INFORME DE CUMPLIMIENTO DE ACTIVIDADES

Convenio de asociación nro. 2601210411 (CV-023-26-3)

OFICINA EMPRESARIAL

MANIZALES, 6 DE MARZO DE 2026

Introducción

Este informe presenta las actividades desarrolladas y los avances técnicos y financieros del mes de febrero, en el marco del Convenio de Asociación N.° 2601210411 (CV-023-26-3), suscrito entre la Secretaría de TIC y Competitividad de la Alcaldía de Manizales y la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas, cuyo objeto es aunar esfuerzos técnicos, administrativos y financieros para desarrollar la estrategia Oficina Empresarial durante la vigencia 2026.
A continuación, se describen los resultados obtenidos durante el período comprendido entre 28 de Enero al 28 de febrero de 2026

Objetivo general

Reportar el estado de avance de las actividades a cargo de la coordinación de la estrategia Oficina Empresarial, en el marco del Convenio N.° 2601210411 (CV-023-26-3). La coordinación lidera los procesos de planificación, seguimiento y evaluación del convenio, utilizando herramientas y formatos que permiten verificar que los servicios se prestan de manera adecuada y en las condiciones pactadas.

Avance en la ejecución de actividades

Resumen general

No.	INDICADOR	DATO
1	SOLICITUD ASESORÍAS FEBRERO	254
2	SOLICITUD ASESORÍAS ACUMULADO	349
3	ASESORÍAS FINALIZADAS FEBRERO	194
4	ASESORÍAS FINALIZADAS ACUMULADO	194
5	HORAS ATENDIDOS FEBRERO	205
6	HORAS ATENDIDOS ACUMULADO	205
7	EMPRESAS ÚNICAS CARACTERIZADAS FEBRERO	136
8	EMPRESAS ÚNICAS CARACTERIZADAS ACUMULADO	136
9	EMPRESAS FINALIZADAS TOTAL FEBRERO	147
10	EMPRESAS FINALIZADAS MATRICULADAS	76
11	EMPRESAS FINALIZADAS NO MATRICULADAS	71
12	EMPRESAS GESTIONADAS FEBRERO	225
13	EMPRESAS GESTIONADAS ACUMULADO	225
14	EMPRESAS DESISTIDAS FEBRERO	31
15	% DE ATENCIÓN (FINALIZADAS/GESTIONADAS)	86%

16	EMPRESAS CON MÁS DE 1 ASESORÍA	41

Solicitud asesorías acumulado: Corresponde a asesorías que ingresaron los últimos días del mes de noviembre del año 2025, en el mes de diciembre del mismo año y en los meses de enero y febrero del año 2026.
Empresas gestionadas acumuladas: Es la suma de las empresas finalizadas y las empresas desistidas. Existen 41 empresas con más de una asesoría, los temas más recurrentes en estas asesorías son acceso a financiación y contabilidad y finanzas.

Soportes:

Base de Datos general de asesorías: **BD SOPORTES .xlsx**

Resumen asesorías permanentes

ASESORES PERMANENTES	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	ASESORIAS DESISTIDAS	% ATENCIÓN	HORAS ATENDIDAS	ASESORIAS INTEGRALES
CONTABILIDAD Y FINANZAS	78	70	61	9	87%	63	1
ESTRATEGIA COMERCIAL Y MERCADEO	96	45	37	8	82%	42	3
INVIMA	24	18	12	6	67%	12	0
ACCESO A FINANCIACION	49	43	38	5	88%	45	4
MODELO DE NEGOCIO - PLANEACIÓN	60	19	19	0	100%	23	4
TOTAL	**307**	**195**	**167**	**28**	**85%**	**185**	**12**

Dentro de las asesorías permanentes, la integralidad se trabaja de dos maneras:
1. Integralidad por tema de asesoría
Esta modalidad ocurre cuando un empresario requiere más de una hora de asesoría sobre el mismo tema. Esto sucede porque, a partir de la asesoría inicial, surgen necesidades adicionales que exigen profundizar o ampliar los contenidos tratados. Contar con más de una sesión sobre un mismo asunto garantiza que el empresario comprenda a fondo el tema y pueda aplicarlo correctamente en su negocio o proyecto.
Para el mes de febrero se identificaron 8 asesorías bajo esta modalidad. Este resultado se explica porque, al momento del cierre del mes, las segundas sesiones en algunos casos aún no habían sido agendadas, quedando programadas para marzo. Para el mes de marzo se hará mayor énfasis en desarrollar asesorías integrales.

2. Integralidad complementaria
Esta modalidad se refiere a cuando un empresario recibe asesorías en diferentes temas, según las necesidades propias de su negocio. Durante el período reportado, 33 unidades productivas fueron atendidas bajo esta modalidad, recibiendo conocimiento diverso y ajustado a su realidad particular.

La integralidad complementaria es especialmente valiosa porque los negocios y proyectos productivos no funcionan de manera aislada: requieren atención simultánea en múltiples frentes.
Recibir acompañamiento en diversas áreas fortalece las capacidades del empresario de manera integral, contribuye a la sostenibilidad del negocio en el tiempo y potencia su crecimiento. Por eso, esta modalidad no es simplemente un valor agregado, sino una herramienta clave para el éxito de cualquier emprendimiento o unidad productiva.

Resumen asesorías bolsa de horas

BOLSA DE HORAS	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	ASESORIAS DESISTIDAS	% ATENCIÓN	HORAS ATENDIDAS	ASESORIAS INTEGRALES
CODIGO DE BARRAS	5	1	1	0	100%	2	NA
CONTRATACIÓN LABORAL	7	6	4	2	67%	4	NA
PRODUCTIVIDAD	1	1	1	0	100%	2,5	NA
PROPIEDAD INDUSTRIAL	23	21	21	0	100%	11,5	NA
PROYECTOS	2	1	0	1	0%	0	NA
PSICOLOGIA	1	0	0	0	#¡DIV/0!	0	NA
SECOP II	3	0	0	0	#¡DIV/0!	0	NA
TOTAL	**42**	**30**	**27**	**3**	**92%**	**20**	**0**

Cumplimiento de obligaciones

ACTIVIDAD	META MES Y ANTERIORES	META TOTAL	CUMPLIMIENTO MES Y ACUMULADO	% AVANCE TOTAL
Realizar una caracterización de entrada para identificar las necesidades de los empresarios y su nivel de madurez.	40	1000	136	14%
Ejecutar asesorías personalizadas y especializadas en el área de Contabilidad y Finanzas	5	500	61	12%
Ejecutar asesorías personalizadas y especializadas en estrategias comerciales, marketing tradicional y digital	5	500	37	7%
Ejecutar asesorías personalizadas y especializadas con énfasis en la gestión del registro sanitario ante el INVIMA	5	500	12	2%
Ejecutar asesorías personalizadas y especializadas en acceso a financiación así: 420 asesorías en educación financiera para	3	420	35	8%
	2	80	3	4%

el acceso a financiación y 80 asesorías consultivas de financiación				
Ejecutar asesorías personalizadas en Modelo de negocio	5	500	19	4%
Realizar mínimo 330 asesorías en temas especializados	5	330	27	8%
Realizar un mapeo de programas y servicios de al menos 10 entidades del ecosistema	2	10	2	20%
Realizar la difusión de los servicios en barrios y veredas a través de Gobierno en la calle, brigadas y tomas comerciales	0	6	0	0%
Diseñar y orientar mínimo 15 cápsulas de formación en temas recurrentes.	1	15	1	7%
Realizar 1 rueda con la participación de 100 empresarios y mínimo 200 citas efectivas	0	1	0	0%
Ejecutar una Estrategia de difusión a través de diferentes medios de comunicación.	1	1	1	100%
Realizar la coordinación de la estrategia	1	1	1	100%

1. Espacio Físico

La Oficina Empresarial cuenta con un espacio físico permanente ubicado en la entrada principal de la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas, Cra. 23 #26-60. El lugar es de fácil acceso para personas con discapacidad o movilidad reducida, y está dotado con mobiliario adecuado, servicios públicos e internet. La atención en este espacio es exclusiva para los empresarios que deseen recibir las asesorías ofrecidas por la Oficina Empresarial.

