GOBIERNO DE CALDAS	INFORME FINAL DE SUPERVISIÓN COPIA CONTROLADA SIG	**Código**: FO-GD-02-064 **Versión**: 06 **Fecha Modificación**: 03/02/2020

INFORMACIÓN GENERAL	
Nombre del Contrato/Objeto: Aunar esfuerzos técnicos, humanos, administrativos y financieros para mejorar la competitividad del territorio, a partir del desarrollo de procesos orientados a la innovación, el fortalecimiento del emprendimiento, o las capacidades de las empresas, con impacto en los diferentes sectores liderados por la Secretaría de Desarrollo, Empleo e Innovación.	
Nro. de Ficha BPID: : 2025-17000-0003; 2025-17000-0004; 2025-17000-0005; 2025-17000-0006; 2025-17000-0080	Tipo de Contrato: Convenio de asociación.
Contrato No.: 10062025-1113	Valor Total: $700.000.000 SDEI $490.000.000 Cámara de Comercio de Manizales por Caldas $210.000.000
Departamento: Caldas.	Municipio de Ejecución: NA.
Plazo: Fecha de Inicio: 18/06/2025	Fecha de Terminación: 31/12/2025
Hubo Prorrogas: Si ☐ No X	Número de días de Prórroga: Fecha Final:
Nombre del Contratista ó Entidad que Ejecutó el Contrato: Cámara de Comercio de Manizales por Caldas	
Persona Natural ☐ Persona Jurídica ☐ X	Carácter : Pública ☐ Privada ☐ X
Secretaría, Unidad ó Grupo Responsable: Secretaría de Desarrollo Empleo e Innovación	
2. INFORME DEL CONTRATO	

COPIA CONTROLADA

En esta sección resaltamos los principales logros por cada uno de los componentes ejecutados en el marco de este convenio:

1. *Ruta de Emprendimiento e Innovación:*

El objetivo de esta ruta fue aumentar el nivel de perdurabilidad promedio de los emprendimientos, mediante acciones de soporte que promovieran la sofisticación de sus modelos de negocio, hasta lograr la consolidación de sus empresas.

Así pues, en el marco de este convenio, se realizó la convocatoria y caracterización 85 emprendedores provenientes de 19 municipios del departamento, quienes, de acuerdo con el nivel de madurez de su emprendimiento (59 en etapa 1, 15 en etapa 2, 9 en etapa 3 y 2 en etapa 4), participaron de:

- Cápsulas y espacios de formación en *Pensamiento Innovador, Transformación Digital, Finanzas, Formalización*, *Gestión comercial, Formulación y Presentación de Reto de Crecimiento, Prototipado, Habilidades de Comunicación y* Preparación para la Participación Activa en Ruedas de Negocios.
- Rueda de Negocios, en la que se logró concretar +100 citas, de las cuales surgieron oportunidades claves como: Ventas de productos y servicios, Interés de compra, Identificación de futuros clientes, Establecimiento de alianzas estratégicas.

En el marco de esta Ruta se llevaron a cabo, además, 30 asesorías específicas para emprendedores con el objetivo de fortalecer áreas claves; y se apoyó, además, a las alcaldías de Viterbo y Aránzazu, en la realización de ferias de emprendimiento, logrando entre ambas ferias ventas por +$17 millones.

2. *Fábricas de Productividad y Sostenibilidad:*

A través de este componente se brindó asistencia técnica y conocimiento para que empresas, mejoraran sus indicadores de productividad y sostenibilidad mínimo en un 8%, logrando un promedio en ciclo 6 del 49.6% entre las 8 empresas acompañadas de los municipios de Chinchiná, Villamaría, Aránzazu y Riosucio.

3. *Transformación Digital Empresarial:*

En el marco de este componente se destaca:

- 13 eventos de relacionamiento para la sensibilización y mentalidad hacia la transformación digital llevados a cabo en 13 municipios del departamento en los cuales se sensibilizaron + 150 empresarios.
- +170 empresarios de 19 municipios que iniciaron la ruta de transformación digital, a los cuales se les realizó diagnóstico y plan de transformación digital.
- +120 empresas implementaron +160 soluciones digitales, las cuales fortalecen la visibilidad y gestión de sus negocios, la organización administrativa y contable, y mejora su presencia en línea.
- Talleres de formación diseñados para potenciar las competencias y conocimientos de empresarios de diversos municipios en el uso de herramientas digitales e inteligencia artificial, fomentando el desarrollo e innovación en sus negocios, en los cuales participaron +360 empresarios de 10 municipios del departamento de Caldas.

4. *Innovación/Invencibles:*

COPIA CONTROLADA

Teniendo como punto de referencia lo desarrollado en 2024 en la ciudad de Manizales el gobierno departamental a través de la secretaría quiso seguir dando un impulso para acompañar y retar a los empresarios y equipos de trabajo de la subregión norte del departamento de Caldas a través de la segunda cohorte de *Innvencibles* teniendo como nodo de encuentro de las capacitaciones presenciales el municipio de Aguadas; priorizando el fomento a la colaboración, la generación de ideas disruptivas y desarrollo de prototipos, al final como producto de la intervención se alcanzó el montaje de 15 prototipos; esto último a través de cuatro fases *Alistamiento*; convocando a las empresas a intervenir durante el programa, realizando labores de preparación técnico-operativa del mismo. *Exploración;* acompañando a las empresas seleccionadas para la generación de ideas a retos de innovación a través de sesiones de entrenamientos en: Gestión de la Innovación, Gestión del Cambio, Desarrollo de prototipo y Validación de ideas. *Conceptualización;* evolucionando las soluciones innovadoras a través del acompañamiento con expertos y desarrollo de prototipos evolucionados. Además, sesiones de entrenamiento en conexión con el mercado y comunicación para los negocios y por último la fase de *Conexión;* validando las ideas de innovación a través de promoción y difusión de pautas publicitarias.

5. *Sostenibilidad Ambiental Minera/GAM:*

En este componente se desarrollaron dos fases:

Gestión y valorización de residuos mineros: se realizó la caracterización fisicoquímica de residuos mineros provenientes de la planta de beneficio del sector de Guayabales en el municipio de Marmato (Caldas) con el objetivo de evaluar su viabilidad como agregado en mezclas cementicias para infraestructura vial. Para ello, se emplearon técnicas como SEM, EDS y XRD, junto con análisis químicos de cloruros, sulfatos y materia orgánica. A partir de estos resultados, se diseñaron mezclas de mortero con sustitución total del agregado fino convencional, comparando su desempeño mecánico. Los análisis evidenciaron partículas irregulares y rugosas que favorecen la adherencia, así como una composición predominantemente silícea, estable y sin fases expansivas nocivas. Además, se registraron niveles adecuados de cloruros y sulfatos, lo que respalda su uso en aplicaciones cementicias.

Las pruebas mecánicas mostraron resistencias a compresión y flexión superiores a los requerimientos para cementos asfálticos, lo que confirma el potencial del residuo como material alternativo para vías de bajo y medio tránsito. En este contexto, se construyó un tramo experimental de 18 metros de placa huella utilizando relaves del sector Guayabales, con el fin de evaluar su comportamiento bajo tráfico vehicular. Los resultados destacan una oportunidad para valorizar pasivos mineros, promoviendo estrategias de economía circular y su posible implementación en otras zonas del municipio.

Fortalecimiento saberes mineros: se desarrollaron cuatro ciclos de formación orientados por la Universidad Católica de Manizales, dirigidos a fortalecer capacidades técnicas, ambientales y sociales en el sector minero. Las temáticas abordadas incluyeron minería consciente y bioingeniería, seguridad y salud en el trabajo, tratamiento de aguas residuales en entornos mineros, y liderazgo con enfoque en trabajo en equipo. Estas jornadas combinaron contenidos teóricos y ejercicios prácticos, permitiendo a los participantes identificar soluciones basadas en la naturaleza, comprender la importancia de la formalización laboral, aplicar buenas prácticas en el manejo de aguas residuales y fortalecer habilidades blandas clave para el desempeño colectivo.

Las capacitaciones se realizaron entre septiembre y octubre de 2025 en el municipio de Marmato-Vereda La Portada, permitiendo la certificación de total de 25 personas. Se destacó la inclusión de población diferencial, con participación de jóvenes, mujeres y otros grupos poblacionales, promoviendo la equidad y la participación diversa en el sector. En conjunto, estos espacios formativos

contribuyeron al fortalecimiento de competencias integrales en los participantes, impulsando prácticas mineras más responsables, seguras y sostenibles en el territorio.

6. *Fortalecimiento del Clúster TIC de Manizales y Caldas - Mantix y articulación con el Parque Tecnológico – FUTURA:*

A partir de lo estipulado en el convenio de asociación se desarrolló el entrenamiento en innovación y sofisticación del portafolio de servicios de las empresas del clúster Tic Mantix, para ello se desarrollaron 5 sesiones (híbridas) y asesorías personalizadas a 10 empresas con el fin de sensibilizar a las mismas sobre la importancia de la innovación como factor clave para la competitividad y promover metodologías ágiles y creativas para la resolución de problemas y el desarrollo de nuevos productos o servicios. De igual modo se logró la participación de 10 empresas y aliados del clúster TIC-Mantix en el *Business Innovation for leadership* (BIFOR) 2025 en el cual se impartieron temáticas de innovación; IA y sostenibilidad.

7. *Estudios Económicos y Análisis Sectorial y 8. Comisión Regional de Competitividad e Innovación:*

La Comisión Regional de Competitividad e Innovación –CRCI- la encargada de articular y coordinar las acciones del sector público, privado y la academia, que fortalecen la competitividad del departamento, de la mano del Área de Estudios Económicos, en el marco de este convenio, se destacan, entre otras, las siguientes acciones:

- Socialización de los resultados del Índice Departamental de Competitividad –IDC-, el Índice Subnacional de Emprendimiento –ISEM- y el Índice Departamental de Internacionalización –IDI-; donde se identificaron las variables más críticas y se logró reconocer oportunidades de mejora para fortalecer el entorno empresarial y la competitividad del departamento.
- Lanzamiento del Índice de Competitividad de Ciudades -ICC- en Manizales. El evento permitió socializar los resultados de la medición y abrir la conversación sobre los avances y retos del Área Metropolitana de Manizales en materia de competitividad.
- En linea con lo anterior, la CRCI adelantó gestiones en el marco de la Mesa de Economía Circular, la Mesa de Indicadores, Red de Emprendimiento de Caldas, y la reactivación de la Mesa de Internacionalización de Manizales y Caldas, instancia clave para la articulación de actores alrededor de la agenda internacional del territorio.
- Así mismo, desde la CRCI se actualizó la Agenda Departamental de Competitividad -ADCI- Caldas logrando 28 proyectos priorizados en 10 líneas estratégicas.
- Finalmente, se reafirma el rol estratégico del Comité Ejecutivo como espacio de gobernanza y coordinación para orientar de manera conjunta y alineada entre actores, prioridades compartidas en torno a la competitividad del territorio.

8. *Promoción de la inversión en Caldas y Manizales/Invest in:*

De otro lado, a través de la Agencia de Promoción y Atracción de Inversión Extranjera en el Territorio – Invest in Manizales y Caldas-, se destacan acciones de gestión y relacionamiento para promover a Caldas a nivel nacional e internacional en materia de inversión, brindando asesoría y acompañamiento permanente a los inversionistas en cada etapa del proceso para tomar las mejores decisiones con mayor rapidez, logrando así, la instalación e inversión de en el territorio y la generación de empleo.

COPIA CONTROLADA

Así pues, en 2025, se reporta la instalación de los 2 inversionistas en Caldas, logrando las siguientes cifras: Una inversión de USD 170 millones en el departamento y 600 empleos generados gracias a la instalación de las empresas Wakate y Greenlime en los municipios de Neira y Aránzazu.

Así mismo, se realizó evento con los alcaldes del departamento, con el fin de socializar los beneficios que recibirían sus municipios al implementar acuerdos de incentivos tributarios que permitan la atracción de inversión y la generación de empleo en los distintos municipios del departamento.

9. *Fortalecimiento y promoción del destino turístico Caldas:*

El programa de consolidación de la Ruta del Norte de Caldas evidenció importantes avances en la productividad y sofisticación de la oferta turística del territorio. Los empresarios fortalecieron sus capacidades técnicas en diseño de experiencias, sostenibilidad y gestión empresarial, lo que se tradujo en mayor eficiencia operativa y mejores prácticas de servicio. La incorporación de herramientas para la estandarización de procesos y la organización interna permitió optimizar tiempos y mejorar la calidad de la atención al visitante.

Por su parte, la evolución del producto turístico avanzó hacia propuestas más diferenciadas y con mayor valor agregado, integrando narrativas diferenciadoras, atractivos icónicos y encadenamientos entre actores locales que dieron lugar a experiencias más completas e innovadoras. Estos avances también impulsaron la proyección comercial del territorio, al contar con portafolios más estructurados y coherentes con las tendencias del mercado, fortaleciendo así la competitividad y la capacidad de los empresarios para acceder a nuevos mercados.

De otro modo, el programa de formación y acompañamiento para los empresarios de la Ruta de Turismo del Agua y la Montaña en el Occidente de Caldas evidenció un crecimiento significativo en la calidad y madurez de la oferta turística del territorio donde los participantes fortalecieron sus capacidades técnicas en diseño de experiencias, sostenibilidad, gestión del riesgo y operación turística. Asimismo, conocieron cómo optimizar sus procesos internos mediante la implementación de protocolos, buenas prácticas y herramientas de gestión, incrementando la confiabilidad y eficiencia de los servicios.

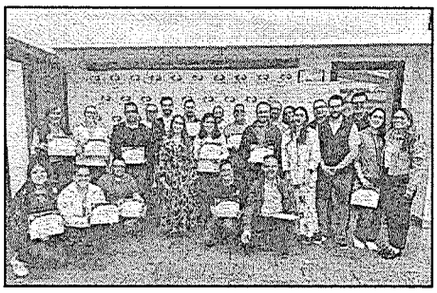
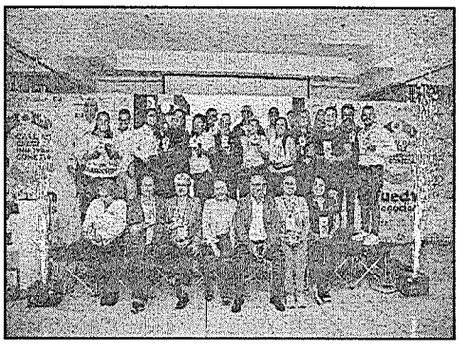
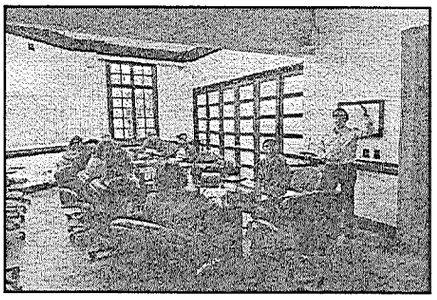
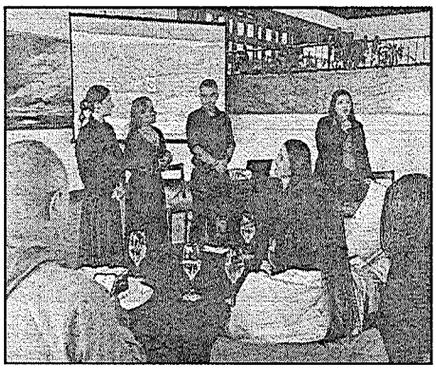
El programa fomentó encadenamientos locales, impulsando la creación de experiencias integrales y diversificadas. También se consolidó una visión estratégica compartida del territorio, fortaleciendo la cooperación entre actores y potenciando la proyección comercial del destino mediante portafolios más claros y atractivos. En conjunto, este acompañamiento permitió a los empresarios tener una visión más clara de cómo posicionar al Occidente de Caldas como un territorio con mayor capacidad para ofrecer turismo responsable, innovador y de alto valor para el mercado.

