

## INFORME BARRIO AMIGO 2026

# TABLA DE CONTENIDO

### Contenido

1. INFORMACIÓN GENERAL .....	2
2. OBJETIVO DEL INFORME .....	2
3. RESUMEN EJECUTIVO.....	2
4. CUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES CONTRACTUALES.....	4
OBJETO CONTRACTUAL.....	4
4.1 OBLIGACIÓN 1 .....	4
1: IDENTIFICAR, REGISTRAR Y CARACTERIZAR 250 UNIDADES PRODUCTIVAS O EMPRENDIMIENTOS QUE DESEEN VINCULARSE AL PROGRAMA BARRIO AMIGO, DEFINIR LOS CRITERIOS O REQUISITOS PARA EL INGRESO DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS, ADEMÁS DE LA EXPOSICION DE SUS PRODUCTOS EN LA TIENDA PARA LA COMERCIALIZACION Y SECTORIZAR LAS UNIDADES EMPRESARIALES POR ACTIVIDAD ECONOMICA.....	4
4.2 OBLIGACIÓN 2 .....	41
ACOMPAÑAMIENTO A LAS UNIDADES PRODUCTIVAS .....	55
4.3 OBLIGACION 3 .....	56
OBLIGACION 3: LIDERAR UN PROCESO DE CUALIFICACION DE 30 UNIDADES EMPRESARIALES TENDIENTE A MEJORAR SUS INGRESOS Y AUMENTAR SU ESCALAFON EN EL MERCADO.....	56
ESCALONAMIENTO.....	57
4.4 OBLIGACION 4 .....	58
OBLIGACIÓN 4: REALIZAR Y O GESTIONAR 10 CAPACITACIONES QUE PROPENDAN POR EL EMPRENDIMIENTO.....	58
4.5 OBLIGACION 5 .....	62
OBLIGACIÓN 5: MANTENER EN FUNCIONAMIENTO EL PUNTO DE VENTA DEL PROGRAMA UBICADO EN EL CENTRO .....	62
4.6 OBLIGACIÓN 6 .....	67
OBLIGACIÓN 6 MANTENER AL DIA Y EN CONTINUO FUNCIONAMIENTO LA PÁGINA WEB A TRAVÉS DE LA CUAL SE BRINDA INFORMACIÓN DEL PROGRAMA .....	67
4.7 OBLIGACIÓN 7 .....	67
OBLIGACION 7 REALIZAR 20 FERIAS DE COMERCIALIZACIÓN A TRAVÉS DE LAS CUALES SE DAN A CONOCER LOS PRODUCTOS DE LOS EMPRENDEDORES .....	67
4.8 OBLIGACIÓN 8 .....	71
OBLIGACIÓN 8 GENERAR ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN QUE PERMITAN INGRESOS A LOS ARTESANOS POR VALOR DE \$200.000.000 .....	71
Tabla de cumplimiento de actividades – Marzo .....	1

## 1. INFORMACIÓN GENERAL

- Programa: Barrio Amigo
- Convenio: 2602270755
- Periodo: Marzo
- Operador: ASFAPAZ
- Coordinación: Diana Patricia Flórez Vélez
- Equipo de trabajo:
  - Asesor Empresarial:**  
Carlos Andrés Martínez Flórez  
Gerardo Vanegas  
Alexa Bibiana Torres Álzate
  - Comunicadora Social:**  
Sheccid Hurtado Clavijo
  - Asistente de Punto:**  
Jackeline Arango Salazar

## PERIODO DEL INFORME

El presente informe da cuenta de las actividades y avances desarrollados en el marco del convenio suscrito entre Asfapaz y la Secretaría de Desarrollo Social, cuya acta de inicio fue firmada el 02 de marzo. El periodo reportado comprende desde dicha fecha hasta el 1 de abril, durante el cual se ejecutaron diversas acciones orientadas al cumplimiento de los objetivos establecidos en el convenio.

## 2. OBJETIVO DEL INFORME

Presentar el cumplimiento de las obligaciones contractuales del programa, mediante la sistematización y evidencia de las actividades desarrolladas durante el mes de marzo en el marco de la estrategia *Barrio Amigo*, incluyendo las fases de alistamiento, implementación y convocatoria, así como los procesos de caracterización y asesoría a emprendedores, con el fin de demostrar el avance en el fortalecimiento de las unidades productivas, las metas alcanzadas y los resultados obtenidos en términos de participación, acompañamiento técnico y consolidación de iniciativas económicas en el territorio.

## 3. RESUMEN EJECUTIVO

En cumplimiento de las obligaciones contractuales del programa y en el marco de la estrategia *Barrio Amigo*, durante el mes de marzo se desarrollaron actividades correspondientes a la fase de alistamiento, orientadas a garantizar la adecuada implementación del proceso de fortalecimiento de unidades productivas para la vigencia 2026.

En este sentido, se llevó a cabo la conformación del equipo interdisciplinario, integrado por un(a) coordinador(a) con perfil de trabajo social y especialización en gerencia de proyectos, dos administradores de empresas, un ingeniero agroindustrial, una

comunicadora social y una auxiliar de atención al público, quienes estarán a cargo del acompañamiento técnico, social y comercial a los emprendedores.

De manera paralela, se realizó la verificación de inventarios, incluyendo mobiliario, materiales de uso y el estado general del punto de venta, con el fin de asegurar condiciones óptimas para la operación del programa.

Asimismo, se adelantó la clasificación y entrega de los productos correspondientes a los emprendedores vinculados en la vigencia 2025. Se efectuó la depuración de la base de datos de años anteriores, identificando aquellos emprendedores que no respondieron a los llamados o no reclamaron sus productos. En concertación con la supervisión del convenio, dichos productos fueron destinados a una estrategia tipo *outlet*, con el propósito de contribuir al sostenimiento del punto de venta y optimizar el uso de los recursos disponibles.

Estas acciones permitieron establecer bases organizativas, técnicas y operativas sólidas para avanzar hacia las siguientes fases de implementación, convocatoria, caracterización y asesoría, en pro del fortalecimiento efectivo de las unidades productivas en el territorio.

De manera complementaria, se adelantó la revisión documental y la construcción del estado del arte como insumo técnico para la orientación del programa. Asimismo, el equipo asesor revisó y realizó una reformulación de la batería de indicadores a través de la cual se realiza el seguimiento y evaluación, la cual fue socializada y aprobada por la supervisión del convenio.

En paralelo, la coordinación, con el apoyo del equipo asesor, lideró el diseño, ajuste e implementación del instrumento de caracterización, aplicándolo a la totalidad de los emprendedores inscritos, con el fin de identificar sus condiciones, necesidades y potencialidades.

En cuanto al área de comunicaciones, esta recibió la gestión sin accesos a redes sociales, sin lineamientos definidos de identidad visual y sin una estrategia de contenido establecida. Como respuesta a este diagnóstico inicial se recuperaron y actualizaron los accesos de todas las redes sociales, con excepción de la página web. Frente a este caso, ya se realizó un primer acercamiento con el proveedor del dominio para gestionar su recuperación. También, se vinculó la cuenta de Facebook con Instagram, permitiendo la publicación simultánea y optimizando la gestión de contenidos. A solicitud de la supervisora del proyecto se actualizó la portada de Facebook, incorporando la imagen del nuevo operador y se sostuvo una reunión con el equipo de comunicaciones de la Alcaldía de Manizales, con el fin de definir una línea gráfica articulada y establecer una ruta de revisión y aprobación de piezas comunicativas.

Finalmente, se realizó la entrega de información y herramientas por parte de la Secretaría TIC, fortaleciendo los procesos de registro, sistematización y acompañamiento a los participantes. Adicionalmente, se brindó asesoramiento integral a los emprendedores, socializando los requisitos de participación tanto para nuevos como para antiguos, con el fin de garantizar claridad en los procesos de vinculación y continuidad dentro del programa.

De igual manera, se implementó la estrategia de redes sociales como herramienta de convocatoria y visibilización de las unidades productivas. Estas acciones fueron presentadas y articuladas en reunión con la supervisión del convenio y el área de comunicaciones, donde se definieron y validaron las estrategias a implementar para fortalecer el alcance, la participación y el posicionamiento del programa.

## 4. CUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES CONTRACTUALES

### OBJETO CONTRACTUAL

AUNAR ESFUERZOS PARA EL APOYO DE UNIDADES EMPRESARIALES DE BASE COMUNITARIA, DIRIGIDO A LA POBLACION DE POBREZA EXTREMA CON EL FIN DE FOMENTAR LA GENERACION DE INGRESOS DE LA POBLACION

### 4.1 OBLIGACIÓN 1

1: IDENTIFICAR, REGISTRAR Y CARACTERIZAR 250 UNIDADES PRODUCTIVAS O EMPRENDIMIENTOS QUE DESEEN VINCULARSE AL PROGRAMA BARRIO AMIGO, DEFINIR LOS CRITERIOS O REQUISITOS PARA EL INGRESO DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS, ADEMAS DE LA EXPOSICION DE SUS PRODUCTOS EN LA TIENDA PARA LA COMERCIALIZACION Y SECTORIZAR LAS UNIDADES EMPRESARIALES POR ACTIVIDAD ECONOMICA

#### Actividades desarrolladas:

##### Convocatoria:

Se desarrolló la convocatoria a través de diferentes canales, incluyendo el punto de venta, contacto vía WhatsApp y llamadas telefónicas uno a uno, con base en la depuración de la base de datos de la vigencia 2025. Adicionalmente, se utilizaron redes sociales como Instagram y Facebook, así como la estrategia de voz a voz con los emprendedores.

Se estructuró una estrategia para darles visibilidad y promoción basada en cuatro fases:

- **Expectativa:**  
Publicación de piezas (reel o diseño gráfico) que generen expectativa sobre un próximo evento.
- **Convocatoria:**  
Difusión de información oficial mediante piezas gráficas, formularios y mensajes con requisitos de participación.
- **Cobertura:**  
Publicación en tiempo real (historias o reels) durante la feria, incentivando la asistencia y compra.
- **Cierre:**  
Publicación de carruseles o reeles tipo vlog con el resumen del evento.

Así mismo, se estableció una sinergia del ecosistema digital, automatizando la atención del usuario para quienes tengan interés de participación en Instagram, Facebook y Whatsapp, las cuales constan de un mensaje de bienvenida a nuevos seguidores,

respuestas segmentadas para emprendedores interesados en el programa y automatización orientada a mejorar la atención y resolución de dudas de manera ágil.

Finalmente se realizaron dos publicaciones iniciales según las directrices de la supervisora del proyecto para informar sobre el cambio de operador y anunciar que se abrieron las inscripciones al programa.

- **Inscripción de emprendedores:**

Se realizó mediante la aplicación de la ficha de inscripción, verificando el cumplimiento de requisitos específicos según el tipo de emprendimiento, especialmente en los sectores de alimentos y actividades como bisutería, artesanías, tejeduría.

El proceso de inscripción se gestionó de forma ordenada a través de la aplicación práctica de la ficha de inscripción oficial, lo que permitió recopilar datos precisos y esenciales de cada participante. Durante esta etapa, se verificó minuciosamente el cumplimiento de requisitos específicos adaptados al tipo de emprendimiento, como certificados de manipulación de alimentos en el sector de alimentos, y manejo de producto y normas de seguridad para actividades manuales como bisutería, artesanías y tejeduría. Promoviendo la calidad y legalidad de los proyectos desde el principio, y facilitando un filtro eficiente que evite retrasos posteriores en la selección. Evidencia de inscripciones

- **Registro en base de datos:** Se llevó a cabo la actualización, depuración y registro de la información de los emprendedores en la base de datos, incluyendo el diligenciamiento de fichas de inscripción y la posterior aplicación de los instrumentos de caracterización. La actualización del registro se ejecutó con un enfoque sistemático, comenzando por la depuración de datos antiguos para eliminar duplicados e información que no correspondiera, optimizando así la calidad y el manejo de la información. En este mismo proceso, se realizó la depuración específica de la base de datos correspondiente al año 2025, con el fin de identificar y contactar a los emprendedores que culminaron su proceso en dicho periodo. Esta labor estuvo a cargo de la asistente administrativa, quien contó con el apoyo de uno de los asesores, con el propósito de fortalecer la estrategia de contacto y lograr la captación de un mayor número de emprendedores.

Posteriormente, se incorporó y/o actualizó la información de los emprendedores mediante el diligenciamiento detallado de las fichas de inscripción, capturando aspectos relevantes como datos de contacto, descripciones de los negocios y verificación de requisitos.

Componente de Comunicaciones – Programa Barrio Amigo

### Metodología de gestión de contenidos

Se diseñó e implementó una metodología de trabajo orientada a organizar la producción y publicación de contenidos digitales, con el fin de mantener una sinergia en el ecosistema digital y asegurar la visibilidad constante del programa ante el público.

### **Parrilla de contenidos**

Se estableció la elaboración de una parrilla de contenidos con periodicidad semanal o quincenal, la cual se comparte a través del correo institucional. Este mecanismo facilita la revisión, el seguimiento y la trazabilidad por parte del equipo de trabajo.

### **Flujo de aprobación de contenidos**

Se definió un flujo estructurado para el envío y aprobación de contenidos:

- Envío de contenidos los días viernes.
- Recepción de retroalimentación los días lunes.
- Programación final semanal lista para su ejecución.

Este proceso permite optimizar tiempos, mejorar la organización interna y garantizar la calidad del contenido publicado.

### **Producción audiovisual continua**

Se implementó una estrategia de producción audiovisual permanente durante todo el año, enfocada en la creación de contenidos tipo reels.

Estos contenidos están orientados a:

- Visibilizar las historias de los emprendedores.
- Narrar sus procesos de idea y creación.
- Fortalecer la conexión emocional con la audiencia.

### **Impacto esperado de la estrategia digital**

La implementación de estas acciones busca:

- Generar mayor cercanía con la comunidad.
- Fortalecer la confianza en el programa.
- Incrementar las ventas en el punto físico.
- Aumentar la visibilidad de los emprendedores.
- Posicionar el programa Barrio Amigo en el *top of mind* de la ciudadanía.

### **Estrategia de acompañamiento a emprendedores**

A partir de la información recolectada en los formularios de inscripción, se realizó una caracterización de los emprendedores con el objetivo de identificar necesidades en comunicación digital.

Con base en esto, se definieron acciones como:

- Asesorías grupales segmentadas según nivel de conocimiento.
- Creación de contenido educativo formato reels (tutoriales).
- Formación en herramientas digitales e inteligencia artificial aplicadas al fortalecimiento de sus marcas.

Estas acciones permiten brindar herramientas prácticas y accesibles para el fortalecimiento de los emprendimientos.

### **Desarrollo de piezas institucionales**

Se diseñaron plantillas institucionales con el fin de mejorar la comunicación interna y la presentación del programa, incluyendo:

- Formatos para actas de reunión.
- Plantillas de diapositivas para capacitaciones.
- Piezas para anuncios de descuentos.
- Portadas para carpetas de información.
- Tarjeta de bienvenida para emprendedores.

### **Optimización de redes sociales**

- Se realizó depuración de cuentas seguidas en Instagram, con el propósito de:
- Optimizar la gestión del perfil.
- Mejorar la imagen institucional.
- Incrementar la profesionalización de la cuenta.

### **Articulación institucional**

Gracias al trabajo articulado con la Alcaldía de Manizales en el desarrollo de la línea gráfica, se garantiza una comunicación visual coherente, profesional y alineada con la identidad institucional del programa.

### **Seguimiento y análisis de métricas**

En cuanto a la revisión de métricas, se evidencian avances durante las dos primeras semanas de implementación de las redes sociales, lo que permite realizar un monitoreo inicial del desempeño digital y ajustar estrategias según los resultados obtenidos.

### **Automatización de mensajes e interacción con seguidores**

Se implementaron mecanismos de respuesta automática y gestión de interacción en redes sociales, con el objetivo de mejorar la atención a los usuarios, optimizar los tiempos de respuesta y fortalecer el relacionamiento con la comunidad digital.

Estas acciones incluyen:

- Configuración de mensajes automáticos de bienvenida en las plataformas digitales.
- Respuestas rápidas para preguntas frecuentes.
- Orientación inicial a los usuarios interesados en el programa.

- Gestión activa de comentarios y mensajes directos para fomentar la interacción.

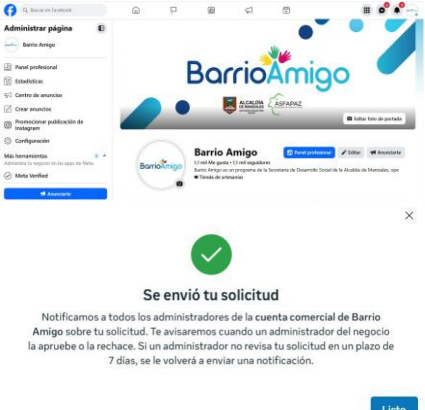
De manera complementaria, el análisis de métricas correspondiente al periodo del 20 al 29 de marzo evidenció un crecimiento significativo en la comunidad digital. Se registró un incremento del 80% en términos de impacto visual y alcance, logrando impactar a 875 cuentas y acumulando un total de 4.980 visualizaciones durante el periodo analizado.

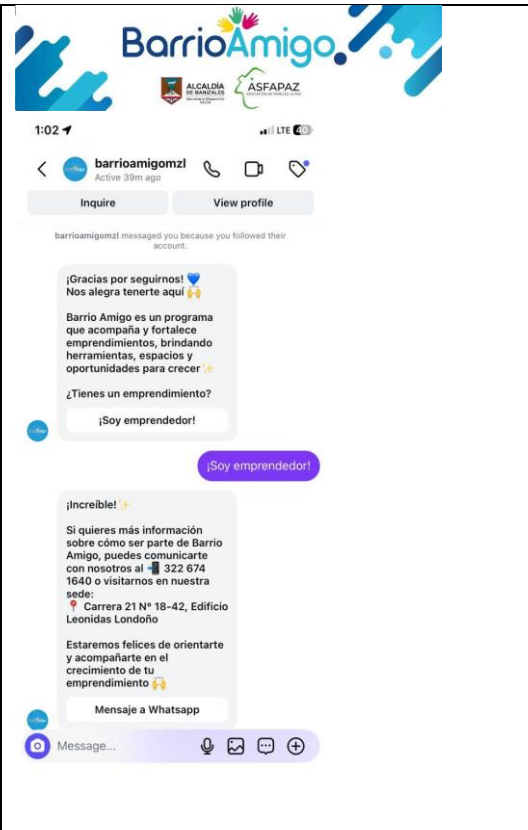
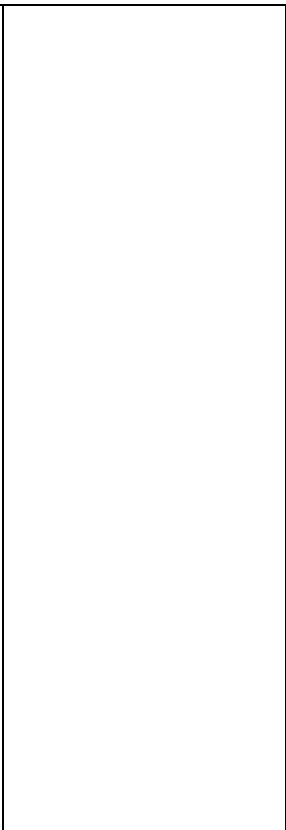
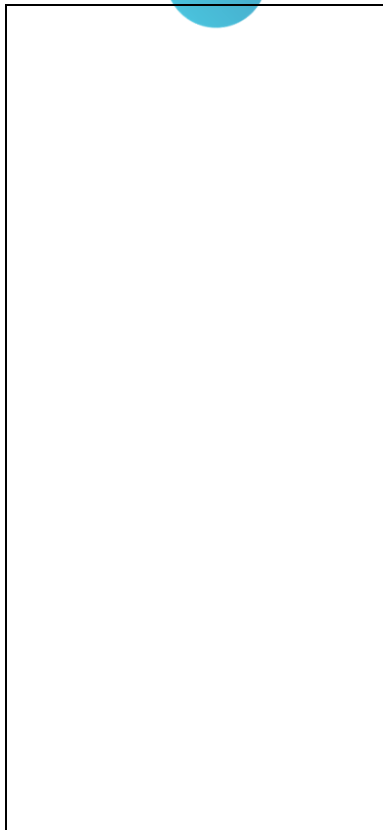
Asimismo, se observó un aumento del 22.7% en la actividad del perfil y un incremento del 100% en los clics de enlace externo, lo que refleja una mayor intención de interacción por parte de los usuarios.

Estos resultados demuestran la efectividad en la distribución del contenido, logrando que el 86.5% de los seguidores actuales (2.222) consuman activamente la información y generen interacciones valiosas con el perfil del programa.

En conjunto, la automatización de respuestas y la gestión activa de la interacción han contribuido a mejorar la experiencia del usuario, fortalecer la comunicación bidireccional y potenciar el alcance e impacto de la estrategia digital del programa.

### Evidencias:

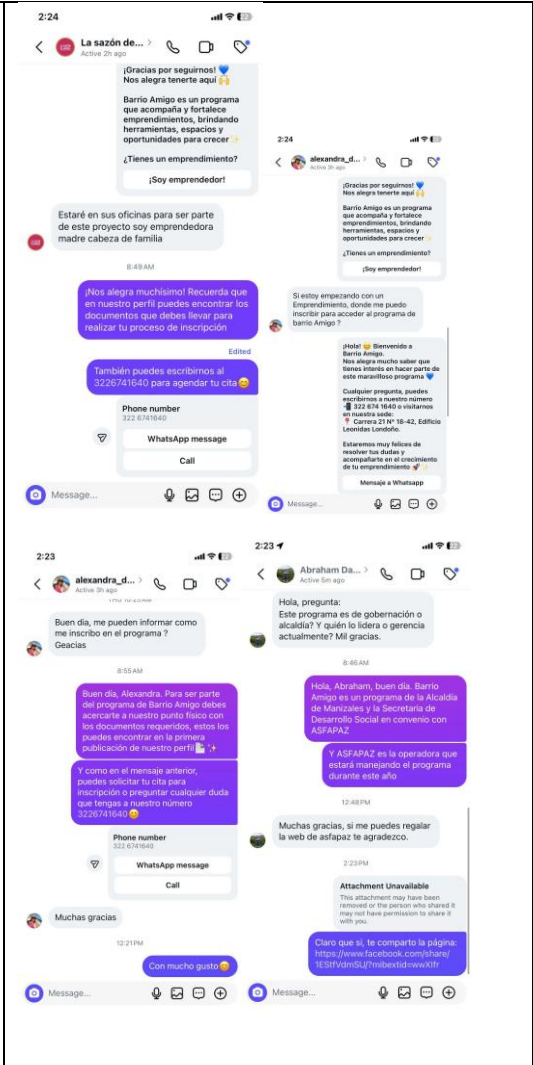
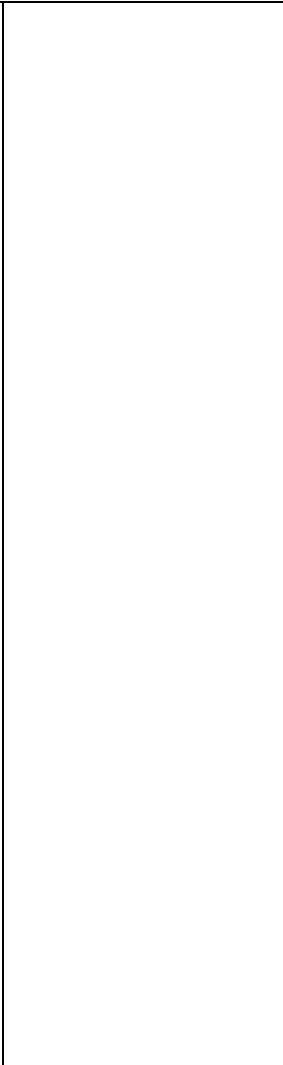
Actividad	Link del drive	Evidencia fotográfica
Accesos automatización y	<a href="https://drive.google.com/drive/folders/1dC2NmH_GrqDX7ekg_hFqJw8C0Uzn2K5B?usp=drive_link">https://drive.google.com/drive/folders/1dC2NmH_GrqDX7ekg_hFqJw8C0Uzn2K5B?usp=drive_link</a>	 <p>The screenshot shows a notification from Facebook with a green checkmark icon. The text reads: "Se envió tu solicitud" (Your request was sent). Below it, it says: "Notificamos a todos los administradores de la cuenta comercial de Barrio Amigo sobre tu solicitud. Te avisaremos cuando un administrador del negocio la apruebe o la rechace. Si un administrador no revisa tu solicitud en un plazo de 7 días, se le volverá a enviar una notificación." (We notify all administrators of the Barrio Amigo business account about your request. We will notify you when a business administrator approves or rejects it. If an administrator does not review your request within 7 days, we will re-send a notification.)</p>