2. Caracterización

La Oficina Empresarial dispone de un software de caracterización que permite registrar la información de los empresarios y emprendedores que solicitan asesoría, asignar los servicios de manera inmediata y consultar datos en tiempo real, lo que garantiza información más precisa y actualizada para la toma de decisiones.

EMPRESAS UNICAS CARACTERIZADAS FEBRERO	136
EMPRESAS UNICAS FINALIZADAS FEBRERO	147

Para el periodo 2026, se registraron 136 empresarios nuevos que ingresaron por primera vez a la base de caracterización. Es importante precisar que, dado que el servicio de la Oficina Empresarial estuvo

cerrado los meses de diciembre y enero y adicionalmente el empresario pudo solicitar asesoría sin restricción de tiempo, se atendieron durante el mes de febrero empresarios caracterizados en los meses de noviembre y diciembre de 2025 y enero de 2026, quienes continúan recibiendo servicios en 2026 según su demanda o requerimiento particular, dando claridad al número de empresas únicas caracterizadas vs las empresas finalizadas.

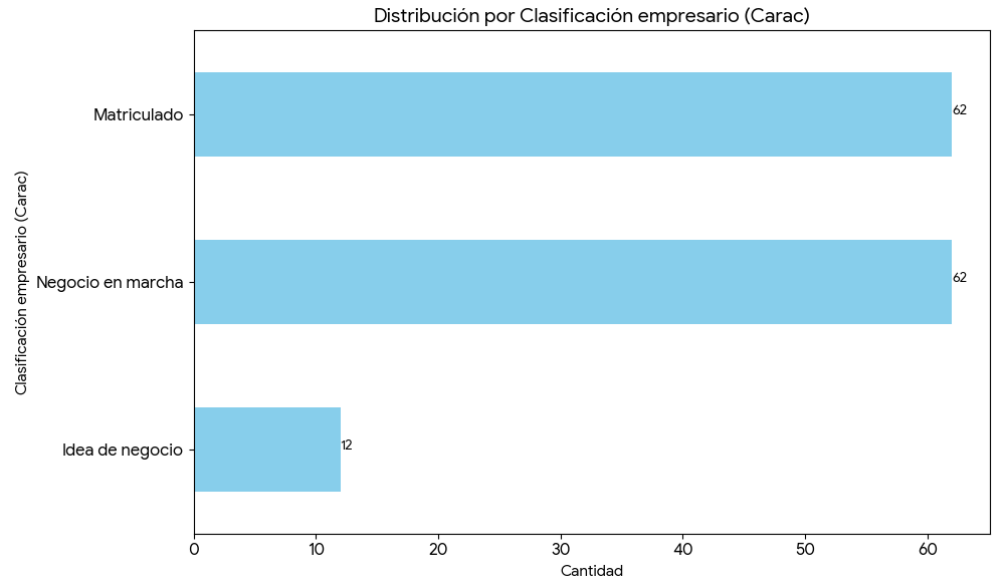
ASERORIAS VS CARACTERIZACIONES	
TOTAL EMPRESAS UNICAS CARACTERIZADAS	136
TOTAL SOLICITUD ASESORIAS ACUMULADO (Pendientes 2025 y 2026)	349
TOTAL ASESORIAS FINALIZADAS MENSUAL	194

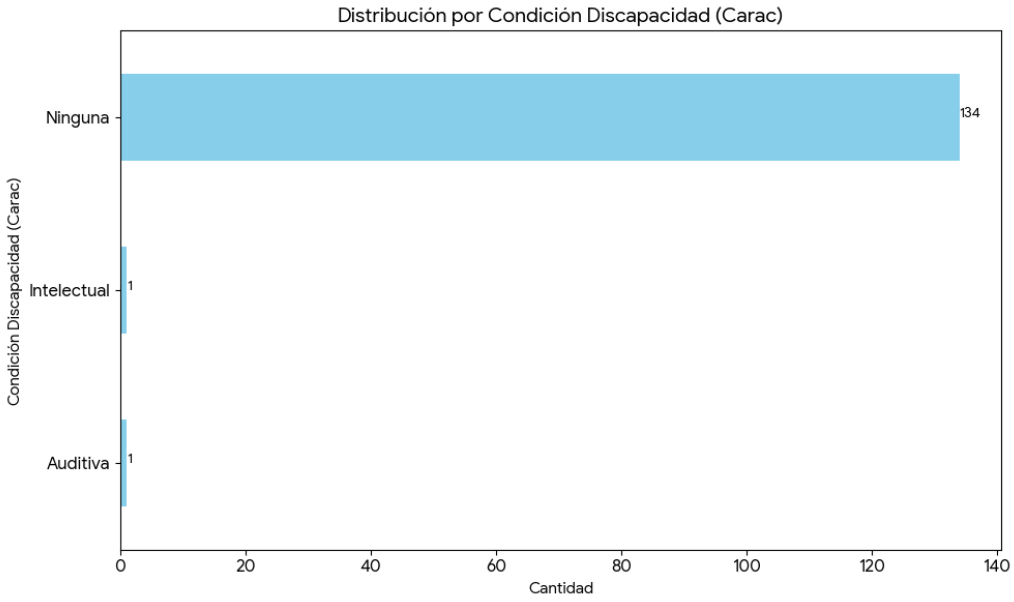
El proceso de caracterización, cuando se realiza de manera presencial, inicia con una entrevista, en la que se indaga sobre su negocio: qué hace, cómo funciona, su trayectoria, productos o servicios y principales dificultades. Con esta información se realiza la explicación de los temas de asesoría disponibles, lo que permite al empresario y al equipo de la Oficina Empresarial identificar sus necesidades de conocimiento y ser remitido a las asesorías más adecuadas según su perfil y tipo de negocio.

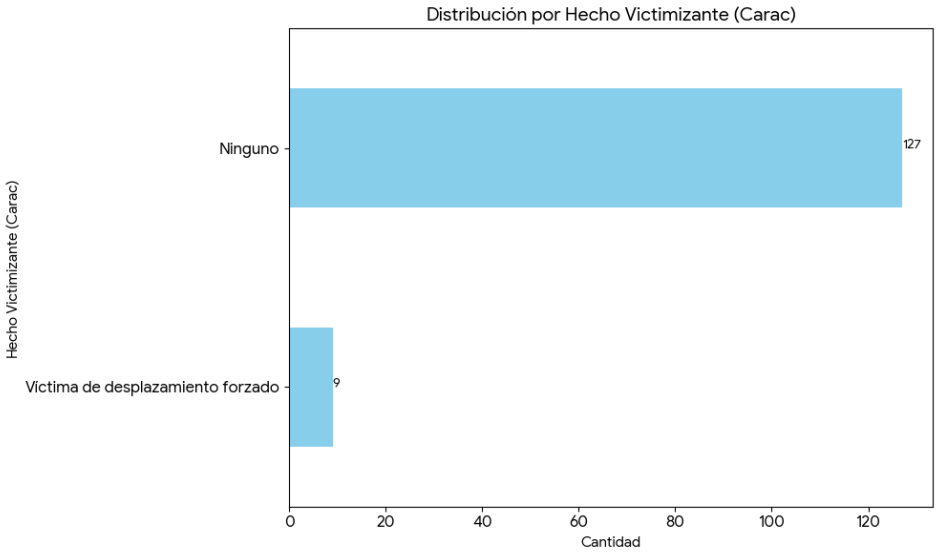
Con esta información, se construye una ruta individual de asesorías, que define los temas a trabajar según la realidad de cada unidad productiva. Para el mes de febrero, de las 147 asesorías finalizadas en el mes de febrero 33 empresarios fueron vinculados a esta ruta, accediendo a la modalidad de asesoría integral complementaria, lo que corresponde al 22% de los empresarios atendidos, ellos recibieron acompañamiento en múltiples temas, permitiéndoles tomar decisiones informadas y fortalecer la gestión de sus negocios.