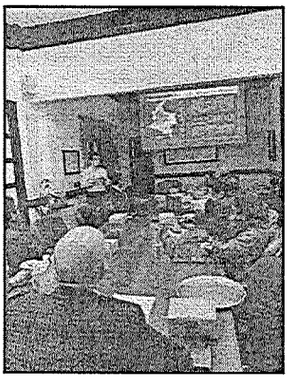
Finalmente, el evento de Relacionamiento Interclúster de Turismo de Caldas representó un hito para la articulación del sector en el departamento, al reunir a empresarios y actores de los Clúster de Turismo del Norte de Caldas y del Clúster de Turismo de Manizales para fortalecer la cooperación regional. El encuentro permitió el intercambio de experiencias, la identificación de oportunidades de encadenamiento y la construcción de alianzas estratégicas orientadas a generar productos complementarios, rutas integradas y nuevas oportunidades comerciales. Asimismo, facilitó la transferencia de buenas prácticas en sostenibilidad, innovación y calidad, consolidando una visión compartida del turismo como cadena de valor articulada y no como territorios aislados. Este espacio fortaleció la cohesión institucional y empresarial, abrió camino a una agenda regional de trabajo conjunto y de posicionar a Caldas como un destino más competitivo, integrado y preparado para proyectarse en mercados nacionales e internacionales.

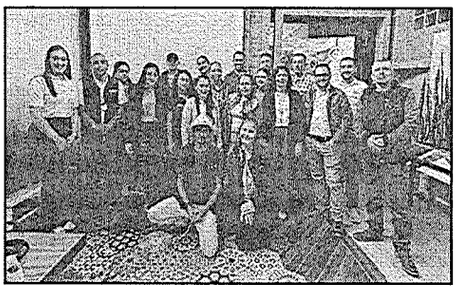
COPIA CONTROLADA

Relacione el grupo de interés beneficiado (anexos) si aplica: NA			
Total Empleos directos e indirectos generados durante el contrato (si aplica).			
Directos	NA	Indirectos	NA
Nota: Anexe listados de las personas subcontratados, con la respectiva información.			
En caso de contratos Interadministrativo, anexar acta de Entrega a la Comunidad beneficiada.			

Relacionar y adjuntar (en los casos que aplique), los elementos visuales de difusión, promoción e información del contrato en los cuales se le haya dado crédito a la Gobernación de Caldas. De acuerdo a la cláusula estipulada en el contrato, se requiere evidenciar con videos, fotografías y documentos en físico y en medio magnético, o publicaciones en páginas Web.




3. INFORME DE ACTIVIDADES EJECUTADAS EN EL DESARROLLO DEL CONTRATO

COPIA CONTROLADA SIG

ACTIVIDAD (Las actividades registradas en esta columna deben estar dentro del término de ejecución del objeto contractual y coincidir con las formuladas en la propuesta.	BIENES O SERVICIOS	BENEFICIARIO	FECHA	VALOR	SOPORTE QUE SE ADJUNTA
EMPRENDIMIENTO					
RUTA DE EMPRENDIMIENTO E INNOVACIÓN					
1.1.1.1 Caracterizar la etapa de madurez de los emprendimientos vinculados a la Ruta de Emprendimiento e Innovación.	De acuerdo con los informes presentados por el conviniente, entre el 14 de julio al 31 de julio, se llevó a cabo el proceso de caracterización de los emprendedores a participar en la Ruta de Emprendimiento e Innovación. Es importante anotar que las etapas de madurez definidas por la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas, para acompañar a los emprendedores y empresarios según sus necesidades, se conceptualizan de la siguiente manera: **Etapa 1 - Soñadores:** En esta etapa pueden	Por una parte, 50 emprendedores provenientes de los municipios de Anserma (15), Belalcázar (2), Filadelfia (5), La Merced (2), Marmato (2), Marulanda (1), Neira (7), Pácora (2), Risaralda (1), Salamina (3), San José (2), Supía (4) y Villamaría (4). De los cuales, en cuanto a la etapa del proceso emprendedor, se identificó que 32 personas se encontraban en la etapa 1, 13 en la etapa 2, 4 en etapa 3 y 1 en etapa 4. Respecto a los sectores económicos impactados, 29 emprendimientos pertenecían	En el marco del convenio, entre 18 de junio y 31 de diciembre de 2025	Total: $82.874.400 SDEI: $58.708.980 CCMPC: $24.165.420	El conviniente reporta y se verifica: *Evidencia del material publicitario de convocatoria. *Documento con resultado individual y general de la caracterización de la etapa de madurez de los emprendimientos.

	encontrarse emprendedores sin registro mercantil. Algunos emprendedores no tienen total claridad para desarrollar una idea de negocio, es importante evitar que en esta etapa el emprendedor invierta una gran cantidad de recursos porque suele suceder que se trate solo de un negocio de subsistencia. Es en esta fase, donde se define el modelo de negocio, y se inicia el proceso de validación. Regularmente en esta primera etapa el equipo de trabajo no está consolidado aún. Las empresas caracterizadas en esta etapa, no tienen un modelo de negocio definido, ni una estructura empresarial, algunos podrían llevar varios años operando, pero sin procesos formales establecidos y en la mayoría de los casos, sin equipo de trabajo.	al sector comercio, 12 al sector manufacturero y 9 al sector de servicios. En términos de atención a grupos poblacionales, 5 personas víctimas del conflicto armado, 2 indígenas, 3 Afrocaldenses y 4 personas con discapacidad. Finalmente, en cuanto a la distribución por género y orientación sexual, se identificaron 40 mujeres, 10 hombres, y ninguna persona se reconoció como parte de la población LGBTIQ. De otro lado, 35 empresarios pertenecientes a las jurisdicciones de las Cámaras de Comercio de La Dorada y Chinchiná, de los municipios de La Dorada (24), Chinchiná (7), Palestina (1), La Victoria (1), Pensilvania			

COPIA CONTROLADA
SIG

	Etapa 2 - Visionarios: En esta etapa el emprendedor o empresario prueba y ajusta su modelo de negocio e implementa metodologías para definir procesos, contrataciones de personal y establecer toda una red para la viabilidad de la empresa. El desafío en esta etapa es hacer que las relaciones con los clientes sean más rentables, debe ponerse foco en definir una estrategia comercial, cuyo objetivo sea un flujo de caja más sostenible; además, es momento propicio para innovar y buscar consolidar el mercado. **Etapa 3 - Imparables:** En esta etapa se encuentran empresas que ya alcanzan punto de equilibrio, empiezan a consolidar su equipo de trabajo y puede aprovechar los logros del negocio para	(1) y Samaná (1). Donde, se identificaron 27 en etapa 1, 2 en etapa 2, 5 en etapa 3 y 1 en etapa 4, de los cuales, 13 son del sector comercio, 13 de servicios y 9 de manufactura. Con respecto al grupo poblacional, se identificaron víctimas del conflicto armado (3), Afrocaldenses (2), personas con discapacidad (1), jóvenes entre 18 y 28 años (3), adultos entre los 29 y 60 (29), adultos mayores (3), mujeres (28) y hombres (7). De esta manera se obtiene un resultado general de 85 empresarios caracterizados pertenecientes a las Cámaras de Comercio de Manizales, Dorada y Chinchiná.			

COPIA CONTROLADA

	expandirse enfocándose en la estabilidad y la rentabilidad. El empresario empieza a adquirir habilidad para explorar y crecer su mercado. Hay un énfasis en el desarrollo u optimización del producto y de los servicios para seguir creciendo y orientarse hacia la productividad y la automatización son procesos críticos. Así mismo, en el marco de la adición realizada al convenio, y en línea con esta actividad, se realizó la caracterización a emprendedores de las Cámaras de Comercio de La Dorada y Chinchiná.				
1.1.1.2 Acompañar mediante cápsulas de conocimiento a emprendedores vinculados a la Ruta de Emprendimiento. ¿Cómo me preparo para ser empresario?	De acuerdo con los informes presentados por el conviniente, el 24 de julio fue realizada jornada de formación corta: *Fortalecimiento del ADN emprendedor:* En esta formación se brindaron herramientas para la	*Fortalecimiento del ADN emprendedor:* Con un total de 30 asistentes del municipio de Anserma distribuidos según grupo poblacional, edad y género, así: 5 víctimas del conflicto armado, 1 afrocaldense, 3 jóvenes entre			El conviniente reporta y se verifica: *Listados de asistencia. *Registro Fotográfico. *Evidencia de las herramientas didácticas empleadas.

	identificación de fortalezas y áreas de oportunidad desde el Ser, fortaleciendo la resiliencia, la pasión por emprender y la visión de crecimiento. De otro lado, se realizaron tres jornadas de formación corta, el 05, 12 y 19 de agosto. A través de estas cápsulas de formación los emprendedores iniciaron su proceso de preparación para ser emprendedores, así: ***Pensamiento Innovador:** El emprendedor recibe herramientas y orientación para desarrollar su pensamiento innovador que le permita generar ideas disruptivas y soluciones creativas, ante los desafíos del mundo actual. ***Transformación Digital:** El emprendedor fortalece sus habilidades digitales y potencia su	18 y 28 años, 2 adultos mayores de 60 años y 22 mujeres. *Pensamiento innovador,* 18 asistentes de los municipios de Anserma (2), Villamaría (4), Salamina (4), Supia (3), Belalcazar (2), Marulanda (1), Pacora (1) y Aguadas (1). Entre los cuales, se identifican víctimas del conflicto armado (2), indígenas (1), Afrocaldenses (1), personas con discapacidad (1), jóvenes entre 18 y 28 años (4), adultos entre los 29 y 60 años (14), mujeres (11) y hombres (7). *Transformación digital,* con un total de 21 asistentes de los municipios de Anserma (1), Villamaría (5), Salamina (4), Supia (3), Belalcazar (2), Neira (1), Riosucio (1), Risaralda (1), Marulanda (1),			

	iniciativa de acuerdo a las nuevas tendencias del mercado. ***Finanzas Básicas:*** El emprendedor reconoce la importancia de tomar decisiones gerenciales desde los números, para consolidar su iniciativa empresarial. Así mismo, el 2 y 4 de septiembre, se realizó el Bootcamp de 7 horas denominado ***"En qué negocio estoy"***, en el que los emprendedores reciben herramientas para determinar el potencial de crecimiento de su modelo de negocio y le dan estructura o lo sofistican en la herramienta Canvas. Finalmente, el 6 de octubre se llevó a cabo el Taller ***"La importancia de la formalización"***, y el 17 de octubre el Taller ***"Registro de Marca".***	Pacora (1) y Filadelfia (1). Entre los cuales, se identifican víctimas del conflicto armado (3), indígenas (1), Afrocaldenses (1), jóvenes entre 18 y 28 años (5), adultos entre los 29 y 60 años (16), mujeres (17) y hombres (4). *Finanzas básicas,* con un total de 21 asistentes de los municipios de Salamina (5), Villamaría (5), Neira (2), Supia (2), Belalcazar (2), Pacora (1), Filadelfia (2) y Anserma (2). Entre los cuales se identifican, víctimas del conflicto armado (1), indígenas (1), LGTBIQ (1), jóvenes entre 18 y 28 años (2), adultos entre 29 y 60 años (18), adultos mayores (+60 años) (1), mujeres (12) y hombres (8). Bootcamp ***"En qué negocio***			

		estoy", con un total de 25 asistentes de los municipios de Anserma (3), Aránzazu (1), Belalcázar (2), Filadelfia (2), Marulanda (1), Neira (1), Pacora (1), Risaralda (1), Riosucio (1), Salamina (6), Supía (2) y Villamaría (3). Taller ***"La importancia de la formalización"*** , con la participación de 11 emprendedores de los municipios de Belalcazar, Chinchiná, Neira, Anserma, La Dorada y Pácora. Taller ***"Registro de Marca",*** con la participación de 13 emprendedores y empresarios del municipio de Anserma.			
1.1.1.3 Desarrollar proceso de formación, entrenamiento y asesoría en temas que fortalezcan áreas estratégicas de los emprendimientos/e	De acuerdo con los informes presentados por el conviniente, se consolidó el grupo de emprendedores que participó en la Estación 2 de	1.Bootcamp ***"Innovando en la gestión comercial".*** Esta actividad contó con la participación de emprendedores de diferentes			El conviniente reporta y se verifica: *Listados de asistencia. *Registro Fotográfico. *Evidencia de las

mpresas. Formulación del reto de crecimiento.	la Ruta de Emprendimiento e Innovación, denominada "El Reto". Para esta fase, se programaron cinco espacios de formación enfocados en las siguientes temáticas: Gestión comercial, finanzas, formulación del reto de crecimiento, prototipado y habilidades de comunicación. 1.Los días 9 y 11 de septiembre, se desarrolló el Bootcamp ***"Innovando en la gestión comercial".*** Durante el Bootcamp, los emprendedores recibieron herramientas prácticas que les permitirán pasar de un enfoque de venta activa a uno de venta proactiva, mediante la implementación de técnicas de segmentación estratégica. 2. El 16 y 18 de septiembre se realizó el Bootcamp ***"Innovando en la gestión***	municipios, con un total de 22 asistentes provenientes de Anserma (4), Belalcázar (2), Filadelfia (2), Marulanda (1), Neira (1), Pácora (2), Riosucio (1), Salamina (4), Aránzazu (1), Supía (1), Villamaría (3). 2. Bootcamp "Innovando en la gestión financiera", en la cual participaron emprendedores de los municipios Anserma (3), Belalcázar (2), Filadelfia (1) Neira (1) Pácora (2) Riosucio (2) Salamina (4) Supía (2) Villamaría (3). 3. El 23 de septiembre se llevó a cabo el Taller "Reto de Crecimiento", con la participación de 20 emprendedores provenientes de municipios de Anserma (3), Salamina (4), Belalcazar (2), Villamaría (4), Neira (1), Pácora (2),			herramientas didácticas empleadas. *Testimonios. *Encuesta de satisfacción. *Constancias de participación. *Publicación de actividad en redes sociales.

COPIA CONTROLADA

	financiera". El objetivo de este bootcamp fue la transformación de la gestión financiera del negocio a través del reconocimiento y apropiación de nuevas formas y métodos para el fortalecimiento financiero del negocio. 3. El 23 de septiembre se llevó a cabo el Taller ***"Reto de Crecimiento"***. Durante el taller, se compartieron herramientas clave para la identificación, formulación y enfoque estratégico de un reto central que permita impulsar el crecimiento de sus iniciativas emprendedoras. 4. El 26 de septiembre se llevó a cabo el Taller de ***prototipado,*** durante el taller, se brindaron herramientas prácticas, metodologías y pasos clave para prototipar productos o servicios, con el objetivo de evaluar su	Filadelfia (3) y Supía (1). 4. El 26 de septiembre se llevó a cabo el Taller de prototipado, en este espacio de formación participaron 40 emprendedores , provenientes de Anserma (3), Salamina (4), Filadelfia (3), Belalcázar (4), Pácora (2), Villamaría (2), Neira (1), La Dorada (11), Victoria (1), Pensilvania (1), Samaná (1), Palestina (1), Chinchiná (6). 5. El 30 de septiembre se desarrolló el Taller de habilidades de comunicación, en este espacio de formación participaron 40 emprendedores , provenientes de los municipios de Salamina (4), Filadelfia (3), Belalcázar (4), Pácora (2), Villamaría (2), Anserma (3), Neira (1), La Dorada (11), Victoria (1), Pensilvania (1), Samaná (1),			

	viabilidad en el mercado. 5. El 30 de septiembre se desarrolló el Taller ***de habilidades de comunicación***, con el objetivo de fortalecer en los emprendedores su capacidad de comunicación asertiva, en el proceso de fortalecimiento de sus negocios. Adicionalmente, el proceso se fortaleció mediante asesorías personalizadas orientadas a la formulación de planes de acción para el cumplimiento de los retos, coaching ejecutivo, diseño de estrategias de comunicación y posicionamiento de marca, así como espacios de experimentación comercial, todo ello adaptado a las necesidades específicas de los empresarios participantes. Por otra parte, se les brindó un taller de preparación para la participación	Palestina (1), Chinchiná (6). En las asesorías participaron 29 empresarios de los municipios de: Anserma (3), Salamina (4), Belalcázar (2), Villamaría (3), Neira (1), Pácora (2), Filadelfia (2), Chinchiná (4), la Dorada (6), Victoria (1) y Palestina (1). 19 emprendedores fueron acompañados para la formulación del plan de acción para el reto de crecimiento.			

	activa en una rueda de negocios, realizado el pasado 29 de octubre, con el propósito de capacitarlos para la rueda de negocios que se llevó a cabo el 13 de noviembre. Dichas asesorías personalizadas se realizaron de manera presencial y virtual. Con esta actividad se logró entre los emprendedores participantes, hechos de crecimiento tales como, incremento en ventas, cierres de acuerdos comerciales, posicionamiento de marca, optimización de procesos; y además de ello, 17 modelos de negocio formulados o sofisticados. Se logró, además, un total de 220 horas, distribuidas en procesos de formación (125), y asesorías personalizadas (195).				