Interacciones con la automatización de mensajes

[https://drive.google.com/drive/folders/16EQCmzRq5KNc-JxAfwmWNNWtFn9Yh9O6?usp=drive\\_link](https://drive.google.com/drive/folders/16EQCmzRq5KNc-JxAfwmWNNWtFn9Yh9O6?usp=drive_link)





**Plantillas**

[https://drive.google.com/drive/folders/1yvWBxawEgg2b-7172t4amod1YoVdGNc8?usp=drive\\_link](https://drive.google.com/drive/folders/1yvWBxawEgg2b-7172t4amod1YoVdGNc8?usp=drive_link)



Formatos y parrilla

[https://drive.google.com/drive/folders/1upen5W7XPWq\\_ca\\_6a33s9WL4OqokRu26?usp=drive\\_link](https://drive.google.com/drive/folders/1upen5W7XPWq_ca_6a33s9WL4OqokRu26?usp=drive_link)

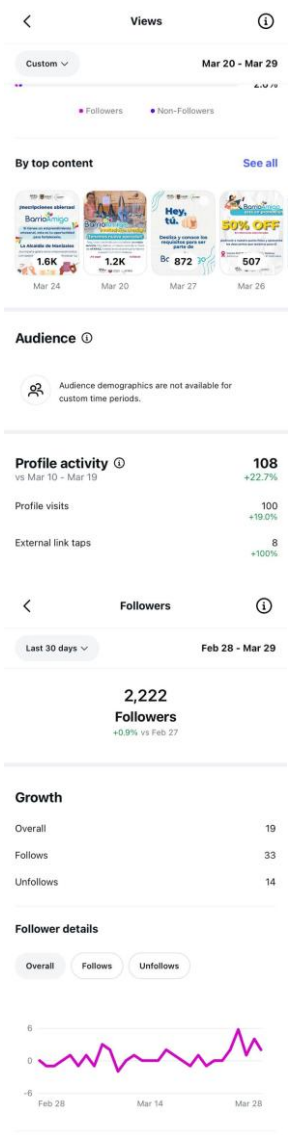
FECHA	TIPO	FORMATO	IDEA	OBJETIVO	CAPTION	ESTADO
1 marzo 27 de marzo	Miniatura	Post	Cambio de operador	Conseguir a la abuelita que tenemos desde la operadora	¡Ayudamos a mejorar la vida de los emprendedores locales! De ahora en adelante el soporte de los negocios locales será en español.	PUBLICADO
2 marzo 27 de marzo	Miniatura	Carousel	Inscripciones abiertas	Que los emprendedores tengan el conocimiento de que pueden recibir un soporte en emprendimiento	¡Ayudamos a mejorar la vida de los emprendedores locales! De ahora en adelante el soporte de los negocios locales será en español.	PUBLICADO
3 marzo 27 de marzo	Oferta	Post	Estados de oferta	Añadir a los negocios a algunos de los que más nos gustan en la plataforma para que podamos darles un soporte en español	¡Ayudamos a mejorar la vida de los emprendedores locales! De ahora en adelante el soporte de los negocios locales será en español.	PUBLICADO
4 marzo 27 de marzo	Miniatura	Carousel	¿Cambias los negocios?	Que a algunos negocios de Manizales se les dé un soporte en español	¡Ayudamos a mejorar la vida de los emprendedores locales! De ahora en adelante el soporte de los negocios locales será en español.	PUBLICADO

REEL PRESENTANDO BARRIO AMIGO

- Emprendedor 1**  
Un emprendimiento puede empezar en una cocina...
- Emprendedor 2**  
en un garaje...
- Emprendedor 3**  
o en una mesa del comedor.
- Emprendedor 4**  
Pero crecer solo es mucho más difícil.
- Cambio de cámara con transición.**
- Emprendedor 5**  
Por eso existe Barrio Amigo.
- Emprendedor 6**  
Un programa de la Alcaldía de Manizales y la Secretaría de Desarrollo, con apoyo de ASFAPAZ
- Emprendedor 7**  
Que acompaña a emprendedores de la ciudad para fortalecer sus negocios y

Comunicación interna

[https://drive.google.com/drive/folders/1npGZvOzH3UYfkUK8RezqR\\_UywiizdEH1?usp=drive\\_link](https://drive.google.com/drive/folders/1npGZvOzH3UYfkUK8RezqR_UywiizdEH1?usp=drive_link)

<p><b>Métricas (2 semanas)</b></p>	<p><a href="https://drive.google.com/drive/folders/1gggRRo9gfvjwPWLfZ6g21tYS08OYGZyQ?usp=drive_link">https://drive.google.com/drive/folders/1gggRRo9gfvjwPWLfZ6g21tYS08OYGZyQ?usp=drive_link</a></p>	 <p>The screenshot shows Instagram analytics for a profile. The 'Views' section for the period Mar 20 - Mar 29 shows 'By top content' with four posts: 'La escuela de manizales' (1.6K views, Mar 24), 'BarrioAmigo' (1.2K views, Mar 20), 'Hey MZL' (872 views, Mar 27), and '50% OFF' (507 views, Mar 26). The 'Audience' section notes that demographics are not available for custom time periods. The 'Profile activity' section shows 108 profile visits (+22.7% vs Mar 10 - Mar 19), 100 external link taps (+19.0%), and 8 external link taps (+100%). The 'Followers' section shows 2,222 followers (+0.9% vs Feb 27). The 'Growth' section shows 19 overall, 33 follows, and 14 unfollows. The 'Follower details' section includes a line graph showing follower changes from Feb 28 to Mar 28.</p>
------------------------------------	--	--

**Reglamento interno:** Como parte del proceso del programa Barrio Amigo y con el fin de fortalecer el orden, la convivencia y la adecuada participación de los emprendedores, se realizó la actualización del reglamento interno, el cual establece de manera clara los deberes, derechos, conductos regulares y normas de comportamiento dentro del programa.

El reglamento fue aprobado y actualizado por la Secretaría de Desarrollo Social y la supervisora del convenio, garantizando su alineación con los lineamientos institucionales y los objetivos del programa.

Este documento ha sido difundido por ASFAPAZ a través de los grupos de WhatsApp, asegurando su socialización con los beneficiarios. Adicionalmente, se tiene prevista su entrega en físico a cada uno de los emprendedores para facilitar su consulta permanente. En los primeros encuentros con el equipo asesor, el reglamento fue socializado de manera directa, enfatizando su importancia como herramienta orientadora dentro del proceso. Como parte de esta actividad, se procedió a la firma de un acta de compromiso


por parte de los participantes, mediante la cual manifiestan conocer y aceptar las disposiciones establecidas, así como los conductos regulares y las consecuencias derivadas del incumplimiento de las normas, esta también ha sido enviado por los diferentes canales de comunicación como grupos de whatsapp y expuesto en el punto físico del programa barrio amigo, a través del tablero informativo.

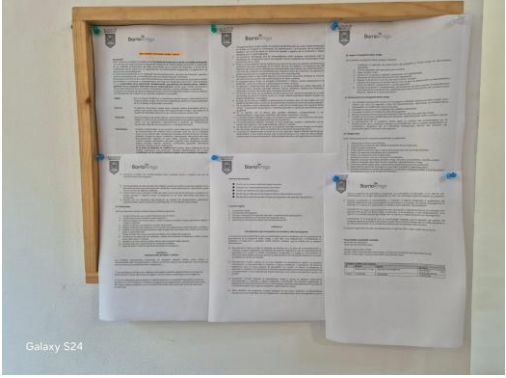
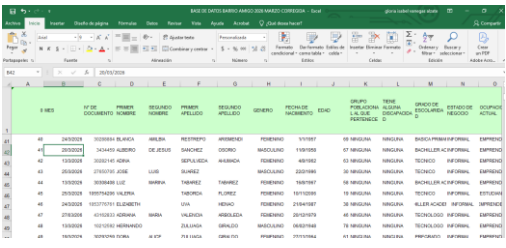
## Resultados:

### Identificación y registro

INSCRIPCIÓN EMPRENDEDORES	
MES	MARZO
NUEVOS	8
ANTIGUOS	41

Se identifican 8 emprendedores nuevos y 41 antiguos. Desde la apertura del programa *Barrio Amigo*, se observa un grupo considerable de participantes realizando su proceso de inscripción y/o actualización, lo que indica que la estrategia de difusión está teniendo un impacto positivo. En particular, la publicidad en redes sociales, junto con la promoción a través del voz a voz y la convocatoria directa, está logrando atraer a nuevos emprendedores y fortalecer la participación en el programa.

Actividad	Link del drive	Evidencia fotográfica																
Reglamento interno	<a href="https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1djvNfGgGaf9hv0jlqFfgBQFF5z8KU9UT">https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1djvNfGgGaf9hv0jlqFfgBQFF5z8KU9UT</a>	<p>rencia en el incumplimiento de sus obligaciones o prohibiciones y este incumplimiento que no cause un perjuicio de gravedad al programa, a la secretaria, al operador, a un cliente, otro emprendedor o un usuario, será requerido con el fin de notificarle la desvinculación al programa.</p> <p>e) Cuando se presente un incumplimiento, o violación o alguna obligación o prohibición del presente reglamento que cause perjuicio de gravedad a un usuario, un cliente, al programa, al operador y su equipo o a la secretaria y una vez surtidas las etapas anteriores debidamente reportadas, se realice retro: delimitivo del programa.</p> <p>PARAGRAFO: En ningún caso se tolerará la falta de respeto o agresiones físicas y/o verbales a los miembros del equipo de Barrio Amigo, al operador, a la secretaria, a otro emprendedor, a un cliente o a cualquier persona que tenga que ver directa o indirectamente con el programa.</p> <p>PARAGRAFO: En el evento en que un emprendedor requiera que la decisión de retiro del programa debe ser revisado nuevamente, podrá estar solicitud dentro de los 3 días siguientes a la notificación de retiro, la cual deberá presentar ante el operador del proyecto.</p> <p>El presente Reglamento ha sido actualizado para la vigencia 2024 y rige a partir de la fecha.</p>  <p>PAULA MILENA VELÁSQUEZ CASTAÑO Secretaría de Desarrollo Social</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="4">CUADRO CONTROL DE CAMBIOS</th> </tr> <tr> <th>N°</th> <th>Ajustó</th> <th>Revisó</th> <th>Aprobó</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>Equipo Barrio Amigo</td> <td>Operador del programa</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Fecha</td> <td>12/03/2024</td> <td>12/03/2024</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	CUADRO CONTROL DE CAMBIOS				N°	Ajustó	Revisó	Aprobó	1	Equipo Barrio Amigo	Operador del programa		Fecha	12/03/2024	12/03/2024	
CUADRO CONTROL DE CAMBIOS																		
N°	Ajustó	Revisó	Aprobó															
1	Equipo Barrio Amigo	Operador del programa																
Fecha	12/03/2024	12/03/2024																

		
<p><b>Base de datos</b></p>	<p><a href="https://drive.google.com/drive/u/3/foIders/1djvNfGgGaf9hv0jlqFfgBQFF5z8KU9UT">https://drive.google.com/drive/u/3/foIders/1djvNfGgGaf9hv0jlqFfgBQFF5z8KU9UT</a></p>	

## CARACTERIZACIÓN DE USUARIOS

Análisis: diagnóstico de caracterización de los emprendimientos

Se logró consolidar una base de emprendedores con información diagnóstica que permite establecer una línea base para su acompañamiento, para lo cual se desarrolló un formulario de caracterización en Google forms, con un total de 57 preguntas numeradas y seccionadas en cuatro bloques así:

**Sección 1:** Autorización para tratamiento de datos e inscripción al programa Barrio Amigo 2026.

**Sección 2:** Datos Personales (preguntas 3 a 22), con su fecha de nacimiento, zona de residencia si es urbana o rural, estrato, nivel de escolaridad, ocupación, población especial; donde se recolecta información del emprendedor de tal manera que nos permite conocer un poco más su idiosincrasia para localizarlos mejor.

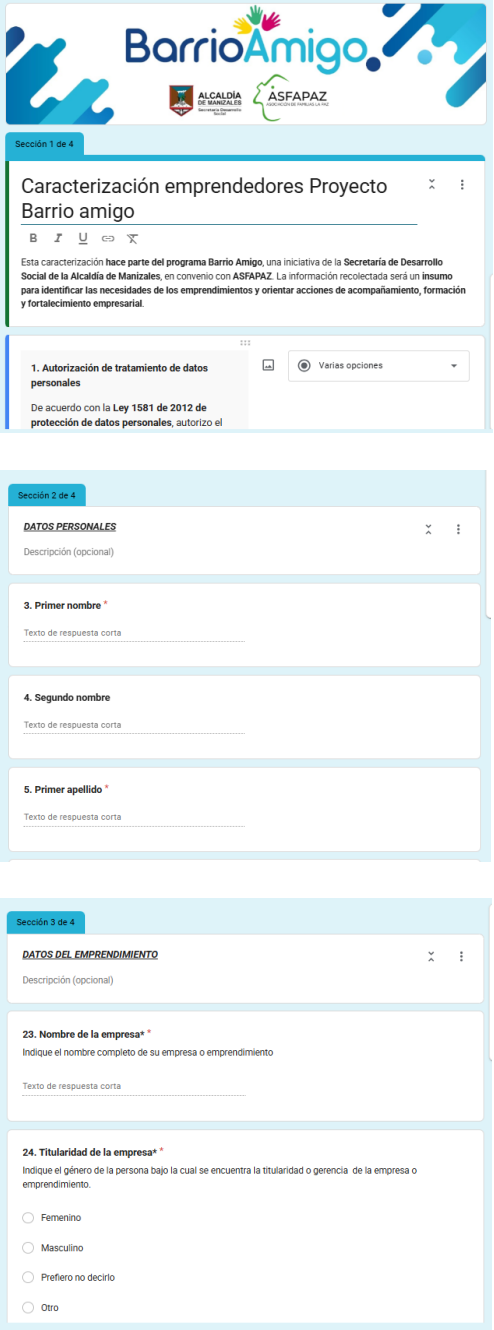
**Sección 3:** Datos del emprendimiento (preguntas 23 a 48). Productos que ofrece, categoría del emprendimiento, sector, etapa de madurez, permite conocer acerca del negocio, cómo está constituido, cómo lo maneja, cómo vender, cómo se hace visible.

**Sección 4:** Participación en programas de emprendimiento y capacitaciones (preguntas 49 a 57), esta sección nos arroja con más claridad el tipo de programa de capacitación y fortalecimiento enfocado en las necesidades de los mismos emprendedores.

Como complemento estratégico, y en atención a la solicitud de la supervisora del convenio, se incorpora la herramienta de caracterización de la Secretaría TIC, la cual fortalece y amplía el alcance del diagnóstico realizado por el equipo. Esta articulación

permite consolidar la información en un sistema unificado, facilitar su actualización permanente y garantizar su disponibilidad para las demás secretarías.

Soportes: En el siguiente cuadro ponemos pantallazos de la caracterización, de la base de datos y de las estrategias de comunicación.

Actividad	Link del drive	Evidencia fotográfica
<p>Ficha de caracterización</p> <p>(Sección 1)</p> <p>(Sección 2)</p> <p>(Sección 3)</p>	<p><a href="https://forms.gle/VMiySDVsTApXJ6Uh9">https://forms.gle/VMiySDVsTApXJ6Uh9</a></p>	

<p><b>(Sección 4)</b></p>	
---------------------------	--

## 2. Selección y verificación de beneficiarios (Formulario de Caracterización)

### 2.1 Enfoque metodológico

El presente diagnóstico se construye principalmente a partir del proceso de caracterización en curso, el cual se constituye como la principal fuente de información para comprender el estado actual de los emprendimientos. A través de este proceso se han identificado aspectos clave relacionados con las condiciones productivas, administrativas, comerciales y financieras de las unidades productivas.

Dado que corresponde al primer mes de ejecución y que aún no se cuenta con la población completa de emprendedores, el presente análisis tiene un carácter preliminar. En este sentido, permite identificar tendencias y condiciones generales que orientan la toma de decisiones iniciales y el fortalecimiento del programa.

### DATOS PERSONALES

#### 1. Ubicación geográfica y distribución territorial

Los emprendedores vinculados al programa presentan una amplia distribución en el territorio, con presencia en diferentes **barrios, comunas** y **corregimientos** lo que evidencia el alcance del programa como una estrategia descentralizada.

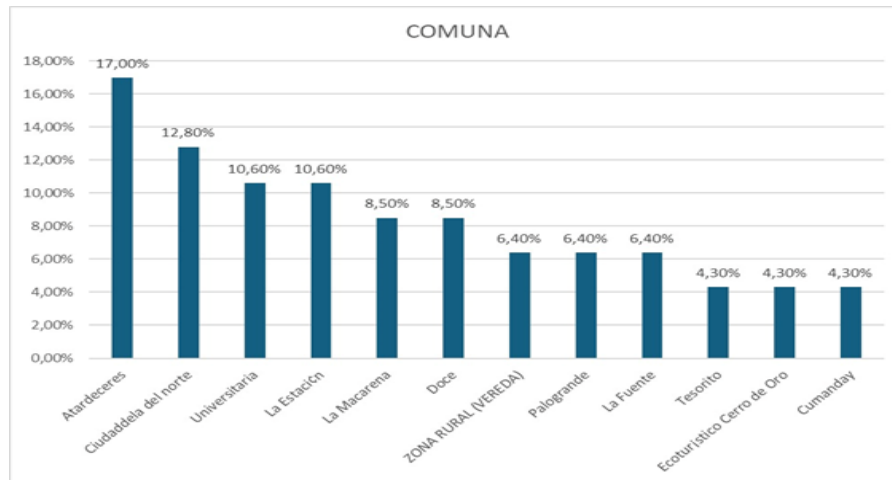
Se identifica una mayor concentración en zonas urbanas, aunque también existe participación de población rural, lo que implica condiciones diferenciadas en términos de acceso a oportunidades, conectividad, comercialización y movilidad.

#### 2. Barrios y comunas predominantes

Se identifica una mayor presencia de emprendedores en las comunas Atardeceres en los barrios (Chipre, la Francia, villa pilar) ciudadela norte en los barrios (bosques del norte, puertas del sol), universitaria en los barrios (Fátima, malabar), la estación en los barrios (san Jorge) comuna 12 en el barrio (la Carola), la macarena en el barrio (centenario). Estas zonas se caracterizan por facilitar el desarrollo de actividades productivas desde el hogar y el acceso a mercados locales, lo que favorece la circulación de productos y la cercanía con los clientes.

De la zona rural los corregimientos que hacen presencia son el remanso y Agroturístico el Tablazo con un total de tres emprendedores.

Esta concentración territorial permite al programa focalizar acciones de acompañamiento, formación y fortalecimiento empresarial, aprovechando las dinámicas propias de estos sectores. No obstante, también se reconoce la presencia de emprendedores en otros barrios y comunas, lo que reafirma la necesidad de mantener un enfoque territorial amplio e inclusivo.



Caracterización Marzo 2026, programa barrio amigo

El gráfico muestra que la mayor concentración de emprendedores se encuentra en la comuna Atardeceres, seguida por Ciudadela del Norte, Universitaria y La Estación. En menor proporción aparecen Comuna 12, La Macarena y otras comunas, evidenciando una distribución desigual con predominio en ciertos sectores específicos de la ciudad.

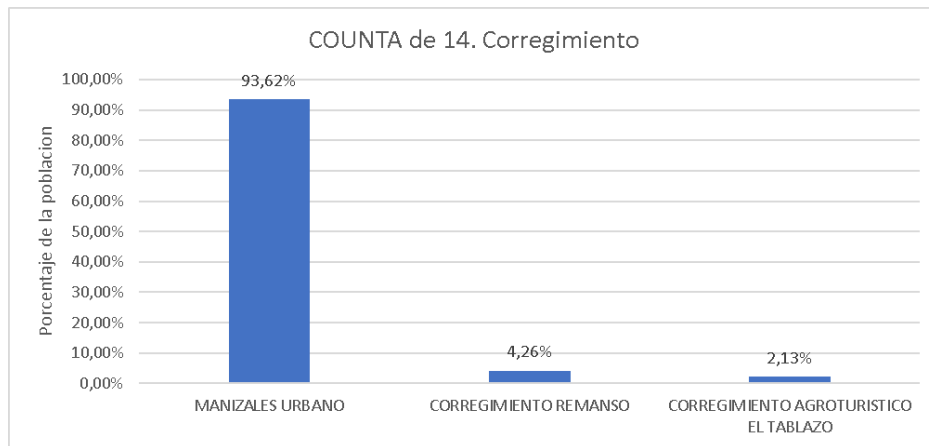
Comuna/corregimiento	Nro. Emprendedores	Porcentaje
Atardeceres	9	17%
Cumanday	3	4,30%
Estación	7	10,60%
Bosques del Norte	7	12,80%
Nuevo Horizonte	3	8,50%
Ecoturístico Cerro de Oro	2	4,30%
Tesorito	2	4,30%
Palo grande	3	6,40%
Universitaria	4	10,60%
La Fuente	2	6,40%
Macarena	4	8,50%
Rural	3	6,40%
Total	49	100%

Tabla comuna emprendedores caracterización, marzo 2026

<b>Barrio</b>	<b>Total de Emprendimientos</b>	<b>% de Emprendimientos</b>
ZONA RURAL (VEREDA)	3	6,10%
VILLAPILAR	3	6,10%
CHIPRE	3	6,10%
CENTRO	3	6,10%
PUERTA DEL SOL	2	4,10%
PALERMO	2	4,10%
MALHABAR	2	4,10%
LA ENEA	2	4,10%
LA CAROLA	2	4,10%
FATIMA	2	4,10%
CENTENARIO	2	4,10%
VIVEROS	1	2,00%
VILLAHERMOSA	1	2,00%
VILLA NUEVA	1	2,00%
VERSALLES	1	2,00%
VELEZ	1	2,00%
SAN JORGE	1	2,00%
PORVENIR	1	2,00%
PANORAMA	1	2,00%
PANAMERICANA	1	2,00%
PALO NEGRO	1	2,00%
MONTANA	1	2,00%
LOS CEDROS	1	2,00%
LOS AGUSTINOS	1	2,00%
LLERAS	1	2,00%
LA LINDA	1	2,00%
LA FRANCIA	1	2,00%
LA CUMBRE	1	2,00%
LA ARGENTINA	1	2,00%
KENNEDY	1	2,04%
EL CARIBE	1	2,04%
CAMPOHERMOSO	1	2,04%
BOSQUES DEL NORTE	1	2,04%
ARBOLEDA	1	2,04%
<b>Suma total</b>	<b>49</b>	<b>100,00%</b>

Tabla de ubicación, emprendedores caracterización marzo 2026

En la zona rural se cuenta con participación de emprendedores del Corregimiento el Remanso y Agroturístico el tablazo.



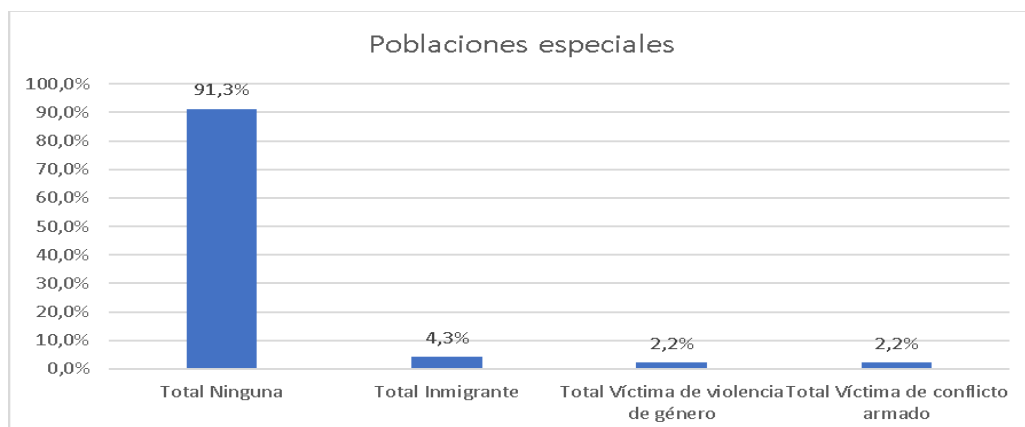
Caracterización Marzo 2026, programa barrio amigo

### 3. Tipo de población y condiciones sociales

La población atendida es diversa e incluye:

- Emprendedores independientes
- Unidades productivas familiares
- Mujeres cabeza de hogar
- Población con responsabilidades de cuidado
- Personas en condiciones de vulnerabilidad socioeconómica
- Afrodescendiente
- Víctima del conflicto armado
- Inmigrantes

Esto posiciona el programa como una estrategia de inclusión productiva con impacto social, donde el emprendimiento se configura como una alternativa de generación de ingresos y mejoramiento de la calidad de vida.