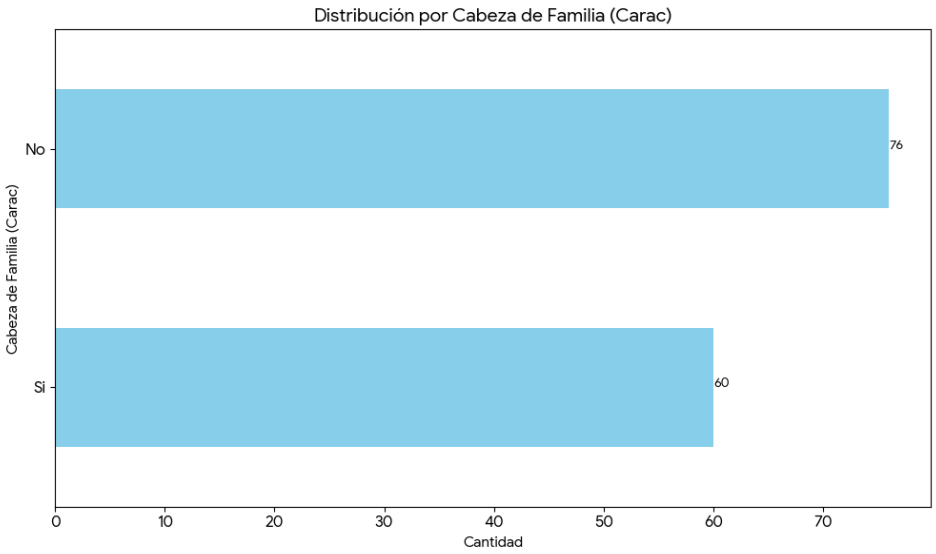
Finalmente, como mecanismo de seguimiento y calidad, se aplica una encuesta de satisfacción al 10% de los empresarios atendidos por cada asesor, cuyos resultados permiten evaluar el impacto de las asesorías y ofrecer la posibilidad de continuar con nuevos temas que amplíen su conocimiento y aporten al crecimiento sostenible de su negocio.

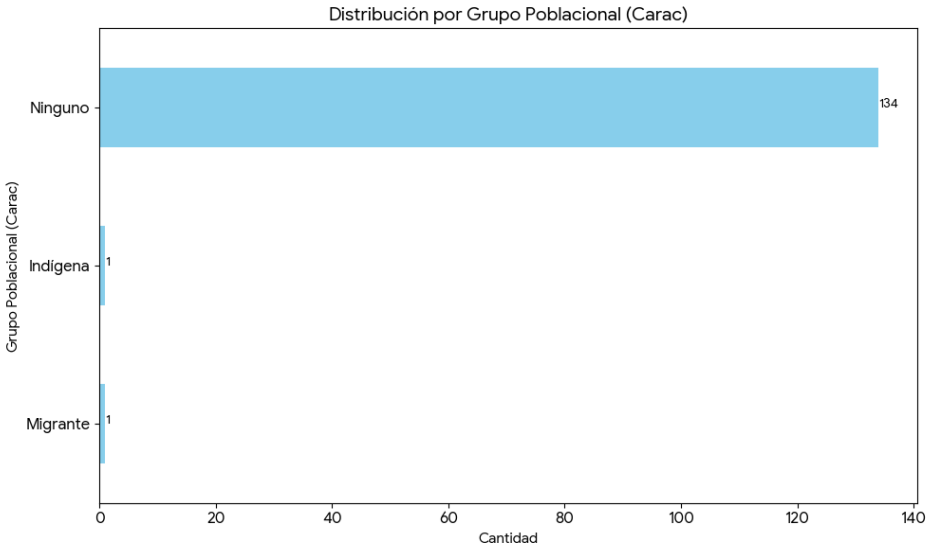
Datos:

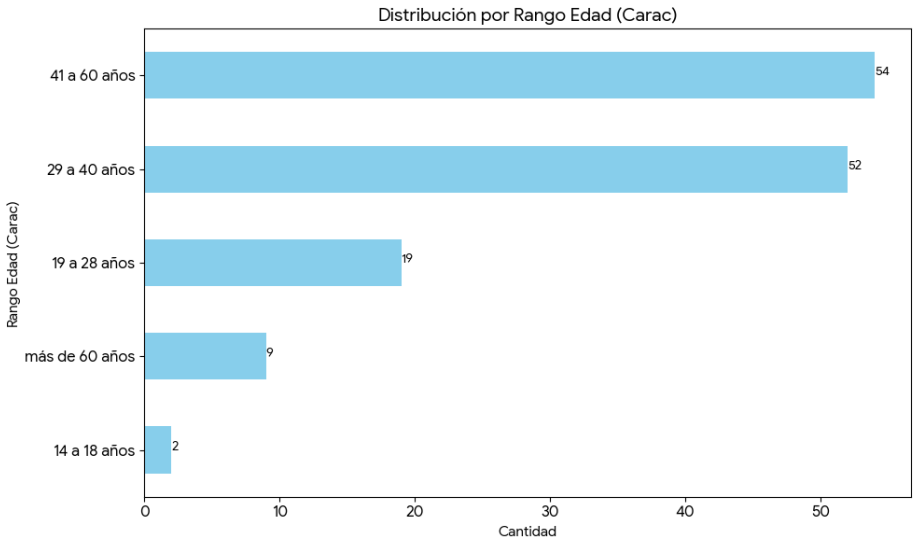

Distribución por Clasificación empresario (Carac)
Clasificación empresario (Carac)
Matriculado
Negocio en marcha
Idea de negocio
62
62
12
0
10
20
30
40
50
60
Cantidad

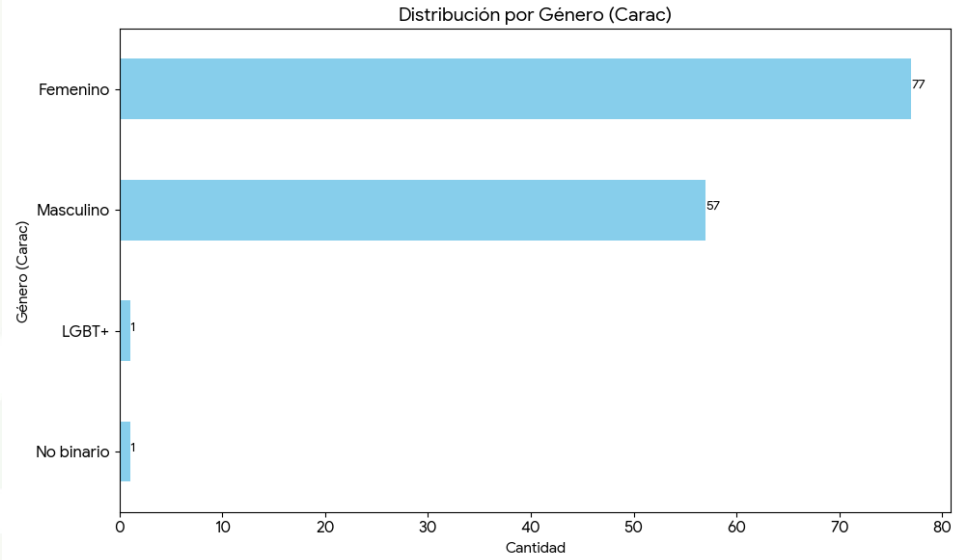

Distribución por Condición Discapacidad (Carac)
Condición Discapacidad (Carac)
Ninguna
Intelectual
Auditiva
134
1
1
0
20
40
60
80
100
120
140
Cantidad


Distribución por Hecho Victimizante (Carac)
Hecho Victimizante (Carac)
Ninguno
Víctima de desplazamiento forzado
127
9
0
20
40
60
80
100
120
Cantidad


Distribución por Cabeza de Familia (Carac)
Cabeza de Familia (Carac)
No
Si
76
60
0
10
20
30
40
50
60
70
Cantidad


Distribución por Grupo Poblacional (Carac)
Grupo Poblacional (Carac)
Ninguno
Indígena
Migrante
134
1
1
0
20
40
60
80
100
120
140
Cantidad


Distribución por Rango Edad (Carac)
Rango Edad (Carac)
41 a 60 años
29 a 40 años
19 a 28 años
más de 60 años
14 a 18 años
54
52
19
9
2
0
10
20
30
40
50
Cantidad



El dato más relevante indica que 62 caracterizaciones de las 136 son empresas matriculadas, 62 son negocios en marcha y 12 son ideas de negocio.