COPIA CONTROLADA

	Para esta actividad se logró un nivel de satisfacción del 91% entre los emprendedores participantes.				
1.1.1.4 Desarrollar Rueda de Negocios.	De acuerdo con los informes presentados por el conviniente, la Rueda de Negocios se realizó el 13 de noviembre de 2025 en el Hotel Benidorm de la ciudad de Manizales, un espacio estratégico que permitió fortalecer la articulación entre sectores de manufacturero, comercial, de servicios, turístico, tecnológico y de sostenibilidad. Durante la rueda de negocios, los empresarios lograron concretar 101 citas, de las cuales surgieron oportunidades claves como: *Ventas de productos y servicios. *Interés de compra. *Identificación de futuros clientes. *Establecimiento de alianzas estratégicas.	Al evento asistieron 22 empresarios y emprendedores , 16 de ellos participantes en las citas negocio y 6 de ellos en la muestra empresarial, provenientes de diferentes municipios de Caldas, entre ellos: Salamina (4), Belalcazar (2), Anserma (2), Neira (1), Pácora (2), Villamaría (1), Filadelfia (2), Palestina (1), la Dorada (3), Chinchiná (3), y Victoria (1), todos ellos participaron activamente en la segunda estación de la Ruta de Emprendimiento e Innovación en municipios. La jornada contó también con la participación de importantes aliados estratégicos, como Celema, Sura,			El conviniente reporta y se verifica: *Registro fotográfico. *Listado de emprendedores y empresarios participantes. *Análisis de ventas inmediatas, y expectativas de negocios. *Testimonios (Con audio y video), tanto de emprendedores como de empresarios. *Publicación de actividad en redes sociales. *Encuesta de satisfacción.

	En el marco de esta actividad se lograron 15 prospectos comerciales, y posibles ventas e interés de compra alrededor de $4.500.000, con un porcentaje del 81% de expectativa de negociación, y un nivel de satisfacción del 93% entre los emprendedores participantes.	Tecnoparque, Restaurante A la Leña, Efigas, Origen Caldas, Universidad Nacional, Universidad Católica de Manizales, Beauty Market, Yo Soy Manizales, Helpo, SENA, Finanfuturo y programas de la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas como Clínica empresarial, Club Afiliados y plataforma a un Clic.			
1.1.2.1 Brindar asesorías específicas en temas empresariales a emprendedores del departamento de Caldas.	De acuerdo con los informes presentados por el conviniente, se gestionaron asesorías específicas para emprendedores, de las cuales se llevaron a cabo 54 horas de asesorías, con el objetivo de fortalecer áreas claves como el marketing digital, temas contables, tributarios y financieros, innovación, modelo de negocio, y el cumplimiento normativo, cómo lo es el registro Invima.	30 emprendedores asesorados de los sectores comercio, servicios, manufacturero y sostenibilidad, de los municipios de Salamina (5), Villamaría (5), Aguadas (4), Riosucio (2), Neira (2), Marulanda (1), Belalcázar (2), Supia (1), Anserma (2) y Filadelfia (6).			El conviniente reporta y se verifica: *Listado de empresarios atendidos en asesoría personalizada. *Documento de identificación de la (s) temática (s) trabajada (s) con cada uno de los emprendedores, análisis y resultados/conclusiones.

1.1.2.2 Acompañar actividades para la visibilización de emprendedores en el departamento de Caldas.	De acuerdo con los informes presentados por el conviniente, se evidencia el apoyo a las alcaldías de Viterbo y Aránzazu, en la realización de ferias de emprendimiento para emprendedores de sus municipios, para el efecto, se dictaron previamente charlas y asesorías en la preparación de los emprendedores para su participación efectiva en las ferias. En el municipio de Viterbo dicho acompañamiento se efectuó el 17 de octubre, y en el caso del municipio de Aránzazu, este acompañamiento se realizó el 24 de noviembre. Con el acompañamiento brindado durante estas capacitaciones se lograron avances significativos con los	En el municipio de Viterbo se contó con la participación de 40 emprendedores. En el caso del municipio de Aránzazu se contó con la participación de 39 emprendedores del municipio. Entre ellos 40 del sector comercio, 16 del sector servicios y 23 del sector manufacturero.			El conviniente reporta y se verifica: *Registro fotográfico. *Listado de emprendedores participantes. *Testimonios. *Publicación de actividad en redes sociales. *Encuesta de satisfacción.

COPIA CONTROLADA

	emprendedores de ambos municipios. Esto fue posible gracias al trabajo realizado en los siguientes aspectos: *Desarrollo de la propuesta de valor. *Asesoría en herramienta Canva. *Asesoría en el uso de Chat GPT y Gemini IA. *Creación y entrega de un código QR personalizado con el logo del emprendimiento y el número de WhatsApp para su stand en la feria. *Diseño de tarjetas de presentación para la feria. *Configuración de redes sociales. *Asesoría en WhatsApp Business, incluyendo etiquetas, respuestas rápidas y segmentación de clientes.				

	Entre los resultados obtenidos en ventas en las ferias realizadas, el 29 y 30 de noviembre en el municipio de Viterbo, y el 6 de diciembre en el municipio de Aránzazu, se tiene un valor de $17.754.347 reportado por los emprendedores participantes.				
DESARROLLO EMPRESARIAL					
FÁBRICAS DE PRODUCTIVIDAD Y SOSTENIBILIDAD					
2.1.1 Realizar intervención a empresas participantes en el ciclo 6.	De acuerdo con los informes presentados por el conviniente y con el objetivo de dar cumplimiento a la actividad, realizaron las siguientes visitas algunos de los empresarios que se acompañaron en este ciclo de Fábricas de Productividad y Sostenibilidad. Estas visitas se realizaron con el fin de conocer las victorias tempranas obtenidas al participar del Programa. **VISITA DIAMOND COFFEE - CHINCHINÁ**	8 empresas de 4 municipios (Villamaría (1), Chinchiná (1), Aránzazu (1) y Riosucio (5)), pertenecientes a 2 sectores económicos (Servicios y manufactura). Respecto a la atención a población diferencial se destaca que una de las empresas intervenidas es representada por una mujer. Lo anterior, observado en la evidencia tabla con información de empresas intervenidas.	En el marco del convenio, entre 18 de junio y 31 de diciembre de 2025	Total: $141.366.728 SDEI: $99.809.851 CCMPC: $41.556.877	El conviniente reporta y se verifica: *Registro fotográfico. *Encuesta de satisfacción.

COPIA CONTROLADA

	Así pues, el miércoles 25 de junio de 2025, de la mano de 6 personas del equipo de trabajo de Gobernación de Caldas/SDEI y CCMPC, se realiza visita a la empresa Diamond Coffee del municipio de Chinchiná, la cual seleccionó la línea de transformación digital, y quien como hechos de crecimiento lograron a través del ERP ODOO, integrar varias áreas de producción con el fin de tener un mayor control y toma de decisiones por parte de los líderes, además de optimizar tiempos por tener la información en tiempo real. Sin embargo, siguen trabajando en la generación de cultura con el equipo de trabajo al familiarizarse con la plataforma y los beneficios que esta trae. **VISITA EMPRESAS RIOSUCIO** El lunes 21 de julio de 2025, se				

COPIA CONTROLADA

	realizan en el municipio de Riosucio, con 8 personas del equipo de trabajo de Gobernación de Caldas/SDEI y CCMPC, las visitas a empresas con el fin de conocer también sus victorias tempranas de acuerdo a la línea de intervención seleccionada, donde se evidencio de manera general grandes cambios en sus procesos: Las empresas Indecon S.A.S. y Safala Trajes de Baño S.A.S. llevaron a cabo su intervención con el mismo extensionista que fue Codyd S.A.S. Lo que se hizo fue la implementación del ERP ODOO para integrar las operaciones de las empresas en una sola herramienta, logrando implementar y desarrollar diferentes módulos como producción, inventario, logística y contabilidad lo que le permitió a				

	cada una de las empresas aumentar los ahorros en tiempos por aplicación de herramientas digitales y que los representantes legales pudieran ver en tiempo real como se encontraba la operación de la empresas sin necesidad de estar allí presentes para realizar toma de decisiones de manera oportuna y ágil. En la clínica Magia Dental se logró la implementación de un Dashboard que le permitió a la empresa visualizar su desempeño comercial y tomar decisiones basadas en los datos. Gracias a la mejora de los procesos comerciales la empresa adoptó la metodología MEGA para definir sus metas de crecimiento, segmentando las oportunidades de expansión, y, la intervención en la línea de Gestión Comercial llevó a				

	la empresa a incrementar sus ventas en un 12% mensual entre el periodo de noviembre 2024 y febrero 2025, crecimiento que según sus datos históricos no habían alcanzado en años anteriores. Así mismo, de acuerdo con la encuesta de satisfacción se evidencia que todas las empresas consideran que el programa aporta a sus procesos para mejorar su productividad; el 75% de las empresas califican el programa en 5 siendo esta la calificación más alta, y el resto de los empresarios lo califican en 4. En términos porcentuales, la satisfacción estaría por encima del 90%. Dentro de los indicadores medidos por el conviniente se destacan 480 horas de intervención.				

2.1.2 Medición de la variación de la productividad promedio en las empresas de acuerdo a la intervención.	De acuerdo con los informes presentados por el conviniente, las empresas que se acompañaron desde el inicio de año de acuerdo a la aprobación del plan de trabajo de cada una por parte de Colombia Productiva, mejoraron la productividad por encima del 8%, promesa de valor del Programa con todos los empresarios acompañados. El promedio de variación de la productividad de las 100 empresas acompañadas en el marco del convenio de la Cámara de Comercio con Colombia Productiva fue del **34.13%,** después del análisis realizado por dicha Entidad, según resultado de cada una de las empresas. Sin embargo, al extraer el promedio de las 8 empresas acompañadas en el ciclo 6 en el marco del	FAMA MANTENIMIENTO S.A.S/Villamaría/Línea Seleccionada: Transformación Digital/% Mejoramiento de la Productividad: 41.35% DIAMOND COFFEE S.A.S/Chinchiná/Línea Seleccionada: Transformación Digital/% Mejoramiento de la Productividad: 51.85% COMNORTE S.A.S/Aránzazu/Línea Seleccionada: Gestión Comercial/% Mejoramiento de la Productividad: 129.61% CLINICA MAGIA DENTAL/Riosucio/Línea Seleccionada: Gestión Comercial/% Mejoramiento de la Productividad: 18.52% FONDO DE MAR DESIGN S.A.S/Riosucio/ Línea Seleccionada:			El conviniente reporta y se verifica: *Evidencia del indicador cumplido por línea. *Testimonios.

	convenio con la Gobernación de Caldas, se evidencia un valor mayor al anteriormente enunciado ya que solo se toman las 8 empresas de este convenio, con un 49.6%:	Gestión Comercial/% Mejoramiento de la Productividad:17.33% COPANTEX/Riosucio/Línea Seleccionada: Sostenibilidad Ambiental/% Mejoramiento de la Productividad: 38.68% INVERSIONES JHAFE S.A.S/Riosucio/ Línea Seleccionada: Transformación Digital/% Mejoramiento de la Productividad:53.33% INDECON S.A.S/Riosucio/ Línea Seleccionada: Transformación Digital/% Mejoramiento de la Productividad: 46.15% PROMEDIO: 49.60%			
2.1.3 Como valor agregado, se desarrollarán actividades del ciclo 7 en lo relacionado a la convocatoria de empresas y la aplicación de diagnóstico a las	De acuerdo con los informes presentados por el conviniente, desde la Cámara de Comercio, se llevaron a cabo todos los tramites con Colombia				

COPIA CONTROLADA

organizaciones seleccionadas.	Productiva para llevar a cabo el ciclo 7 del Programa Fabricas de Productividad y Sostenibilidad; a la par con ello, desde la CCMPC se avanzó en las actividades necesarias para el desarrollo del ciclo, en lo referente a la convocatoria y la aplicación de diagnósticos: *Generación de la base de datos de empresas de la jurisdicción que cumplieran con los requisitos. *Planeación de diseño de piezas.				
2.1.4 Realizar sensibilización y convocatoria a empresas para que participen del programa.	De acuerdo con los informes presentados por el conviniente, se destaca que, el 9 de octubre se llevó a cabo en el municipio de Riosucio socialización del ciclo 7 de Fábricas de Productividad y Sostenibilidad.	En el evento de socialización se contó con la asistencia de 27 empresarios de Supía y Riosucio a los que se les explicó en qué consistía el Programa, requisitos y beneficios de participar. Posteriormente, por parte de INNpulsa Colombia fueron habilitadas las 12 empresas de los municipios que fueron intervenidas en			El conviniente reporta y se verifica: *Listado de asistencia. *Registro Fotográfico.

COPIA CONTROLADA

		el marco del Programa: RED AGROVETERINARIA S.A/Villamaría INDUSTRIAS LA CABAÑA S.A.S/Riosucio C.I INTEGRAL DE SERVICIOS S.A.S B.I.C/Villamaría PRODUCTOS LACTEOS DE SAN FELIX S.A.S/Salamina PLASTIVILLA/ Villamaría CAFÉ ACHI CHAVARI/Riosucio CHEATEX/Riosucio CONFECCIONES SUEÑO REAL S.A.S/Riosucio HAMBURGO/Supia JATEXA S.A.S/Riosucio CREPES & SANDWICH CUBANO/Supia SAFALA TRAJES DE BAÑO/Riosucio			

2.1.5 Avanzar en la ejecución del diagnóstico con el fin de identificar brechas y oportunidades de mejora para cada empresa inscrita en el programa.	De acuerdo con los informes presentados por el conviniente se observa que, las 12 empresas que fueron seleccionadas para participar en el marco de este convenio, del ciclo 7 del Programa Fabricas de Productividad y Sostenibilidad, pudieron avanzar de manera satisfactoria en el diligenciamiento del diagnóstico empresarial con el que se identifica la situación actual de la empresa respecto a cada línea de servicio del Programa y que en una siguiente etapa le permitirá seleccionar la línea a trabajar y posteriormente su consultor para llevar a cabo todo el proceso de intervención. Es de resaltar que este diagnóstico se les deja a las empresas como un insumo valioso para que cada una de ellas pueda identificar las brechas que existen en las	RED AGROVETERINARIA S.A/Villamaría INDUSTRIAS LA CABAÑA S.A.S/Riosucio C.I INTEGRAL DE SERVICIOS S.A.S B.I.C/Villamaría PRODUCTOS LACTEOS DE SAN FELIX S.A.S/Salamina PLASTIVILLA/ Villamaría CAFÉ ACHI CHAVARI/Riosucio CHEATEX/Riosucio CONFECCIONES SUEÑO REAL S.A.S/Riosucio HAMBURGO/Supia JATEXA S.A.S/Riosucio CREPES & SANDWICH CUBANO/Supia SAFALA TRAJES DE BAÑO/Riosucio			El conviniente reporta y se verifica: *Informe general de empresas con avance de diagnostico, donde se plasma un análisis general frente a aspectos inicialmente identificados en las empresas participantes. *Registro *Fotográfico. *Registro de horas de acompañamiento.

	otras áreas de la organización y de manera particular puedan abordar cada punto en específico que les permita mejorar sus indicadores y por ende sus niveles de productividad en general. Para las 12 empresas participantes se proyectaron 15 horas de acompañamiento para mejorar los niveles de productividad desde lo operacional y laboral. Desde el aspecto operacional el objetivo fue la aplicación de la herramienta Value Stream Mapping (VSM), que permite visualizar el flujo completo de valor, identificar desperdicios, cuellos de botella y diseñar un escenario futuro más eficiente por medio de 3 actividades principales las cuales fueron: 1.Diagnóstico inicial y medición final.	FONDO DE MAR DESIGN S.A.S/Riosucio			

	2.Diseño de un plan de acción práctico. 3.Definición de indicadores básicos. Lo que se logró con este acompañamiento fue generar un impacto inmediato en la operación y sostenibilidad en el tiempo, que permitirá a las empresas continuar madurando su operación hasta lograr una eficiencia que se refleje en los indicadores que se construyeron junto con los empresarios. Desde el aspecto laboral lo que se logró fue impactar positivamente el clima laboral de las empresas intervenidas fortaleciendo las categorías de mejora asociadas al bienestar y productividad operacional desde el talento humano por medio de tres actividades: 1.Aplicación de instrumento de medición de				

	clima laboral por medio de un diagnóstico inicial que abarco sesiones de apertura en clima laboral, aplicación de instrumento, identificación de categorías de mejora de clima laboral y definición de la estrategia de la intervención. 2.Intervención del clima laboral por medio de 3 talleres de aplicación. 3.Medición de salida en la cual se calculó la variación del clima laboral después del desarrollo de la intervención en comparación con la situación inicial de las empresas. La empresa C.I Integral de Servicios S.A.S. no pudo continuar en este proceso por cuestiones de tiempo, ejecutándose solo 2 horas con el consultor. Por lo anterior, se procedió a otorgar este beneficio a la empresa Fondo de Mar Design S.A.S.				