Caracterización marzo 2026, programa barrio amigo

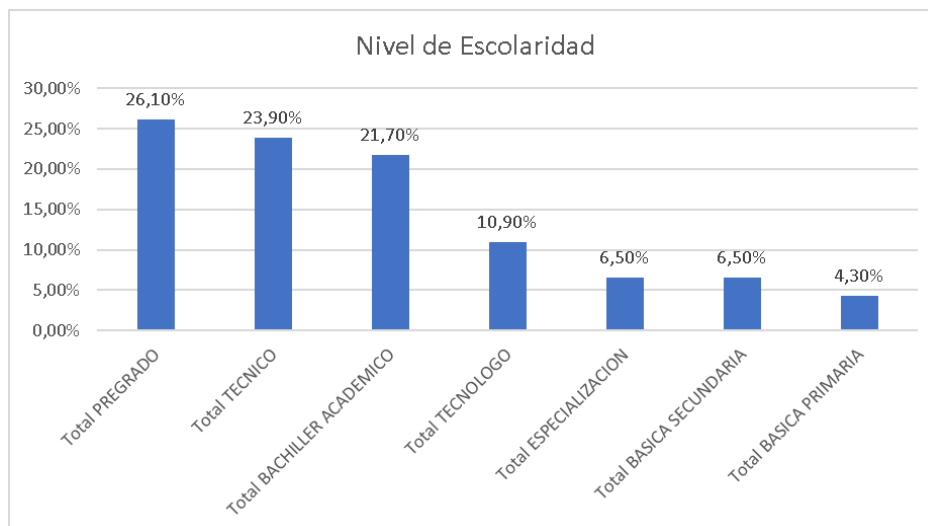
#### 4. Nivel socioeconómico y socioeducativo

Se identifica una población ubicada principalmente en estratos medios y medios-bajos (2 y 3), con niveles educativos heterogéneos, predominando la formación básica y media. Esta condición incide directamente en:

- La gestión administrativa de los negocios
- La apropiación de herramientas técnicas
- La toma de decisiones empresariales

Lo anterior refuerza la necesidad de procesos formativos prácticos, accesibles y adaptados.

La otra parte de la población se ubica entre técnicos, pregrado y especialistas.

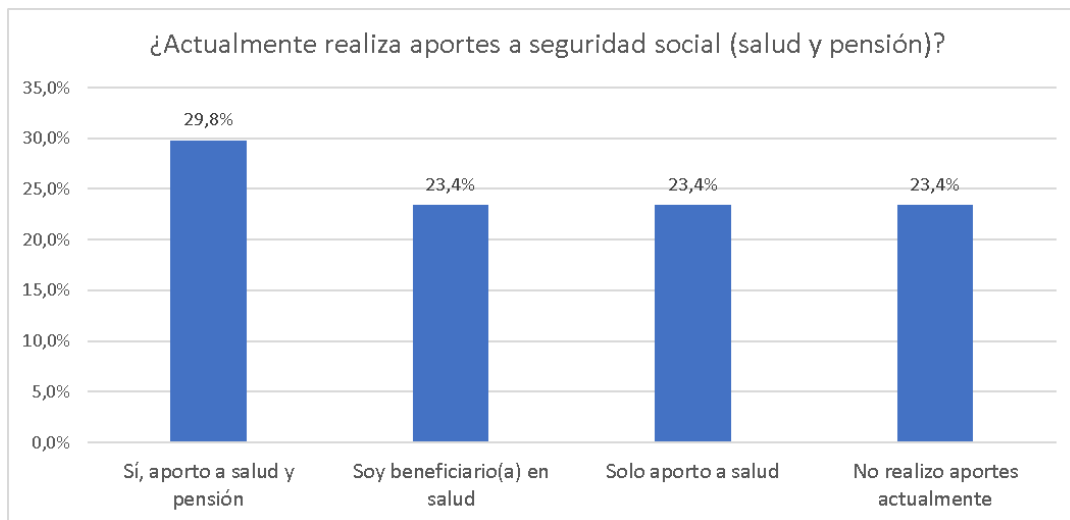


Caracterización Marzo 2026, programa barrio amigo

#### 5. Aportes al sistema de salud

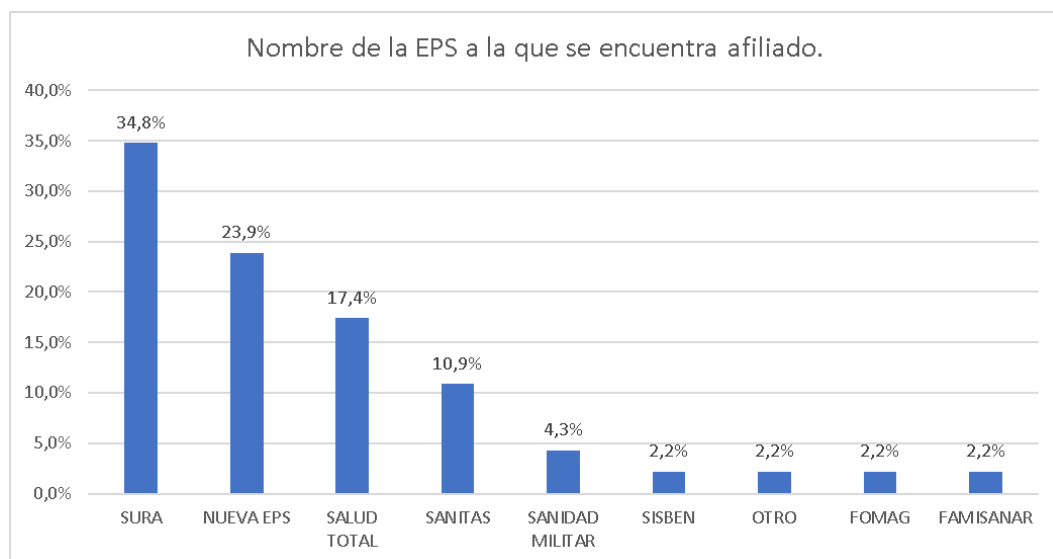
En relación con los aportes al sistema de seguridad social, se identifica que una parte importante de los emprendedores no realiza cotizaciones de manera regular como trabajadores independientes. Esta situación está asociada a factores como la informalidad de las unidades productivas, ingresos variables y limitaciones en el conocimiento de los procesos de afiliación y aportes.

Asimismo, se evidencian casos en los que los emprendedores se encuentran afiliados al sistema de salud, pero sin realizar aportes a pensión y riesgos laborales, lo que refleja condiciones de vulnerabilidad en términos de protección social. (El 53.2% de los emprendedores realiza aportes directos a salud, el 23.4% son beneficiarios de salud, el restante 23.4% no realiza aportes actualmente).



Caracterización Marzo 2026, programa barrio amigo

Esta realidad representa un reto para el programa, en la medida en que limita la estabilidad y bienestar de los emprendedores, así como sus posibilidades de acceso a beneficios derivados de la formalización. En este sentido, se identifica como una línea prioritaria de intervención el fortalecimiento de procesos de sensibilización y formación en seguridad social, promoviendo la afiliación y los aportes como un elemento clave para la sostenibilidad personal y empresarial.



Caracterización Marzo 2026, programa barrio amigo

## 6. Condición de discapacidad

En el proceso de caracterización se identifica la presencia de algunos emprendedores con condiciones de discapacidad, lo que evidencia la importancia del programa como una estrategia de inclusión social y productiva.

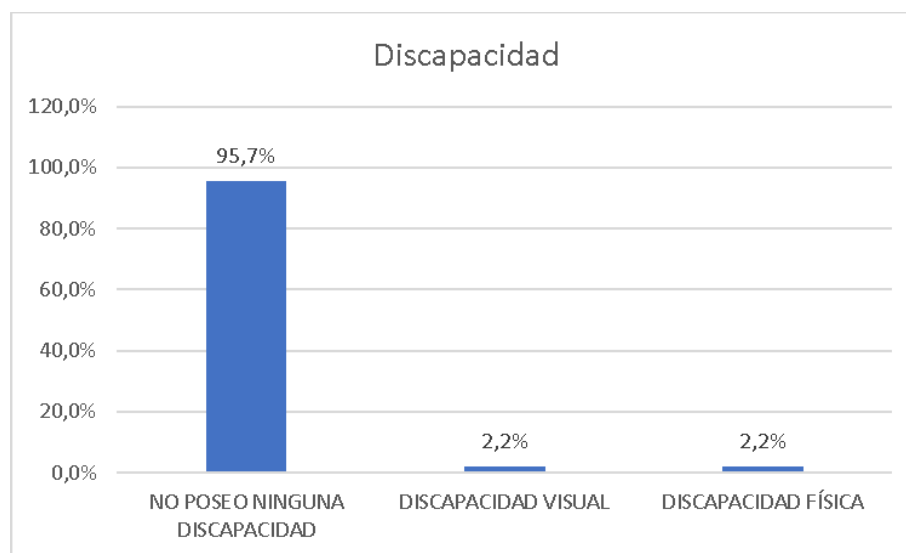
Estas condiciones pueden estar asociadas a limitaciones físicas, sensoriales o cognitivas, las cuales influyen en la forma en que los emprendedores desarrollan sus

actividades productivas, acceden a oportunidades de formación y participan en espacios comerciales.

Asimismo, se reconoce que, en algunos casos, la discapacidad se cruza con otras condiciones de vulnerabilidad, como barreras económicas, educativas o de acceso a servicios, lo que requiere un enfoque diferencial en los procesos de acompañamiento.

En este sentido, se hace necesario fortalecer estrategias inclusivas dentro del programa, tales como la adaptación de metodologías de capacitación, la flexibilización de los procesos de atención y la articulación con otras entidades que permitan garantizar el acceso a apoyos técnicos y sociales.

Este enfoque contribuye no solo al fortalecimiento de las unidades productivas, sino también a la promoción de la equidad, la participación y la inclusión de poblaciones con discapacidad en las dinámicas económicas locales.

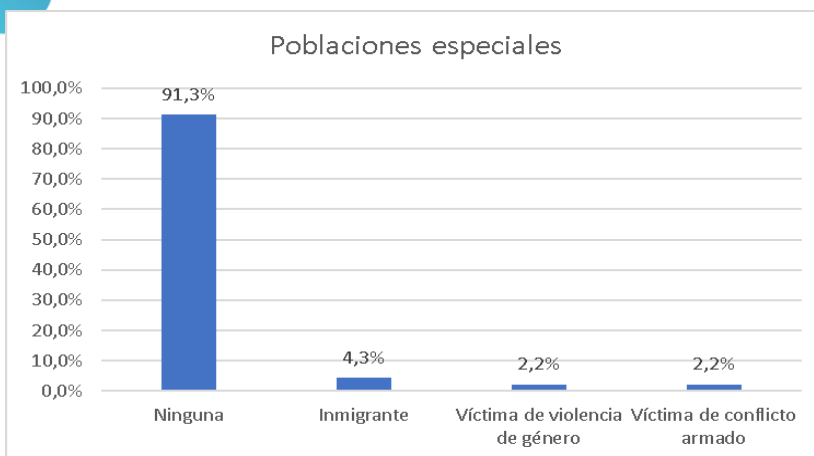


Caracterización Marzo 2026, programa barrio amigo

## 7. Poblaciones especiales

En el proceso de caracterización se identifica la participación de emprendedores pertenecientes a poblaciones con condiciones especiales, esto resalta la importancia del programa como una estrategia de inclusión social y productiva, que contribuye al fortalecimiento de capacidades y a la generación de ingresos en poblaciones que requieren atención prioritaria.

Asimismo, se evidencia la necesidad de implementar enfoques diferenciales en los procesos de acompañamiento y formación, garantizando acciones más equitativas y pertinentes.



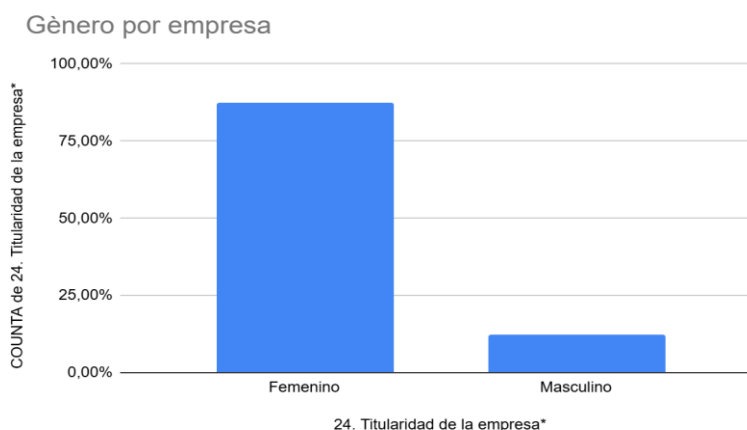
Caracterización Marzo 2026, programa barrio amigo

### DATOS DEL EMPRENDIMIENTO

- Titularidad o Género de la empresa

En el proceso de caracterización se identifica que el 87% de las unidades **productivas son femeninas con 42 mujeres**. Donde el emprendedor es el principal responsable de la gestión, toma de decisiones y operación del negocio. En algunos casos, estas iniciativas cuentan con apoyo familiar, configurándose como unidades productivas de carácter familiar.

Esta estructura evidencia modelos de negocio con baja formalización organizativa, donde no se cuenta con una división clara de roles o estructura empresarial definida. No obstante, también refleja un alto nivel de autonomía y apropiación por parte del emprendedor, lo que representa una oportunidad para fortalecer procesos de organización, delegación y crecimiento empresarial.

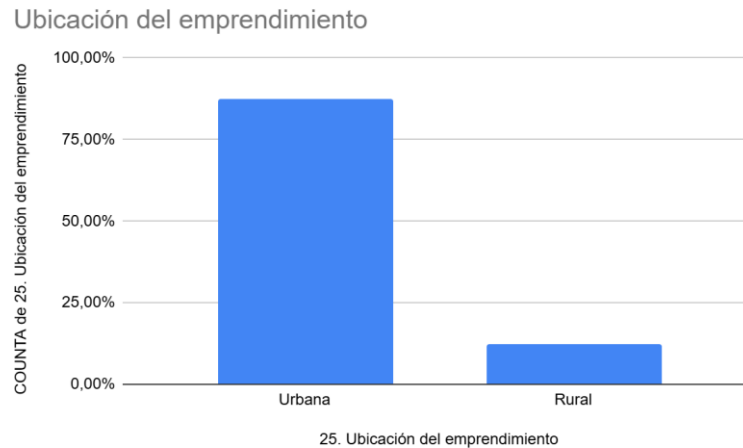


Caracterización Marzo 2026, programa barrio amigo

- Ubicación del emprendimiento

Se evidencia que el 87% de los emprendimientos desarrollan sus actividades en espacios ubicados en zona urbana principalmente desde el hogar, lo que responde a dinámicas de autoempleo y aprovechamiento de recursos disponibles. Esta condición

permite reducir costos operativos, pero a su vez limita la visibilidad y el acceso a mercados más amplios. Sólo el 12% son de zona rural. En menor proporción, se identifican emprendimientos con presencia en puntos de venta o espacios comerciales, así como algunos ubicados en zonas rurales, lo que implica condiciones diferenciadas en términos de acceso, conectividad y oportunidades de comercialización. Esta diversidad en la ubicación plantea la necesidad de implementar estrategias flexibles que fortalezcan la circulación de los productos y amplíen los canales de venta.

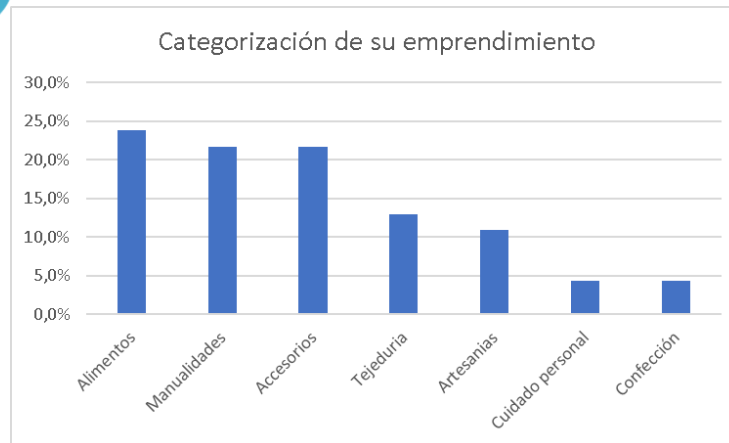


Caracterización Marzo 2026, programa barrio amigo

- **Categorización del emprendimiento**

De acuerdo con la información registrada en la caracterización, los emprendedores clasificaron sus unidades productivas principalmente en categorías como alimentos, confección, artesanías, manualidades, accesorios y comercio. Estas respuestas evidencian una alta concentración en actividades productivas de tipo artesanal, transformativo y de comercialización a pequeña escala.

Se observa que la mayoría de los emprendedores se identifican con categorías relacionadas con la elaboración de productos propios (artesanías, manualidades, confección y alimentos), mientras que un menor grupo se ubica en actividades netamente comerciales. Esto permite concluir que el programa cuenta con una base importante de emprendimientos con potencial de valor agregado, aunque con necesidades de fortalecimiento en procesos de estandarización, presentación y acceso a mercados.



Caracterización Marzo 2026, programa barrio amigo

#### 4.1 Caracterización empresarial

De acuerdo con la clasificación evidenciada, los emprendimientos del programa Barrio Amigo se concentran en sectores específicos como alimentos y bebidas (empacados, panadería, repostería, café), moda (ropa, calzado y accesorios), artesanías y manualidades, así como artículos religiosos y productos frescos.

Esta distribución permite identificar una fuerte presencia en el **sector de alimentos**, especialmente en productos transformados como panadería, repostería y café, lo que evidencia oportunidades importantes en temas de manipulación, conservación, empaque y normatividad sanitaria. Asimismo, el sector de **moda y accesorios** refleja un enfoque creativo con potencial de diferenciación, mientras que las **artesanías y manualidades** destacan por su valor agregado y carácter cultural.

Por otro lado, la presencia de categorías como frutas, verduras y artículos religiosos muestra una diversificación en la oferta, aunque con dinámicas más orientadas al comercio directo. En conjunto, estos sectores evidencian un tejido productivo basado en la economía local, con amplias oportunidades de fortalecimiento en innovación, presentación, comercialización y posicionamiento en el mercado.

#### 4.2 Sector económico

Los emprendimientos pertenecen principalmente a sectores como:

- Alimentos
- Confección
- Artesanías y manualidades
- Accesorios
- Comercio minorista

Esto refleja una economía basada en producción a pequeña escala y oficios tradicionales.

- **Ubicación del negocio**

La mayoría de unidades productivas operan desde el hogar o en espacios informales, lo que limita su visibilidad y capacidad de expansión.

- **Tiempo del emprendimiento**

Se evidencian emprendimientos en distintas etapas:

1. Ideas en construcción
2. Negocios en fase inicial
3. Unidades en crecimiento
4. Algunos con trayectoria

- **Comercialización y acceso a mercados**

Los emprendimientos presentan dinámicas comerciales limitadas, caracterizadas por:

- Ventas directas
- Redes cercanas (familia, conocidos)
- Espacios ocasionales como ferias o puntos de venta

### **Mercados en los que participan**

Se identifican mercados principalmente:

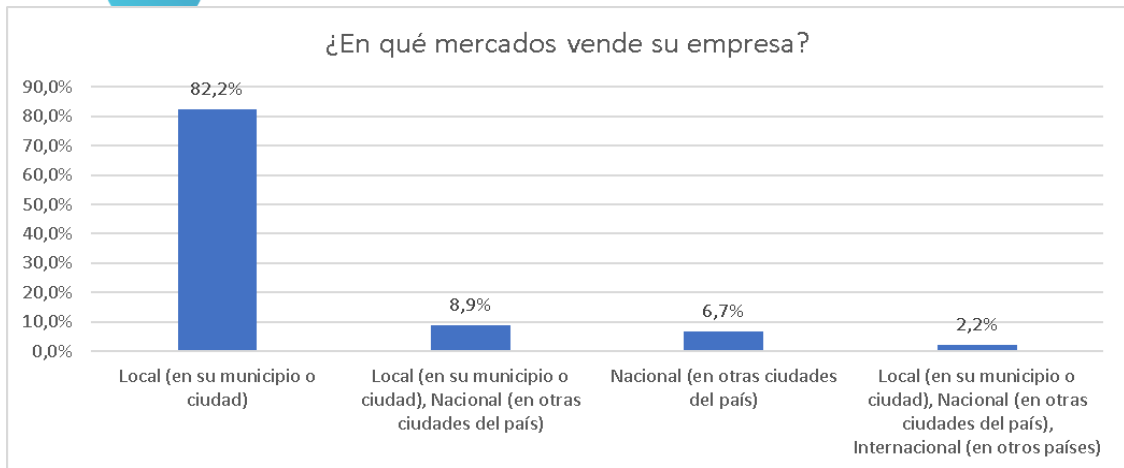
- Locales
- Nacional
- Internacional

Con baja incursión en mercados más amplios o digitales.

De acuerdo con la caracterización, los emprendimientos del programa Barrio Amigo comercializan sus productos principalmente en mercados locales y de cercanía, como el barrio, redes familiares y espacios comunitarios, lo que refleja una dinámica basada en relaciones directas y de confianza.

No obstante, también se identifican casos puntuales de participación en mercados nacionales e incluso internacionales, lo que evidencia el potencial de algunos emprendimientos para ampliar su alcance y posicionarse en otros contextos. Adicionalmente, algunos emprendedores utilizan redes sociales y canales digitales como medio de comercialización, aunque aún de manera incipiente.

Este panorama muestra un tejido productivo con predominio local, pero con oportunidades de crecimiento hacia mercados más amplios, lo que refuerza la importancia de fortalecer estrategias comerciales, digitales y de posicionamiento.



Caracterización Marzo 2026, programa barrio amigo

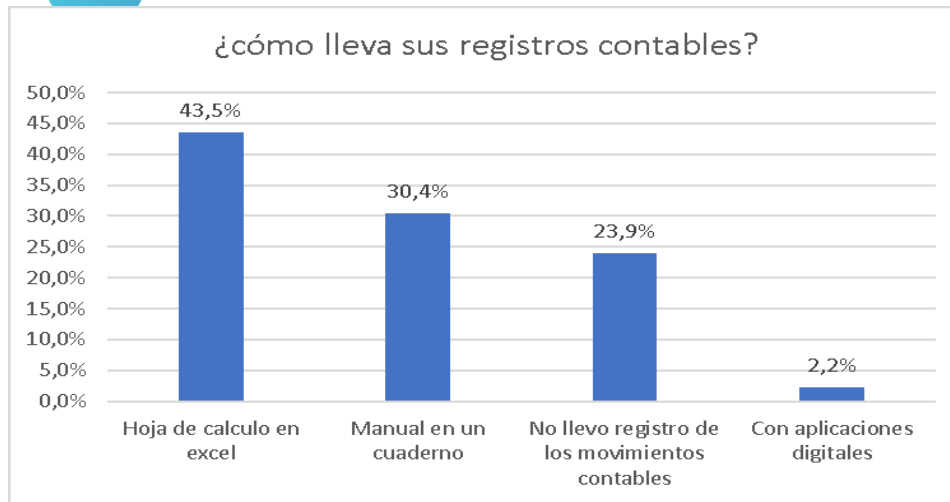
- **Gestión administrativa y contable**

De acuerdo con la caracterización, se evidencian debilidades en la gestión administrativa y contable de los emprendimientos, especialmente en el registro de ingresos y gastos, el manejo de costos, la separación de las finanzas personales y del negocio, y la planeación financiera. Estas limitaciones reflejan una administración empírica, sin herramientas ni procesos estructurados.

Cerca del 30% de los casos no llevan registros contables formales, lo que dificulta el control financiero, la toma de decisiones informadas y la proyección de crecimiento, afectando la sostenibilidad y consolidación de los emprendimientos en los siguientes aspectos:

- Registro de ingresos y gastos
- Manejo de costos
- Separación de finanzas personales y del negocio
- Planeación financiera

Alrededor del 70% de los emprendimientos que llevan registros contables tanto manuales como en hoja de cálculo no tienen completamente clara la forma de costear los productos y así mismo asignar precio venta de los productos lo que evidencia la importancia de reforzar capacitación en el tema.