Se destaca la ejecución de 88 asesorías integrales dirigidas a 41 empresas, las cuales fueron canalizadas a través de la **Ruta de Atención Individual**. Este modelo de intervención permite realizar una integralidad profunda de cada unidad productiva mediante sesiones personalizadas por diferentes temas de asesoría, garantizando que el empresario sea redirigido de manera pertinente hacia soluciones que respondan a sus necesidades puntuales. Bajo esta metodología, se ha logrado impactar de manera directa al 28% del total de empresarios atendidos (147 en total).

Soportes:
Base de datos caracterizaciones 2026: BD SOPORTES .xlsx
Base de datos caracterizaciones 2025: Caracterizaciones Oficina Empresarial 2025.xlsx
Base de datos Ruta Atención Individual: Ruta de Atención Individual .xlsx

3. Asesorías permanentes

La Oficina Empresarial cuenta con cinco asesores permanentes que brindan atención personalizada a los empresarios previamente caracterizados en el sistema. Durante el mes de febrero de 2026 se desarrollaron 194 asesorías a 147 empresas o unidades productivas.

A continuación, se presenta el cuadro de asesorías generales permanentes donde se tuvieron en cuenta los siguientes ítems:

Asesorías asignadas: Corresponde al total de asesorías distribuidas a cada asesor a partir de la base general de solicitudes, según el tema requerido, algunas de estas asesorías tiene dos criterios

adicionales, primero que ya han sido intervenidas por primera vez, pero su segunda intervención quedó programada para el mes de marzo; la segunda, que corresponde a empresarios que fueron caracterizados al cierre de febrero y que, por disponibilidad de agenda de los consultores, fueron agendados para ser atendidos en marzo. Se espera que para el mes de marzo estos 2 últimos puntos tengan una nueva convención denominada "contactado"

Asesorías gestionadas: Hace referencia a aquellas asesorías finalizadas y desistidas.

Asesorías finalizadas: Son las asesorías en las que el empresario recibió efectivamente la consultoría y se generó el acta de cierre junto con sus respectivos soportes documentales.

Asesorías desistidas: Corresponde a los casos en los que, pese a múltiples intentos de contacto por diferentes medios —correo electrónico, llamada al celular y mensajes de WhatsApp—, no se obtuvo respuesta por parte del empresario o a asesorías que estaban agendadas y el empresario no asistió.

Porcentaje de atención: Indicador que expresa la proporción entre las asesorías gestionadas y las asesorías finalizadas, permitiendo medir la efectividad del proceso de atención.

Horas atendidas: Representa el total de horas de consultoría efectivamente entregadas por cada consultor durante el período evaluado.

Asesorías integrales: Son aquellas asesorías en las que el empresario tuvo más de una hora de atención y participó en varios encuentros con el consultor, lo que implica un acompañamiento más completo y profundo.

ASESORES PERMANENTES	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	ASESORIAS DESISTIDAS	% ATENCIÓN	HORAS ATENDIDAS	ASESORIAS INTEGRALES
CONTABILIDAD Y FINANZAS	78	70	61	9	87%	63	1
ESTRATEGIA COMERCIAL Y MERCADEO	96	45	37	8	82%	42	3
INVIMA	24	18	12	6	67%	12	0
ACCESO A FINANCIACION	49	43	38	5	88%	45	4
MODELO DE NEGOCIO - PLANEACIÓN	60	19	19	0	100%	23	4
TOTAL	**307**	**195**	**167**	**28**	**85%**	**185**	**12**

Gestión de asesorías desistidas:

Las asesorías desistidas en el mes de febrero corresponden a empresarios que fueron caracterizados durante los meses de noviembre y diciembre de 2025 y enero de 2026. A pesar de haber sido contactados en múltiples ocasiones a través de correo electrónico, llamada telefónica y WhatsApp, no fue posible concretar la asesoría con ninguno de ellos.

Como respaldo de cada caso, se registró evidencia fotográfica de los intentos de contacto en el perfil de cada empresario en el aplicativo de la oficina empresarial, junto con una descripción detallada del medio utilizado y el número de oportunidades en que se intentó establecer comunicación. (base de datos general *(BD SOPORTES)*, pestaña 8 denominada "Empresas desistidas FEB", columna N – Gestión, donde se registran las observaciones y el seguimiento correspondiente a cada caso)

El porcentaje de desistimiento frente al total de asesorías finalizadas en febrero fue del 14%.



3.1. Asesoría personalizada en Contabilidad y Finanzas

Para el área de contabilidad y finanzas, se vinculó al consultor Julián Hernández Buriticá mediante el contrato CT-045-26-3, con inicio el 4 de febrero de 2026. Su labor consiste en brindar asesoría especializada a los empresarios en temas tributarios, contables y financieros. De acuerdo con el cronograma establecido, la meta de atención para este mes es un mínimo de cinco asesorías

ASESORES PERMANENTES	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	ASESORIAS DESISTIDAS	% ATENCIÓN	HORAS ATENDIDAS	ASESORIAS INTEGRALES
CONTABILIDAD Y FINANZAS	78	70	61	9	87%	63	1

Soportes:
Informe consolidado: **INFORME CONTABILIDAD Y FINANZAS.xlsx**
Informe Contratista: **Formato Informe Asesorías 2026 Oficina Empresarial - Febrero.pdf**
Actas Finalizadas: **ACTAS CONTABILIDAD**





3.2. Asesorías personalizadas en estrategias comerciales y mercadeo tradicional y digitales.

Para el área de estrategias comerciales y mercadeo tradicional y digital, se vinculó al consultor Jhon Jairo Martínez Quintero mediante el contrato CT-041-26-3, cuya labor consiste en brindar asesoría especializada en estrategias digitales y mercadeo tradicional y digital. De acuerdo con el cronograma establecido, la meta de atención para el mes de febrero es un mínimo de cinco asesorías.

ASESORES PERMANENTES	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	ASESORIAS DESISTIDAS	% ATENCIÓN	HORAS ATENDIDAS	ASESORIAS INTEGRALES
ESTRATEGIA COMERCIAL Y MERCADEO	96	45	37	8	82%	42	3

Soportes:
Informe consolidado: INFORME ESTRATEGIAS COMERCIALES Y MERCADEO.xlsx
Informe Contratista: INFORME JHON MARTINEZ - MARKERTING FEBRERO 2026.pdf
Actas Finalizadas: ACTAS ESTRATEGIAS COMERCIALES





3.3. Asesorías personalizadas Trámite Invima (Tablas nutricionales, etiquetado y empaque)

Para las asesorías en trámite INVIMA, etiquetado, rotulado nutricional y empaque, se vinculó a la empresa Consultoría Integral Group S.A.S. mediante el contrato CT-061-26-3 desde el 16 de febrero. Esta firma cuenta con ingenieros especializados que brindan acompañamiento personalizado a cada empresario según su necesidad, en temas como gestión del registro sanitario ante el INVIMA, etiquetado de ley, tablas nutricionales y diseño de empaques, entre otros. El objetivo es que los empresarios incorporen mejoras concretas en sus procesos productivos. De acuerdo con el cronograma establecido, la meta de atención para el mes de febrero es un mínimo de cinco asesorías.