	Con un total de 180 horas de acompañamiento, estas empresas culminaron el proceso de manera satisfactoria y presentaron mejoras a nivel de productividad operacional y laboral gracias al trabajo realizado de manera conjunto con el consultor asignado.				
DESARROLLO EMPRESARIAL					
TRANSFORMACIÓN DIGITAL EMPRESARIAL					
2.2.1 Desarrollar eventos de relacionamiento, conexión y exploración de tecnologías emergentes (Ferias, brigadas y ruedas de conexión).	De acuerdo con los informes presentados por el conviniente, reportan 13 eventos de relacionamiento para la sensibilización y mentalidad hacia la transformación digital. El objetivo de estos eventos era presentar los servicios del área de transformación digital e iniciar un plan de transformación con los empresarios interesados.	+150 (157) empresarios sensibilizados de los municipios de Aránzazu (8), La Merced (8), Riosucio y Supia (23), Villamaría (6), Neira (15), Aguadas (19), Belalcázar (5), Salamina (7), Anserma (31), San José (9), Risaralda (8) y Viterbo (18).	En el marco del convenio, entre 18 de junio y 31 de diciembre de 2025	Total: $70.919.569 SDEI: $49.700.602 CCMPC: $21.218.967	El conviniente reporta y se verifica: *Informes de eventos. *Registro Fotográfico. *Listados de asistencia. *Publicación de actividad en redes sociales.
2.2.2 Llevar a cabo espacios de formación y generación de habilidades digitales en	De acuerdo los informes presentados por la CCMPC, en el marco de este	***El 18 de septiembre, en el municipio de Riosucio:*** Se desarrolló			El conviniente reporta y se verifica: *Evidencia de convocatoria.

tecnologías 4.0 (IA- Inteligencia Artificial, Ciberseguridad).	convenio, en septiembre se dio inicio una serie de talleres de formación diseñados para potenciar las competencias y conocimientos de empresarios de diversos municipios en el uso de herramientas digitales e inteligencia artificial, fomentando su desarrollo e innovación en sus negocios: *__El 18 de septiembre, en el municipio de Riosucio:__ Se desarrolló el *Taller "Estrategias de Marketing Digital con IA"*, un espacio que tuvo una duración de 6 horas. La asistencia superó las expectativas iniciales y evidenció el interés de la comunidad empresarial por adquirir nuevas herramientas y conocimientos en marketing digital apoyado en Inteligencia Artificial. Los participantes valoraron positivamente la	el *Taller "Estrategias de Marketing Digital con IA"*, donde participaron 84 empresarios. *__El 7 y 8 de octubre, en Unitecnica, Manizales:__ Se llevó a cabo el *Taller "Inteligencia Artificial aplicada el Crecimiento de tu Negocio"*. En este espacio se contó con la participación y certificación de 25 empresarios. *__Del 31 de octubre al 26 de noviembre:__ Se llevaron a cabo ocho sesiones de capacitación en *Inteligencia "Artificial para la Innovación Empresarial"*. Este ciclo de capacitaciones contó con 188 participantes. *__El 7 de noviembre, en el municipio de Viterbo:__ Se llevó a cabo la capacitación *"Inteligencia de Negocios"*. Se contó con la participación de			*Publicación de actividad en redes sociales. *Listados de asistencia. *Registro Fotográfico. *Evidencia de certificados o constancias de participación entregadas.

	pertinencia de los temas tratados y destacaron la facilidad con la que pueden aplicar las estrategias aprendidas para fortalecer la promoción de sus negocios, mejorar la relación con sus clientes y abrir nuevas oportunidades en entornos digitales. ***El 7 y 8 de octubre, en Unitecnica, Manizales:*** Se llevó a cabo el *Taller "Inteligencia Artificial aplicada el Crecimiento de tu Negocio"*. Esta actividad tuvo una duración de 16 horas y tuvo como propósito brindar a los empresarios y emprendedores de diferentes municipios conocimientos prácticos sobre el uso de herramientas de Inteligencia Artificial aplicadas a diferentes procesos de sus negocios. ***Del 31 de octubre al 26 de**	31 empresarios. ***El 20 y 21 de noviembre:*** Se llevó a cabo una segunda sesión del taller '*Inteligencia Artificial aplicada el Crecimiento de tu Negocio'*. En este espacio se contó con la participación y certificación de 11 personas. ***El 21 de noviembre, en el municipio de Anserma**, acompañando al Comité de Cafeteros, se llevó a cabo una capacitación en *Marketing Digital*. El taller contó con la participación de 23 personas. De acuerdo con informe presentado por el conviniente, **174** personas participaron en las capacitaciones realizadas; particularmente, en la capacitación de *IA para la innovación empresarial* que se llevó a cabo de forma			

	noviembre: Se llevaron a cabo ocho sesiones de capacitación virtual en *Inteligencia "Artificial para la Innovación Empresarial".* El objetivo principal de este curso fue mostrar a los participantes cómo el uso de la IA puede optimizar y mejorar su productividad empresarial. Se otorgó certificado de participación a los empresarios que cumplieron con al menos el 80% de asistencia al curso. El curso tuvo una duración de 16 horas. ****El 7 de noviembre, en el municipio de Viterbo:*** Se llevó a cabo la capacitación *"Inteligencia de Negocios".* En este taller se les enseñó a los empresarios como los datos de los negocios les pueden ayudar tomar decisiones estratégicas e identificar oportunidades	virtual y tuvo una duración de 8 sesiones, el número de participantes varió en cada sesión, por lo cual, se tomó como referencia los participantes que alcanzaron el 80% de la asistencia los cuales fueron 188 para un total de 362 participantes. Se resalta que en estos espacios de formación participaron 110 mujeres, 5 jóvenes (Entre 18 y 28 años), 3 indígenas, 1 afrocaldense y 5 desplazados/víctimas de los municipios de Riosucio, Supia, Villamaría, San José, Neira, Belalcázar, Anserma, Viterbo, Risaralda y Aguadas.			

COPIA CONTROLADA

	para potenciar el negocio, la capacitación tuvo una duración de 2 horas. **El 20 y 21 de noviembre:* Se llevó a cabo una segunda sesión del taller '*Inteligencia Artificial aplicada el Crecimiento de tu Negocio'*. Esta actividad tuvo una duración de 16 horas y tuvo como propósito brindar a los empresarios y emprendedores de diferentes municipios *conocimientos prácticos sobre el uso de herramientas de Inteligencia Artificial aplicadas a diferentes procesos de sus negocios.* **El 21 de noviembre, en el municipio de Anserma*, acompañando al Comité de Cafeteros, se llevó a cabo una capacitación en *Marketing Digital, d*onde se les enseñó a los empresarios herramientas básicas para poder llegar a un				

	público nuevo como son las redes sociales y WhatsApp, business, los empresarios que estuvieron interesados se les crearon y configuraron perfiles, además se les dieron tips sobre cómo realizar publicaciones llamativas. El taller tuvo una duración de 2 horas.				
2.2.3 Realizar caracterización de empresas en KPIS e indicadores tecnológicos (Ventas, empleabilidad, acceso a mercados, clientes, implementación de herramientas).	De acuerdo con los informes presentados por el conviniente, se realizó, la caracterización de 104 empresas de Caldas, evaluando indicadores clave como ventas, empleabilidad, acceso a mercados, clientes e implementación tecnológica. Los resultados permitieron identificar el nivel de madurez digital y las oportunidades de mejora; a continuación, se observa una visión general de las respuestas dadas por los empresarios:	104 empresas caracterizadas.			El conviniente reporta y se verifica: *Documento con resultados de la caracterizació n.

	*48% reducción de tiempo promedio en tareas. *6.6/10 mejora promedio en reducción de errores. *58% empresas que reportan ahorro de costos. *40% empresas que mejoran su margen. *25% reducción promedio en tiempo de respuesta. *50% empresas que ven mayor lealtad digital. *39% reducción promedio en tiempo de reportes. *6.5/10 calificación promedio de acceso a datos. Así mismo, se observan los objetivos principales que buscan las empresas al momento de realizar la adopción de herramientas digitales. Siendo el principal, ampliar la cobertura, respuesta dada				

	por 54 empresarios. Se observan además otras respuestas relacionadas con tener otro punto de venta, ampliar el personal y ampliar las ventas. 62 de los empresarios encuestados manifestaron que la tecnología les ha ayudado a reducir costos.				
2.2.4 Implementar proceso de transformación digital a través de la Ruta de Transformación Digital (Diagnostico y Plan).	De acuerdo con los informes presentados por el conviniente, para el desarrollo de esta se ha empleado la metodología de ruta de transformación digital: 1.Sensibilización. 2.Diagnostico. 3.Plan de Transformación Digital. 4.1. Fortalecimiento de habilidades. 4.2. Implementación. 5.Seguimiento. 6.Medición del impacto. Así pues, realizaron diagnóstico de la madurez digital de cada empresa,	En el marco de esta actividad, se impactaron 176 empresas en 19 municipios (Aguadas (27), Aránzazu (3), Belalcázar (4), Chinchiná (2), La Dorada (1), La Merced (6), Marmato (1), Neira (19), Pácora (1), Pensilvania (2), Palestina (2), Anserma (19), San José (9), Risaralda (9), Riosucio (25), Salamina (8), Supía (3), Villamaría (18) y Viterbo (17)). Respecto a la atención a población diferencial el conviniente reporta atención			El conviniente reporta y se verifica: *Documento(s) con resultado individual de los diagnósticos de madurez digital. *Planes de Transformación Digital.

	entregando a cada empresario un plan de transformación digital a corto y mediano plazo; así pues, a 176 empresas que iniciaron la ruta de transformación digital, se les realizó el diagnóstico y se les formularon los respectivos planes de transformación digital. En el marco de esta actividad, se impactaron empresas de 3 sectores económicos (Comercio, servicios y manufacturero).	a 93 mujeres, 28 adultos mayores, 1 indígena, 1 afrocaldense, 4 victimas/desplazados y 29 jóvenes.			
2.2.5 Implementar proceso de transformación digital a través de la Ruta de Transformación Digital (Soluciones implementadas).	De acuerdo con los informes presentados por el conviniente, 127empresas pertenecientes a los sectores económicos servicios, comercio y manufacturero, implementaron 167 soluciones digitales, entendiendo que, a través de este componente se ofrecen diversas soluciones tecnológicas adaptadas a las necesidades empresariales. S	127 empresas de 17 municipios, Aguadas (18), Neira (13), Salamina (5), Belalcazar (4), Supia (2), Viterbo (13), Pensilvania (2), Pacora (1), Villamaría (14), Aránzazu (2), La Merced (4), Chinchiná (2), Palestina (2), Anserma (16), San José (7), Risaralda (7) y Riosucio (15). Respecto a la atención a			El conviniente reporta y se verifica: *Listado de empresas/soluciones digitales implementadas.

	e ha observado qu e **Google Mi Negocio** como la más utilizada con un **(32,6%)**, lo que refleja el interés de los empresarios en potenciar su presencia en línea. Asimismo, soluciones como **CRM (14%), Pagina de Instagram (8 ,5%)** y **Treinta (8,5%)** muestran un avance importante en la organización administrativa y contable.	población diferencial el conviniente r eporta atención a 93 mujeres, 1 indígena, 1 afrocaldense, 4 desplazados, victimas y 29 jóvenes.			
CIENCIA, TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN					
INNOVACIÓN					
3.1.1 FASE ALISTAMIENTO. Convocar las empresas a intervenir durante el programa. Realizar alistamiento técnico-operativo del mismo.	Desde la supervisión se puede dar cuenta de las siguientes acciones llevadas a cabo por la entidad aliada, así: A partir del 19 de junio se abrió la convocatoria del programa a través las diferentes redes sociales de la Cámara de Comercio de Manizales. La información fue compartida y replicada por otras redes tales como Noticias UnoA, Alcaldía de Aguadas,	El número de empresas finalmente inscritas ascendió a 23 de las cuales 22 pertenecieron al municipio de Aguadas y 1 empresa al municipio de Pácora. De este total 7 pertenecieron a Restaurantes o servicio de comidas; 4 al sector hotelero; 4 manufactura de productos de panadería; 2 comercializació n de productos y 6 a otros servicios	En el marco del convenio, entre 18 de junio y 31 de diciembre de 2025	Total: $50.000.000 SDEI: $35.000.000 CCMPC: $15.000.000	Se tiene el siguiente link donde se consigna la información del conviniente así: https://docs.google.com/document/d/1d83tmsGuo-jpVryU4CD1wqLA5jootwtpFLFLw4h-Rfg/edit?tab=t.0 (páginas 63 y 64)

COPIA CONTROLADA

	Actualidad Informativa, Noticias de Risaralda, Las noticias de Pereira, entre otros. Durante la convocatoria, se realizó un comunicado de prensa que fue publicado tanto por la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas, como por la Gobernación de Caldas y el Laboratorio de Creatividad de NeuroCity. Otros medios de difusión fueron los envíos de mensajes a whatsapp, correos electrónicos y llamadas a los empresarios. Finalmente, se realizó una visita presencial al municipio de Aguadas durante los días 22 y 23 de julio. Se visitaron 24 empresas interesadas en el programa, resolver dudas y apoyarlos en el proceso de inscripción. El 29 de julio se cerró la convocatoria con un total 23				

COPIA CONTROLADA

	inscritos, es decir, un 18,6% de los invitados a participar.				
3.1.2 FASE DE EXPLORACIÒN. Acompañar a las empresas seleccionadas para la generación de ideas a retos de innovación a través de sesiones de entrenamientos en: Gestión de la Innovación, Gestión del Cambio, Desarrollo de prototipo y Validación de ideas.	En concordancia con la información constatada según el ejercicio de supervisión se realizaron las siguientes sesiones en la fase de exploración: **Sesión 1:** Se realizó la primera sesión con la temática Tendencias de Consumo. La sesión de tres horas inició con la presentación de los objetivos del programa, el cronograma de actividades y los compromisos de participación. Además, hubo una presentación formal de los participantes y se resolvieron algunas dudas y preguntas. Luego, se dio paso al taller en el que se presentó un panorama general de tendencias emergentes a nivel global. Se realizó un enfoque de tendencias más representativas de	Las personas beneficiadas según las sesiones de trabajo fueron las siguientes: **Sesión 1:** 18 participantes; de las cuales 9 fueron mujeres y 1 persona migrante **Sesión 2:** 15 personas participantes; 9 fueron mujeres **Sesión 3:** 17 participantes; de las cuales 10 fueron mujeres y 2 personas víctima del conflicto. **Sesión 4:** 17 participantes; de las cuales 9 fueron mujeres y 1 persona víctima del conflicto. **Sesión 5:** 18 participantes; de las cuales 11 fueron mujeres **Sesiones 6 y 7:** 5 personas participantes; 2 mujeres víctima del conflicto			Se tiene el siguiente link donde se consigna la información del conviniente así: https://docs.google.com/document/d/1d83tmsGuo-jpVryU4CD1wqLA5jootwtpFLFLw4h-Rfg/edit?tab=t.0 (páginas 64 a 69)

COPIA CONTROLADA

	Latinoamérica, presentando casos de éxito. **Sesión 2:** La segunda sesión se denominó El Mundo de la Innovación y tuvo una duración de 4 horas. Este taller inició con ejercicios prácticos en la que los asistentes activaron sus capacidades creativas. Se definieron conceptos básicos de creatividad, innovación y se establecieron diferencias entre innovación y otros tipos de proyectos. Con ejemplos de productos y servicios reconocidos en Colombia se presentaron los diferentes tipos de innovación. Durante la sesión, también se estudiaron casos de empresas reconocidas internacionalmente que fracasaron en proyectos de innovación, invitando a la resiliencia y la persistencia				

	Sesión 3: La sesión inició con una revisión de retos de cada una de las empresas. Se presentaron diferentes herramientas y metodologías para incentivar la creatividad y generar lluvia de ideas. Los participantes realizaron así diferentes ejercicios que les permitió enlistar muchas ideas para resolver los restos. Además, se presentaron técnicas para la priorización de ideas, entre ellas, matriz de impacto vs esfuerzo. De esta manera cada empresa seleccionó las tres ideas de mayor impacto y menor esfuerzo que los preparó para los próximos talleres. Cada empresa presentó sus propuestas recibiendo apoyo individual y retroalimentación colectiva **Sesión 4:** En la sesión de Conexión con el Mercado, los participantes				

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

	asegurando mayor pertinencia y valor en las soluciones propuestas. **Sesión 5:** En esta sesión se inició con un repaso de los contenidos anteriores, con el fin de actualizar a los participantes que no habían asistido previamente. Posteriormente, se abordaron los conceptos de prototipado y sus principales clasificaciones, complementados con un ejercicio práctico de construcción de prototipos conceptuales utilizando materiales básicos (marcadores, papel, formatos de brochure, wireframes y bloques de lego). Asimismo, se socializaron herramientas de inteligencia artificial aplicadas al prototipado rápido, incluyendo la generación de landing pages e imágenes en 3D.				