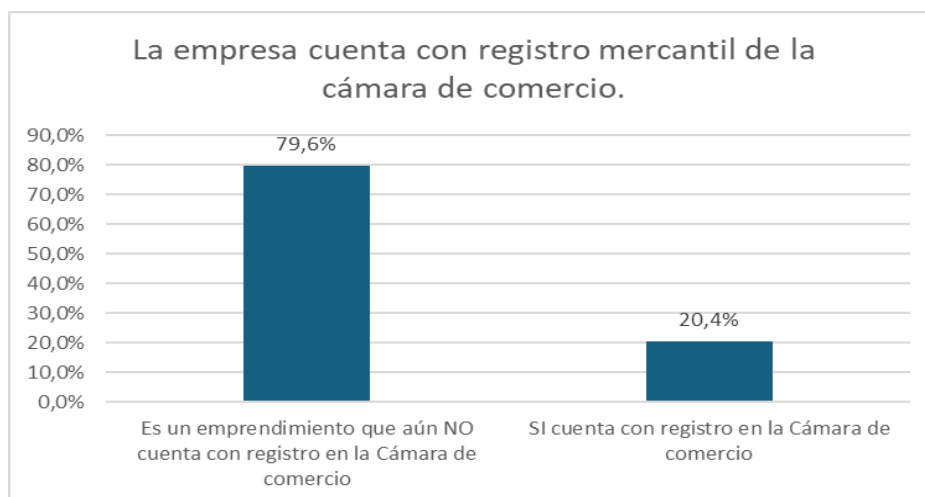


Caracterización Marzo 2026, programa barrio amigo

- **Nivel de formalización**

De acuerdo con la caracterización, se evidencia una condición mixta en el nivel de formalización de los emprendimientos. Aquellos que cuentan con RUT pueden ser identificados ante la DIAN, lo que les permite facturar, cumplir obligaciones tributarias y generar mayor confianza en clientes y proveedores. Por su parte, el registro en Cámara de Comercio les otorga existencia legal, visibilidad en el mercado y la posibilidad de acceder a contratos, alianzas y procesos comerciales formales.

Sin embargo, los emprendedores que permanecen en la informalidad enfrentan limitaciones importantes, como el acceso restringido a créditos, convocatorias, programas de fortalecimiento empresarial y mercados más amplios. Esta brecha evidencia la necesidad de promover la formalización, no solo como un requisito legal, sino como una oportunidad para mejorar la competitividad, el crecimiento y la sostenibilidad de los emprendimientos.



Caracterización marzo 2026, programa barrio amigo

- **Tiempo de legalización de matrícula mercantil**

De acuerdo con la caracterización, el año de matrícula mercantil permite identificar el nivel de antigüedad y trayectoria de los emprendimientos. Se observa que existe una diversidad, con negocios recientemente formalizados y otros con mayor tiempo en el mercado, lo que refleja diferentes niveles de experiencia y consolidación.

Este dato es clave para analizar el grado de madurez empresarial, ya que los emprendimientos con más años de registro tienden a tener procesos más estructurados, mientras que los más recientes requieren mayor acompañamiento en temas administrativos, comerciales y de posicionamiento para fortalecer su crecimiento.

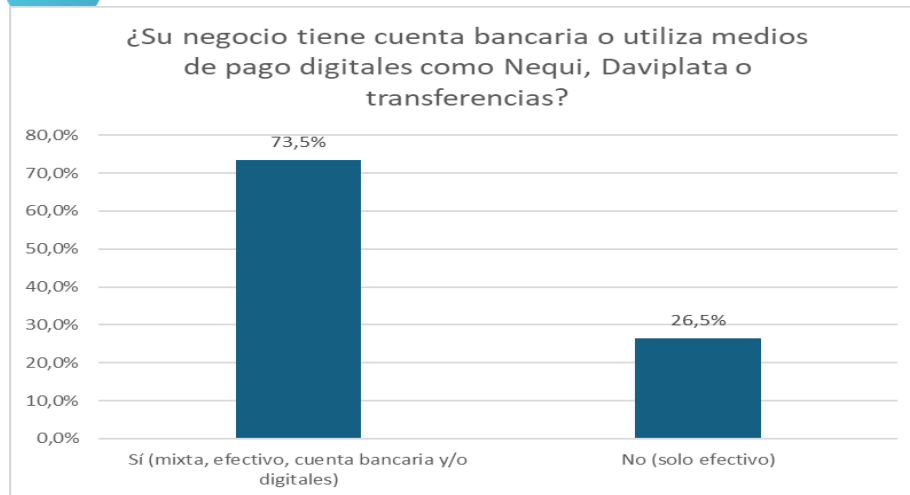
<i>¿que año de Matrícula tiene?</i>	porcentaje de emprendimientos
No Tiene CC	81,6%
2026	2,0%
2025	2,0%
2024	4,1%
2022	2,0%
2019	2,0%
2018	2,0%
2015	2,0%
2013	2,0%
<b>Suma total</b>	<b>100,0%</b>

Caracterización Marzo 2026, programa barrio amigo

- **Bancarización**

De acuerdo con la caracterización, los emprendedores utilizan diferentes medios de pago como efectivo, transferencias y algunas plataformas digitales, lo que muestra que poco a poco se están adaptando a nuevas formas de vender. Sin embargo, estos medios se usan más por necesidad que por una estrategia clara para organizar mejor el negocio.

También se evidencian dificultades en educación financiera, ya que muchos no aprovechan herramientas como cuentas bancarias para el negocio, aplicaciones de control o medios de pago más formales. Esto dificulta llevar un buen control del dinero, conocer realmente cuánto se gana y acceder a créditos o apoyos, afectando el crecimiento y la estabilidad del emprendimiento.



Caracterización Marzo 2026, programa barrio amigo

- **Capacidades productivas y calidad del producto**

El proceso de caracterización evidencia que los emprendedores cuentan con fortalezas importantes en el conocimiento de su oficio, sustentadas principalmente en la experiencia empírica, la tradición y el aprendizaje autónomo. Esto se refleja en la elaboración de productos con identidad propia y en la capacidad de sostener procesos productivos de manera constante, especialmente en actividades artesanales, de confección y alimentos.

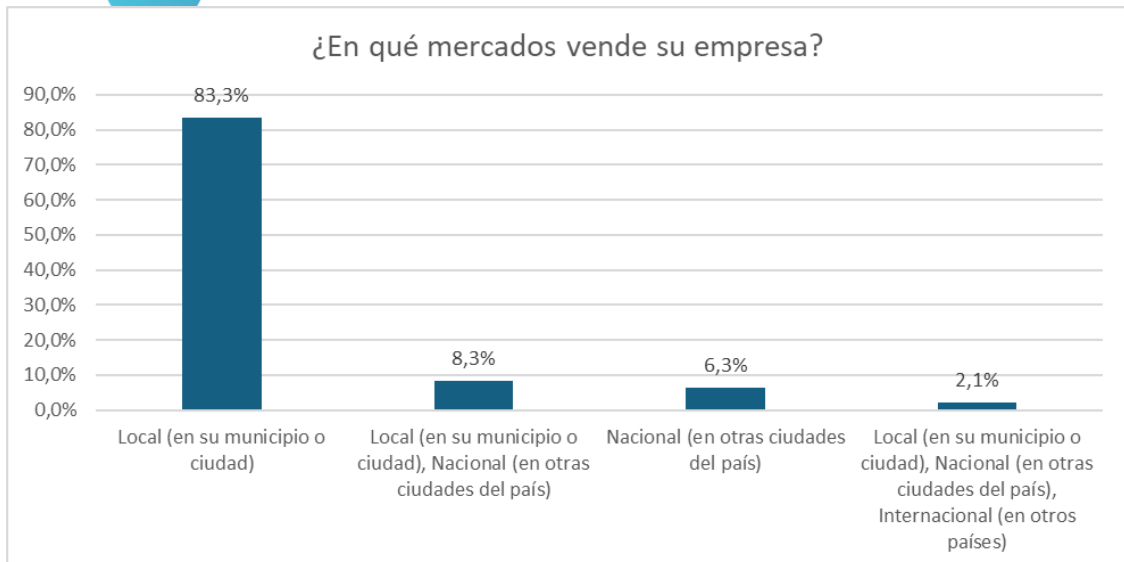
No obstante, se identifican debilidades estructurales que limitan la competitividad de los productos, especialmente en aspectos como la estandarización, donde no siempre se mantienen características uniformes en tamaño, calidad o presentación entre un producto y otro. Asimismo, el control de calidad es limitado, lo que dificulta garantizar condiciones homogéneas que generen confianza en el cliente.

En cuanto a la presentación, se evidencian oportunidades de mejora en la forma en que los productos son exhibidos, así como en el diseño y uso de empaques, los cuales en muchos casos no cumplen.

- **Presencia de los productos de los emprendedores**

De acuerdo a la caracterización, se evidencia que los clientes encuentran los productos principalmente a través de canales tradicionales como el voz a voz y redes de cercanía, lo que refleja una presencia del emprendimiento limitada y poco diversificada. Aunque algunos emprendedores utilizan redes sociales, estas no se gestionan de manera constante ni estratégica, reduciendo su impacto en la captación de nuevos clientes.

En este sentido, la presencia de los emprendimientos es aún básica, con baja visibilidad en entornos digitales y escaso posicionamiento de marca. Esto evidencia la necesidad de fortalecer el uso de herramientas comerciales y estrategias de difusión que permitan ampliar el alcance y mejorar el reconocimiento en el mercado.

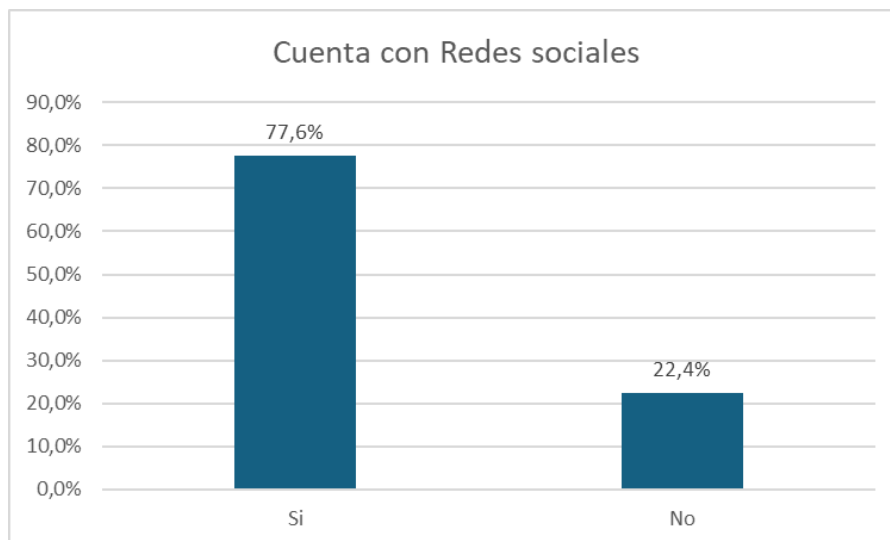


Caracterización Marzo 2026, programa barrio amigo

- **Uso de redes sociales**

A partir de la caracterización, se evidencia que el uso de redes sociales por parte de los emprendedores es aún incipiente y poco estratégico. Aunque algunos cuentan con perfiles activos, estos no se utilizan de manera efectiva para la comercialización, debido a debilidades en la creación de contenido, que suele ser poco planificado, con baja calidad visual y sin un enfoque claro hacia la promoción o venta.

Asimismo, se identifican limitaciones en la implementación de estrategias digitales y en el posicionamiento de marca, reflejadas en la ausencia de identidad visual y de planificación en las publicaciones. Sumado a esto, existe un bajo aprovechamiento de las herramientas comerciales que ofrecen las plataformas, lo que restringe el alcance y las oportunidades de crecimiento de los emprendimientos en entornos digitales.



Caracterización Marzo 2026, programa barrio amigo

## PARTICIPACIÓN EN PROGRAMAS DE EMPRENDIMIENTO Y CAPACITACIONES

- **Participación en otros programas**

De acuerdo con los resultados de la caracterización, se evidencia que algunos emprendedores han participado en programas de la Alcaldía y en otras iniciativas transversales de entidades públicas y privadas, lo que les ha permitido acumular experiencia y acceder a procesos de formación previos que fortalecen sus capacidades.

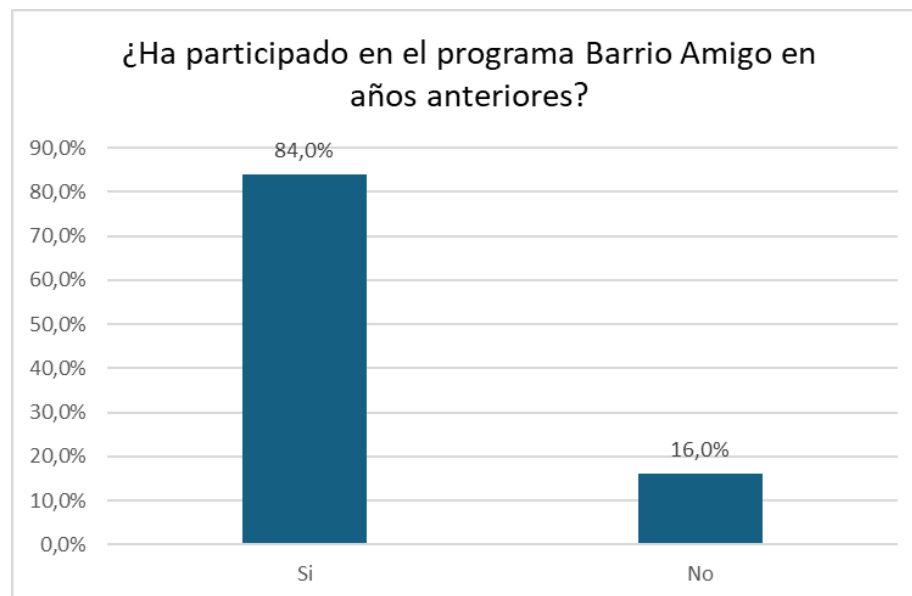
Sin embargo, esta participación también refleja la necesidad de una mayor articulación institucional, ya que en algunos casos los apoyos no están conectados entre sí, generando posibles duplicidades o intervenciones aisladas. Fortalecer estas rutas permitiría optimizar recursos, dar continuidad a los procesos y potenciar de manera más efectiva el desarrollo de los emprendimientos.

- **Permanencia en el programa Barrio Amigo**

Se identifican diferentes niveles de permanencia:

- Nuevos participantes
- Emprendedores con continuidad en el programa

Esto requiere estrategias diferenciales según el nivel de avance.



Caracterización Marzo 2026, programa barrio amigo

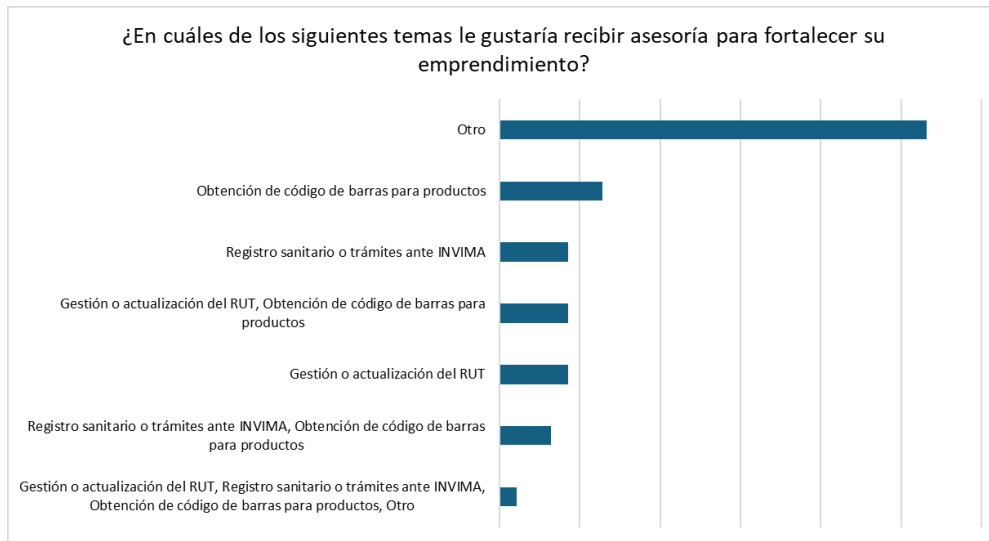
### **13. Intereses y necesidades de capacitación**

De acuerdo con la caracterización, las necesidades de capacitación de los emprendedores se concentran principalmente en temas clave para el fortalecimiento de sus unidades productivas, como la gestión administrativa y contable, el manejo de costos, el uso de redes sociales para la comercialización, y estrategias de ventas y posicionamiento de marca.

Asimismo, se identificó interés en recibir asesoría en educación financiera, formalización empresarial y uso de herramientas digitales, lo que evidencia la necesidad de fortalecer capacidades prácticas que les permitan mejorar la organización del negocio, aumentar sus ingresos y consolidar su presencia en el mercado.

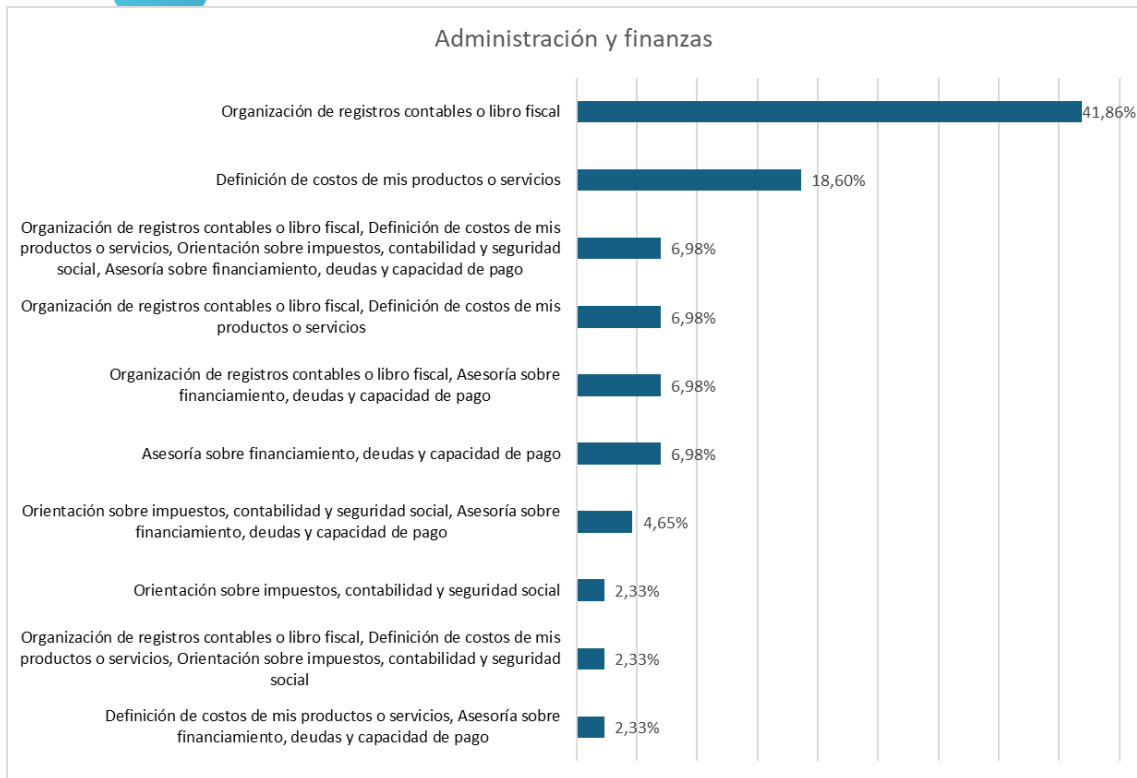
### Análisis de necesidades de capacitación:

Con estos primeros resultados de la caracterización se empieza a evidenciar las necesidades en requerimientos de capacitación de cada emprendedor así:

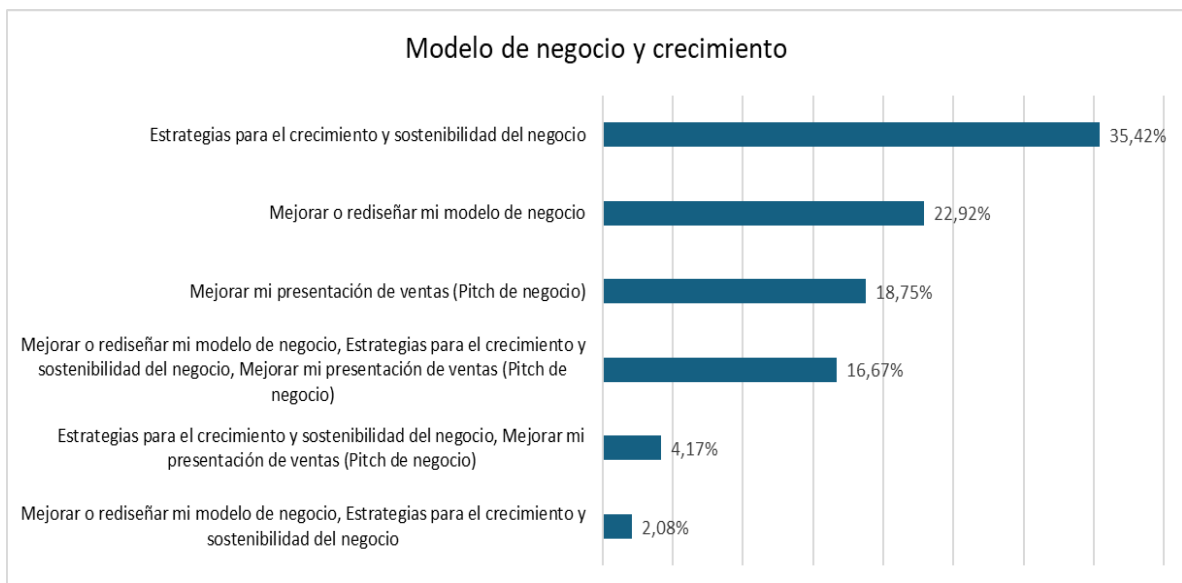


Caracterización, Marzo del 2026, programa barrio amigo

Los resultados evidencian una alta necesidad de fortalecimiento en habilidades administrativas y financieras:

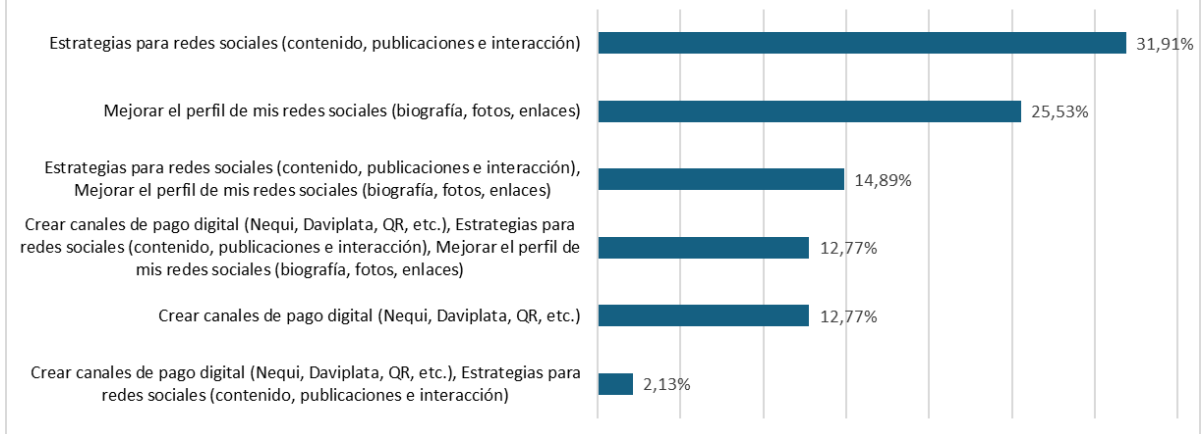


Caracterización, Marzo del 2026, programa barrio amigo



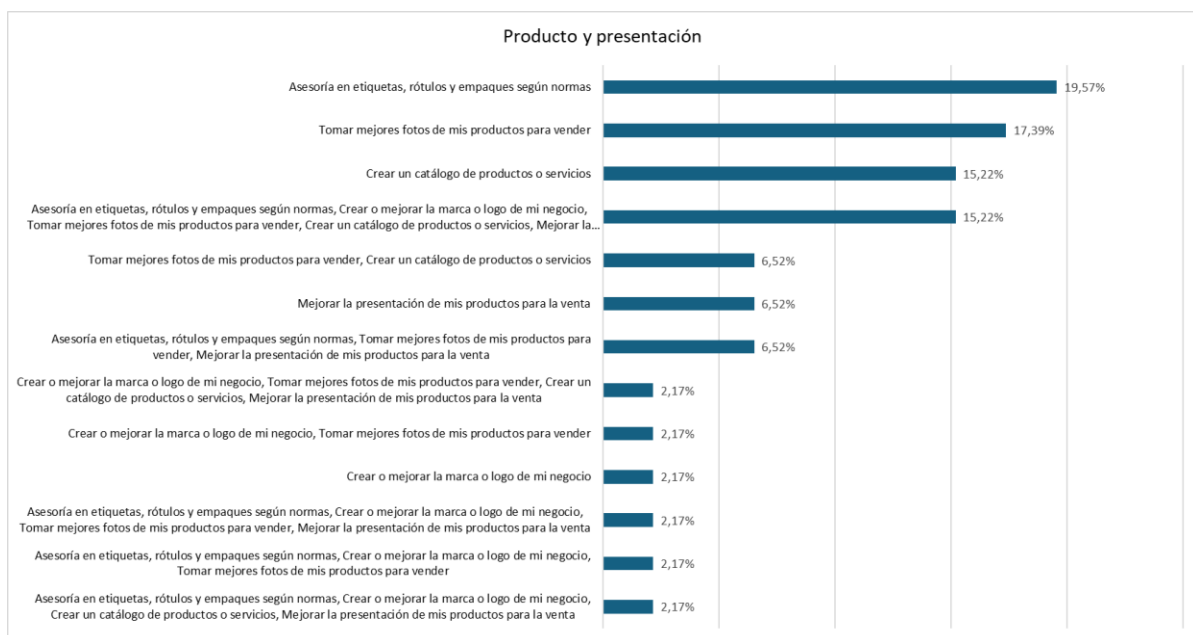
Caracterización, Marzo del 2026, programa barrio amigo

### Marketing digital y ventas



Caracterización, Marzo del 2026, programa barrio amigo

### Producto y presentación



Caracterización, Marzo del 2026, programa barrio amigo

## Conclusión

Los emprendedores muestran bajo nivel de estructuración financiera, especialmente en contabilidad y costos. Se prioriza capacitar en:

- Manejo de registros
- Cálculo de costos y precios
- Educación financiera básica
- Acceso a financiamiento
- Formalización tributaria

## Análisis de necesidades – Modelo de negocio y crecimiento

Los resultados evidencian una alta demanda de fortalecimiento en estrategias de crecimiento:

- 59,5% requiere capacitación en estrategias para el crecimiento y sostenibilidad, siendo la principal necesidad.
- 42,9% necesita mejorar su presentación de ventas (pitch de negocio).
- 38,1% busca mejorar o rediseñar su modelo de negocio.