ASESORES PERMANENTES	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	ASESORIAS DESISTIDAS	% ATENCIÓN	HORAS ATENDIDAS	ASESORIAS INTEGRALES
INVIMA	24	18	12	6	67%	12	0

Soportes:
Informe consolidado: INFORME REGISTRO SANITARIO INIVMA.xlsx
Informe Contratista: Registro Invima AAFormato Informe Asesorías Oficina Empresarial - FEB 2026.pdf
Actas Finalizadas: ACTAS TRAMITE INVIMA





3.4. Asesorías personalizadas en acceso a financiación

Para el área de educación financiera y acceso a financiación, se vinculó al consultor Nicolás Marín Agudelo mediante el contrato CT-042-26-3, con inicio el 4 de febrero de 2026. Su labor consiste en orientar a los empresarios en temas de educación financiera, acompañarlos en el proceso de acceso a crédito a través de entidades financieras y brindar asesoría consultiva especializada a quienes lo requieran, facilitando además la conexión directa con dichas entidades.
El consultor realizó 35 asesorías en educación financiera y acceso a financiación, y 3 asesorías consultivas especializadas, de estas cinco entidades fueron remitidas a entidades financieras para estudio de acceso a crédito.

ASESORES PERMANENTES	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	ASESORIAS DESISTIDAS	% ATENCIÓN	HORAS ATENDIDAS	ASESORIAS INTEGRALES
ACCESO A FINANCIACION	49	43	38	5	88%	45	4

Del total de empresas asesoradas se remitieron 5 de ellas a lineas de credito del ecosistema

Fecha	Empresa	Banco	Linea	Tipo Asesoria
5/02/2026	Redagro	Davivienda	Redescuento	Consultoria
6/02/2026	REST. - TORSION S.A.S.	Davivienda	Leasing	Asesoría
9/02/2026	ENERGYPRO GYM S.A.S	Finanfuturo	Microcredito	Asesoría
10/02/2026	FERNANDO RAMIREZ	Finanfuturo	Microcredito	Asesoría
17/02/2026	Angela Maria Cabello Urquiolq	Finanfuturo	PPT	Asesoría





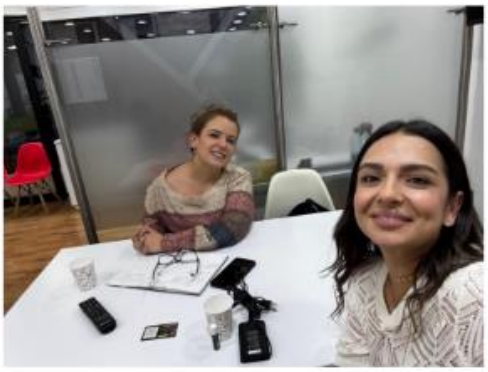
Soportes:
Informe consolidado: **INFORME ACCESO A FINANCIACION.xlsx**
Informe Contratista: **Informe Asesorías Febrero.docx**
Actas Finalizadas: **ACTAS ACCESO A FINANCIACION**

3.5. Asesorías personalizadas en Modelo de negocio

Para el área de modelo de negocio y planeación estratégica, se vinculó a la consultora Laura Juliana Trujillo Arcila mediante el contrato CT-060-26-3, con inicio el 16 de febrero de 2026. Su labor consiste en acompañar a los empresarios en el fortalecimiento de sus modelos de negocio, apoyándolos en la implementación de herramientas y mejoras en sus procesos productivos y estratégicos. De acuerdo con el cronograma establecido, la meta de atención para el mes de febrero es un mínimo de cinco asesorías.

ASESORES PERMANENTES	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	ASESORIAS DESISTIDAS	% ATENCIÓN	HORAS ATENDIDAS	ASESORIAS INTEGRALES
MODELO DE NEGOCIO - PLANEACIÓN	60	19	19	0	100%	23	4

Soportes:
Informe consolidado: **INFORME MODELO DE NEGOCIO.xlsx**
Informe Contratista: **Formato Informe Asesorías 2026 Oficina Empresarial - Febrero.pdf**
Actas Finalizadas: **ACTAS MODELO DE NEGOCIO**





4. Hojas de vida de consultores

Los consultores especializados cuentan con más de cinco años de experiencia y poseen los conocimientos y competencias necesarios para brindar asesorías de calidad, asegurando que el empresario reciba orientación clara, fundamentada y aplicable a su realidad empresarial.

1. Contabilidad y finanzas: Julián Hernández Buriticá, quien cuenta con una amplia experiencia en el sector financiero, desempeñando cargos en la cámara de comercio de Manizales por caldas como Consultor contable y financiero periodo del 2024 al 2025, Docente de la universidad de Manizales entre los años 2021 a 2023, director financiero de Infimanizales entre los años 2012 a 2016, como gerente financiero de la empresa Apostadores del Risaralda S.A, entre los años 2019 a 2020, entre otros.
Anexos:
Hoja de Vida y soportes: DOCUMENTOS PARA CONTRATACIÓN

2. Estrategias comerciales, mercadeo tradicional y digital Jhon Jairo Martínez Quintero experto y con alto conocimiento en contenidos digitales, redes sociales, estrategias comerciales y de mercadeo se ha desempeñado como consultor de Estrategias comerciales, mercadeo tradicional y digital en cámara de comercio de Manizales desde el 2025, Lider de comunicaciones en Fenalco periodo del 2018 al 2024, Director de comunicaciones Genie Latam durante el año 2017 al 2018, entre otros cargos.
Anexos:
Hoja de Vida y soportes: DOCUMENTOS PARA CONTRATACION

3.Trámite Invima (Tablas nutricionales, etiquetado y empaque): Se contrató a la empresa Consultoría Integral Group SAS, la cual tiene amplia experiencia en los temas objeto del contrato, la empresa consultora cuenta con un grupo de ingenieros de alimentos especializados en acompañar en la gestión del registro sanitario ante el INVIMA, etiquetado de ley, rotulados nutricionales, empaques, entre otros.
Anexos:
Hoja de Vida y soportes: DOCUMENTOS PARA CONTRATACION

4.Acceso a la financiación: Nicolás Marín Agudelo, quien cuenta con amplia experiencia en el sector financiero y bancario, desempeñando cargos Consultor Financiero en Camara de comercio de Manizales en los periodos de 2024 a 2025, analista de crédito en Bancolombia entre los años 2006 y 2011, como asistente de gerencia de cuenta de Bancolombia entre los años 2011 a 2014, como gestor de inversiones y docente catedrático de la Universidad de Medellín, entre otros.
Anexos:
Hoja de Vida y soportes: DOCUMENTOS PARA CONTRTACION

5. Modelo de negocio y Planeación estratégica: Laura Juliana Trujillo Arcila: cuenta con una amplia trayectoria asesorando a empresas en Modelo de negocio y planeación estratégica, en entidades como Pantera Makers en 2022 – Líder Proyectos, iNNpulsa Colombia – Profesional Aceleración periodo del 2022 al 2024, SENA – Orientadora de Emprendimiento periodo de 2024 al 2025.
Anexos:
Hoja de Vida y soportes: DOCUMENTOS PARA CONTRATACIÓN