COPIA CONTROLADA

	Sesiones 6 y 7: Se llevaron a cabo dos sesiones virtuales dirigidas a cuatro empresas que solicitaron una actualización de los contenidos trabajados en talleres anteriores, con énfasis en el más reciente sobre prototipado. Estos espacios tuvieron como propósito presentar un resumen estructurado de las temáticas abordadas, reforzar los aprendizajes previos y garantizar que las empresas participantes contarán con los insumos necesarios para dar continuidad a sus procesos de innovación.				
3.1.3 FASE DE CONCEPTUALIZACIÒN. Evolucionar las soluciones innovadoras a través del acompañamiento con expertos y desarrollo de prototipos evolucionados. Además, sesiones de entrenamiento en conexión con el mercado y	De acuerdo a la labor de seguimiento llevada a cabo se da cuenta de la realización de los siguientes talleres en la fase de conceptualización: **Taller 1:** Se realizó un taller de habilidades blandas para que	Las personas beneficiadas según los talleres fueron las siguientes: **Taller 1**: 20 personas participantes; de las cuales 2 fueron víctima del conflicto; 1 indígena y 12 mujeres.			Se tiene el siguiente link donde se consigna la información del conviniente así: https://docs.google.com/document/d/1d83tmsGuo-jpVryU4CD1wqLA5jootwtpFLFLw4h-

comunicación para los negocios.	los participantes reconocieran la importancia de aceptar la incertidumbre en los procesos de innovación. El taller denominado Gestión de Cambio se realizó a través de dinámicas colaborativas, reflexiones guiadas y ejercicios de observación activa para que los asistentes pudieran identificar cómo sus actitudes influyen en los procesos de transformación dentro de sus organizaciones. Estas sesiones promovieron la apertura al aprendizaje y la adaptación a nuevas realidades para construir resultados sostenibles. **Taller 2:** Un segundo taller de habilidades blandas se realizó el mismo día con los participantes. Esta segunda sesión se denominó Empatía en los Negocios en donde se facilitó	**Taller 2:** 20 personas participantes; de las cuales 5 fueron víctima del conflicto; 1 indígena y 11 mujeres. **Taller 3:** 12 personas participantes; de las cuales 1 era afrocolombiana y 9 mujeres. **Taller 4:** 16 personas participantes; de las cuales 1 fue víctima del conflicto y 7 mujeres. **Taller 5:** 14 personas participantes; de las cuales 1 fue víctima del conflicto y 6 mujeres.			Rfg/edit?tab=t.0 (páginas 69 a 73)

	un espacio vivencial orientado a fortalecer las habilidades de comunicación y conexión humana entre los participantes. Se exploró el potencial del lenguaje tanto verbal como el no verbal como una herramienta poderosa para generar comprensión, confianza y colaboración dentro y fuera de los equipos de trabajo. La actividad permitió reconocer la importancia de expresarse desde la empatía, fomentando relaciones más auténticas, respetuosas y efectivas en los entornos personales y laborales. **Taller 3:** Se desarrolló una sesión personalizada con una de las empresas participantes del programa: Deli Fresh M.A. La sesión de 4 horas se enfocó en aplicar técnicas de				

	creatividad para mejorar la empatía y la conexión entre los miembros del equipo. Durante el encuentro se trabajó sobre los desafíos de comunicación interna, promoviendo espacios de escucha activa, confianza y colaboración. A través de ejercicios prácticos y reflexivos, los participantes lograron identificar tensiones cotidianas y generar propuestas para fortalecer las relaciones laborales, mejorando así la dinámica grupal y el clima organizacional de la empresa. **Taller 4:** Se llevó a cabo taller el cual no estaba planificado, profundizó los temas sobre los estilos de comunicación. Así, los participantes aplicaron un autodiagnóstico que les permitió reconocerse en sus distintas formas de				

	interactuar y trabajar. Este ejercicio facilitó el entendimiento de las similitudes y diferencias tanto en los miembros participantes como en sus equipos externos. Se generó de esta manera una mayor empatía y colaboración. **Taller 5:** Durante un mes y medio, las empresas participantes contaron con el acompañamiento continuo de las mentoras, en sesiones virtuales y en un encuentro presencial realizado en el municipio de Aguadas. Estos espacios permitieron fortalecer y aterrizar los proyectos de innovación, definiendo indicadores de impacto, estrategias de prototipado y acciones clave para avanzar en su implementación. A partir de este proceso se generaron los insumos necesarios para				

	el desarrollo de los prototipos y se coordinaron reuniones de trabajo con los makers, quienes apoyarán la construcción y validación final de las propuestas innovadoras Como parte de las labores de acompañamiento los empresarios participantes del programa construyeron y enviaron la información pertinente para el desarrollo de los nuevos prototipos a los diferentes diseñadores y con base a las indicaciones de las pasadas mentorías. Adicional, a través de comunicación asincrónica se fueron presentando diferentes avances para el desarrollo final.				
3.1.4 FASE DE CONEXIÒN. Validar las ideas de innovación a través de promoción y difusión de pautas publicitarias.	En concordancia con la información constatada según el ejercicio de supervisión se llevaron a cabo las siguientes acciones en la	Las personas beneficiadas de la fase de conexión fueron las siguientes: 31 personas en total, de las cuales 2 fueron			Se tiene el siguiente link donde se consigna la información del conviniente así:

COPIA CONTROLADA

	fase de conexión: A través de llamadas sincrónicas por la plataforma meet, se realizaron las presentaciones oficiales de los prototipos con 13 de las 15 empresas participantes. Estos espacios permitieron realizar ajustes en los prototipos para la satisfacción de los empresarios. Además, se inició el proceso de configuración de las redes sociales para autorizar a los diseñadores en la implementación de las pautas publicitarias. Una empresa no pudo participar de las diferentes invitaciones por falta de conectividad o carencia de señal para el servicio de internet. Adicional, otra empresa atendía temas médicos personales que los mantuvo alejados del proceso.	víctima del conflicto, 1 persona NARP; 1 persona LGBTIQ+ y 19 mujeres.			https://docs.google.com/document/d/1d83tmsGuo-jpVryU4CD1wqLA5jootwtpFLFLw4h-Rfg/edit?tab=t.0 (páginas 73 a 77)

COPIA CONTROLADA

	En total se realizaron 22 prototipos. Algunos cambiaron durante el proceso de mentorías personalizadas y junto a los diseñadores para ajustarse al alcance técnico del programa. Además de lo mencionado, Se realizó el evento de cierre ante los empresarios y aliados estratégicos con la participación de representantes de la Gobernación, la alcaldía local de Aguadas y la Cámara Comercio de Manizales por Caldas. El evento inició con las palabras de bienvenida y la presentación del resumen del programa y los 15 prototipos desarrollados. De igual modo, se realizó un conversatorio sobre aprendizajes y próximos pasos entre los aliados y se concluyó con un almuerzo				

	y una foto grupal en el parque principal del municipio. Durante la actividad, dos empresarias que desarrollaron nuevos productos adyacentes realizaron el lanzamiento de sus innovaciones a través de una degustación: Dos nuevos sabores de piononos, uno bajo en calorías y otro con sabor a café, y dos nuevos cafés desarrollados por mujeres y jóvenes caficultores. Adicionalmente, diferentes empresarios manifestaron sus agradecimientos hacia el programa y los aliados. Se realizaron validaciones de prototipos mediante pausas publicitarias en redes sociales para 8 de las 15 empresas participantes. Las campañas se orientaron al reconocimiento de marca y a la promoción de				

	productos o servicios, obteniendo resultados favorables: un total de 378.809 visualizaciones, además de conversaciones, interacciones y clics en los enlaces promocionados. Como victorias tempranas, se destaca el aumento significativo en los envíos nacionales y ventas de Piononos Trukky; así mismo, Restaurante La Picarra registró un incremento notable en sus ventas de comidas rápidas. Por su parte, Vanity by David González obtuvo 158 clics hacia WhatsApp, que se tradujeron en agendamientos efectivos de citas. En general, las campañas permitieron fortalecer la visibilidad de las marcas, generar audiencia y validar el impacto comercial de los prototipos. Es importante señalar que, para las 7 empresas en las que no se				

COPIA CONTROLADA

	ejecutaron campañas publicitarias, la validación se realizó mediante el fortalecimiento y avance en la construcción de los entregables de los prototipos o a través de la elaboración de material promocional, constituyéndose en su proceso alternativo de validación.				
CIENCIA, TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN					
SOSTENIBILIDAD AMBIENTAL MINERA					
3.2.1.1 FASE 1: GESTIÓN Y VALORIZACIÓN DE RESIDUOS MINEROS. Realizar un análisis de diversas metodologías empleadas en la valorización de residuos mineros, en procesos constructivos, con el propósito de determinar su viabilidad técnica para su aplicación en procesos constructivos sostenibles y eficientes.	Se realizó la caracterización fisicoquímica de varias muestras de residuos mineros o relaves, provenientes de la planta de beneficio del sector de Guayabales en el municipio de Marmato (Caldas), para evaluar su viabilidad como agregado en mezclas cementicias para la infraestructura vial. Se aplicaron técnicas de SEM, EDS y XRD, así como análisis químicos de cloruros, sulfatos y materia orgánica. Con base en los resultados obtenidos, se estableció un diseño de mezclas de mortero con sustitución total del agregado fino y se comparó la resistencia con el	Los beneficiarios de esta fase del proyecto están las personas del sector en donde se realizó la prueba piloto que hace parte del sector de Guayabales del municipio de Marmato	En el marco del convenio, entre 18 de junio y 31 de diciembre de 2025	Total: $71.428.571 SDEI: $50.000.000 CCMPC: $21.428.571	El conviniente reporta y se verifica por medio de análisis de laboratorio, registro fotográfico

3.2.1.1 FASE 1: GESTIÓN Y VALORIZACIÓN DE RESIDUOS MINEROS. Realizar un análisis de diversas metodologías empleadas en la valorización de residuos mineros, en procesos constructivos, con el propósito de determinar su viabilidad técnica para su aplicación en procesos constructivos sostenibles y eficientes.	agregado fino comúnmente usado en morteros. Las imágenes SEM evidenciaron partículas irregulares, angulosas y con textura rugosa, lo cual favorece la adherencia con la pasta de cemento. El análisis EDS mostro predominio de Si, O y Al, junto con Fe y trazas de Ca y K, lo que confirma un material silíceo y estable. El análisis XRD identifico cuarzo como fase dominante, acompañado de moscovita y pirita, sin presencia de fases expansivas ni nocivas. Los análisis químicos reportaron bajos niveles de cloruros y sulfatos, y un contenido moderado de materia orgánica, dentro de rangos admisibles para aplicaciones cementicias. Finalmente, los resultados de resistencia a la compresión y flexión del mortero y del concreto presentaron una resistencia superior a lo requerido para cementos asfalticos. Los resultados evidencian que el residuo presenta características favorables para su		En el marco del convenio, entre 18 de junio y 31 de diciembre de 2025	Total: $71.428.571 SDEI: $50.000.000 CCMPC: $21.428.571	El conviniente reporta y se verifica por medio de análisis de laboratorio, registro fotográfico

3.2.1.1 FASE 1: GESTIÓN Y VALORIZACIÓN DE RESIDUOS MINEROS. Realizar un análisis de diversas metodologías empleadas en la valorización de residuos mineros, en procesos constructivos, con el propósito de determinar su viabilidad técnica para su aplicación en procesos constructivos sostenibles y eficientes.	uso como agregado en mezclas cementicias para vías de bajo y medio tránsito, aportando valor a un pasivo minero y favoreciendo estrategias de economía circular. Con base en los análisis de laboratorio se procedió a la construcción de un tramo de 18 metros lineales de placa huella con la utilización de material de relave de la planta de beneficio del sector de Guayabales; este prototipo servirá para establecer cómo es el comportamiento de esta obra con el paso vehicular y determinar si es posible aplicar esta mezcla para la construcción de vías en otras áreas del municipio.		En el marco del convenio, entre 18 de junio y 31 de diciembre de 2025	Total: $71.428.571 SDEI: $50.000.000 CCMPC: $21.428.571	El conviniente reporta y se verifica por medio de análisis de laboratorio, registro fotográfico
3.2.2.2 FASE 2: FORTALECIMIENTO SABERES MINEROS. Gestionar y otorgar certificaciones a los participantes que culminen satisfactoriamente las capacitaciones, garantizando el reconocimiento de las competencias adquiridas y fomentando su integración en iniciativas	Dentro de este componente se trabajaron los siguientes temas: **Sesión 1:** Fecha de realización: 2 de septiembre 2025. Minería consciente: responsabilidad Ambiental - Bioingeniería, donde se abordó el concepto de soluciones	**Sesión 1**: Número de participantes: 27. Atención a población diferencial: Personas con discapacidad, Afrocaldenses, Indígenas, Jóvenes (Entre 18 y 28 años), Excombatientes, Adultos Mayores (+60 años), Población LGTBIQ, Migrantes, Mujeres: Dentro de los			El conviniente reporta y se verifica por medio registro fotográfico, listados de asistencia, diplomas de certificación expedido por la Universidad Católica de Manizales, videos.

productivas y ambientales. 3.2.2.2 FASE 2: FORTALECIMIENTO SABERES MINEROS. Gestionar y otorgar certificaciones a los participantes que culminen satisfactoriamente las capacitaciones, garantizando el reconocimiento de las competencias adquiridas y fomentando su integración en iniciativas productivas y ambientales.	basadas en la naturaleza con sus diferentes enfoques y definiciones y adicional se realizó ejercicio práctico para identificarlas en la labor diaria de cada uno de los participantes. **Sesión 2:** Fecha de realización: 16 de septiembre 2025. Seguridad y salud en el trabajo en la cual se habló sobre la importancia de la formalización laboral en el sistema legal colombiano y los beneficios y características de implementar el sistema de seguridad en el sector minero. **Sesión 3**: Fecha de realización: 29 de septiembre 2025. Tratamiento de aguas residuales en entornos mineros, en la cual se revisó los diferentes tipos de aguas residuales, las características y el tratamiento de cada una de ellas, identificando también los tipos de tratamientos y	participantes se contó con: jóvenes (Entre 18 y 28 años): 9 personas, Mujeres: 10 personas. **Sesión 2**: Número de participantes: 27. Atención a población diferencial: Personas con discapacidad, Afrocaldenses, Indígenas, Jóvenes (Entre 18 y 28 años), Excombatientes, Adultos Mayores (+60 años), Población LGTBIQ, Migrantes, Mujeres: Dentro de los participantes se contó con: Jóvenes (Entre 18 y 28 años): 7 personas. Mujeres: 8 personas. **Sesión 3**: Número de participantes: 23. Atención a población diferencial: Personas con discapacidad, Afrocaldenses, Indígenas, Jóvenes (Entre 18 y 28 años), Excombatientes, Adultos Mayores (+60 años), Población LGTBIQ, Migrantes, Mujeres: Dentro de los participantes se contó con:	En el marco del convenio, entre 18 de junio y 31 de diciembre de 2025	Total: $71.428.571 SDEI: $50.000.000 CCMPC: $21.428.571	El conviniente reporta y se verifica por medio registro fotográfico, listados de asistencia, diplomas de certificación expedido por la Universidad Católica de Manizales, videos.