## Conclusión

Los emprendedores muestran interés en **escalar y consolidar sus negocios**, pero presentan debilidades en la estructuración estratégica y comercial. Se prioriza capacitar en:

- Estrategias de crecimiento y sostenibilidad
- Fortalecimiento comercial (pitch y ventas)
- Diseño y ajuste del modelo de negocio

## Análisis de necesidades – Marketing digital y ventas

Los resultados evidencian una alta demanda de fortalecimiento en presencia digital y promoción en redes sociales:

- 61% requiere capacitación en **estrategias para redes sociales** (principal necesidad).
- 61% necesita mejorar su **perfil en redes sociales** (biografía, fotos, enlaces).
- 22% busca apoyo en la **creación de canales de pago digital**.

## Conclusión

Se observa una prioridad clara en optimizar la visibilidad y gestión de redes sociales, mientras que la implementación de herramientas de pago digital, aunque relevante, presenta menor nivel de urgencia.

## 14. Análisis transversal

A nivel general, y de manera transversal a toda la caracterización, se evidencia que los emprendimientos del programa Barrio Amigo presentan un alto potencial productivo, pero requieren fortalecimiento en múltiples dimensiones para lograr su consolidación, sostenibilidad y crecimiento. En este sentido, se identifican los siguientes ejes clave:

- ✓ **Formalización empresarial:** Se presenta una condición mixta, donde algunos emprendedores cuentan con RUT y registro en Cámara de Comercio, mientras otros permanecen en la informalidad, limitando su acceso a beneficios, mercados formales y oportunidades de crecimiento.
- ✓ **Gestión administrativa y contable:** Se evidencian debilidades en el registro de ingresos y gastos, manejo de costos, separación de finanzas personales y del negocio, y planeación financiera, lo que dificulta la toma de decisiones y el control del negocio.
- ✓ **Educación financiera y bancarización:** Aunque se utilizan medios de pago como efectivo, transferencias y billeteras digitales, su uso no es estratégico, limitando la trazabilidad, el acceso a financiamiento y el aprovechamiento de herramientas financieras.
- ✓ **Comercialización y ventas:** Predomina el voz a voz como principal canal de

captación de clientes, lo que restringe el alcance y la posibilidad de expansión a nuevos mercados.

- ✓ **Presencia y posicionamiento de marca:** Los emprendimientos presentan baja visibilidad y reconocimiento, con debilidades en identidad de marca, diferenciación y estrategias de promoción.
- ✓ **Uso de redes sociales y herramientas digitales:** Se evidencia un uso incipiente y poco estratégico, con falencias en creación de contenido, planificación y aprovechamiento de plataformas para la venta.
- ✓ **Capacidades productivas y calidad:** Aunque existe conocimiento del oficio, se presentan debilidades en estandarización, control de calidad, presentación, empaque y diferenciación de los productos.
- ✓ **Trayectoria empresarial:** La diversidad en los años de matrícula mercantil refleja distintos niveles de madurez, desde emprendimientos emergentes hasta algunos más consolidados, lo que requiere intervenciones diferenciadas.
- ✓ **Participación en programas:** Algunos emprendedores han participado en iniciativas de la Alcaldía y otras entidades, evidenciando experiencia previa, pero también la necesidad de mayor articulación institucional para evitar duplicidades y fortalecer rutas de atención.
- ✓ **Necesidades de capacitación:** Se concentran en temas como gestión administrativa, costos, educación financiera, marketing, ventas, formalización y uso de herramientas digitales, evidenciando una demanda clara de fortalecimiento integral.

En conjunto, estos hallazgos reflejan la necesidad de implementar estrategias integrales, progresivas y diferenciales que respondan a las realidades de los emprendimientos, fortaleciendo sus capacidades, mejorando su competitividad y promoviendo su sostenibilidad e impacto en el desarrollo económico local.

### 3. Diagnóstico inicial y asesorías

Se llevó a cabo la caracterización de las unidades productivas en el marco del programa Barrio Amigo, el equipo técnico adelantó la construcción y aplicación de una herramienta de caracterización propia, diseñada para recoger información detallada de los emprendedores y sus unidades productivas. **(ver OBLIGACION 3: ACOMPAÑAMIENTO Y SEGUIMIENTO A LA BATERÍA DE INDICADORES)** Este ejercicio permitió contar con un diagnóstico inicial robusto, ajustado a las dinámicas reales del territorio, identificando capacidades, necesidades, oportunidades de mejora y niveles de desarrollo de cada emprendimiento.

De esta manera, se logra no solo validar y enriquecer la caracterización construida, sino también potenciar los procesos de acompañamiento a los emprendedores, permitiendo una gestión más coordinada, el acceso a ofertas institucionales pertinentes — especialmente en temas TIC— y una mejor focalización de las acciones de capacitación y fortalecimiento empresarial.

Los resultados previos de esta caracterización nos permiten por ejemplo tener un diagnóstico inicial así:

Categorización de su emprendimiento	Porcentaje de Emprendimientos
Alimentos	24,5%
Manualidades	20,4%
Accesorios	20,4%
Tejeduría	12,2%
Artesanías	10,2%
Cuidado personal	6,1%
Confección	6,1%
<b>Suma total</b>	<b>100,0%</b>

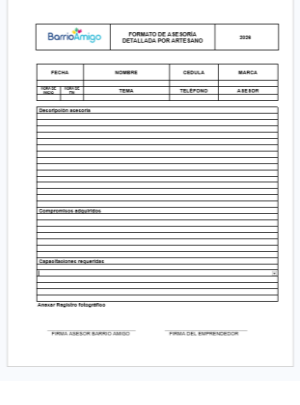
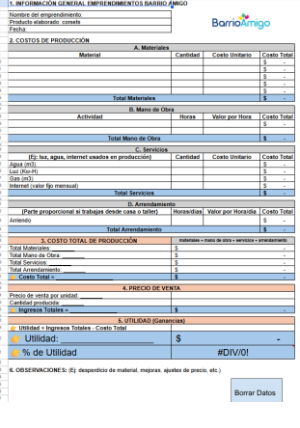

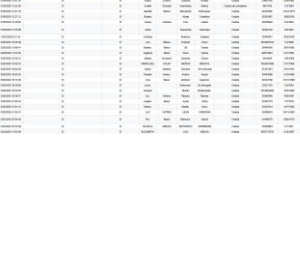
### Resultados – Diagnóstico inicial

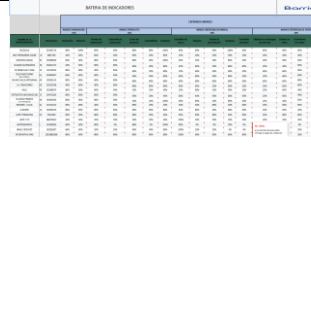
Actividad	Cantidad Marzo
Fichas de Caracterización aplicadas	49
Asesorías Iniciales aplicadas	49
Revisiones de producto	49

Se brindó asesoría integral a los 49 emprendedores vinculados al programa, mediante espacios personalizados de acompañamiento orientados a comprender de manera profunda la realidad de cada unidad productiva. Este proceso permitió fortalecer el diagnóstico inicial, a partir del análisis de aspectos clave como la operación del negocio, manejo administrativo, estructura de costos, comercialización y capacidades del emprendedor.

A su vez, las asesorías facilitaron la identificación de necesidades específicas y oportunidades de mejora, reconociendo brechas en diferentes temas de su gestión administrativa y comercial. Con base en ello, se generaron recomendaciones iniciales ajustadas a cada contexto, encaminadas a optimizar el funcionamiento de los negocios y sentar las bases para su fortalecimiento y crecimiento progresivo dentro del programa.

Con este primer acercamiento con cada emprendedor nos permitió conocerlos más, identificar sus dificultades, necesidades y proyecciones de crecimiento. Empleamos el formato de asesoría para reconocerlos de manera individual y obtener información clave de su trayectoria y emprendimiento.

Actividad	Link del drive	Evidencia fotográfica
Formato asesoría	<a href="https://docs.google.com/document/d/1IGJpnXzk_BGoqcPaeM0XdbwYWbGIgqxi/edit?usp=drive_link&amp;oid=111390604423419263042&amp;rtpof=true&amp;sd=true">https://docs.google.com/document/d/1IGJpnXzk_BGoqcPaeM0XdbwYWbGIgqxi/edit?usp=drive_link&amp;oid=111390604423419263042&amp;rtpof=true&amp;sd=true</a>	
PLANTILLA DE COSTEO ASESORES	<a href="https://docs.google.com/spreadsheets/d/1qdIECqQ0B7N0o0lRiEi3DRReTlyyqehUi/edit?usp=drive_link&amp;oid=111390604423419263042&amp;rtpof=true&amp;sd=true">https://docs.google.com/spreadsheets/d/1qdIECqQ0B7N0o0lRiEi3DRReTlyyqehUi/edit?usp=drive_link&amp;oid=111390604423419263042&amp;rtpof=true&amp;sd=true</a>	
FORMATO CALIFICACIÓN EMPRENDEDOR	<a href="https://docs.google.com/spreadsheets/d/1TKMtLGFKa3oEpvvneCtG227EHBZYwSg-/edit?usp=drive_link&amp;oid=111390604423419263042&amp;rtpof=true&amp;sd=true">https://docs.google.com/spreadsheets/d/1TKMtLGFKa3oEpvvneCtG227EHBZYwSg-/edit?usp=drive_link&amp;oid=111390604423419263042&amp;rtpof=true&amp;sd=true</a>	
base de datos caracterización formulario de google	<a href="https://docs.google.com/spreadsheets/d/1wR1x88HgHObJebmifhNDofbMnA0TQC/edit?usp=drive_link&amp;oid=111390604423419263042&amp;rtpof=true&amp;sd=true">https://docs.google.com/spreadsheets/d/1wR1x88HgHObJebmifhNDofbMnA0TQC/edit?usp=drive_link&amp;oid=111390604423419263042&amp;rtpof=true&amp;sd=true</a>	

Batería de Indicadores	<a href="https://docs.google.com/spreadsheets/d/1g4270gE8vd-0qNfDqxxPzE1MZgADBBBs/edit?usp=drive_link&amp;ouid=111390604423419263042&amp;rtpof=true&amp;sd=true">https://docs.google.com/spreadsheets/d/1g4270gE8vd-0qNfDqxxPzE1MZgADBBBs/edit?usp=drive_link&amp;ouid=111390604423419263042&amp;rtpof=true&amp;sd=true</a>	
------------------------	---	---

Evidencia, Equipo asesor 2026

Así mismo se aplicó una ficha de cualificación que nos muestra una semaforización Arrojando porcentualmente los resultados de evaluación de entre 0% y 20% **Por Mejorar**, de 40% y 60% **Bueno**, de 80% y 100% **Muy bueno** de tal manera que evalúa los criterios en 4 categorías como Innovación, Producto, Identidad de marca, Estrategia de venta. A partir de estos resultados iniciamos procesos de seguimiento con los cuales a su vez se dejaron tareas y observaciones en cada emprendedor para medir su evolución. De tal manera que nos evidencian y alimentan la batería de indicadores. **(ver más detalle)**.

#### 4. Revisión y verificación de productos

Durante el periodo se llevó a cabo un proceso detallado de revisión y verificación de los productos ofrecidos por los emprendedores, con el propósito de garantizar estándares básicos de calidad, fortalecer su propuesta de valor y mejorar su competitividad en el mercado. Este ejercicio se desarrolló a través de la observación directa, el diálogo con los emprendedores y el análisis comparativo de sus productos frente a la oferta existente.

En este sentido, se evaluaron aspectos clave como el estado y la calidad de las materias primas, identificando condiciones de almacenamiento, conservación y procedencia, con el fin de asegurar productos adecuados para la comercialización. Asimismo, se realizó un análisis de precios frente al mercado, permitiendo establecer si los valores definidos por los emprendedores son competitivos, sostenibles y acordes con las dinámicas comerciales del entorno.

De igual manera, se revisaron las condiciones de presentación de los productos, incluyendo empaque, etiquetado, imagen y atributos diferenciadores, reconociendo su impacto en la percepción del cliente y en las decisiones de compra. Este proceso permitió identificar oportunidades de mejora orientadas a fortalecer la competitividad de la oferta, promoviendo productos más atractivos, organizados y alineados con las expectativas del mercado.

Como resultado, se generaron recomendaciones prácticas y ajustadas a cada emprendimiento, encaminadas a optimizar la calidad del producto, mejorar su posicionamiento y contribuir al fortalecimiento integral de las unidades productivas dentro del programa Barrio Amigo.

## 4.2 OBLIGACIÓN 2

### **OBLIGACIÓN 2: ACOMPAÑAR Y ASESORAR 250 UNIDADES PRODUCTIVAS QUE SE VINCULEN AL PROGRAMA BARRIO AMIGO, PARA GARANTIZAR EL PROCESO SE REALIZARAN COMO MINIMO 3 ASESORIAS POR UNIDAD EMPRESARIAL**

#### **Descripción de la actividad:**

En el marco del programa, se implementó la batería de indicadores con el propósito de realizar una caracterización integral de las unidades productivas vinculadas, permitiendo medir variables claves relacionadas con su nivel de desarrollo, capacidades productivas y comerciales, así como su avance en procesos de formalización y cualificación.

Esta batería contempla aspectos como: nivel de conocimiento del negocio (antes y después de la intervención), capacidad de producción, características del producto y su empaque, habilidades en marketing, y cumplimiento de objetivos asociados al fortalecimiento empresarial. Su aplicación permite generar un análisis de la información, facilitando la toma de decisiones y la adaptación del plan de intervención según las necesidades identificadas.

Los criterios de evaluación permiten al asesor evaluar el nivel de avance o madurez de los emprendimientos. Durante las asesorías se asigna una calificación cuantificable que permite observar las debilidades y fortalezas de los emprendimientos.

Las categorías definidas para la calificación total del negocio son cuatro:

- 1. Avance Innovación:** Nivel de desarrollo de ideas nuevas o mejoras diferenciadoras que aportan valor al emprendimiento.
- 2. Avance de Producto:** Grado de evolución del producto costos de producción, desde su diseño hasta su validación en el mercado.
- 3. Avance Identidad de marca:** Desarrollo de elementos que definen la imagen y personalidad del negocio (nombre, logo, mensaje y posicionamiento).
- 4. Avance estrategia de venta:** Progreso en la definición y aplicación de canales, técnicas y acciones para comercializar el producto o servicio.

Estos criterios cuentan con un ponderado individual del 15%, 25%, 30% y 30% respectivamente, estos criterios están compuestos por diferentes aspectos calificables que en detalle describen en forma de lista de chequeo lo que debe cumplir un emprendimiento para su crecimiento y desarrollo. En su conjunto los cuatro criterios aportan una calificación general del emprendimiento (*ver Categorías y criterios de calificación para la batería de indicadores*)

---

**AVANCE INNOVACION: 15%**

Innovación  
Material

---

**AVANCE PRODUCTO: 25%**

Tiempo de elaboración  
Capacidad de producción  
Costo del producto  
Contabilidad  
Acabados

---

**AVANCE IDENTIDAD DE MARCA: 30%**

Identidad de marca  
Etiqueta  
Tarjeta de presentación  
Empaque  
Portafolio brochure

---

**AVANCE ESTRATEGIA DE VENTA 30%**

Objetivos y estrategias de mercado  
Canales de venta  
Incremento de ventas  
Modelo de negocio  
Redes sociales

*Categorías y criterios de calificación para la batería de indicadores*

Previo a ingresar al programa de Barrio Amigo el emprendedor tiene un avance inicial en su emprendimiento según su enfoque, intereses o prioridades, este avance es tenido en cuenta en la primera asesoría como diagnóstico inicial del avance del emprendimiento el cual permite identificar rápidamente cuáles son los puntos débiles de su emprendimiento, en aras de orientar su negocio y trabajar en ellos. En este sentido, se busca fortalecer íntegramente el proyecto empresarial de cada uno de los beneficiarios.

Para unificar criterios con otros asesores se define una calificación que describe el avance o nivel de madurez del emprendimiento, lo cual se realiza de manera porcentual en una escala de 0% a 100% que se plasma en un tipo de semaforización cualitativa que define visualmente un negocio.

Así, corresponde a la calificación “Por Mejorar” la valoración del 0% a 33%, asignando un color rojo. Luego, para la calificación “Bueno” corresponde la valoración 33% a 66% en color amarillo, y finalmente, para la calificación “Muy Bueno” se tiene una valoración 66% a 100% y color verde (ver tabla: criterios de calificación de la batería de indicadores de los emprendimientos). La semaforización señalada, permite identificar fácilmente los puntos débiles que deben trabajar más en su negocio y aquellos emprendimientos que pueden aspirar a un escalonamiento.

Porcentaje de calificación del criterio	Valoración del Criterio
0%	No evidencia desarrollo ni acciones relacionadas con el criterio.
20%	Cuenta con una idea inicial para abordar el criterio, pero aún no ha iniciado su implementación.
40%	Ha iniciado la gestión del criterio (definición de costos, indicadores, proveedores, diseños u otros elementos básicos).
60%	El criterio se encuentra en desarrollo activo, con avances concretos y primeros resultados (indicadores, diseños u otros elementos ya definidos).
80%	El criterio está consolidado: se gestiona de manera sistemática y forma parte del funcionamiento del negocio (trayectoria 3 a 5 años).
100%	El criterio está en fase de expansión: se implementan estrategias para escalarlo, innovarlo o fortalecer su impacto (trayectoria superior a 5 años).

*criterios de calificación de la batería de indicadores de los emprendimientos*

Así mismo, a partir de los resultados obtenidos, se establecen cronogramas de intervención individual y grupal, con el fin de organizar el proceso de acompañamiento y garantizar la participación activa de los emprendedores, promoviendo el cumplimiento de las actividades programadas.

De igual manera, la caracterización incluye la identificación de oportunidades de articulación con el entorno productivo local, reconociendo necesidades del mercado regional en términos de insumos, productos y servicios. Esto permite promover espacios de inmersión y conexión con actores clave de la cadena de valor (proveedores, clientes y aliados estratégicos), fortaleciendo la sostenibilidad y proyección de las unidades productivas.

BATERIA DE INDICADORES													BarrioAmigo										
INFORMACION GENERAL		CRITERIOS MARZO											CALIFICACION 100%										
		AVANCE INNOVACION: 15%	AVANCE PRODUCTO: 25%			AVANCE IDENTIDAD DE MARCA: 30%			AVANCE ESTRATEGIA DE VENTA 30%														
NOMBRE DE LA EMPRENDIMIENTO	ASESOR	FECHA	NOMBRE	APELLI DO	Documen to	Innovaci ón	Material	Tiempo de elaboraci ón	Capacidad de producci ón	Costo del producto	Contabilidad	Acabado s	Identidad de marca	Etique ta	Tarjeta de presentaci ón	Empaque	Portafolio brochure	Objetivos y estrategias de mercado	Canales de venta	Crecimiento de ventas	Modelo de negocio	Redes sociales	VALORACION GENERAL

*Batería de Indicadores, marzo 2026*

Durante el periodo reportado, se logró la aplicación inicial de la batería de indicadores (ver *Batería de Indicadores, marzo 2026*) al total de emprendedores vinculados al programa, en el marco de las asesorías integrales realizadas. Este proceso permitió:

- Identificar el estado actual de las unidades productivas, evidenciando niveles diferenciados en aspectos como organización del negocio, definición de costos, presentación de productos y estrategias de comercialización.

- Realizar un diagnóstico base que orienta las acciones de fortalecimiento individualizadas.
- Detectar necesidades específicas en temas como mejora de empaques, estructuración de precios, fortalecimiento de marca y estrategias de venta.
- Establecer un primer comparativo del nivel de conocimiento del negocio, el cual será medido nuevamente en fases posteriores para evaluar el impacto del acompañamiento.

CALIFICACIÓN GENERAL	NUMERO DE EMPRENDEDORES	CALIFICACIÓN GENERAL (% de emprendimientos)
Bueno	33	67,35%
Muy Bueno	9	18,37%
por Mejorar	7	14,29%
Suma total	49	100,00%

*Calificación general de los 49 emprendimientos del mes de marzo*

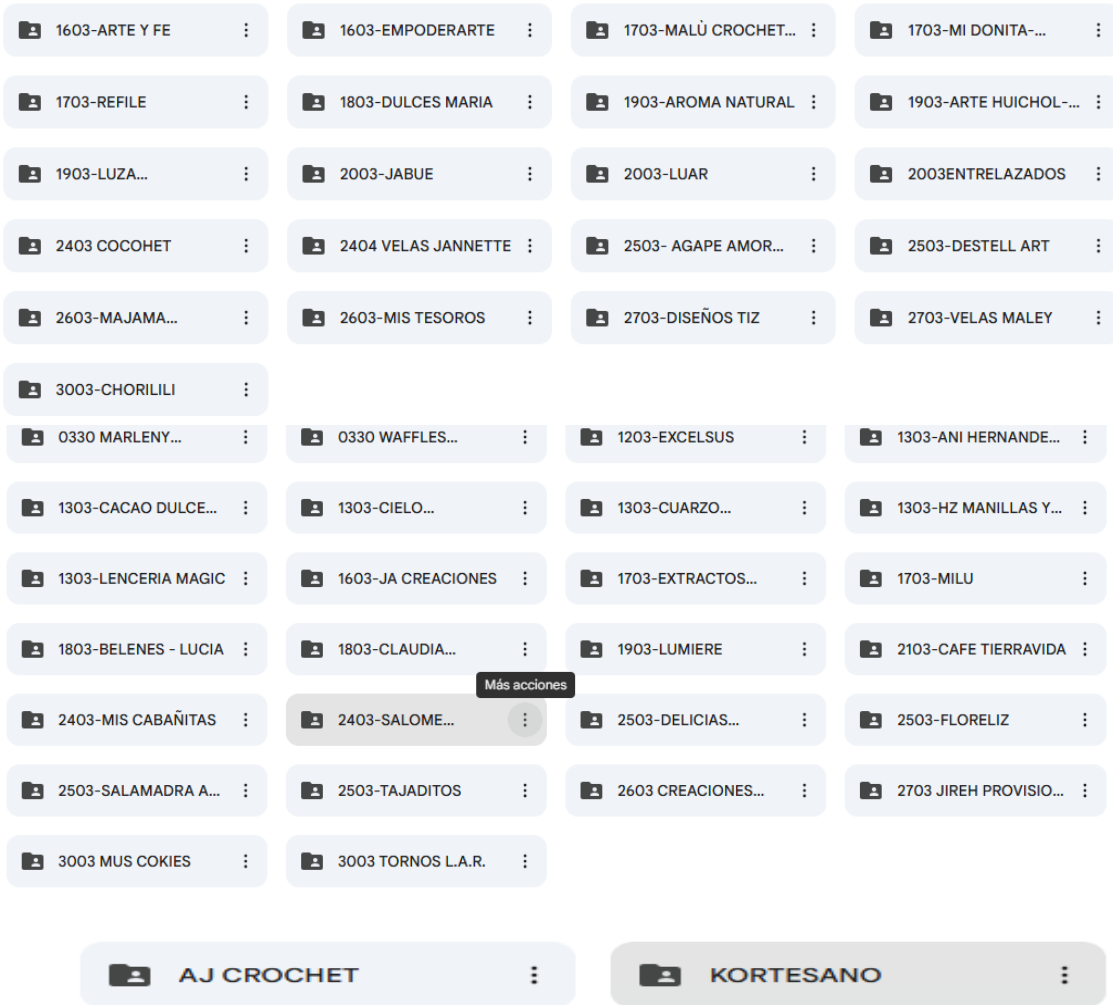
Con el análisis de la tabla anterior se puede observar que más de la mitad de emprendimientos están en un punto intermedio de calificación “Bueno”, el trabajo que hay que hacer para las siguientes asesorías es reducir el 14.29% de emprendimientos en Rojo “Por Mejorar”, esto se logra haciendo seguimiento a los compromisos que se dejaron en la primera asesoría. Esperamos que muchos emprendimientos que están en calificación amarilla migren hacia una categoría verde “Muy Bueno” para una posible postulación de escalonamiento. El reto es grande ya que los 9 emprendimientos que por ahora están en calificación “Muy Bueno” ya llevan un largo recorrido y nivel de madurez de su negocio el mejor ranking de avance.

