrollo local.

En términos generales, el proyecto generó impactos positivos en la población beneficiaria, fortaleció el ecosistema emprendedor local y aportó al desarrollo productivo y social del municipio de Manizales. La experiencia desarrollada evidenció la pertinencia de implementar estrategias integrales de fortalecimiento empresarial dirigidas a poblaciones priorizadas, consolidando bases sólidas para la continuidad y sostenibilidad de este tipo de programas.

10. Recomendaciones

Con base en los resultados obtenidos durante la ejecución del Convenio de Asociación No. 2511271329, el análisis del cumplimiento de los objetivos, metas e indicadores establecidos, y las conclusiones derivadas del proceso formativo, de acompañamiento especializado y de circulación, se formulan las siguientes recomendaciones orientadas a consolidar, escalar y potenciar el impacto del modelo implementado, el cual demostró ser pertinente, eficaz y exitoso para el fortalecimiento empresarial de poblaciones priorizadas en el municipio de Manizales.

Las recomendaciones que se presentan a continuación buscan capitalizar los aprendizajes generados, garantizar la sostenibilidad de los resultados alcanzados y fortalecer la toma de decisiones institucionales para futuras intervenciones.

10.1. Recomendaciones para la secretaría de tic y competitividad de Manizales

Se recomienda dar continuidad y proyección a programas integrales de fortalecimiento empresarial que, como el implementado en el marco del presente convenio, articulen de manera coherente y progresiva procesos de diagnóstico, formación teórico-práctica, acompañamiento especializado y circulación comercial. Los resultados evidencian un impacto positivo y medible en el desarrollo de capacidades empresariales, la apropiación tecnológica y la sostenibilidad de los emprendimientos participantes.

Así mismo, se sugiere institucionalizar el uso de herramientas de diagnóstico empresarial como insumo permanente para la caracterización de emprendimientos, la segmentación por niveles de madurez y la focalización de estrategias diferenciadas de intervención. La información generada durante este proyecto demostró ser estratégica para orientar acciones más eficientes y pertinentes, optimizando el uso de recursos públicos.

Se recomienda fortalecer y ampliar los procesos de acompañamiento especializado, incrementando la intensidad horaria y la cobertura de las asesorías individualizadas, especialmente en áreas críticas como gestión financiera, operación interna y estrategia comercial, las cuales fueron identificadas de manera reiterada como brechas estructurales en los emprendimientos acompañados.

Finalmente, se sugiere considerar la continuidad de este tipo de programas como parte de una estrategia estructural de fortalecimiento del ecosistema emprendedor local, alineada con los objetivos del Plan de Desarrollo Municipal y la política de competitividad e innovación.

10.2. Recomendaciones para la sostenibilidad de los emprendimientos

Se recomienda promover la continuidad del acceso a procesos formativos virtuales y asincrónicos, que permitan a los emprendedores reforzar conocimientos, actualizar habilidades y profundizar en los contenidos abordados durante el proyecto, respetando los ritmos individuales de aprendizaje y favoreciendo la sostenibilidad de los resultados alcanzados.

Así mismo, se sugiere fortalecer de manera permanente las competencias digitales de los emprendedores, en particular en el uso estratégico de redes sociales, comercio electrónico y herramientas digitales de gestión administrativa y financiera, como mecanismos clave para ampliar mercados, mejorar la competitividad y consolidar modelos de negocio sostenibles.

Se recomienda incentivar y facilitar la participación de los emprendimientos en espacios periódicos de circulación, tales como ferias, vitrinas comerciales, ruedas de negocio y escenarios de promoción institucional, que permitan validar productos y servicios,

fortalecer el posicionamiento de marca y generar oportunidades comerciales sostenibles en el tiempo.

10.3. Recomendaciones para futuros proyectos y programas

Se sugiere replicar y escalar el modelo metodológico implementado en el presente proyecto, adaptándolo a otros sectores productivos y poblaciones priorizadas del municipio, dada su comprobada efectividad para fortalecer capacidades empresariales, promover la inclusión productiva y dinamizar el ecosistema económico local.

Se recomienda incorporar de manera transversal enfoques diferenciales, territoriales y de ciclo de vida empresarial en el diseño de futuros programas, garantizando la pertinencia de las estrategias frente a las realidades específicas de cada población, sector y contexto territorial.

Finalmente, se sugiere fortalecer la articulación interinstitucional entre dependencias municipales, entidades educativas, organizaciones del sector productivo y actores del ecosistema emprendedor, con el fin de ampliar el alcance de las intervenciones, optimizar recursos, generar sinergias y asegurar la sostenibilidad de los procesos más allá de la ejecución contractual, consolidando políticas públicas de impacto y largo plazo.

Atentamente,



MYRIAM GLADYS ARIAS GONZALEZ
REPRESENTANTE LEGAL
CORPODER