3.2.2.2 FASE 2: FORTALECIMIENTO SABERES MINEROS. Gestionar y otorgar certificaciones a los participantes que culminen satisfactoriamente las capacitaciones, garantizando el reconocimiento de las competencias adquiridas y fomentando su integración en iniciativas productivas y ambientales.	tips necesarios para aplicar en las minas. **Sesión 4**: Fecha de realización: 21 de octubre 2025. Liderazgo y habilidades para el trabajo en equipo, en la cual se revisó el concepto de liderazgo enfocado al sector minero, las características y principios de un líder, competencias y valores importantes a tener en cuenta en una relación en equipos efectivos y adicional se trabajó de manera práctica en actividades de trabajo en equipo y liderazgo.	Jóvenes (Entre 18 y 28 años): 7 personas. Mujeres: 8 personas **Sesión 4**: Número de participantes: 24. Atención a población diferencial: Personas con discapacidad, Afrocaldenses, Indígenas, Jóvenes (Entre 18 y 28 años), Excombatientes, Adultos Mayores (+60 años), Población LGTBIQ, Migrantes, Mujeres: Dentro de los participantes se contó con: Jóvenes (Entre 18 y 28 años): 6 personas. Mujeres: 8 personas. En total fueron certificadas 25 personas y recibieron diploma por parte de la Universidad Autónoma de Manizales	En el marco del convenio, entre 18 de junio y 31 de diciembre de 2025	Total: $71.428.571 SDEI: $50.000.000 CCMPC: $21.428.571	El conviniente reporta y se verifica por medio registro fotográfico, listados de asistencia, diplomas de certificación expedido por la Universidad Católica de Manizales, videos.
CIENCIA, TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN					
FORTALECIMIENTO DEL CLÚSTER TIC DE MANIZALES Y CALDAS - MANTIX Y ARTICULACIÓN CON EL PARQUE TECNOLÓGICO – FUTURA.					
3.3.1 Desarrollar entrenamiento en innovación y sofisticación del portafolio de servicios de las empresas del Clúster TIC Mantix.	En línea con la información constatada según el ejercicio de acompañamiento y seguimiento se llevaron a cabo las siguientes actividades en	El número de participantes según los talleres efectuados fue el siguiente: **Taller 1:** 28 personas representando	En el marco del convenio, entre 18 de junio y 31 de diciembre de 2025	Total: $21.402.464 SDEI: $14.979.081 CCMPC: $6.423.383	Se tiene el siguiente link donde se consigna la información del conviniente así: https://docs.google.com/do

COPIA CONTROLADA

	aras del fortalecimiento del clúster TIC: Elección del consultor en este caso IE Team por ser la propuesta más ajustada para realizar los talleres de innovación para la generación de capacidades de base tecnológica para nuestro departamento de Caldas y solicitud de contratación de la empresa IE Team. Se invitó a iniciar esta ruta de innovación en 5 momentos por medio de talleres de innovación. Se llevó a cabo cinco talleres prácticos, en un formato híbrido que combinó sesiones presenciales y virtuales, talleres, de los cuales 2 fueron presenciales (de 4 horas cada uno) y 3 virtuales (de 2 horas cada uno). para un total de 14 horas (8 horas presenciales y 6 horas virtuales) durante 1 mes. Posteriormente se realizó asesoría a 8	a 20 empresas del sector **Taller 2:** 25 personas representando a 18 empresas del sector **Taller 3:** 26 personas representando a 18 empresas del sector **Taller 4:** 26 personas representando a 18 empresas del sector **Taller 5:** 24 personas representando a 18 empresas del sector			cument/d/1d83tmsGuo-jpVryU4CD1wqLA5jootwtpFLFLw4h-Rfg/edit?tab=t.0 (páginas 89 a 100)

	empresas del grupo. Las temáticas de los 5 talleres fueron: 1. Reflexión y comprensión de la realidad de la innovación Gestión de la Cultura de innovación en las empresas. 2. Innovación Abierta en el Sector TIC: Estrategias para Colaborar y Crecer 3. Intraemprendimiento: Innovación desde Adentro para el Crecimiento Empresarial 4. Cómo definir una nueva línea de negocio y propuesta de valor 5. Plan de innovación y competitividad Como propósito de estos se tuvo desarrollar capacidades por medio de estrategias para Colaborar y Crecer bajo un enfoque participativo y experiencial,				

COPIA CONTROLADA

	combinando teoría con dinámicas prácticas que fomenten la interacción y el aprendizaje colaborativo. Se utilizaron metodologías ágiles y de pensamiento de diseño para estructurar las sesiones de manera efectiva, promoviendo la reflexión, el análisis crítico y la aplicación de conceptos en escenarios reales. Los consultores expertos internacionales seleccionados fueron los siguientes: • Mikel Larrañaga, Consultor Senior • Gabriela Landa, Consultor Senior • Irati Santxo, Consultor Senior • Olaia Martínez, Directora de Innovación de la firma consultora IE Team				

	A continuación, se describe lo llevado a cabo en los talleres programados: **Taller 1:** El pasado 27 de agosto desde 8 a 12pm (jornada de 4 horas) de forma presencial en el Parque Futura de Villamaría se llevó a cabo el taller N° 1 del ciclo *"Reflexión y comprensión de la realidad de la innovación Gestión de la Cultura de innovación en las empresas"* **Taller 2:** Estrategias para Colaborar y Crecer, realizado el pasado 3 de septiembre, desde las 8 a 10am (2 horas) Virtual **Taller 3:** Innovación desde adentro para el crecimiento empresarial. realizado el pasado 10 de septiembre de 2025 – 08:00 a.m. a 10:00 a.m (2 horas) Modalidad virtual – Google Meet, Impartido por Irati Santxo,				

	responsable de Innovación en ieteam Vizcaya (España) **Taller 4:** Cómo definir una nueva línea de negocio y propuesta de valor, Realizado el 17 de septiembre de 2025 – 08:00 a.m. a 10:00 a.m. (2 horas), Modalidad virtual – Google Meet, Impartido por Ekiñe Izaguirre, responsable de Innovación en ieteam Guipuzcoa (España) **Taller 5:** Plan de innovación y competitividad, Realizado el 24 de septiembre de 2025 - 8:00 a.m. a 12:00 p.m. (4 horas), Modalidad presencial – CCMPC Salón del Comercio, Impartido por Mikel Larrañaga, consultor internacional de competitividad de Ieteam Colombia. Se realizó igualmente entrega de constancias de asistencia a las personas que				

COPIA CONTROLADA

	asistieron al 80% de las sesiones. 10 empresas que participan en el entrenamiento recibieron asesoría personalizada con la firma consultora IE-TEAM: • Easynet • Jaramillo Villegas casa de software • Todo en Uno.Net • ACiA FoodTech • BPMco • Mecanicad • Qualitic solution SAS • Cinnco • Kavantic • Lemon Colombia Las asesorías personalizadas permitieron a las empresas: ➢ Consolidar aprendizajes del programa de innovación. ➢ Estructurar planes de acción adaptados a sus realidades y retos estratégicos.				

	➢ Incorporar herramientas y metodologías para la mejora continua, la innovación y la competitividad. Se adjunta de igual forma informe final de las asesorías 1 a 1 con resultados específicos por empresa. Como complemento al proceso, se realizó convocatoria para que empresas del programa participaron del evento **BIFOR** de la CCMPC el día 25 de septiembre, en total participaron 10 empresas y aliados: • ACiA FoodTech • Lemon Colombia • capitalia SAS • Proyectos y Procesos Consultoria SAS-PyP Consultoria SAS • Qualitic solution SAS • fazzil sas • BPMco				

	• Marketing, eventos y btl • Arithmos • Universidad Nacional de Colombia sede Manizales				
COMPETITIVIDAD					
ANALISIS SECTORIAL					
4.1.1 Elaborar infografías de comercio exterior del departamento de Caldas.	De acuerdo con los informes presentado por el conviniente: *Se elaboró ***infografía de comercio exterior correspondiente al primer trimestre del año 2025***, donde se pudo evidenciar que las exportaciones de Caldas alcanzaron los 348,6 millones de dólares FOB, una cifra que representa un crecimiento significativo respecto al mismo periodo de 2024, cuando se registraron 211,2 millones de dólares. En el primer trimestre de 2025, Caldas se ubicó en la octava posición entre los principales departamentos exportadores del país, con un total de 348,6	No aplica.	En el marco del convenio, entre 18 de junio y 31 de diciembre de 2025	Total: $14.285.714 SDEI: $10.000.000 CCMPC: $4.285.714	El conviniente aporta y se verifica: *Documentos de comercio exterior. Infografía del primer trimestre de comercio exterior del departamento de Caldas. Boletín: Comportamiento de las exportaciones de Caldas enero - julio de 2025. Boletín: Comportamiento de las exportaciones de Caldas enero - octubre de 2025.

	millones de dólares FOB, lo que representa el 3,7 % del total nacional. Este desempeño permite al departamento superar a Huila (347,2 millones de dólares) y Magdalena (257,7 millones), y mantenerse por encima de departamentos con actividad exportadora consolidada como Santander, Risaralda y Norte de Santander. Las exportaciones de Caldas durante el primer trimestre de 2025 confirman la fuerte concentración geográfica de las ventas externas en un reducido grupo de países, encabezados por Estados Unidos y Bélgica, con una marcada dominancia del café como producto principal en la mayoría de los destinos. Estados Unidos se consolida nuevamente como el principal socio comercial del departamento, con				

COPIA CONTROL AGA

	exportaciones por 85,9 millones de dólares FOB, de los cuales 79 ,7 millones corresponden a café y solo 6,2 millones a otros productos. Esta cifra representa cerca de una cuarta parte del total exportado por Caldas en el periodo, reafirmando la dependencia estructural de la economía regional respecto al mercado estadounidense, tanto en volumen como en concentración productiva. *Se elaboró el ***boletín de comercio exterior del departamento de Caldas***, como instrumento de divulgación técnica que sintetiza los principales resultados de exportaciones e importaciones de Caldas. El análisis evidencia un crecimiento sostenido de las ventas externas, que alcanzaron USD 801,4 millones FOB ***entre enero y julio***,				

COPIA CONTROLADA

	posicionando a Caldas como el octavo exportador del país con una participación del 3,5% nacional. El café sin tostar continúa siendo el principal producto, con USD 611,9 millones (76,3%), seguido de la industria de confitería y alimentos procesados, que en conjunto superaron los USD 100 millones, reflejando avances en diversificación y valor agregado. En contraste, las importaciones registraron una disminución significativa, totalizando USD 112,9 millones, el nivel más bajo de los últimos cinco años. Este producto contribuye al seguimiento y análisis del comercio exterior del departamento y fortalece la toma de decisiones de política económica y empresarial basada en datos. *Se elaboró el ***boletín***				

COPIA CONTROLADA

	"Comportamiento de las exportaciones de Caldas enero–octubre 2025", como instrumento de divulgación técnica que sintetiza los principales resultados del comercio exterior del departamento. El análisis muestra que Caldas se posiciona como el octavo exportador del país, con ventas externas por USD 1.112 millones FOB y una participación cercana al 3,3% del total nacional. La canasta continúa fuertemente concentrada en el café sin tostar, complementada por productos agroindustriales y manufactureros, en especial confitería y alimentos procesados que evidencian avances en diversificación y mayor valor agregado. De manera paralela, se ilustra el comportamiento				

COPIA CONTROLADA

	de las importaciones, que presentan un ajuste a la baja frente a años anteriores.				
4.1.2 Realizar análisis del tejido empresarial del departamento de Caldas.	De acuerdo con los informes presentados por el conviniente: *Se elaboró el Boletín de la Encuesta de Ritmo Empresarial (ERE) 2025-II – Manizales, este informe en alianza con la Cámara de Comercio de Cali y en el marco de una medición semestral en la que participan cerca de 25 cámaras de comercio del país, permite tomar el pulso a la dinámica de las empresas formales de la jurisdicción, a partir de información directa sobre inversión productiva, ventas, empleo, principales problemas, expectativas y adopción de tecnologías. Los resultados muestran, entre otros hallazgos, una inversión aún contenida (solo cerca de	No aplica.			El conviniente aporta y se verifica: *Documentos de dinámica empresarial. Documento Encuesta Ritmo Empresarial 2025-II Documento Dinámica empresarial.

	una cuarta parte de las firmas invirtió en maquinaria o capacidad productiva), ventas y empleo en relativa estabilidad, cambios en la percepción de los problemas empresariales, con menor peso de los costos de insumos y mayor relevancia de la carga tributaria y la competencia, así como expectativas moderadamente optimistas frente a las ventas y la economía regional. 2. Se avanzó en el análisis del tejido empresarial de Caldas mediante la elaboración de un informe basado en la información del registro mercantil de las tres cámaras de comercio con jurisdicción en el departamento. El documento caracteriza un stock empresarial de 34.633 empresas registradas y renovadas al corte de noviembre de				

COPIA CONTROLADA

	2025, evidenciando una fuerte concentración territorial: Manizales reúne el 51,4% de las firmas, seguida de La Dorada (8,2%) y Chinchiná (5,2%), configurando el principal eje empresarial; en términos subregionales, el Centro Sur concentra cerca del 64% del total. En cuanto a la estructura productiva, el análisis confirma la predominancia del sector terciario, pues comercio, alojamiento y servicios de comida e industrias manufactureras representan cerca del 70% del tejido empresarial, con menor peso relativo de la industria y el sector primario. Finalmente, el ejercicio por tamaño empresarial muestra que la economía de Caldas se sostiene principalmente				

	en microempresas, mientras que las pequeñas, medianas y grandes son pocas y se localizan de manera muy concentrada en el eje Manizales–Centro Sur.				
4.1.3 Elaborar infografías, presentaciones y documentos en temas de indicadores económicos.	De acuerdo con los informes presentados por el conviniente, en el marco de esta actividad se desarrollaron las siguientes acciones: *En primer lugar, en el marco de la Mesa de Internacionalización de Manizales y Caldas donde participan actores públicos, privados, gremiales y académicos, se elaboró una presentación de comercio exterior para revisar el balance comercial entre Caldas y Estados Unidos. En 2024, las exportaciones a China alcanzaron los 16,3 millones de dólares FOB, representando el 0,7% de las exportaciones de Colombia a ese	No aplica.			El conviniente aporta y se verifica: *Documentos con temas de indicadores económicos. Presentación de comercio exterior entre Estados Unidos y China. Presentación de resultados del Índice Departamental de Competitividad IDC 2025 para Consejo de Gobierno. Documento de variables económicas del departamento de Caldas. Documento Potencial exportador Caldas - Países del Caribe

	país; una cifra levemente inferior a la registrada en 2023. No obstante, en 2018 y 2019 experimentaron una caída, situándose por debajo de los 4 millones de dólares. Alrededor de 2013, las exportaciones oscilaban en torno a los 20 millones de dólares FOB. Por el lado de las importaciones, de los 460 millones de dólares importados por el departamento de Caldas en el año 2024, 191 millones de dólares (42 %) provinieron de China, principal socio comercial. *En segundo lugar, se elaboró una presentación para el Consejo de Gobierno que tuvo lugar el pasado 28 de julio en la Sala Mario Calderón de la Gobernación de Caldas. Allí se mostraron los resultados del Índice Departamental				

	de Competitividad (IDC) 2025, que evalúa y compara el desempeño competitivo e innovador de los 32 departamentos y Bogotá D.C. Es una herramienta clave para entender la situación económica y social del país, y apoyar la gestión pública, las políticas regionales y las alianzas público-privadas orientadas a la innovación y al desarrollo sostenible. Está conformado por 98 indicadores distribuidos en 13 pilares y agrupados en 4 factores de competitividad: condiciones habilitantes, capital humano, eficiencia de los mercados y ecosistema innovador. Para 2025, Caldas desciende dos posiciones en el Ranking nacional, ubicándose en el puesto número 7 a nivel nacional con un puntaje de 6,12. El departamento				

COPIA CONTROLADA
SIG

	presenta avances en cinco pilares: Adopción de TIC, Salud, Mercado laboral, Sistema financiero y Tamaño del mercado. Sin embargo, registra retrocesos en ocho pilares clave: Instituciones, Infraestructura, Sostenibilidad ambiental, Educación básica y media, Educación superior y formación para el trabajo, Entorno para los negocios, Sofisticación y diversificación, e Innovación. *En tercer lugar, se elaboró un documento que cuenta con información de demografía, pobreza monetaria, valor agregado municipal, mercado laboral, competitividad y dinámica empresarial que evidencian el estado actual del departamento en estas variables. *En cuarto lugar, por solicitud de la secretaría de				

	Desarrollo, Empleo e Innovación de Caldas se elaboró el documento "Potencial Exportador de Caldas – Oportunidades de Diversificación de Mercados: Países del Caribe", como insumo técnico que analiza, a partir de indicadores de comercio exterior, las oportunidades de Caldas en República Dominicana, Aruba y Curazao. El ejercicio cruza la canasta exportadora del departamento con la información de importaciones de estos países, primero identificando qué productos colombianos ya se venden a estos mercados desde otros departamentos y que también forman parte de la oferta de Caldas, y luego evaluando una canasta de 30 productos representativos para estimar su				

	demanda potencial. Finalmente, se detallan los bienes que Caldas exporta y el monto que cada uno de estos destinos importa, diferenciando visualmente aquellos productos donde el departamento ya tiene presencia y aquellos donde aún no participa, pero existe un mercado relevante.				
4.1.4 Realizar informes de coyuntura económica.	De acuerdo con los informes presentados por el conviniente: *Con el propósito de desarrollar informes periódicos, se elaboró el boletín coyuntura económica de Caldas y Manizales, que analiza el comportamiento del sector exportador, que alcanzó USD 801,4 millones entre enero y julio de 2025, con un crecimiento anual del 44,4%. La producción real industrial en Manizales registró un aumento del	No aplica.			El conviniente aporta y se verifica: *Informes de coyuntura económica. Boletín de coyuntura económica. Documento entorno económico.