Adicionalmente, se avanzó en la estructuración y socialización de cronogramas de intervención, permitiendo organizar las agendas de los emprendedores y garantizar su participación en los procesos formativos y de acompañamiento.

### **Documentación emprendedores:**

Se cuenta con una carpeta individual por cada emprendedor inscrito en el programa Barrio Amigo, con el fin de garantizar un adecuado manejo de la gestión documental. Cada carpeta contiene la totalidad de la documentación física debidamente escaneada, asegurando su conservación, acceso y control.







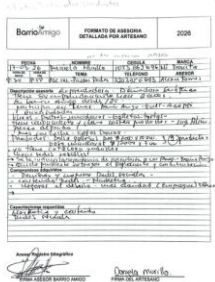
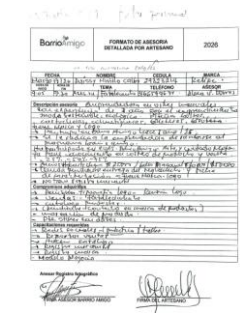


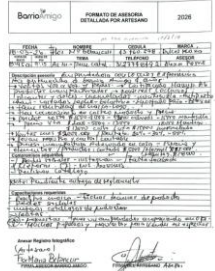
Evidencia:









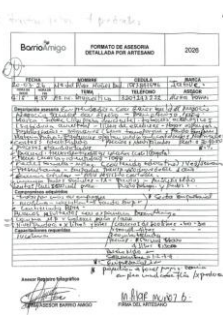





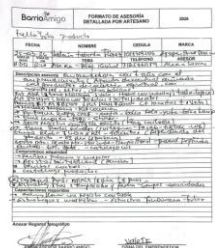
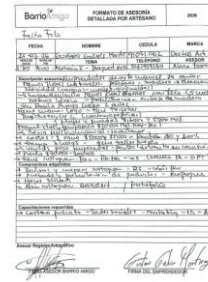



carpetas emprendedoras, marzo 2026











EVIDENCIA PROCESO DE ASESORÍA A EMPRENDEDORES




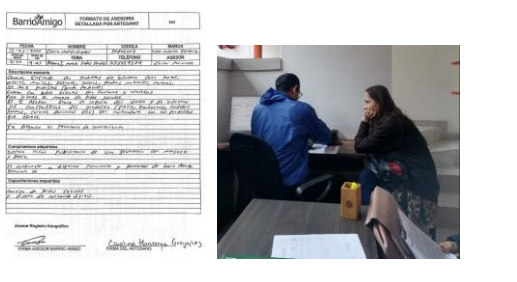

Nro	FECHA	NOMBRE DEL EMPRENDIMIENTO	LINK DRIVE	EVIDENCIA FOTOGRÁFICA
1	16/03/2026	ARTE Y FE	<a href="https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1VLFQWIVNHl67hL35S_0SadMU6H7fhje7">https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1VLFQWIVNHl67hL35S_0SadMU6H7fhje7</a>	

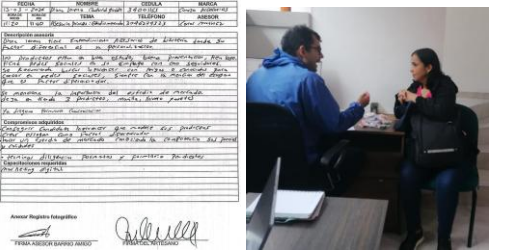
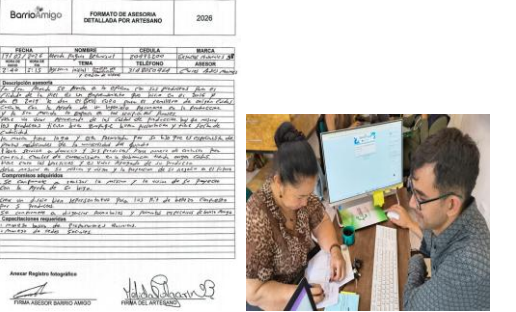
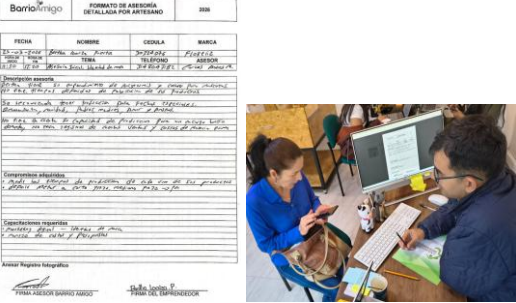


2	16/03/2026	EMPODERARTE	<a href="https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1VLFQWIVNHi67hL35S_0Sa_dMU6H7fHje7">https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1VLFQWIVNHi67hL35S_0Sa_dMU6H7fHje7</a>		
3	17/03/2026	MALÙ CROCHET	<a href="https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1VLFQWIVNHi67hL35S_0Sa_dMU6H7fHje7">https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1VLFQWIVNHi67hL35S_0Sa_dMU6H7fHje7</a>	 	
4	17/03/2026	MI DONITA & MAS	<a href="https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1VLFQWIVNHi67hL35S_0Sa_dMU6H7fHje7">https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1VLFQWIVNHi67hL35S_0Sa_dMU6H7fHje7</a>		
5	17/03/2026	RELIFE	<a href="https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1VLFQWIVNHi67hL35S_0Sa_dMU6H7fHje7">https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1VLFQWIVNHi67hL35S_0Sa_dMU6H7fHje7</a>		
6	18/03/2026	DULCES MARIA	<a href="https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1VLFQWIVNHi67hL35S_0Sa_dMU6H7fHje7">https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1VLFQWIVNHi67hL35S_0Sa_dMU6H7fHje7</a>		






7	19/03/2026	ARTE HUICHOL	<a href="https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1VLFQWIVNHl67hL35S_0Sa_dMU6H7fHje7">https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1VLFQWIVNHl67hL35S_0Sa_dMU6H7fHje7</a>	
8	19/03/2026	AROMA NATURAL	<a href="https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1VLFQWIVNHl67hL35S_0Sa_dMU6H7fHje7">https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1VLFQWIVNHl67hL35S_0Sa_dMU6H7fHje7</a>	
9	19/03/2026	LUZA ACCESORIOS	<a href="https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1VLFQWIVNHl67hL35S_0Sa_dMU6H7fHje7">https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1VLFQWIVNHl67hL35S_0Sa_dMU6H7fHje7</a>	
10	20/03/2026	ENTRELAZADOS	<a href="https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1VLFQWIVNHl67hL35S_0Sa_dMU6H7fHje7">https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1VLFQWIVNHl67hL35S_0Sa_dMU6H7fHje7</a>	
11	20/03/2026	LUAR	<a href="https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1VLFQWIVNHl67hL35S_0Sa_dMU6H7fHje7">https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1VLFQWIVNHl67hL35S_0Sa_dMU6H7fHje7</a>	

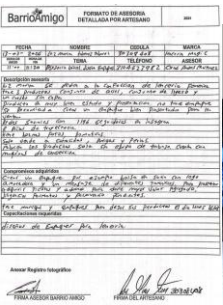

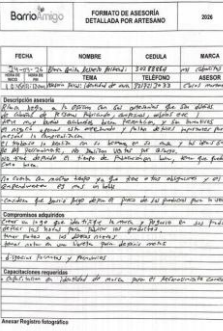


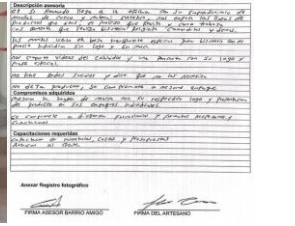

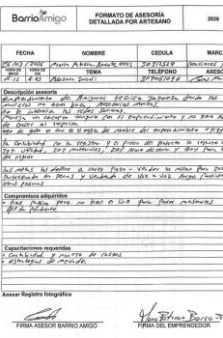

12	20/03/2026	JABUE	<a href="https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1VLFQWIVNHi67hL35S_0Sa_dMU6H7fHje7">https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1VLFQWIVNHi67hL35S_0Sa_dMU6H7fHje7</a>	 
13	24/03/2026	VELAS JANNETTE	<a href="https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1VLFQWIVNHi67hL35S_0Sa_dMU6H7fHje7">https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1VLFQWIVNHi67hL35S_0Sa_dMU6H7fHje7</a>	 
14	24/03/2026	COCOCHET	<a href="https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1VLFQWIVNHi67hL35S_0Sa_dMU6H7fHje7">https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1VLFQWIVNHi67hL35S_0Sa_dMU6H7fHje7</a>	 
15	25/06/2026	ÀGAPE AMOR DIVINO	<a href="https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1VLFQWIVNHi67hL35S_0Sa_dMU6H7fHje7">https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1VLFQWIVNHi67hL35S_0Sa_dMU6H7fHje7</a>	 
16	25/06/2026	DESTELLART	<a href="https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1VLFQWIVNHi67hL35S_0Sa_dMU6H7fHje7">https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1VLFQWIVNHi67hL35S_0Sa_dMU6H7fHje7</a>	 
17	25/06/2026	MIS TESOROS	<a href="https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1aHHpTlu_vl_zof1y-mjQAbwxj41ki2zP">https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1aHHpTlu_vl_zof1y-mjQAbwxj41ki2zP</a>	 

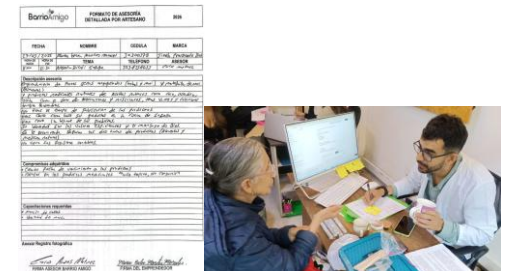
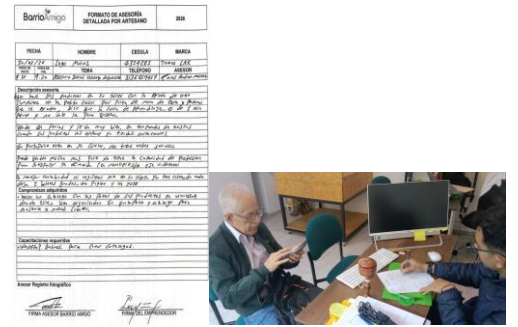
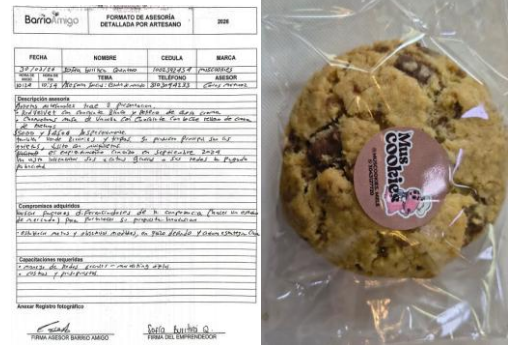
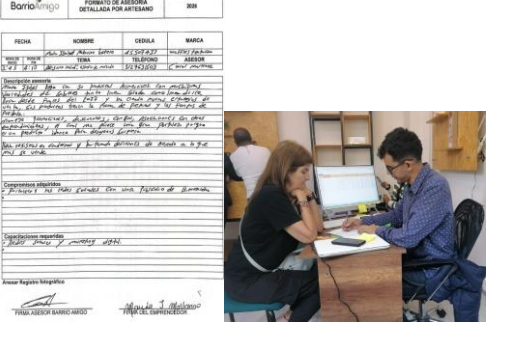
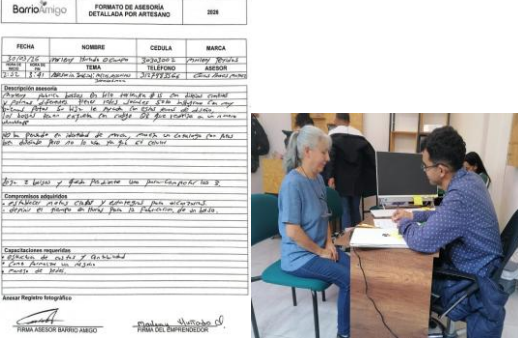
<p>18</p>	<p>26/03/2026</p>	<p>MAJAMA CREACIONES</p>	<p><a href="https://drive.google.com/drive/u/2folders/1M4WEe7YYBWTWJ1uldu48B7flrx4wAz">https://drive.google.com/drive/u/2folders/1M4WEe7YYBWTWJ1uldu48B7flrx4wAz</a></p>		
<p>19</p>	<p>27/03/2026</p>	<p>DISEÑOS TIZ</p>	<p><a href="https://drive.google.com/drive/u/2folders/1lxYnW61juxtqZe_jyGexBRrg0TOm4K2C">https://drive.google.com/drive/u/2folders/1lxYnW61juxtqZe_jyGexBRrg0TOm4K2C</a></p>		
<p>20</p>	<p>27/03/2026</p>	<p>VELAS MALEY</p>	<p><a href="https://drive.google.com/drive/u/2folders/1BaplptvilY9NThb1qzBTHfgocjxSvyye">https://drive.google.com/drive/u/2folders/1BaplptvilY9NThb1qzBTHfgocjxSvyye</a></p>		
<p>21</p>	<p>30/06/2026</p>	<p>CHORILILI</p>	<p><a href="https://drive.google.com/drive/u/2folders/1e6Lifx7Df-suTZciC6nOvLPHoy3CEygp">https://drive.google.com/drive/u/2folders/1e6Lifx7Df-suTZciC6nOvLPHoy3CEygp</a></p>		
<p>22</p>	<p>13/03/2026</p>	<p>ANI HERNANDEZ CAKES</p>	<p><a href="https://drive.google.com/drive/folders/1UsVMipa7jU6nr8DKB91LL2Ke6Cff6TO8">https://drive.google.com/drive/folders/1UsVMipa7jU6nr8DKB91LL2Ke6Cff6TO8</a></p>		

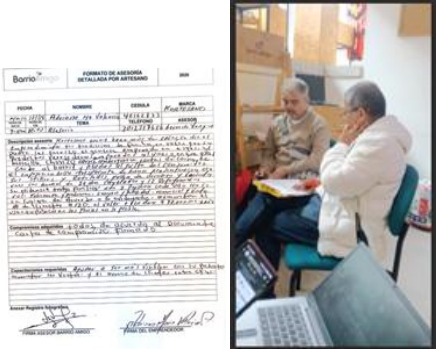

<p>23</p>	<p>18/03/2026</p>	<p>BELENES – LUCIA</p>	<p><a href="https://drive.google.com/drive/folders/1sdln8ou1Q82f1kbcVCUFkZpIxlq1jLb">https://drive.google.com/drive/folders/1sdln8ou1Q82f1kbcVCUFkZpIxlq1jLb</a></p>	
<p>24</p>	<p>13/03/2026</p>	<p>CACAO DULCE ARTESANAL</p>	<p><a href="https://drive.google.com/drive/folders/1FDFCxojoaDnPyzkAHhCG6bGV6pfumD">https://drive.google.com/drive/folders/1FDFCxojoaDnPyzkAHhCG6bGV6pfumD</a></p>	
<p>25</p>	<p>21/03/2026</p>	<p>CAFE TIERRAVIDA</p>	<p><a href="https://drive.google.com/drive/folders/13aBFT5S0JLcDo5YwZSFbLuiE4-5u7RV7">https://drive.google.com/drive/folders/13aBFT5S0JLcDo5YwZSFbLuiE4-5u7RV7</a></p>	
<p>26</p>	<p>13/03/2026</p>	<p>CIELO NOCTURNO BISUTERÍA</p>	<p><a href="https://drive.google.com/drive/folders/1q9vxin1luAg0CxtszJC0iqUETripSdvS">https://drive.google.com/drive/folders/1q9vxin1luAg0CxtszJC0iqUETripSdvS</a></p>	
<p>27</p>	<p>18/03/2026</p>	<p>CLAUDIA FRANCO ACCESORIOS</p>	<p><a href="https://drive.google.com/drive/folders/1CoA5CP5sO6NusxnOxlxsxDSicc4tNc2">https://drive.google.com/drive/folders/1CoA5CP5sO6NusxnOxlxsxDSicc4tNc2</a></p>	

<p>28</p>	<p>13/03/2026</p>	<p>CUARZO ACCESORIOS</p>	<p><a href="https://drive.google.com/drive/folders/1hi6uCpgle0CLPj9mfvR0Aii4fkHGnRPU">https://drive.google.com/drive/folders/1hi6uCpgle0CLPj9mfvR0Aii4fkHGnRPU</a></p>	
<p>29</p>	<p>17/03/2026</p>	<p>EXTRACTOS NATURALES SB</p>	<p><a href="https://drive.google.com/drive/folders/1Ap5Fe6gxR1ooiE4JxdCHORUaG6elHx">https://drive.google.com/drive/folders/1Ap5Fe6gxR1ooiE4JxdCHORUaG6elHx</a></p>	
<p>30</p>	<p>25/03/2026</p>	<p>FLORELIZ</p>	<p><a href="https://drive.google.com/drive/folders/1ROaMrV9me1AJygzkSbjKaOam9H8yu6WN">https://drive.google.com/drive/folders/1ROaMrV9me1AJygzkSbjKaOam9H8yu6WN</a></p>	
<p>31</p>	<p>25/03/2026</p>	<p>DELICIAS MYRLUZ</p>	<p><a href="https://drive.google.com/drive/folders/1qTQqUISWLFInVeK-KtZLabMyh9AL6S-">https://drive.google.com/drive/folders/1qTQqUISWLFInVeK-KtZLabMyh9AL6S-</a></p>	
<p>32</p>	<p>12/03/2026</p>	<p>EXCELSUS</p>	<p><a href="https://drive.google.com/drive/folders/1Gpny6OXKEMH-DawaBZvmJK42iJpJeZyG">https://drive.google.com/drive/folders/1Gpny6OXKEMH-DawaBZvmJK42iJpJeZyG</a></p>	

<p>33</p>	<p>25/03/2026</p>	<p>SALAMADRA ART STUDIO</p>	<p><a href="https://drive.google.com/drive/folders/1nuf09wyYvR0tE_b-YS6ytnH2rOuYt4W">https://drive.google.com/drive/folders/1nuf09wyYvR0tE_b-YS6ytnH2rOuYt4W</a></p>	<p>BarrioAmigo FORMATO DE ASESORIA DETALLADA POR ARTESANO 2026</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>FECHA</th> <th>NOMBRE</th> <th>CEDULA</th> <th>BARCA</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>25/03/2026</td> <td>YARA</td> <td>25212724</td> <td>ASAPAR</td> </tr> </tbody> </table> <p>Descripción actividad: Se realizó una asesoría de negocios en el taller de la artista Yara, donde se abordó la planificación de su negocio, la identificación de clientes potenciales y la elaboración de un presupuesto. Se discutieron estrategias de marketing y se establecieron metas a corto y largo plazo.</p> <p>Conclusiones obtenidas: La artista tiene un claro potencial de negocio y requiere apoyo en la gestión administrativa y financiera.</p> <p>Conclusiones esperadas: Se espera que la artista pueda implementar un plan de negocio viable y sostenible.</p> <p>Asesor Registra Integridad: </p> <p>PRIMA ASesor BARRIO AMIGO</p> 	FECHA	NOMBRE	CEDULA	BARCA	25/03/2026	YARA	25212724	ASAPAR
FECHA	NOMBRE	CEDULA	BARCA									
25/03/2026	YARA	25212724	ASAPAR									
<p>34</p>	<p>17/03/2026</p>	<p>M-ILU</p>	<p><a href="https://drive.google.com/drive/folders/1vsRusbRWTeyHEWArB6FwFE3A0dDY4QD">https://drive.google.com/drive/folders/1vsRusbRWTeyHEWArB6FwFE3A0dDY4QD</a></p>	<p>BarrioAmigo FORMATO DE ASESORIA DETALLADA POR ARTESANO 2026</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>FECHA</th> <th>NOMBRE</th> <th>CEDULA</th> <th>BARCA</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>17/03/2026</td> <td>YARA</td> <td>25212724</td> <td>ASAPAR</td> </tr> </tbody> </table> <p>Descripción actividad: Se realizó una asesoría de negocios en el taller de la artista Yara, donde se abordó la planificación de su negocio, la identificación de clientes potenciales y la elaboración de un presupuesto. Se discutieron estrategias de marketing y se establecieron metas a corto y largo plazo.</p> <p>Conclusiones obtenidas: La artista tiene un claro potencial de negocio y requiere apoyo en la gestión administrativa y financiera.</p> <p>Conclusiones esperadas: Se espera que la artista pueda implementar un plan de negocio viable y sostenible.</p> <p>Asesor Registra Integridad: </p> <p>PRIMA ASesor BARRIO AMIGO</p> 	FECHA	NOMBRE	CEDULA	BARCA	17/03/2026	YARA	25212724	ASAPAR
FECHA	NOMBRE	CEDULA	BARCA									
17/03/2026	YARA	25212724	ASAPAR									
<p>35</p>	<p>19/03/2026</p>	<p>LUMIERE</p>	<p><a href="https://drive.google.com/drive/folders/1J0whB6s90bj8ru36sNpZ-5W4WWHS2JKy">https://drive.google.com/drive/folders/1J0whB6s90bj8ru36sNpZ-5W4WWHS2JKy</a></p>	<p>BarrioAmigo FORMATO DE ASESORIA DETALLADA POR ARTESANO 2026</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>FECHA</th> <th>NOMBRE</th> <th>CEDULA</th> <th>BARCA</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>19/03/2026</td> <td>YARA</td> <td>25212724</td> <td>ASAPAR</td> </tr> </tbody> </table> <p>Descripción actividad: Se realizó una asesoría de negocios en el taller de la artista Yara, donde se abordó la planificación de su negocio, la identificación de clientes potenciales y la elaboración de un presupuesto. Se discutieron estrategias de marketing y se establecieron metas a corto y largo plazo.</p> <p>Conclusiones obtenidas: La artista tiene un claro potencial de negocio y requiere apoyo en la gestión administrativa y financiera.</p> <p>Conclusiones esperadas: Se espera que la artista pueda implementar un plan de negocio viable y sostenible.</p> <p>Asesor Registra Integridad: </p> <p>PRIMA ASesor BARRIO AMIGO</p> 	FECHA	NOMBRE	CEDULA	BARCA	19/03/2026	YARA	25212724	ASAPAR
FECHA	NOMBRE	CEDULA	BARCA									
19/03/2026	YARA	25212724	ASAPAR									
<p>36</p>	<p>25/03/2026</p>	<p>TAJADITOS</p>	<p><a href="https://drive.google.com/drive/folders/19vicj20FCKAtmtZMUIDQasX8Zn2ipzQ">https://drive.google.com/drive/folders/19vicj20FCKAtmtZMUIDQasX8Zn2ipzQ</a></p>	<p>BarrioAmigo FORMATO DE ASESORIA DETALLADA POR ARTESANO 2026</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>FECHA</th> <th>NOMBRE</th> <th>CEDULA</th> <th>BARCA</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>25/03/2026</td> <td>YARA</td> <td>25212724</td> <td>ASAPAR</td> </tr> </tbody> </table> <p>Descripción actividad: Se realizó una asesoría de negocios en el taller de la artista Yara, donde se abordó la planificación de su negocio, la identificación de clientes potenciales y la elaboración de un presupuesto. Se discutieron estrategias de marketing y se establecieron metas a corto y largo plazo.</p> <p>Conclusiones obtenidas: La artista tiene un claro potencial de negocio y requiere apoyo en la gestión administrativa y financiera.</p> <p>Conclusiones esperadas: Se espera que la artista pueda implementar un plan de negocio viable y sostenible.</p> <p>Asesor Registra Integridad: </p> <p>PRIMA ASesor BARRIO AMIGO</p> 	FECHA	NOMBRE	CEDULA	BARCA	25/03/2026	YARA	25212724	ASAPAR
FECHA	NOMBRE	CEDULA	BARCA									
25/03/2026	YARA	25212724	ASAPAR									
<p>37</p>	<p>24/03/2026</p>	<p>SALOME CREACIONES</p>	<p><a href="https://drive.google.com/drive/folders/1kQMUl9NNTKWfBLR70YQoq6xOlssAxDJ">https://drive.google.com/drive/folders/1kQMUl9NNTKWfBLR70YQoq6xOlssAxDJ</a></p>	<p>BarrioAmigo FORMATO DE ASESORIA DETALLADA POR ARTESANO 2026</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>FECHA</th> <th>NOMBRE</th> <th>CEDULA</th> <th>BARCA</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>24/03/2026</td> <td>YARA</td> <td>25212724</td> <td>ASAPAR</td> </tr> </tbody> </table> <p>Descripción actividad: Se realizó una asesoría de negocios en el taller de la artista Yara, donde se abordó la planificación de su negocio, la identificación de clientes potenciales y la elaboración de un presupuesto. Se discutieron estrategias de marketing y se establecieron metas a corto y largo plazo.</p> <p>Conclusiones obtenidas: La artista tiene un claro potencial de negocio y requiere apoyo en la gestión administrativa y financiera.</p> <p>Conclusiones esperadas: Se espera que la artista pueda implementar un plan de negocio viable y sostenible.</p> <p>Asesor Registra Integridad: </p> <p>PRIMA ASesor BARRIO AMIGO</p> 	FECHA	NOMBRE	CEDULA	BARCA	24/03/2026	YARA	25212724	ASAPAR
FECHA	NOMBRE	CEDULA	BARCA									
24/03/2026	YARA	25212724	ASAPAR									