4.1. Asesorías bolsa de horas

1. Código de barras: Andrés Felipe Martinez. Anexos: ANDRES FELIPE MARTINEZ
2. Contratación Laboral: Garcia Maya asociados. Anexos: GARCIA MAYA & ASOCIADOS
3. Productividad de procesos operacionales - Sociedades BIC: Julio Cesar Castaño. Anexos: JULIO CESAR ARIAS
4. Proyectos: Carlos Alberto Ramírez Salina. Anexos: CARLOS ALBERTO RAMIREZ
5. Psicología - Liderazgo: Mabel Ibarra. Anexos: MABEL IBARRA
6. Secop II: José Aldemar Loaiza Naranjo. Anexos: JOSE ALDEMAR LOAIZA

5. Bolsa de horas

La Oficina Empresarial dispone de una bolsa de horas para atender temas especializados solicitados por los empresarios según su necesidad. Estos servicios se prestan a través de consultores expertos contratados por horas. Para el año 2026, la meta es atender un total de 330 asesorías para un total de 495 horas, en temas como contratación laboral, registro de marca, SECOP II, código de barras, entre otros

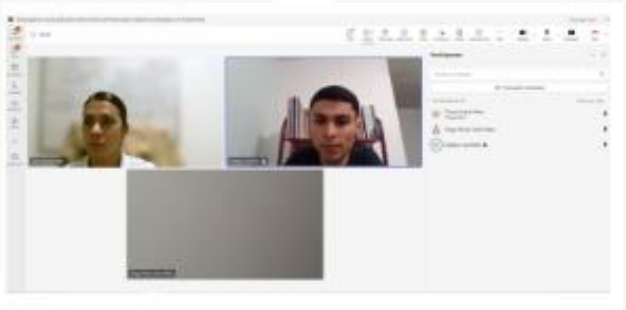
BOLSA DE HORAS	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	ASESORIAS DESISTIDAS	% ATENCIÓN	HORAS ATENDIDAS	ASESORIAS INTEGRALES
CODIGO DE BARRAS	5	1	1	0	100%	2	NA
CONTRATACIÓN LABORAL	7	6	4	2	67%	4	NA
PRODUCTIVIDAD	1	1	1	0	100%	2,5	NA
PROPIEDAD INDUSTRIAL	23	21	21	0	100%	11,5	NA
PROYECTOS	2	1	0	1	0%	0	NA
PSICOLOGIA	1	0	0	0	#¡DIV/0!	0	NA
SECOP II	3	0	0	0	#¡DIV/0!	0	NA
TOTAL	**42**	**30**	**27**	**3**	**92%**	**20**	**0**

Código de barras:
Se contrató al consultor Andrés Martinez, por un término de 30 horas para ser ejecutadas en 5 meses, para asesorar a los empresarios, de las cuales ejecutó 2 horas con 1 asesoría.
Soportes:
Informe consolidado: **INFORME CODIGO BARRAS.xlsx**
Actas Finalizadas: **ACTAS CODIGO DE BARRAS**



Contratación laboral:

Se contrató al consultor García Maya asociados por un término de 40 horas para ser ejecutados en 5 meses, para asesorar a los empresarios, de las cuales ejecutó 4 horas con 4 asesorías.
Soportes:
Informe consolidado: **INFORME CONTRATACION LABORAL.xlsx**
Actas Finalizadas: **ACTAS CONTRATACION LABORAL**





Productividad de procesos operacionales:

Se contrató al consultor Julio Cesar Castaño, por un término de 50 horas por 5 meses para asesorar a los empresarios en diferentes temas, productividad y sociedades BIC, de las cuales ejecutó 2.5 horas con 1 asesoría en Productividad de procesos operacionales.

Soportes:

Informe consolidado: **INFORME PRODUCTIVIDAD Y PROCESOS OPERA.xlsx**

Actas Finalizadas: **ACTAS PRODUCTIVIDAD DE PROCESOS OP**



Propiedad industrial/ registro de marca

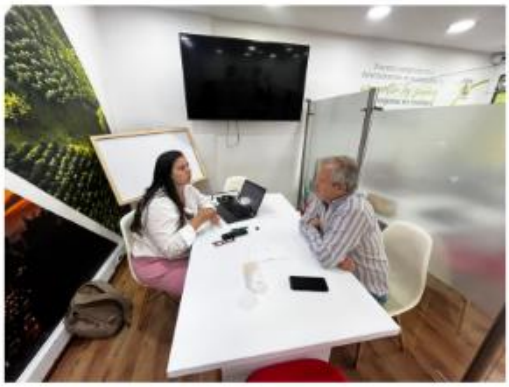
Esta asesoría la dicta la empresa consultora Prisma Abogados la cual dictó 21 asesorías, estas asesorías son introductorias al proceso de marca y adicionalmente en resolución de inquietudes. Este proceso se desarrolla sin costo para la Oficina Empresarial

Soportes:

Informe consolidado: **INFORME REGISTRO DE MARCA.xlsx**

Actas Finalizadas: **ACTAS PROPIEDAD INDUSTRIAL Y REG MARCA**





6. Medición de resultados

La siguiente medición tiene como propósito evidenciar los avances y el impacto generado en los empresarios atendidos a través de las asesorías de la Oficina Empresarial. Los resultados permiten identificar los conocimientos adquiridos y el cierre de brechas que cada empresario obtuvo a través de la asesoría empresarial.
Los resultados presentados a continuación corresponden a las respuestas recopiladas de los empresarios al finalizar cada asesoría. Es importante tener en cuenta que cada empresario respondió una o más preguntas según los temas abordados durante su sesión, por lo que el número de respuestas por indicador puede variar con respecto al total de empresarios atendidos en cada línea.
La medición se realizó a 193 unidades productivas de 194 finalizadas, lo que corresponde al 99.48% de los usuarios beneficiados.

Es fundamental destacar que esta medición es diligenciada directamente por el empresario, lo que garantiza que los resultados reflejan su percepción real y genuina sobre el impacto de la asesoría recibida. Cada pregunta está diseñada para que el empresario evalúe de manera específica los temas tratados durante su sesión, permitiéndole determinar si la brecha de conocimiento o necesidad identificada al inicio de la asesoría fue efectivamente cerrada al finalizar el proceso.

A través de este instrumento, el empresario no solo valora el nivel de comprensión alcanzado frente a los temas abordados y los hechos de crecimiento concretos obtenidos como resultado de la asesoría. Estos hechos de crecimiento corresponden a acciones, decisiones o cambios que el empresario identifica como consecuencia directa del acompañamiento recibido, tales como la implementación de nuevas estrategias comerciales, la organización de sus finanzas, el acceso a nuevas fuentes de financiación, entre otros.

De esta manera, la medición se convierte en un instrumento de autoevaluación empresarial que, más allá de medir la satisfacción con el servicio, evidencia el **cierre real de brechas** y el impacto tangible que las asesorías de la Oficina Empresarial generan en el desarrollo y la sostenibilidad de cada unidad productiva atendida.