	16,7% frente al año anterior, mientras la tasa de desempleo se ubicó en 8,5% y la ocupación en 57,1%. En materia de precios, la variación mensual del IPC fue de 0,07% en agosto de 2025, posicionando a Manizales entre las ciudades con menor incremento de precios del país. *Se elaboró el documento "Entorno económico de Caldas", que ofrece una lectura integrada de la situación económica del departamento. El informe parte del análisis del contexto global, latinoamericano y nacional, analizando el crecimiento mundial, proyecciones para América Latina y recuperación gradual de la economía colombiana. Además de profundizar en la dinámica reciente de Caldas y Manizales. En el				

	ámbito regional, se evidencia para 2025 un crecimiento estable, una reactivación industrial relevante, mejoras en el mercado laboral de Manizales (con tasas de desempleo inferiores al promedio nacional), un proceso de desinflación progresiva y un marcado dinamismo del sector externo, con exportaciones por USD 801,4 millones entre enero y julio de 2025, lo que representa una variación anual del 44,4%.				
4.1.5 Actualizar el ranking municipal de competitividad de Caldas.	De acuerdo con informes presentados por el conviniente, se actualizó el Ranking Municipal de Competitividad de Caldas 2025, manteniendo la estructura de análisis en los entornos económico, social, urbano y de condiciones estructurales. Para ello, se realizó la recolección, depuración y	No aplica.			El conviniente aporta y se verifica: * Documento Ranking Municipal de Competitividad 2025.

	homologación de las fuentes de información secundarias; se actualizaron las bases de datos para todos los municipios del departamento y se aplicó la metodología de conjuntos difusos definida para el ejercicio, recalculando los puntajes globales y por entorno para cada territorio. Como resultado, se cuenta con una medición 2025 actualizada del desempeño competitivo municipal, que permite identificar avances, rezagos y brechas entre municipios, así como cambios en la posición relativa frente al ejercicio anterior. Esta información constituye un insumo técnico para la Gobernación de Caldas en la priorización de inversiones, el seguimiento a la política de desarrollo territorial y la focalización de instrumentos de competitividad				

COPIA CONTROLADA

	en los municipios con mayores oportunidades de mejora. Manizales se posiciona como el municipio más competitivo, con un puntaje de 66,73%, seguido por Villamaría (64,84%) y Chinchiná (63,18%), que sobresalen por su mayor desarrollo económico, mejor infraestructura y capacidades urbanas y sociales. En contraste, municipios como Victoria (44,05%) y Marulanda (40,75%) se ubican en la parte baja del ranking, enfrentando rezagos en infraestructura, acceso a servicios y condiciones estructurales, lo que evidencia importantes desafíos para avanzar en convergencia y cerrar brechas de competitividad en el departamento.				
COMPETITIVIDAD					
COMISIÓN REGIONAL DE COMPETITIVIDAD E INNOVACIÓN					

4.2.1 Liderar eventos de socialización en temas de competitividad.	De acuerdo con los informes presentados por el conviniente, la CRCI organizó y lideró eventos de socialización orientados a sensibilizar y actualizar a los actores del ecosistema económico sobre estrategias y herramientas de competitividad. *El 9 de julio de 2025 se presentaron ante la Secretaría de Ambiente los resultados de Caldas en el Índice Departamental de Competitividad (IDC) 2025, con énfasis en el pilar de Sostenibilidad Ambiental. Como resultado, se instalaron frentes de trabajo para impulsar el plan operativo de cierre de brechas del indicador de Negocios Verdes, identificado como una oportunidad relevante de crecimiento. *El 28 de julio de 2025, a solicitud de la Secretaría de Desarrollo, Empleo e	No aplica.	En el marco del convenio, entre 18 de junio y 31 de diciembre de 2025	Total: $59.434.857 SDEI: $43.114.291 CCMPC: $16.320.566	El conviniente aporta y se verifica: *Memorias de eventos realizados. SOCIALIZACIÓN IDC SECRETARÍA MEDIO AMBIENTE: EVIDENCIA FOTOGRÁFICA LISTADO DE ASISTENCIA MEMORIAS SECRETARIA DE AMBIENTE 9 DE JULIO SOCIALIZACIÓN IDC CONSEJO DE GOBIERNO: EVIDENCIA FOTOGRÁFICA MEMORIAS PRESENTACIÓN IDC 2025 SOCIALIZACIÓN IDC CORPOCALDAS: EVIDENCIA FOTOGRÁFICA LISTADO DE ASISTENCIA PRESENTACIÓN CORPOCALDAS FORO DE TRANSICIÓN

	Innovación, se participó en el Consejo de Gobierno Departamental para socializar los resultados del IDC 2025. En este espacio, el Gobernador de Caldas reafirmó el compromiso con la competitividad del departamento, destacando los indicadores con mejor desempeño y aquellos con oportunidades de mejora. *El lunes 11 de agosto de 2025 se socializaron los resultados del IDC 2025, con énfasis en el pilar de Sostenibilidad Ambiental, en un encuentro con Corpocaldas y la Secretaría de Desarrollo, Empleo e Innovación. En este espacio se reconoció la importancia del rol que Corpocaldas desempeña en el territorio, particularmente a través de su Ventanilla de Negocios Verdes, la cual se articula directamente con				ENERGÉTICA: EVIDENCIA FOTOGRÁFICA PRESENTACIÓN NEGOCIOS VERDES PROGRAMACIÓN DEL EVENTO SOCIALIZACIÓN INDICE SUBNACIONAL DE EMPRENDIMIENTO (RED DE EMPRENDIMIENTO): MEMORIAS DEL EVENTO LISTADO DE ASISTENCIAS EVIDENCIAS FOTOGRÁFICAS BOOTCAMP JUVENIL DE CALDAS: LISTADOS DE ASISTENCIA REGISTRO FOTOGRÁFICO MEMORIAS DE EVENTOS LANZAMIENTO DEL ICC: EVIDENCIA FOTOGRÁFICA ICC 2025 EVIDENCIA FOTOGRÁFI

	el plan operativo de cierre de brechas. *El 28 y 29 de agosto de 2025 se desarrolló en Manizales el Foro Académico de Transición Energética Justa, organizado en compañía de la Secretaría de Medio Ambiente de Caldas, CHEC, Efigas, la Universidad Católica de Manizales y Mundo Verde. Este espacio reunió a actores nacionales y regionales para analizar los retos y oportunidades de la transición energética desde una perspectiva territorial, posicionando a Caldas como referente en sostenibilidad y justicia climática. La Comisión Regional de Competitividad e Innovación de Caldas (CRCI) participó en la agenda del 29 de agosto, con un espacio para socializar los resultados del IDC 2025 y el plan de cierre de				CA TIC Y PLANEACIÓ EVIDENCIA FOTOGRÁFI CA CENA ESTRATÉGI CA PIEZA DE INVITACIÓN LISTADO DE INSCRITOS LANZAMIENT O ICC 2025

COPIA CONTROLADA

	brechas de Negocios Verdes, reforzando el compromiso de la región con el desarrollo sostenible. *El 8 de septiembre de 2025, en el marco del núcleo de la Red Regional de Emprendimiento de Caldas, la Comisión Regional de Competitividad e Innovación (CRCI) lideró la socialización de los resultados del Índice Subnacional de Emprendimiento (ISEM) 2025, ejercicio orientado a analizar el desempeño de Manizales y su Área Metropolitana en los pilares y variables que componen este indicador. *Invitados por la Secretaría de Medio Ambiente de Caldas, la CRCI participó en el primer Campamento Juvenil Ambiental, un evento que reunió a cerca de 100 jóvenes de				

	27 municipios del departamento con el propósito de fortalecer su liderazgo en la conservación de los ecosistemas y en la construcción de territorios sostenibles. La CRCI Caldas lideró un espacio formativo sobre los resultados del Índice Departamental de Competitividad (IDC) y el plan de cierre de brechas en el indicador de Negocios Verdes, destacando la importancia de la sostenibilidad como pilar transversal de la competitividad territorial. *Se realizó el evento del Lanzamiento del Índice de Competitividad de Ciudades (ICC) 2025) en Manizales el día 22 de octubre el cuál reunió a más de 70 asistentes en el Ritual del Café del Recinto del Pensamiento, en un espacio liderado por el Consejo Privado de				

	Competitividad y la Universidad del Rosario. El evento permitió socializar los resultados de la medición y abrir la conversación sobre los avances y retos del Área Metropolitana de Manizales en materia de competitividad. En el marco del Lanzamiento del Índice de Competitividad de Ciudades (ICC) 2025) realizado en Manizales, se llevaron a cabo dos reuniones estratégicas con la participación del Consejo Privado de Competitividad y la Universidad del Rosario, con el objetivo de profundizar en los resultados presentados y revisar acciones clave para fortalecer la competitividad territorial. *Se realizó la segunda sesión del Comité Ejecutivo de la Comisión Regional de Competitividad e Innovación de Caldas (CRCI),				

	espacio en el que se presentaron los avances alcanzados por la Comisión durante el periodo y se socializaron los principales resultados derivados de las respuestas obtenidas en la primera sesión del Comité Ejecutivo. La sesión permitió reafirmar el rol estratégico del Comité Ejecutivo como espacio de gobernanza y coordinación para orientar de manera conjunta la Agenda Departamental de Competitividad e Innovación, y facilitó la alineación de actores alrededor de prioridades compartidas para el 2026.				
4.2.2 Realizar seguimiento al estado del banco y tablero de control de Programas, Proyectos e Iniciativas de la Agenda Departamental de Competitividad e Innovación.	De acuerdo con los informes presentados por el conviniente, se actualizó la Agenda Departamental de Competitividad e Innovación incluyendo de manera prioritaria el	No aplica.			El conviniente aporta y se verifica: *Informes de seguimiento a la ADCI. MEMORIA PROCESO DE ACTUALIZACIÓN ADCI.pdf

	proyecto de Negocios Verdes, liderado por la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas, como estrategia para el cierre de brechas en esta materia. Asimismo, el 29 de agosto se realizó el envío formal de las fichas y del consolidado de los 28 proyectos de la Agenda Departamental de Competitividad al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Esta actualización y validación se ha realizado en un esfuerzo en conjunto con el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, la Gobernación de Caldas, Corpocaldas y otros actores. En cuanto al monitoreo a los PPI de la Agenda, este se ha realizado mediante la estrategia del Boletín de Oportunidades, a través del cual se logró conectar proyectos de la				CONSOLIDADO PROYECTOS ADCI 2025.xlsx LISTADO DEFINITIVO DE PPI PRIORIZADOS Y A FORTALECER.pdf ADCI CALDAS PRESENTACION BASE.pdf INFORME PROYECTOS PRIORIZADOS ADCI

	ADCI con convocatorias y fuentes de financiación. Así mismo, posterior al lanzamiento de la convocatoria Visión Región 2.0, se hizo invitación vía correo electrónico a los 28 proyectos priorizados dentro de la ADCI. La estrategia buscaba fortalecer los ecosistemas de competitividad e innovación mediante el acompañamiento técnico a las Comisiones Regionales de Competitividad e Innovación (CRCI). Su objetivo principal era fortalecer las capacidades técnicas de las instancias territoriales para la implementación efectiva de proyectos estratégicos territoriales.				
4.2.3 Monitorear los resultados de Caldas en materia de Competitividad e Innovación.	De acuerdo con los informes presentados por el conviniente, la Comisión Regional de Competitividad e	No aplica.			El conviniente aporta y se verifica: *Documentos de análisis de indicadores

COPIA CONTROLADA
SIG

	Innovación (CRCI), junto con el Área de Estudios Económicos y Competitividad, realizó el análisis y seguimiento de los resultados del departamento en el Índice Departamental de Competitividad (IDC) 2025. Como producto, se elaboró un documento técnico de detalle y una presentación ejecutiva de hallazgos. De otro lado, en el marco del Índice Subnacional de Emprendimiento (ISEM) 2025, se realizó un análisis detallado del desempeño del Área Metropolitana de Manizales, con el propósito de identificar sus fortalezas, avances y retos en materia de emprendimiento y competitividad territorial. El ejercicio se consolidó en un documento técnico y una presentación ejecutiva que recogen los				de competitividad. INFORME DE SEGUIMIENTO Y ANALISIS IDC 2025 CRCI ESTUDIOS ECONÓMICOS IDC-2025.pdf ANÁLISIS INDICE SUBNACIONAL DE EMPRENDIMIENTO ANÁLISIS ICC 2025

	principales hallazgos. Finalmente, el Índice de Competitividad de Ciudades (ICC) 2025, en su séptima edición, se consolida como una herramienta clave para medir y comparar el desempeño competitivo e innovador de las 32 capitales departamentales del país (siete áreas metropolitanas y 25 ciudades). El índice asigna a cada indicador un puntaje estandarizado entre 0 y 10, donde 0 representa el menor desempeño y 10 el mayor, lo que permite establecer un ranking del 1 al 32.				
4.2.4 Fortalecer la cooperación con las instancias sectoriales y transversales a través de las mesas de conversación y gestión que dinamicen y faciliten los temas de competitividad e Innovación en el departamento.	De acuerdo con los informes presentados por el conviniente, se observa que, con el propósito de fortalecer la cooperación con las instancias sectoriales y transversales a través de las mesas de conversación y	No aplica.			El conviniente aporta y se verifica: *Informes de mesas de dialogo. INFORME DIÁLOGO REGIONAL SOBRE INESTABILIDAD

	gestión que dinamicen y faciliten los temas de competitividad e innovación en el departamento, se han adelantado espacios para la reactivación de la mesa de internacionalización, mediante el desarrollo del Diálogo Regional sobre Inestabilidad Arancelaria y Oportunidades de Internacionalización, este se desarrolló El 18 de junio de 2025, en el marco de la Mesa de Internacionalización de Manizales y Caldas – MIMC, con la participación de 16 asistentes. El encuentro tuvo como objetivo analizar el contexto arancelario actual y las posibilidades de expansión internacional para las empresas del departamento. De otro lado, con el fin de impulsar una mayor cohesión entre las instituciones que integran el				ARANCELARIA EVIDENCIA FOTOGRÁFICA ASISTENCIA EVIDENCIA PRESENTACIÓN CIMA PRESENTACIÓN MESA INTERNACIONALIZACIÓN INFORME ACCIONES ESTRATÉGICAS RREC 22 AGO 2025 .pdf INFORME MESA DE INTERNACIONALIZACIÓN ANÁLISIS DE INDICADORES CRÍTICOS PARA LA COMPETITIVIDAD Y LA INTERNACIONALIZACIÓN DE CALDAS (IDC – ISEM – IDI)

	ecosistema de emprendimiento en Caldas, se llevó a cabo el 22 de agosto de 2025 una jornada estratégica de la Red Regional de Emprendimiento. Este espacio reunió a representantes de distintos sectores con el objetivo de revisar los retos actuales de la articulación interinstitucional y proponer acciones que fortalezcan la cooperación en beneficio de los emprendedores del departamento. Durante el encuentro se evidenció la necesidad de avanzar hacia un modelo de corresponsabilidad en el que cada entidad asuma compromisos claros y medibles, además de promover dinámicas colaborativas a través de mesas especializadas que impulsen proyectos de alto impacto. También se				

COPIA CONTROLADA

	planteó la conveniencia de diseñar un sistema de seguimiento y análisis de resultados que permita medir los avances, garantizar la coherencia de las iniciativas y visibilizar los logros de manera conjunta. Durante el mes de septiembre de 2025, la Comisión Regional de Competitividad e Innovación de Caldas (CRCI) adelantó gestiones orientadas a la reactivación de la Mesa de Internacionalización de Manizales y Caldas, instancia clave para la articulación de actores públicos, privados, gremiales y académicos alrededor de la agenda internacional del territorio. Aunque la mesa aún no ha sido reinstalada formalmente, se desarrollaron varias acciones preparatorias que permitieron				

	actualizar los actores involucrados y sentar las bases para su reactivación: *17 de septiembre de 2025: Reunión con la Gobernación de Caldas y la Universidad de Manizales para definir una hoja de ruta de reactivación, orientada a restablecer la conversación con los actores institucionales y analizar los resultados del Índice de Internacionalización 2024, con el fin de identificar brechas y oportunidades de mejora. *22 de septiembre de 2025: Diálogo con representantes de Globbus Colombia y Pacific Blue, empresas que prestan servicios de acompañamiento en procesos de internacionalización de productos y servicios, con el propósito de recoger insumos del sector				

COPIA CONTROLADA

	privado sobre retos y necesidades actuales. *24 de septiembre de 2025: Reunión con la Federación Nacional de Departamentos (FND) para revisar los lineamientos de la construcción de la Política Pública de Internacionalización, garantizando la alineación del proceso departamental con la estrategia nacional. Estas acciones permitieron actualizar el mapa de actores, fortalecer la disposición institucional para reactivar el espacio y definir los primeros temas de trabajo, entre ellos la revisión del índice de internacionalización y el diseño de un plan de acción interinstitucional. El 8 de octubre de 2025 se llevó a cabo la tercera sesión de la Mesa de Economía Circular, con la				

COPIA CONTROLADA

	participación de 10 asistentes, de los cuales 7 participaron de manera presencial y 3 de forma virtual. Este espacio continuó consolidándose como un escenario de articulación interinstitucional clave para avanzar en la sostenibilidad y la transición hacia modelos productivos más circulares en el departamento. Durante la sesión se realizó un seguimiento detallado al plan de cierre de brechas del programa de Negocios Verdes, revisando los avances alcanzados por las entidades participantes y las acciones pendientes para fortalecer capacidades, promover la adopción de prácticas sostenibles y mejorar el desempeño ambiental del tejido empresarial.				