<p>38</p>	<p>13/03/2026</p>	<p>LENCERIA MAGIC</p>	<p><a href="https://drive.google.com/drive/folders/1PO3fxj_3qyu3vgZHDnxVAXwjEmFrysRD">https://drive.google.com/drive/folders/1PO3fxj_3qyu3vgZHDnxVAXwjEmFrysRD</a></p>	 
<p>39</p>	<p>24/03/2026</p>	<p>MIS CABAÑITAS</p>	<p><a href="https://drive.google.com/drive/folders/1UTXbMCCjYKUW40D0IxeLc3M28by0p2Ix">https://drive.google.com/drive/folders/1UTXbMCCjYKUW40D0IxeLc3M28by0p2Ix</a></p>	 
<p>40</p>	<p>13/03/2026</p>	<p>HZ MANILLAS Y MAS</p>	<p><a href="https://drive.google.com/drive/folders/10ujFsMNvDnAirDW_M3wCu_b1YUySWXss">https://drive.google.com/drive/folders/10ujFsMNvDnAirDW_M3wCu_b1YUySWXss</a></p>	 
<p>41</p>	<p>16/03/2026</p>	<p>JA CREACIONES</p>	<p><a href="https://drive.google.com/drive/folders/1OH7s_wkXZbqO57mAiYjp1XXq0EyrkUqn">https://drive.google.com/drive/folders/1OH7s_wkXZbqO57mAiYjp1XXq0EyrkUqn</a></p>	
<p>42</p>	<p>26/03/2026</p>	<p>CREACIONES PITY</p>	<p><a href="https://drive.google.com/drive/folders/1j93ZqOExsMlgpb3ffEpRM2kEAs38Ac6N">https://drive.google.com/drive/folders/1j93ZqOExsMlgpb3ffEpRM2kEAs38Ac6N</a></p>	 

<p>43</p>	<p>27/03/26</p>	<p>JIREH PROVISION DE DIOS</p>	<p><a href="https://drive.google.com/drive/folders/19DKr3bMVgC58G2iu3bnDfgGWmi6Kr6Rl">https://drive.google.com/drive/folders/19DKr3bMVgC58G2iu3bnDfgGWmi6Kr6Rl</a></p>	
<p>44</p>	<p>30/03/2026</p>	<p>TORNOS L.A.R.</p>	<p><a href="https://drive.google.com/drive/folders/1zi99h193UrrpRNsQPqBS2pQZMHs4qF">https://drive.google.com/drive/folders/1zi99h193UrrpRNsQPqBS2pQZMHs4qF</a></p>	
<p>45</p>	<p>30/03/2026</p>	<p>MUS COKIES</p>	<p><a href="https://drive.google.com/drive/folders/1R-OJpVqMh61eBZC36YJz55gyPsBDnaWx">https://drive.google.com/drive/folders/1R-OJpVqMh61eBZC36YJz55gyPsBDnaWx</a></p>	
<p>46</p>	<p>30/03/2026</p>	<p>WAFFLES TENTACION</p>	<p><a href="https://drive.google.com/drive/folders/1fbF6BW8i2i6XVc4QMDbVNJ4fwZ17mDVz">https://drive.google.com/drive/folders/1fbF6BW8i2i6XVc4QMDbVNJ4fwZ17mDVz</a></p>	
<p>47</p>	<p>30/03/2026</p>	<p>MARLENY TEJIDOS</p>	<p><a href="https://drive.google.com/drive/folders/1BfPeuJ7k--Nw1OBecYP5PhrZRq8fOKlz">https://drive.google.com/drive/folders/1BfPeuJ7k--Nw1OBecYP5PhrZRq8fOKlz</a></p>	

48	27/03/2026	KORTESANO	<a href="https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1BMWT7p4KFaEXOoMdDYmoUb3G6nQtckPM">https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1BMWT7p4KFaEXOoMdDYmoUb3G6nQtckPM</a>	
49	27/03/2026	AJCHOCHET	<a href="https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1MWcmfQ9KNGQp0N6RotVhOxtd7HboCryA">https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1MWcmfQ9KNGQp0N6RotVhOxtd7HboCryA</a>	

## ACOMPañAMIENTO A LAS UNIDADES PRODUCTIVAS

### Descripción de la actividad:

En el marco del programa Barrio Amigo, se dispone de la capacidad técnica, operativa y logística del equipo de trabajo para el diseño e implementación de estrategias orientadas al fortalecimiento integral de las unidades productivas. Este acompañamiento se desarrolla a través de una atención personalizada a los emprendedores, permitiendo reconocer sus particularidades, dinámicas y necesidades específicas.

El proceso se fundamenta en un trabajo coordinado del equipo, que articula la caracterización, el diagnóstico y la aplicación de herramientas como la batería de indicadores, con el fin de generar intervenciones pertinentes, medibles y ajustadas a la realidad de cada emprendimiento. De esta manera, se promueve no solo el fortalecimiento técnico de los negocios, sino también el crecimiento personal, intelectual y social de los emprendedores. Para garantizar un proceso organizado y efectivo, se estructuró un plan de trabajo enfocado en la caracterización y fortalecimiento de las unidades productivas, el cual contempla los siguientes componentes:

### Registro y caracterización de las unidades productivas:

Se realizó el levantamiento de información detallada de los emprendedores vinculados al programa, mediante la aplicación de instrumentos diseñados por el equipo y complementados con la herramienta de la Secretaría TIC. Este proceso permitió consolidar información sociodemográfica, productiva y comercial, constituyéndose en la base para la toma de decisiones y la articulación institucional.

### Diagnóstico inicial del estado del negocio:

A partir de la información recolectada y la aplicación de la batería de indicadores, se desarrolló un diagnóstico integral de cada unidad productiva, evaluando aspectos administrativos, financieros, comerciales y operativos. Esto permitió identificar el nivel de desarrollo del emprendimiento, así como sus principales fortalezas y brechas.

**Análisis y caracterización del producto:** Se llevó a cabo la revisión de los productos ofertados, evaluando su calidad, presentación, diferenciación y competitividad en el mercado. Este análisis permitió reconocer oportunidades de mejora en términos de valor agregado y posicionamiento.

**Acompañamiento en la construcción y fortalecimiento de logo y marca:** Se brindó asesoría personalizada orientada a la importancia de la creación o mejora de la identidad visual de los emprendimientos, fortaleciendo elementos como el logo, colores, tipografía y concepto de marca, con el fin de mejorar su reconocimiento y coherencia comercial.

**Análisis y estructuración de empaque:** Se orientó a los emprendedores en la selección y mejora de empaques, teniendo en cuenta criterios de funcionalidad, costos, presentación y normatividad básica, con el objetivo de fortalecer la percepción del producto y su competitividad en el mercado.

**Diseño de estrategias de marketing digital:** Se acompañó a los emprendedores en la definición de estrategias básicas de marketing digital, incluyendo el uso de redes sociales, generación de contenido y promoción de sus productos, facilitando su visibilización y acceso a nuevos mercados.

### 4.3 OBLIGACION 3

#### **OBLIGACION 3: LIDERAR UN PROCESO DE CUALIFICACION DE 30 UNIDADES EMPRESARIALES TENDIENTE A MEJORAR SUS INGRESOS Y AUMENTAR SU ESCALAFON EN EL MERCADO**

##### **Descripción de la actividad:**

**Acompañamiento en procesos de cualificación:** Se identificaron necesidades de formación y se orientó a los emprendedores hacia procesos de capacitación pertinentes, tanto desde el programa como desde la oferta institucional de otras entidades, promoviendo el fortalecimiento de sus capacidades.

De manera transversal, se ha promovido la **motivación y el compromiso de los emprendedores**, fortaleciendo su participación activa en cada una de las etapas del proceso y favoreciendo su avance hacia la cualificación y sostenibilidad de sus unidades productivas.

Durante este periodo se ha priorizado el proceso de identificación, caracterización y reconocimiento de los emprendimientos vinculados, lo cual permitirá establecer una línea base y seleccionar de manera pertinente las unidades productivas que serán objeto de cualificación en las siguientes fases del programa.

## ESCALONAMIENTO

El proceso de escalonamiento de las unidades empresariales está contemplado como una fase posterior, una vez se hayan consolidado las etapas de caracterización, diagnóstico, acompañamiento y cualificación de los emprendimientos. Este proceso permitirá direccionar a los emprendedores hacia otros programas de la administración municipal y/o de la Secretaría TIC y Competitividad, facilitando su acceso a nuevas oportunidades de fortalecimiento, crecimiento y posicionamiento en el mercado.

Sin embargo, teniendo en cuenta que el periodo reportado corresponde al primer mes de ejecución del programa, no se registra aún el escalonamiento de unidades empresariales. Durante esta fase inicial, el equipo asesor ha concentrado sus esfuerzos en la aplicación de la batería de indicadores, el desarrollo del proceso de caracterización y el diagnóstico integral de los emprendimientos, acciones fundamentales para garantizar un escalonamiento pertinente y efectivo en las siguientes etapas.

De manera paralela, se ha venido trabajando en el fortalecimiento de las unidades productivas a través de asesorías personalizadas y la identificación de oportunidades de mejora, sentando las bases para potenciar sus capacidades y prepararlas para su futura vinculación a otros programas institucionales. Este enfoque permite asegurar que el escalonamiento se realice de manera estratégica, respondiendo a las condiciones reales de cada emprendimiento y maximizando el impacto de la oferta institucional disponible.

Durante el presente mes se realizó una visita a la Oficina Empresarial con el propósito de conocer su oferta de servicios y establecer acciones de articulación con el programa Barrio Amigo, a fin de que esta entidad pueda servir como apoyo en los procesos de acompañamiento, cualificación y asesoría a los emprendimientos, complementando el acompañamiento brindado por los asesores del programa, especialmente para aquellos en etapa de escalamiento y quienes presentan necesidades específicas de fortalecimiento.}



Visita a oficina empresarial, marzo 2026

#### 4.4 OBLIGACION 4

### OBLIGACIÓN 4: REALIZAR Y O GESTIONAR 10 CAPACITACIONES QUE PROPENDAN POR EL EMPRENDIMIENTO

#### Descripción de la actividad:

En el marco del programa, el componente de formación y capacitación tiene como propósito fortalecer las competencias de los emprendedores en aquellas áreas prioritarias identificadas durante las asesorías iniciales, el proceso de caracterización y la aplicación de la batería de indicadores. Este componente se concibe como un eje estratégico para el cierre de brechas, permitiendo no solo mejorar las habilidades empresariales, sino también avanzar en la consolidación de productos más competitivos, sostenibles y alineados con las dinámicas del mercado.

Para ello, se proyecta el desarrollo de espacios formativos a través de capacitaciones técnicas y encuentros pedagógicos de sensibilización, diseñados a partir de las necesidades reales identificadas en el diagnóstico. Estos espacios abordarán temáticas relacionadas con desarrollo humano, fortalecimiento empresarial, diseño de producto, estructura de costos, empaques, comercialización y marketing, así como otros temas emergentes que surjan del análisis continuo de la información.

El componente se estructura en tres ejes principales:

- **Desarrollo humano:**

Orientado al fortalecimiento de habilidades blandas, promoviendo la integración, la cohesión y el trabajo colaborativo entre los emprendedores. Se busca potenciar competencias como la comunicación efectiva, el liderazgo, la resiliencia y el trabajo en equipo, fomentando valores como la solidaridad, el compromiso y el sentido de pertenencia hacia el programa.

- **Desarrollo empresarial:**

Enfocado en el fortalecimiento de capacidades para la gestión eficiente de las unidades productivas. Incluye temas relacionados con administración, finanzas, producción, organización interna y toma de decisiones, con el propósito de impulsar procesos de innovación, formalización y crecimiento sostenible.

- **Desarrollo comercial:**

Dirigido al fortalecimiento de estrategias de posicionamiento en el mercado, abordando variables clave como producto, precio, distribución y promoción. Este eje busca mejorar la competitividad de los emprendimientos, facilitando su acceso a nuevos mercados y optimizando sus canales de comercialización.

Actualmente, los procesos técnicos de acompañamiento se encuentran en fase de estructuración, tomando como base los resultados del diagnóstico derivado de la caracterización. A partir de este análisis, se definirán las temáticas prioritarias y se consolidará un plan de acción formativo, garantizando que las intervenciones sean

pertinentes, focalizadas y coherentes con las necesidades identificadas en cada unidad productiva.

### **Avance / Desarrollo de la actividad (Marzo):**

Durante el mes de marzo, se dio inicio a la implementación del componente de formación y capacitación, en articulación con los resultados obtenidos en las asesorías y diagnósticos iniciales. En este periodo se logró:

- La **identificación de necesidades formativas prioritarias**, destacándose temas como estructuración de costos, mejora de empaques, fortalecimiento de marca y estrategias de comercialización.
- La realización de **espacios de orientación y acompañamiento grupal**, donde se abordaron elementos básicos de desarrollo empresarial y comercial, permitiendo a los emprendedores reconocer oportunidades de mejora en sus unidades productivas.
- El inicio de procesos de **sensibilización en desarrollo humano**, promoviendo la participación activa, el sentido de pertenencia al programa y la motivación hacia el crecimiento personal y empresarial.
- La **orientación inicial en temas de desarrollo comercial**, especialmente en aspectos relacionados con la presentación del producto, definición de precios y estrategias básicas de venta en el punto de comercialización.

Asimismo, se avanzó en la planeación de las capacitaciones formales y encuentros pedagógicos, los cuales serán ejecutados en los siguientes periodos, asegurando su pertinencia frente a las necesidades reales identificadas en los emprendedores. De manera transversal, este componente ha permitido fortalecer la interacción entre los participantes, generando espacios de aprendizaje colectivo e intercambio de experiencias, lo que contribuye al fortalecimiento del ecosistema emprendedor del programa.

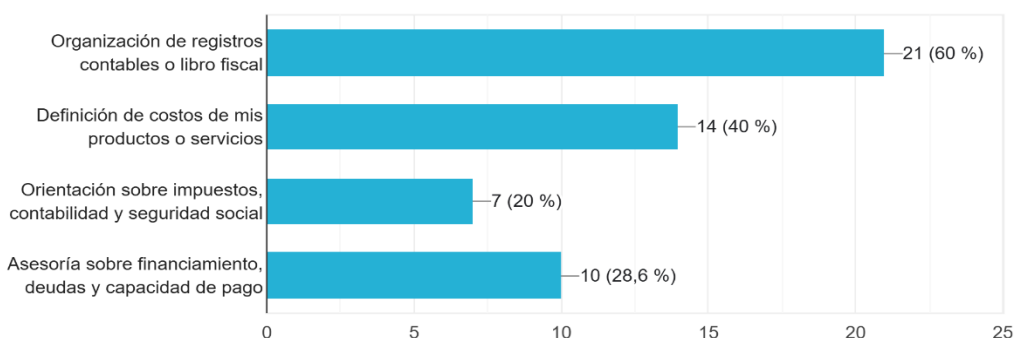
En el marco de las gestiones adelantadas, se proyecta la realización de la primera capacitación el día 09 de abril en la Biblioteca Pública Municipal, espacio que fue previamente gestionado y coordinado para el desarrollo de la actividad.

### **Análisis de necesidades de capacitación:**

Con estos primeros resultados de la caracterización se empieza a evidenciar las necesidades en requerimientos de capacitación de cada emprendedor así:

## 52. Administración y finanzas

35 respuestas



Caracterización, Marzo del 2026, programa barrio amigo

Los resultados evidencian una alta necesidad de fortalecimiento en habilidades administrativas y financieras:

- 60% requiere capacitación en organización de registros contables, siendo la principal debilidad.
- 40% presenta dificultades en la definición de costos, lo que impacta la rentabilidad.
- 28,6% necesita orientación en financiamiento y manejo de deudas.
- 20% identifica necesidad en impuestos y seguridad social, posiblemente subestimada.

### Conclusión

Los emprendedores muestran bajo nivel de estructuración financiera, especialmente en contabilidad y costos. Se prioriza capacitar en:

- Manejo de registros
- Cálculo de costos y precios
- Educación financiera básica
- Acceso a financiamiento
- Formalización tributaria

### Análisis de necesidades – Modelo de negocio y crecimiento

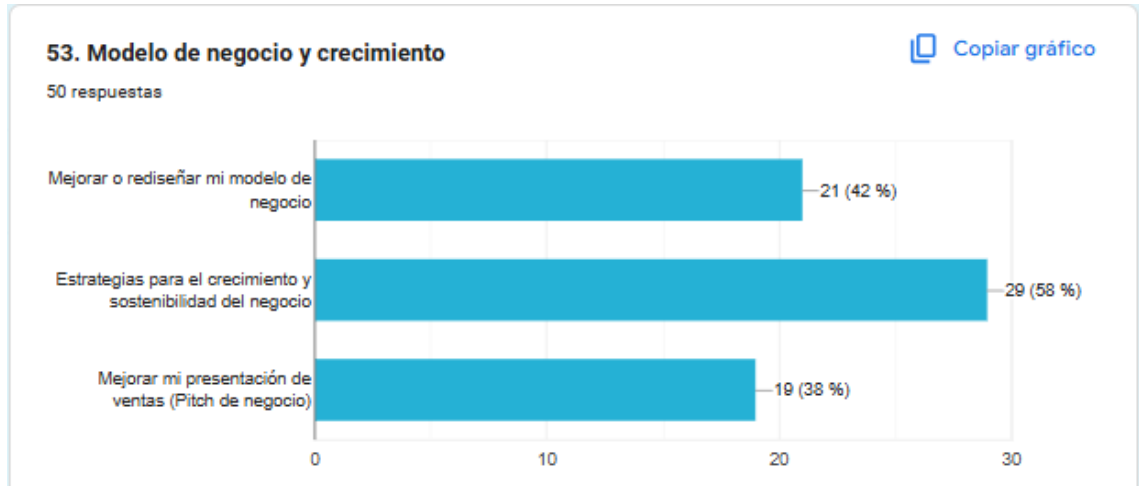
Los resultados evidencian una alta demanda de fortalecimiento en estrategias de crecimiento:

- 59,5% requiere capacitación en estrategias para el crecimiento y sostenibilidad, siendo la principal necesidad.
- 42,9% necesita mejorar su presentación de ventas (pitch de negocio).
- 38,1% busca mejorar o rediseñar su modelo de negocio.

### Conclusión

Los emprendedores muestran interés en **escalar y consolidar sus negocios**, pero presentan debilidades en la estructuración estratégica y comercial. Se prioriza capacitar en:

- Estrategias de crecimiento y sostenibilidad
- Fortalecimiento comercial (pitch y ventas)
- Diseño y ajuste del modelo de negocio



Caracterización Marzo 2026, programa Barrio amigo

### Análisis de necesidades – Marketing digital y ventas

Los resultados evidencian una alta demanda de fortalecimiento en presencia digital y promoción en redes sociales:

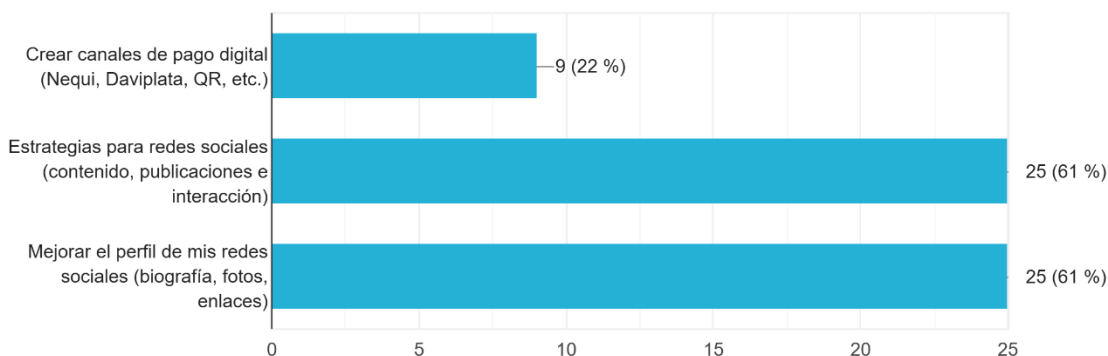
- 61% requiere capacitación en **estrategias para redes sociales** (principal necesidad).
- 61% necesita mejorar su **perfil en redes sociales** (biografía, fotos, enlaces).
- 22% busca apoyo en la **creación de canales de pago digital**.

### Conclusión

Se observa una prioridad clara en optimizar la visibilidad y gestión de redes sociales, mientras que la implementación de herramientas de pago digital, aunque relevante, presenta menor nivel de urgencia.

#### 54. Marketing digital y ventas

41 respuestas



Caracterización Marzo 2026, programa Barrio amigo

### 4.5 OBLIGACION 5

#### OBLIGACIÓN 5: MANTENER EN FUNCIONAMIENTO EL PUNTO DE VENTA DEL PROGRAMA UBICADO EN EL CENTRO

##### OPERACIÓN DEL PUNTO DE VENTA

La asistente administrativa es responsable del registro, control y consolidación de la información derivada de la operación del punto de venta, garantizando la trazabilidad de los productos, el manejo organizado del inventario y el seguimiento a las dinámicas comerciales de los emprendimientos.

##### Atención al público:

Se brindó orientación clara y oportuna a los usuarios sobre los productos disponibles y el alcance del programa, generando una experiencia de atención cercana y organizada. Este proceso no solo facilitó la toma de decisiones de compra, sino que también contribuyó al posicionamiento del punto de venta como un espacio confiable para la adquisición de productos locales.

La interacción directa con visitantes fomenta conexiones duraderas entre los operadores del programa y los consumidores y productores, generando buenos comentarios en el voz a voz. lo que elevó la percepción general del ecosistema emprendedor y atrajo mayor afluencia semanal.

##### Recepción de productos:

Se realizó la recepción, verificación y organización de los productos entregados por los emprendedores, asegurando el cumplimiento de criterios básicos de calidad, presentación y pertinencia. Asimismo, se gestionó la incorporación de hasta tres productos por emprendimiento (no alimenticios), fortaleciendo la diversidad de la oferta comercial y optimizando el inventario disponible en el punto de venta.

Posteriormente, se estableció un control de stock para facilitar el seguimiento de entradas y salidas para evitar faltantes. Se aplicó además una distribución estratégica por categorías, lo que agiliza el reabastecimiento de productos y maximiza el espacio útil, generando un flujo constante que sostenga las operaciones durante todo el período del año.

### **Apoyo en ventas:**

Se acompañaron los procesos de comercialización mediante la implementación de estrategias previamente concertadas, como la promoción de productos con descuento y otras acciones orientadas a incentivar la compra. Estas actividades contribuyeron a mejorar la rotación del inventario, dinamizar las ventas y generar ingresos para los emprendedores vinculados.

La promoción y venta de productos en Stock genera ingresos para los emprendedores, incentiva la dinámica creativa de los emprendedores, estimula su participación y motiva su permanencia dentro del programa.

### **Difusión del programa:**

Se promovió el programa a través de la socialización directa en el punto de venta y el apoyo a estrategias de comunicación, fortaleciendo la visibilización de los emprendimientos y ampliando el alcance del programa. Esto permitió no solo atraer potenciales clientes, sino también motivar la vinculación de nuevos participantes interesados en los procesos de fortalecimiento empresarial.

### **Efectos que duran en el tiempo**

Gracias a estas acciones, el programa hace visible emprendimientos y productos, amplía sus posibilidades y genera conexión con el programa, estimula su participación y promueve la creación de nuevos productos haciendo que Barrio Amigo sea conocido como un lugar ideal para apoyar negocios locales y crecer juntos.