ACCESO A FINANCIACIÓN GESTIONADOS	38
Empresarios que identificaron el tipo de financiación o entidad de fomento adecuada según su necesidad (créditos, créditos de redescuento o capital de fomento).	34
Empresarios que definieron su situación financiera mediante la construcción de un flujo de caja o el análisis de sus estados financieros.	15
Empresarios que adquirieron la capacidad de calcular el costo unitario de sus productos tras la asesoría en estructura de costos.	1

CODIGO DE BARRAS GESTIONADOS	1
Empresarios que comprendieron el paso a paso para obtener su código de barras y los documentos requeridos.	1
Empresarios que adquirieron la capacidad de asignar y gestionar sus códigos de barras de manera autónoma, sin depender de un tercero.	1

CONTABILIDAD Y FINANZAS GESTIONADOS	61
Empresarios que organizaron o actualizaron sus registros contables en costos, ingresos, utilidad y/o flujo de caja.	38
Empresarios que identificaron si están cumpliendo con sus obligaciones fiscales y tributarias vigentes.	60
Empresarios que comprendieron la estructura de costos y la forma correcta de calcular el costo unitario de sus productos.	5

CONTRATACION LABORAL GESTIONADOS	4
Empresarios que identificaron y comprendieron las razones para elegir el tipo de contrato laboral utilizado en su empresa.	1
Empresarios que verificaron el cumplimiento de las normativas laborales vigentes aplicables a su negocio.	3

ESTRATEGIAS COMERCIALES Y DE MERCADEO	37
Empresarios que comprendieron cómo desarrollar una estrategia comercial y de mercadeo aplicable a su negocio, incluyendo creación de contenido, publicación, interacción y análisis de resultados.	33
Empresarios que optimizaron el perfil de su negocio en redes sociales tras la asesoría, mejorando elementos como biografía, foto de perfil, enlaces, destacados, Instagram y TikTok.	23
Empresarios que recibieron orientación efectiva para el desarrollo de su marca, abarcando aspectos como logo, promesa de valor, nombre, imagen y eslogan.	26
Empresarios que identificaron las acciones de marketing necesarias para impulsar el crecimiento de su negocio.	13

MODELO DE NEGOCIO GESTIONADOS	19
Empresarios que identificaron con claridad su propuesta de valor y el segmento de clientes al que le resuelven un problema o necesidad.	18
Empresarios que definieron ajustes o decisiones concretas sobre su modelo de negocio en segmentos, canales, ingresos, costos y aliados.	18

Empresarios que identificaron nuevas oportunidades de negocio en productos, servicios o mercados para su empresa.	18

REGISTRO DE MARCA GESTIONADOS	**21**
Empresarios que comprendieron el proceso de registro de marca, la clasificación por clase y los riesgos asociados como similitud y oposiciones.	7
Empresarios que definieron una ruta clara para avanzar en el registro, incluyendo búsqueda de antecedentes, clase, nombre o logo, documentos y próximos pasos.	6

REGISTRO INVIMA GESTIONADOS	**12**
Empresarios que adquirieron las herramientas necesarias para gestionar el proceso de obtención del registro INVIMA o registro sanitario.	11
Empresarios que identificaron estrategias para superar barreras regulatorias que les impedían ingresar a nuevos mercados.	10

Soportes:
Base consolidada: BD SOPORTES .xlsx : validar pestañas 3, “FINALIZADAS FEB ACU”, filtrar tipo de asesoría, cumplimiento de indicadores entre la columnas Z a la BG

Adicionalmente se llevó a cabo el proceso de medición de satisfacción de las asesorías, obteniendo el siguiente resultado:

ENCUESTA DE SATISFACCIÓN	
ENCUESTADOS	29
NIVEL DE SATISFACCIÓN	4,8

Soportes:
Informe Consolidado: Medición de Impacto.xlsx

Indicador	Meta	Cumplimiento	% Cumplimiento
Número de empresas con estructura de costos definida	200	61	30,50%
Número de empresas con plan de trabajo en cuanto a obligaciones tributarias, de seguridad social, contables y financieras			
Número de empresas con ruta de sensibilización y acompañamiento para su formalización	300	0	0
Número de empresas con optimización de perfiles de redes sociales (Ajuste de elementos como la biografía, foto de perfil, enlaces y destacadas, especialmente en Instagram y tiktok)	200	25	12,50%
Número de empresas con gestión de redes sociales (estrategia, creación de contenido, publicación, interacción y análisis)			
Número de empresas con acompañamiento para la obtención del registro INVIMA o permiso sanitario	150	11	7,30%
Número de empresas con mejoras en empaques, rotulado nutricional, etiquetas o sellos de ley			
Número de empresas que definen su nivel de endeudamiento, capacidad de pago, necesidades de financiación y mecanismo de mayor pertinencia	200	15	7,50%
Número de empresas remitidas a entidades del ecosistema de financiación	200	5	2,5%
Número de empresas asesoradas que inician ruta para la obtención del registro de marca	50	8	16%
Número de empresas con optimización o rediseño de su MODELO DE NEGOCIO	200	19	9,50%

Soportes:
Cartas inicio Registro de Marca: RUTA REGISTRO DE MARCA
Base de Datos indicadores de impacto por tema: INDICADORES DE IMPACTO.xlsx

7. Ruta para acompañamiento frente a cierre

Durante el proceso de caracterización, cuatro unidades productivas manifestaron haber considerado el cierre de sus negocios. Frente a esta situación, se estableció un protocolo de atención especial que permite brindarles una asesoría integral y personalizada, donde el consultor dedica mayor tiempo de acompañamiento para resolver sus inquietudes y orientarlos hacia alternativas viables antes de tomar una decisión definitiva de cierre.

Durante el mes de febrero se atendieron cuatro empresarios que habían considerado cerrar sus negocios. Como resultado de la asesoría, ninguno tomó la decisión de cerrar de manera inmediata: dos desistieron definitivamente del cierre y los otros dos se encuentran en proceso de capacitación, buscando herramientas y alternativas que les permitan superar su situación.

Posterior a la asesoría, se realizó seguimiento a estas unidades productivas con el fin de validar su decisión y determinar qué servicios adicionales se les puede ofrecer para fortalecer su permanencia en

el mercado. A estos 4 empresarios se les ha dado asesoría en estrategia comercial y mercadeo, contabilidad y finanzas y trámite INVIMA

RUTA DE ACOMPAÑAMIENTO FRENTE AL CIERRE	
EMPRESAS QUE ESTABAN PENSANDO EN CERRAR	4
EMPRESAS QUE ESTABAN PENSANDO EN CERRAR MATRICULADAS	3
EMPRESAS QUE ESTABAN PENSANDO EN CERRAR NO MATRICULADAS	1
EMPRESAS QUE DECIDIERON NO CERRAR	2
EMPRESAS QUE DECIDIERON NO CERRAR MATRICULADAS	1
EMPRESAS QUE DECIDIERON NO CERRAR NO MATRICULADAS	1

Soportes:

Base informe: ACOMPAÑAMIENTO FRENTE AL CIERRE.xlsx

8. Recopilación de programas del ecosistema

Para el mes de Febrero se recopiló la información de las actividades que se llevarán a cabo este año en las siguientes entidades del ecosistema, con el fin de generar alianzas para la remisión de empresarios y emprendedores:

1. Sena:

Se realizó reunión el 9 de febrero reunión con las personas del Sena donde se presentaron los servicios de la oficina empresarial y el Sena presentó sus tres programas para emprendedores y empresarios Emprendimiento otras fuentes de financiación, fondo emprender y fortalecimiento empresarial.
El Sena ofrece los siguientes servicios: asesoría técnica, formación, y financiamiento a través del Fondo Emprender, ofreciendo capital semilla no reembolsable (condonable) para crear empresas. Además, brinda acompañamiento en la estructuración de planes de negocio, formalización y el fortalecimiento de PYMES.
Anexos:
Actas ecosistema: ACTA ALIANZA SENA.docx

2. Cámara de Comercio de Manizales:

Se sostuvo una reunión con Disney, profesional de emprendimiento e innovación, con el objetivo de presentar los servicios de la Oficina Empresarial, incluyendo las novedades en las líneas de asesoría de trámites INVIMA y código de barras. La reunión permitió establecer una articulación entre ambas unidades para la remisión de empresarios y emprendedores en doble vía.
En el encuentro, Disney presentó el programa de emprendimiento Soñadores, diseñado para emprendedores que ya generan ventas y cuentan con un producto mínimo viable. Aquellos que aún se

encuentran en etapa de idea son conectados con otras instituciones del ecosistema de apoyo al emprendimiento.
Como resultado de la reunión, se estableció un mecanismo de remisión a través de un drive compartido, que facilitará la conexión entre la Oficina Empresarial y la ruta Soñadores de manera ágil y organizada.
Anexos:
Actas ecosistema: ACTA ALIANZA UNIDAD DE EMPRENDIMIENTO.docx