### **Resultados:**

<b>Concepto</b>	<b>Cantidad</b>
<b>Productos recepcionados</b>	110
<b>Productos comercializados</b>	4
<b>Ventas</b>	\$115.000

Este resultado se encuentra acorde con la fase inicial de alistamiento del convenio, teniendo en cuenta que durante este periodo no se han desarrollado ferias ni eventos de comercialización, los cuales constituyen la principal estrategia para la generación de ingresos de los emprendedores. En este sentido, el ingreso reportado corresponde principalmente a dinámicas iniciales del punto de venta y procesos preliminares de vinculación.

Se proyecta un incremento significativo en los niveles de ventas a partir del mes de abril, con la puesta en marcha de las primeras ferias y estrategias de comercialización previamente gestionadas.

### Clasificación:

CATEGORÍA DE EMPRENDEDORES	
CATEGORÍA	CANTIDADES
ACCESORIOS	10
ARTESANÍAS	3
MANUALIDADES	11
CONFECCIÓN	2
TEJEDURÍA	8
CUIDADO PERSONAL	3
ALIMENTOS	12
<b>TOTAL</b>	<b>49</b>

Para los emprendimientos de alimentos se realizó verificación general de condiciones de manipulación y presentación de productos, promoviendo buenas prácticas. Se recuerda que la responsabilidad del cumplimiento normativo recae en cada emprendedor.

### Análisis:

El punto de venta fortalece la comercialización y visibilidad de los emprendimientos este se define como tienda o stand donde se ponen los productos de los emprendedores para que la gente los vea y compre fácil. Esto hace que los productos de los emprendedores sean reconocidos, ya que más personas conocen los productos muchas veces hechos a mano, como bisutería o artesanías. Al final, fortalece las ventas y ayuda a que estos emprendedores crezcan con confianza en su quehacer diario. También se realizó el cambio de la clave de la cerradura con el fin de fortalecer las condiciones de seguridad del punto de venta.

Evidencia:

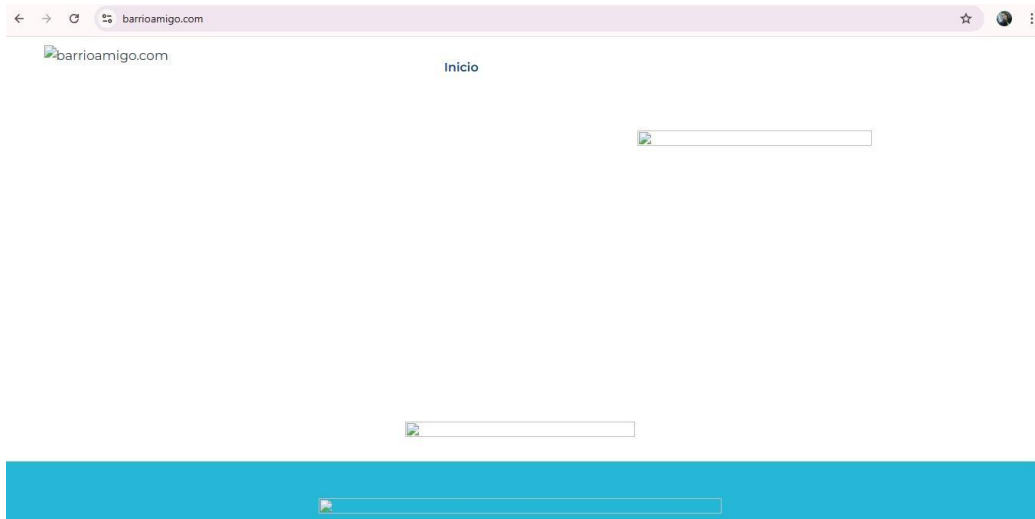
actividad	link del drive	Evidencia fotográfica
<p><b>Publicaciones</b></p>	<p><a href="https://drive.google.com/drive/u/3/folders/11m1xEuDjmO3DUH1gAXSd_oICC01_wuWo">https://drive.google.com/drive/u/3/folders/11m1xEuDjmO3DUH1gAXSd_oICC01_wuWo</a></p>	

<p><b>Exhibición de vitrina</b></p>	<p><a href="https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1PnWFGP-yYoJ6xP6ZGT9ZLytkphjwWX5r">https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1PnWFGP-yYoJ6xP6ZGT9ZLytkphjwWX5r</a></p>																																			
<p><b>Reporte de ventas</b></p>	<p><a href="https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1eqtT9y6zUtrqymuXsMHwVh3X_CZdrhy">https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1eqtT9y6zUtrqymuXsMHwVh3X_CZdrhy</a></p>	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2">BarrioAmigo</th> <th>REGISTRO DE VENTAS</th> <th>2026</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>FECHA</td> <td>PRODUCTO</td> <td>CÓDIGO</td> <td>REFERENCIA</td> <td>VALOR ORIGINAL</td> </tr> <tr> <td>19/03/26</td> <td>ARETES SOLITARIOS</td> <td>30404296</td> <td>CREACIONES FRANCO</td> <td>\$35000</td> </tr> <tr> <td>27/03/26</td> <td>GATO AMIGURUMIS</td> <td>30324076</td> <td>FLORELIZ</td> <td>\$35000</td> </tr> <tr> <td>27/03/26</td> <td>ARBOR ARTESANAL</td> <td>30288884</td> <td>MIS CABAÑITAS</td> <td>\$15000</td> </tr> <tr> <td>31/03/26</td> <td>BALERO GRANDE</td> <td>4324283</td> <td>TORNOS LAR</td> <td>\$30000</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td>TOTAL</td> <td>\$115000</td> </tr> </tbody> </table>	BarrioAmigo		REGISTRO DE VENTAS	2026	FECHA	PRODUCTO	CÓDIGO	REFERENCIA	VALOR ORIGINAL	19/03/26	ARETES SOLITARIOS	30404296	CREACIONES FRANCO	\$35000	27/03/26	GATO AMIGURUMIS	30324076	FLORELIZ	\$35000	27/03/26	ARBOR ARTESANAL	30288884	MIS CABAÑITAS	\$15000	31/03/26	BALERO GRANDE	4324283	TORNOS LAR	\$30000				TOTAL	\$115000
BarrioAmigo		REGISTRO DE VENTAS	2026																																	
FECHA	PRODUCTO	CÓDIGO	REFERENCIA	VALOR ORIGINAL																																
19/03/26	ARETES SOLITARIOS	30404296	CREACIONES FRANCO	\$35000																																
27/03/26	GATO AMIGURUMIS	30324076	FLORELIZ	\$35000																																
27/03/26	ARBOR ARTESANAL	30288884	MIS CABAÑITAS	\$15000																																
31/03/26	BALERO GRANDE	4324283	TORNOS LAR	\$30000																																
			TOTAL	\$115000																																
<p><b>Convocatoria</b></p>	<p><a href="https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1WhjAKM_fRQdyN4J2aeVwDmtXjZB54FQ">https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1WhjAKM_fRQdyN4J2aeVwDmtXjZB54FQ</a></p>	<p>Gmail</p> <p>Artesanos Manizales «barrioamigocentro@gmail.com»</p> <p><b>Invitación a inscripciones programa barrio amigo 2026</b></p> <p>11 mensajes</p> <p>Artesanos Manizales «barrioamigocentro@gmail.com» 27 de marzo de 2026 a las 9:40</p> <p>Para: marys078@gmail.com, BEATRIZALZATE11@gmail.com, lorentae31@gmail.com, mariasenedo24@gmail.com, lucia_cud@gmail.com, angelaesibel@gmail.com, enarria bafel vandae07@gmail.com, PITYORTIZ9@gmail.com, majiacreaciones@gmail.com, laurabaeacastro@gmail.com, velasquez@gmail.com, mar cruzo_mcc@gmail.com, laurascaballerosanchez@gmail.com, juanesed@gmail.com, efacoceiro@gmail.com, guatemalad4@gmail.com, cibelagarcia@gmail.com, apozobalampo27@gmail.com, brayg2018@gmail.com, fernand403@outlook.com, agnolizetv@gmail.com, JAVONMANUALCASCAS@gmail.com, angelcristiancascas@gmail.com, brendson1984@gmail.com, CAMILO117@hotmail.com, marcelamercaderavaregas@gmail.com, lusa3009633@hotmail.com, luciferyes@gmail.com, barba0004@gmail.com, "M. Lindner" «WYLUZZ2019@gmail.com» yulabab@gmail.com, dani@gmail.com, lucielavapocherena@gmail.com, lopezdianarola34@gmail.com, maryshab73@gmail.com, lucia_merz@gmail.com, eulidemarquez@hotmail.com, marceloanarola4@gmail.com, inwendidad4@gmail.com, maribelmontesmorales1994@gmail.com, CAROLINAMONTOYAGRAJALS@gmail.com, marcelamorales@gmail.com, nabocand@gmail.com, elisotelo@gmail.com, marisep9@gmail.com, roselvamaritabavajaj@gmail.com, cristianmanizales@gmail.com, Hugo Alberto Pineda Ruiz «contacto@arebox.com» ep981@gmail.com, helenarumad@gmail.com, maria_cun@hotmail.com, andreasarceaga@gmail.com, labeares83@gmail.com, valeri901@gmail.com, nisha4@gmail.com, eulidemar@gmail.com, albea199@gmail.com, adna sepveda ahumada valeri04@gmail.com, jico407@gmail.com, david1209@gmail.com, latorreandres09@gmail.com, vianabab@gmail.com, carloshyd@hotmail.com, granjejunta@gmail.com, diamaracorona1@gmail.com, lusa-0402@hotmail.com, devesod@gmail.com, yvanivaz7@gmail.com, esider@gmail.com, rum_741226@yahoo.es, ed19arap@gmail.com, tzarac5@gmail.com, maybenitizab@hotmail.com, Rumab28@hotmail.com, lucapote_meriva@gmail.com, jennyecobos04@gmail.com, rodrigoecobos44@gmail.com,</p>																																		

#### 4.6 OBLIGACIÓN 6

##### **OBLIGACIÓN 6 MANTENER AL DIA Y EN CONTINUO FUNCIONAMIENTO LA PÁGINA WEB A TRAVÉS DE LA CUAL SE BRINDA INFORMACIÓN DEL PROGRAMA**

Durante el mes de marzo se realizó contacto con la empresa encargada de la administración del dominio y la página web del programa, con el fin de garantizar su actualización y correcto funcionamiento. Sin embargo, al intentar acceder al dominio, se evidenció que la página no carga adecuadamente, lo que impide su visualización. Adicionalmente, a la fecha no se han recibido los accesos correspondientes (usuario y contraseña) por parte del proveedor, lo cual limita la intervención directa sobre la plataforma. Actualmente, se está a la espera de la cotización y de la entrega de dichos accesos para continuar con las acciones necesarias que permitan dar cumplimiento a esta obligación.



#### 4.7 OBLIGACIÓN 7

##### **OBLIGACION 7 REALIZAR 20 FERIAS DE COMERCIALIZACIÓN A TRAVÉS DE LAS CUALES SE DAN A CONOCER LOS PRODUCTOS DE LOS EMPRENEDORES**

Durante el mes de marzo no se llevaron a cabo actividades de comercialización ni participación en ferias, debido a que el programa se encontraba en fase de alistamiento. No obstante, desde la coordinación se adelantaron gestiones orientadas a la planeación de estos espacios, identificando oportunidades para la promoción y comercialización de las unidades productivas.

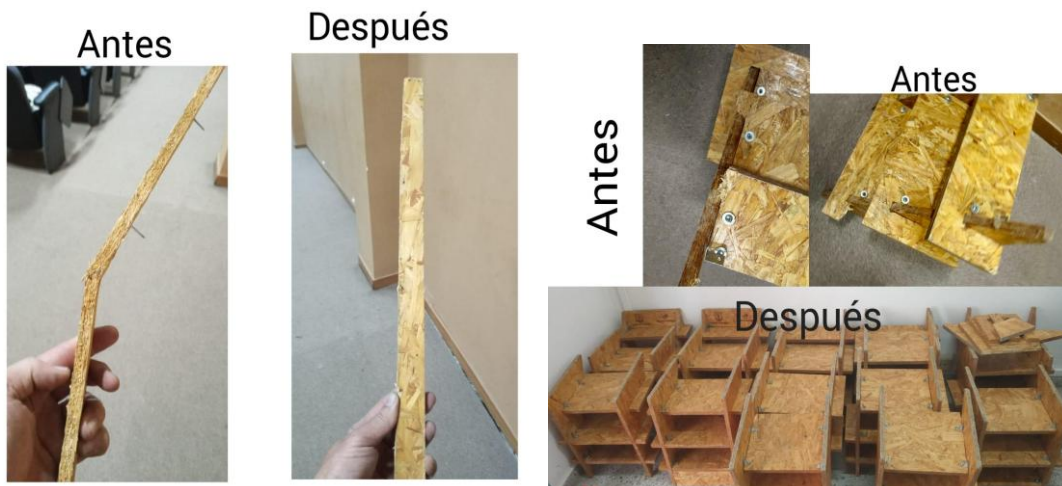
En este proceso, se tenía prevista la realización de una feria los días 29 y 30 de marzo; sin embargo, en articulación con la supervisión del convenio y considerando factores asociados a la temporada de Semana Santa y en que estos días no estará el personal de la administración municipal, se tomó la decisión de reprogramar dicha actividad con previa autorización de la supervisión del convenio.

Adicionalmente, se exploró la posibilidad de retomar una feria que había presentado resultados exitosos durante la vigencia 2025 en el sector del 8. No obstante, tras las gestiones realizadas, se evidenció que los propietarios del establecimiento donde se desarrollaba esta iniciativa establecieron un convenio con otro programa, lo cual limitó la viabilidad de su implementación en el presente periodo.

Se continua con un seguimiento proactivo para monitorear el avance de los emprendedores, con el objeto de fortalecer habilidades prácticas que incrementen la viabilidad de sus negocios en mercados locales de Manizales, con el fin de consolidar un ecosistema emprendedor sólido y sostenible.

Estas acciones permitieron avanzar en la identificación de alternativas y escenarios para la ejecución de estrategias de comercialización en las siguientes fases del programa.

**Mobiliario:** En relación con el mobiliario, se realizó el ajuste y restauración de 17 módulos destinados a las ferias, así como de 6 módulos grandes, con el fin de garantizar que se encuentren en condiciones adecuadas para su uso en los espacios feriales y que los emprendedores puedan disponer del inventario necesario. Para llevar a cabo esta intervención, se contrató una persona especializada en restauración, debido a que de los 18 módulos inicialmente entregados, varios se encontraban en mal estado: torcidos, desajustados y con deterioro general. Gracias a este proceso, se logró recuperar 17 módulos y realizar las intervenciones necesarias en los 6 módulos grandes, dejándolos en condiciones funcionales para su uso en ferias.



Restauración mobiliario barrio amigo, Marzo 2026



Restauración mobiliario barrio amigo, Marzo 2026




Restauración mobiliario barrio amigo, Marzo 2026

**identificación:** Se recibieron 50 chalecos entregados por la supervisión. Desde Asfapaz se asumió el costo del bordado de los logos institucionales, con el propósito de garantizar la adecuada identificación de los emprendedores y del equipo de trabajo durante las ferias.



**Resultados:**

Actividad	Link del drive	Evidencia fotográfica
Gestión del 8	<a href="https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1Ext0L00S3Gmzn2hdwUuBq1sKlxHNQeXu">https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1Ext0L00S3Gmzn2hdwUuBq1sKlxHNQeXu</a>	
Gestión CC Parque Caldas	<a href="https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1Ext0L00S3Gmzn2hdwUuBq1sKlxHNQeXu">https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1Ext0L00S3Gmzn2hdwUuBq1sKlxHNQeXu</a>	
Gestión Mall Plaza	<a href="https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1Ext0L00S3Gmzn2hdwUuBq1sKlxHNQeXu">https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1Ext0L00S3Gmzn2hdwUuBq1sKlxHNQeXu</a>	

Gestión Terminal de transportes	<a href="https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1Ext0L00S3Gmzn2hdwUuBq1sKlxHNQeXu">https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1Ext0L00S3Gmzn2hdwUuBq1sKlxHNQeXu</a>	

## 4.8 OBLIGACIÓN 8

### OBLIGACIÓN 8 GENERAR ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN QUE PERMITAN INGRESOS A LOS ARTESANOS POR VALOR DE \$200.000.000

Durante el mes de marzo, en el marco del programa *Barrio Amigo*, se reportaron ventas por un valor total de \$165.500. Este resultado refleja una dinámica comercial activa, aunque moderada, lo que evidencia la necesidad de continuar fortaleciendo estrategias de promoción, visibilidad y atracción de clientes para incrementar los ingresos en los próximos periodos.

#### Análisis:

En el marco de la generación de ingresos, se adelantó un proceso concertado con la supervisión del convenio, orientado a la gestión de productos correspondientes a emprendimientos de vigencias anteriores a 2025, cuyos propietarios no realizaron el retiro de los mismos.

Como parte de este proceso, se efectuó la revisión del estado de los productos, procediendo a dar de baja aquellos que se encontraban en condiciones no aptas para su comercialización, ya sea por deterioro o vencimiento, previa validación con la supervisión. Por su parte, los productos que se encontraban en buen estado fueron sometidos a un proceso de conciliación con la supervisión, definiendo su disposición para la venta bajo la modalidad de descuento.

Esta estrategia permitió optimizar el uso de los recursos disponibles y generar ingresos que contribuyen al sostenimiento del punto de venta, al tiempo que se garantiza la adecuada gestión del inventario.

#### VENTAS OUTLET

Periodo	valor etiqueta	valor venta	total
Marzo	98.000	50.500	50.500
<b>TOTAL</b>	<b>98.000</b>	<b>50.500</b>	<b>50.500</b>

Esta gestión permitió dar salida al inventario acumulado, optimizar el uso de estos recursos y generar ingresos. Asimismo, se evidencia la importancia de continuar

fortaleciendo este canal como una alternativa para la rotación de productos y la recuperación de valor.

De manera complementaria, se realizó la recepción de hasta tres productos por emprendimiento, correspondientes a unidades productivas no relacionadas con el sector de alimentos, con el fin de fortalecer la oferta comercial del punto de venta. Esta acción permitió mejorar la exhibición de productos, diversificar el portafolio disponible y contribuir al posicionamiento de la tienda como un espacio organizado, atractivo y representativo de los emprendimientos vinculados al programa. Para potenciar la comercialización, se implementaron tácticas como la rotación semanal de mercancía destacada en vitrinas y stands del punto de venta, junto con etiquetado claro que incluye precios y descripciones breves.

El propósito fue posicionar el punto de venta como una ventana dinámica de exhibición y promoción de productos y servicios creados por los emprendedores integrados al ecosistema de Barrio Amigo.

Las ventas reportadas durante el mes de marzo de los productos en tienda ascienden a un total de \$115.000, lo que corresponde a un avance del 0,06% frente a la meta anual establecida de \$200.000.000.

#### INGRESOS GENERADOS EN EL AÑO 2026

PERIODO	FERIAS	PUNTO VENTA	VENTAS EXTERNAS	OUTLET	TOTAL
MARZO	0	115.000	0	50.500	165.500
<b>TOTAL</b>	<b>0</b>	<b>115.000</b>	<b>0</b>	<b>50.500</b>	<b>165.500</b>

Tabla de cumplimiento de actividades – Marzo

No	Actividad	Meta General	Avance Marzo	% Cumplimiento	Evidencias / Soportes	Observaciones
1	Identificación y registro de unidades productivas	250 unidades registradas	49 emprendedores registrados y caracterizados	19,6%	Base de datos, formularios de registro	Avance inicial correspondiente al primer mes de ejecución del convenio
2	Caracterización y tipificación de unidades productivas	250 unidades caracterizadas	49 emprendedores caracterizados	19,6%	Fichas de caracterización, base de datos	Proceso en etapa inicial conforme al cronograma
3	Aplicación y seguimiento de batería de indicadores	250 unidades con seguimiento	Aplicación de batería a 49 emprendedores	19,6%	Instrumentos diligenciados, registros de aplicación	Se cuenta con línea base para análisis comparativo en abril
4	Acompañamiento a unidades productivas	250 unidades (mín. 3 asesorías/año)	49 emprendedores con revisión de productos y acompañamiento inicial	19,6%	Registros de asesoría, revisión de productos	Se inicia proceso de acompañamiento técnico individual
5	Formación y capacitación	10 capacitaciones	0 capacitaciones ejecutadas	0%	Actas de gestión	Se realizó gestión con la Biblioteca Pública Municipal para iniciar proceso formativo el 9 de abril
6	Ferias y eventos de comercialización	20 ferias	0 ferias ejecutadas	0%	Oficios y gestiones realizadas	Se adelantaron gestiones con Terminal de Transportes, Mall Plaza y Parque Caldas para programación de ferias
7	Cualificación de emprendedores	30 emprendimientos cualificados	0 emprendimientos cualificados	0%	N/A	Actividad proyectada para fases posteriores; se requiere análisis comparativo de batería (abril)

8	Escalonamiento de unidades empresariales	30 emprendimientos escalonados	0 emprendimientos escalonados	0%	N/A	No aplica para el primer mes; depende del avance en cualificación
---	--	--------------------------------	-------------------------------	----	-----	---

**NOTA: El presente avance corresponde al primer mes de ejecución del convenio, el cual contempló una fase inicial de alistamiento, convocatoria y levantamiento de línea base, razón por la cual algunas actividades estratégicas como capacitaciones, ferias, cualificación y escalonamiento se encuentran en fase de gestión y programación para los meses siguientes.**

## LOGROS DEL PERIODO

Relacionar logros en función de:

- Se logró la atención del 100% de los emprendedores vinculados, mediante asesorías personalizadas que permitieron avanzar en su diagnóstico inicial.
- Se consolidó un proceso de caracterización estructurado, apoyado en la herramienta propia del equipo y articulado con la Secretaría TIC.
- Se inició la aplicación de la batería de indicadores, permitiendo identificar brechas y oportunidades de mejora en las unidades productivas.
- Se realizó la revisión y verificación de productos, fortaleciendo aspectos de calidad, presentación y competitividad.
- Se organizó y puso en funcionamiento el punto de venta, mejorando la visibilización y comercialización de los productos.
- Se fortaleció la oferta comercial, mediante la recepción y organización de productos de los emprendedores.
- Se avanzó en la identificación de necesidades de capacitación, base para la estructuración del plan formativo.
- Se promovió la articulación institucional, facilitando el acceso a futuras rutas de fortalecimiento para los emprendedores.

## DIFICULTADES Y ACCIONES DE MEJORA

- Inconsistencias en la información de contacto, debido a que algunos números telefónicos registrados no corresponden o se encuentran desactualizados, lo que dificultó la convocatoria oportuna de los emprendedores.
- Baja estandarización de productos, evidenciada en diferencias en presentación, calidad y características entre productos de un mismo emprendimiento.
- Debilidades en el empaque, tanto en términos de funcionalidad como de imagen, lo que impacta la percepción del producto y su competitividad en el punto de venta.

## ACCIONES DE MEJORA:

- Actualizar y validar la base de datos de contactos, implementando mecanismos de verificación periódica (llamadas, WhatsApp, formularios) que garanticen información confiable para futuras convocatorias.
- Establecer lineamientos básicos de estandarización de productos, definiendo criterios mínimos de calidad, presentación y características homogéneas por emprendimiento.
- Brindar acompañamiento técnico en la mejora de empaques, orientando a los emprendedores en aspectos como diseño, funcionalidad, costos y presentación, con el fin de fortalecer la imagen del producto.

- Incluir dentro del plan de formación espacios específicos sobre presentación de producto y empaque, como estrategia clave para mejorar la competitividad comercial.

Estas acciones permitirán optimizar los procesos de convocatoria, fortalecer la calidad de la oferta y mejorar la experiencia del cliente en el punto de venta.

### CONCLUSIONES:

- Durante el primer mes de ejecución se cumplió la fase de alistamiento, logrando la estructuración operativa, la caracterización de 49 beneficiarios de los 250 previstos, lo cual equivalente al 19,6% de la meta prevista, así como la definición de líneas base para intervención. Esto permite proyectar una ejecución enfocada en fortalecimiento técnico y comercial en los siguientes periodos de ejecución.

### 8. ANEXOS

Todos los anexos y evidencias correspondientes al cumplimiento de cada una de las obligaciones contractuales se encuentran consolidados y disponibles para su consulta en el siguiente enlace de almacenamiento en la nube (Google Drive): <https://drive.google.com/drive/u/3/folders/19v86DIRZO9m2V8lu406GILMzoZ8h07z>

Las evidencias allí contenidas incluyen los soportes documentales, registros fotográficos, listados de asistencia y demás documentos que respaldan la ejecución de las actividades reportadas en el presente informe.

De igual forma, se deja constancia de que la totalidad de estos soportes será entregada en medio físico (dispositivo USB o CD), una vez sea aprobado el presente informe, garantizando así la trazabilidad, integridad y disponibilidad de la información.

Elaboró	Aprobó
Diana Patricia Flórez Vélez Coordinadora Programa Barrio Amigo	María Carmenza Bermúdez Supervisora convenio