Soporte:

Matriz programas del ecosistema:

https://alcaldiamanizalesmy.sharepoint.com/:x:/g/personal/sergio_ocampo_manizales_gov_co/IQAsgLFRd1-8Rbl9Cq9UjdNGAVAw83PzNIt0rW6ZT-AVwFs?e=4%3AKwd1Op&at=9

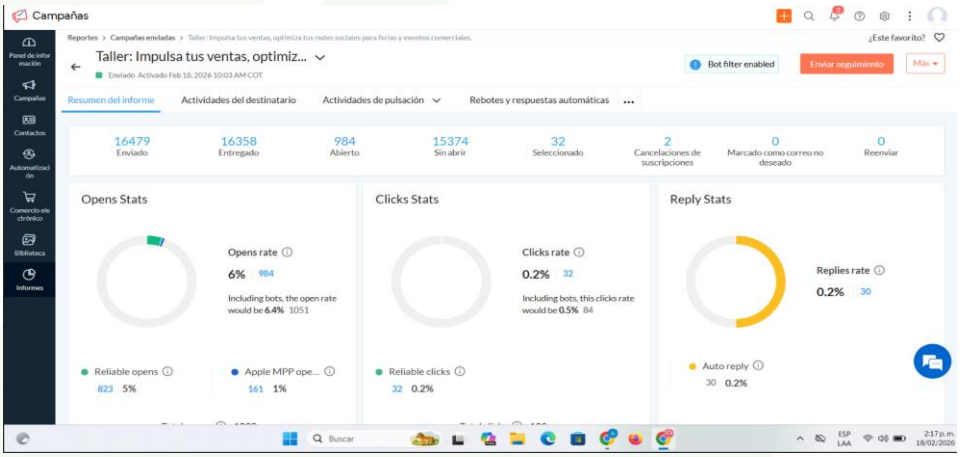
9. Difusión de los servicios en barrios y veredas

Para el mes de febrero no se realizaron actividades de barrios y veredas, la primera toma está programada para el próximo 16 de abril

10. Diseño y orientación de cápsulas de formación

La Oficina cuenta dentro de sus actividades con una meta de 15 cápsulas de formación en temas recurrentes. En el mes de febrero se realizó una cápsula en el tema de Optimiza tus redes sociales para ferias y eventos comerciales, contamos con la participación de 103 unidades productivas asistentes.

Convocatoria:



Piezas



Empresario:

Estar en un evento comercial no es suficiente; necesitas que tus redes sociales trabajen para ti. La Secretaría de TIC y Competitividad de la Alcaldía de Manizales y la CCMPC, a través de la Oficina Empresarial, te invitan a este taller:

🏢 **Optimiza tus redes sociales para ferias y eventos comerciales**

🗓️ **Fecha:** Jueves, 26 de febrero

⏰ **Hora:** 8:00 a.m.

🏛️ **Lugar:** Auditorio Carlos E. (Sede CCMPC)

Aprende a atraer clientes antes, durante y después de cada evento para asegurar cierres reales. 🤝

✅ **Regístrate aquí:** 👉 https://eventos.ccmpc.org.co/evento.php?id=69





Soportes:
Evidencia completa cápsula Febrero: 1. 2026_02_26 Taller: Impulsa tus ventas

11. Ruedas Financieras

La rueda financiera según cronograma se realizará en el mes de noviembre, en el cual se programan para que asistan 100 empresarios o unidades productivas con 200 citas efectivas.

12. Estrategia de difusión

La Oficina Empresarial cuenta con un plan de comunicaciones orientado a promover y difundir sus servicios, con el fin de llegar a más empresarios y emprendedores que puedan beneficiarse de las asesorías disponibles.
El plan incluye el cubrimiento fotográfico y audiovisual de eventos, producción de videos, reels y testimonios de empresarios, diseño y ejecución de una parrilla de contenidos para redes sociales, pauta digital, actualización de página web, emisión de boletines de prensa y gestión de comunidades de WhatsApp como canal directo de comunicación con los empresarios.
Estas acciones en conjunto garantizan una presencia constante en los diferentes canales de comunicación, fortaleciendo el reconocimiento y el alcance de la Oficina Empresarial a los empresarios.
Soportes: Plan de comunicaciones:

PLAN DE COMUNICACIONES OFICINA EMPRESARIAL 2026x.xlsx
Piezas publicadas durante el mes de Febrero: PIEZAS PAUTADAS

13. Coordinación de la estrategia

La estrategia de la Oficina Empresarial contempla un proceso continuo de seguimiento, evaluación y monitoreo, apoyado en herramientas, instrumentos y formatos que garantizan la calidad y el cumplimiento de los servicios ofrecidos a los empresarios. Este proceso cuenta con el respaldo de la experiencia del coordinador contratado, quien lidera y supervisa su correcta ejecución.
El monitoreo y control se realiza a través del software de la Oficina Empresarial, el cual permite hacer seguimiento en tiempo real a las asesorías y atenciones brindadas por los profesionales. Esta herramienta facilita la identificación de los temas tratados, las asesorías asignadas y las efectivamente atendidas, generando información actualizada sobre el desempeño de cada consultor y el avance en la atención a los empresarios.
Con base en los reportes generados, la coordinación de la oficina empresarial validan las estadísticas de cumplimiento y se toman decisiones de manera oportuna para ajustar las estrategias de promoción y atención, asegurando que las asesorías se brinden con la calidad requerida y que los empresarios reciban orientación pertinente y de valor para sus negocios.

Herramienta de gestión: Se encuentra alojada toda la información de la herramienta de la Oficina para este 2025, el bosquejo de la creación, el código e información para la plataforma, en donde se buscó automatizar los procesos para que el servicio sea inmediato y controlado. **https://oficinaempresarial.ccmpc.org.co/**

Se cuentan con instrumentos adicionales para el control de actividades, documentos, datos y soportes de las actividades gestionadas dentro de la oficina empresarial:

Soportes:

Temas legales: **1. TEMAS LEGALES**

Control presupuestal: **CONTROL PRESUPUESTAL 2026**

Sabanas contables: **Sabanas febrero**

Verificación de obligaciones: **Verificacion de obligaciones febrero.xlsx**

14. Atención jurídica desde Unidad de Registro CCMPC

Se cuenta con el vínculo directo para la atención de empresarios, desde la Unidad de Registro y Asuntos Jurídicos de la Cámara, con atención en modalidad presencial y virtual a los empresarios que lo requieran desde la oficina en temas jurídicos y registrales, de acuerdo a ello, si un empresario ingresa a la oficina con esta solicitud o si lo solicita a través de la página, se cuenta con un canal para realizar el agendamiento en modalidad virtual y presencial llamado “Turno Virtual” con el cual se puede acceder a fechas y horas de disponibilidad, de acuerdo a la necesidad. https://turno-virtual-camara-manizales.web.app/

15. Acceso a eventos

Se cuenta con el acceso a los diferentes eventos que se realizan desde la Cámara, con la herramienta "Cloud Events" a cual se está aplicando a los talleres que se realizan desde la Oficina Empresarial, y los cuales aplican para la comunidad empresarial, de acuerdo al área o programa que lo lance, el link de los eventos es: https://www.cloudevents.com.co/es/camaramanizales

16. Informe Financiero

C.Costos	Suma de Débito	%	Entidad
0012-1209-12	$ 4.682.205	30,00%	Cámara
0012-1261	$ 10.925.145	70,00%	Alcaldía
Total general	$ 15.607.350	1	

Soportes: **CONTROL PRESUPUESTAL FEBRERO.xlsx**

Manizales, 06 de marzo de 2026



Francy Hernández Navarro
Gestor Oficina Empresarial



Martin Felipe Restrepo Castaño
Profesional Fortalecimiento Empresarial