COPIA CONTROLADA

	Este ejercicio permitió identificar retos comunes y definir próximos pasos para continuar impulsando el ecosistema de negocios sostenibles. Adicionalmente, Camacol socializó una buena práctica de sostenibilidad del sector construcción, presentando iniciativas implementadas para optimizar el uso de materiales, reducir impactos ambientales y promover la economía circular dentro de los proyectos constructivos. Esta experiencia aportó una perspectiva sectorial valiosa para la mesa, generando insumos para futuras acciones colaborativas y fortaleciendo el intercambio de conocimiento entre los actores participantes. El jueves 16 de octubre se participó en la socialización del Estudio de				

	Potencial Exportador de Caldas, elaborado por el Área de Estudios Económicos de la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas, encuentro que contó con la asistencia de 20 actores del ecosistema exportador del departamento. Este espacio permitió revisar oportunidades, capacidades y sectores con mayor proyección internacional, y sentó las bases para avanzar en la coordinación institucional. El día 26 de noviembre de 2025 se llevó a cabo la Mesa de Internacionalizac ión de Caldas. Durante la sesión se presentaron los principales resultados del Índice Departamental de Internacionalizac ión (IDI), donde Caldas se ubicó en la quinta posición nacional, destacándose especialmente				

COPIA CONTROLADA

	en las Variables de Gestión, en las cuales ocupó el tercer lugar, gracias al fortalecimiento de su institucionalidad, la operación de la Mesa y la presencia de la Agencia de Promoción de Inversión – APRI. Asimismo, se analizaron brechas críticas en materia de diversificación exportadora, acceso a mercados, vacíos de información para exportación de servicios, bajo acceso a líneas de financiamiento especializado y retos en trámites regulatorios. Se revisaron también los hallazgos del estudio de potencial exportador, el cual identificó empresas con capacidades para avanzar en procesos de internacionalización y la necesidad de segmentarlas de manera más precisa.				

	La Mesa avanzó en la definición de elementos preliminares para una Ruta de Internacionalización del departamento, estructurada en ejes como formación exportadora, adecuación logística y normativa, actividades comerciales y acceso a financiamiento. También se resaltó la importancia de fortalecer la participación empresarial dentro del espacio y de avanzar hacia soluciones disruptivas que permitan incrementar el impacto real de las acciones institucionales en el desempeño exportador del territorio. En conclusión, la sesión permitió consolidar insumos estratégicos para la planificación de acciones de internacionalización en el marco del convenio con la Gobernación, reafirmando el				

	compromiso institucional con el fortalecimiento de la competitividad global de Caldas y con la construcción de una agenda operativa orientada a resultados. En la sesión de la Mesa de Indicadores, los participantes realizaron un ejercicio de revisión y discusión sobre los indicadores críticos que hoy representan los principales desafíos para la competitividad del departamento. El espacio permitió identificar aquellos indicadores en los cuales Caldas presenta mayores brechas y que, al mismo tiempo, ofrecen oportunidades de intervención estratégica para mejorar su desempeño en las próximas mediciones de competitividad. Durante la reunión, se solicitó a la CRCI el desarrollo de un documento				

	técnico consolidado que recopilara los indicadores críticos priorizados, su forma de medición, un análisis del comportamiento de Caldas y la identificación de la gobernanza asociada, es decir, los actores responsables de producir, reportar o incidir directamente en el dato. El documento resultante presenta cada indicador de manera estructurada, permitiendo comprender su relevancia, su situación actual en el departamento y las posibilidades reales de gestión para mejorar el resultado. Esta información constituye un insumo fundamental para orientar la toma de decisiones y para definir las acciones a las que Caldas podría apostarle en el corto y mediano plazo con el fin de				

COPIA CONTROLADA

	fortalecer su competitividad. La entrega del documento responde al propósito de la Mesa de Indicadores de avanzar hacia una gestión basada en evidencia, favorecer la articulación entre los actores que inciden en el desempeño departamental y facilitar el diseño de estrategias que permitan cerrar brechas en los indicadores más sensibles para el desarrollo económico y social del territorio. De otro lado, la Comisión Regional de Competitividad e Innovación de Caldas (CRCI) brindó apoyo a la Red Regional de Emprendimiento de Caldas en la organización y desarrollo de los Premios Cóndor, uno de los eventos más relevantes del ecosistema emprendedor del país.				

	El acompañamiento de la CRCI incluyó apoyo logístico, coordinación operativa y articulación con actores institucionales para facilitar el desarrollo del evento y garantizar la adecuada participación de los representantes del departamento. Este respaldo permitió fortalecer la presencia de Caldas en un escenario nacional de reconocimiento al emprendimiento y reafirmó el trabajo conjunto entre la CRCI y la Red Regional para promover iniciativas que impulsen el ecosistema emprendedor. Finalmente, la CRCI Caldas en el marco de la Mesa de Economía Circular, apoyó la realización del taller de co-construcción de la hoja de ruta para la				

COPIA CONTROLADA

	conformación de la Mesa/Clúster de Transición Energética, llevado a cabo en la Universidad Católica de Manizales. El apoyo consistió en la invitación y convocatoria de actores del ecosistema de energía en el departamento, así como en la provisión de refrigerios para los asistentes, facilitando el adecuado desarrollo del encuentro. Este taller permitió reunir a entidades públicas, privadas y académicas para identificar prioridades y oportunidades alrededor de la transición energética en Caldas.				
4.2.5 Articular a los actores del ecosistema para la generación de estrategias para el cierre de brechas en los indicadores que hacen parte del Índice Departamental de Competitividad.	De acuerdo con los informes presentados por el conviniente, se observa que, con el propósito de articular a los actores del ecosistema regional y diseñar estrategias que cierren las brechas en los	No aplica.			El conviniente aporta y se verifica: PLAN OPERATIVO CIERRE DE BRECHAS CALDAS 2025 (2) PLAN OPERATIVO DE CIERRE

	indicadores del Índice Departamental de Competitividad (IDC), la Comisión Regional de Competitividad e Innovación (CRCI) adoptó la metodología de cierre de brechas desarrollada por Colombia Productiva. Esta se implementó mediante encuentros de trabajo con el enlace de Colombia Productiva y con actores clave del ecosistema, orientados a validar y socializar el diagnóstico de los indicadores y a identificar soluciones para mejorar la competitividad del departamento. Como resultado, se avanzó en la implementación de la metodología y se definieron los indicadores prioritarios para 2025: Negocios Verdes y Penetración de Internet de Banda Ancha Fija. El proceso de validación y				DE BRECHAS (INNOVACIÓN) PLAN OPERATIVO DE CIERRE DE BRECHAS (EXPORTACIONES) PLAN OPERATIVO DE CIERRE DE BRECHAS (INGLÉS)

	socialización permitió acordar estrategias concretas para reducir estas brechas y fortalecer la competitividad de Caldas, así como diseñar planes operativos alineados con los objetivos estratégicos de desarrollo sostenible e innovación en la región. Posterior a la firma del convenio, en julio se realizó una actualización del plan de Negocios Verdes inicialmente formulado, dando paso a una segunda versión construida en articulación con el Ministerio de Ambiente, la Secretaría de Medio Ambiente de Caldas y Corpocaldas, con el fin de fortalecer la pertinencia y alcance de la estrategia. En relación con los planes formulados, es importante precisar que el plan de cierre de				

	brechas de Penetración de Internet de Banda Ancha Fija no fue objeto de actualización posterior a la firma del convenio del 18 de junio. Por esta razón, dicho plan no se incluye dentro del alcance de las acciones ajustadas y priorizadas en el marco del convenio, concentrándose los esfuerzos exclusivamente en el indicador de Negocios Verdes, que sí fue revisado, fortalecido e incorporado en la Agenda Departamental de Competitividad e Innovación. De otro lado, se destacan los siguientes encuentros: *El 3 de septiembre: primera reunión de trabajo del Plan de Cierre de Brechas de Negocios Verdes, con participación del Ministerio de Ambiente y Desarrollo				

	Sostenible, la Oficina Nacional de Negocios Verdes y Sostenibles (ONVS), la Secretaría de Medio Ambiente de Caldas, Corpocaldas, Mundo Verde y la CRCI Caldas. En este espacio se revisaron los avances del indicador, se validaron las líneas estratégicas del plan operativo y se acordó la hoja de ruta de seguimiento. *18 de septiembre: reunión técnica de avance, orientada a revisar el cumplimiento de compromisos interinstitucionales y la planificación de acciones conjuntas para la segunda fase del plan operativo. *24 de septiembre: reunión de coordinación con Mallplaza Manizales, en la que se definieron los lineamientos logísticos y estratégicos de la Feria de Negocios Verdes				

	2025, evento regional que busca visibilizar emprendimientos sostenibles y promover el consumo responsable. *26 de septiembre: participación en el Comité Técnico del Centro de Comercio y Servicios del SENA, en el cual se presentó una propuesta de capacitación técnica para emprendedores y empresas verdes, con el fin de fortalecer sus capacidades en sostenibilidad, comercialización y acceso a mercados. *30 de septiembre: reunión con el Banco Agrario de Colombia, enfocada en la revisión del acompañamiento financiero a la estrategia de Negocios Verdes, evaluando la posibilidad de articular líneas de crédito verde y programas de financiación para emprendimiento				

COPIA CONTROLADA

	s sostenibles en el departamento. Estas acciones consolidaron avances importantes en la articulación público–privada para la implementación del plan de cierre de brechas, fortaleciendo el trabajo colaborativo con los actores nacionales y regionales y sentando las bases para la ejecución de actividades conjuntas en el último trimestre del año. Finalmente, a partir del ejercicio de análisis realizado en la Mesa de Indicadores y del documento técnico elaborado con los indicadores críticos, su medición, el análisis para Caldas y la gobernanza asociada, se avanzó en la construcción de tres planes estratégicos orientados a intervenir de manera focalizada aquellos pilares e				

	indicadores con mayor potencial de mejora para la competitividad del departamento. Estos planes fueron estructurados con base en la evidencia discutida en la Mesa y en la identificación de brechas concretas, así como en las capacidades institucionales existentes en el territorio. Su propósito es brindar una hoja de ruta clara para orientar esfuerzos interinstitucionales durante el 2026. 1. Plan estratégico del pilar de Innovación del IDC: Este plan se centra en los indicadores de patentes, modelos de utilidad y en la necesidad de conectar la producción de propiedad intelectual con la industria, de manera que estos desarrollos puedan sostenerse y traducirse en				

	innovación aplicada. El plan articula a las universidades, centros de investigación, sector empresarial y entidades de apoyo para abordar las dificultades asociadas al costo de mantenimiento de patentes y fortalecer los mecanismos de transferencia tecnológica. 2. Plan estratégico del indicador de Dominio del Inglés – IDI: En respuesta al bajo puntaje en el indicador de Idioma Inglés del Índice Departamental de Internacionalización, se formuló un plan cuyo propósito es mejorar el nivel de dominio del inglés en Caldas y fortalecer las competencias lingüísticas necesarias para la internacionalización económica, educativa y científica del territorio. El plan contempla acciones con				

	instituciones educativas, universidades, sector empresarial y entidades de formación para impulsar la adquisición de habilidades lingüísticas clave. 3. Plan estratégico de Internacionalización – Diversificación y dinamismo exportador: Este plan aborda cuatro indicadores críticos compartidos entre el IDC y el ISEM: diversificación de productos exportados, diversificación de destinos, exportaciones por primera vez, exportaciones de empresas jóvenes. Su objetivo es fortalecer la base exportadora del departamento, impulsar nuevos sectores con potencial internacional y generar condiciones para que más empresas ingresen y se				

	sostengan en los mercados globales. Este plan articula esfuerzos entre cámaras de comercio, entidades gubernamentales, gremios, universidades y programas nacionales de promoción de exportaciones.				
4.2.6 Conformar espacios de diálogo subregional alrededor del fomento al desarrollo.	De acuerdo con los informes presentados por el conviniente: En el marco del Plan de Cierre de Brechas de Negocios Verdes, se llevaron a cabo tres encuentros subregionales en los municipios de Salamina (24 de octubre, 15 asistentes), Riosucio (25 de octubre, 38 asistentes) y La Dorada (28 de octubre, 11 asistentes). Estos espacios permitieron acercar la estrategia a los territorios y fortalecer la articulación institucional con actores locales, emprendedores y entidades aliadas comprometidas con el desarrollo	No aplica.			El conviniente aporta y se verifica: INFORME LANZAMIENTO CALDAS COMPITE INFORME ENCUENTROS SUBREGIONALES NEGOCIOS VERDES.PDF

COPIA CONTROLADA

	sostenible del departamento. Durante cada jornada, las instituciones participantes expusieron su contribución al Plan de Cierre de Brechas de Negocios Verdes, reforzando el trabajo conjunto en acompañamiento empresarial, formación, sostenibilidad y acceso a oportunidades. Se socializaron además los resultados del Índice Departamental de Competitividad (IDC) 2025, contextualizando el avance del departamento y las oportunidades para los Negocios Verdes en el marco de la competitividad regional. El Banco Agrario presentó su línea especial de financiación para Negocios Verdes, generando interés entre emprendedores y empresarios asistentes.				

	El Ministerio de Ambiente, a través de la Ventanilla Nacional de Negocios Verdes, presentó la política nacional y los lineamientos que orientan el fortalecimiento del programa en el país. Corpocaldas expuso el componente de Negocios Verdes en el departamento y, junto con la CRCI Caldas, socializó las acciones del plan de trabajo regional. Al cierre de cada encuentro, Corpocaldas lideró un ejercicio participativo para identificar empresas potenciales de Negocios Verdes y determinar su etapa dentro del proceso, insumo clave para los siguientes pasos de acompañamiento territorial. Y, de otro lado, el 21 de octubre se realizó un almuerzo de trabajo con los alcaldes del departamento en el marco del lanzamiento de				

	Caldas Compite: Convocatorias y Oportunidades, anteriormente conocido como el Boletín de Oportunidades. En este espacio se presentó el nuevo enfoque del boletín, orientado a consolidar información clave sobre convocatorias, programas y herramientas disponibles para el fortalecimiento territorial y el impulso a la competitividad en los municipios de Caldas. Durante el encuentro, la Comisión Regional de Competitividad e Innovación de Caldas se socializaron los resultados del Índice Departamental de Competitividad (IDC), brindando a los alcaldes un panorama actualizado sobre el desempeño del departamento y sus principales brechas. Adicionalmente, se desarrolló por parte de la				

COPIA CONTROLADA
SIG

	Universidad del Rosario la dinámica participativa "Noticia del Futuro", un ejercicio orientado a recoger visiones de mediano y largo plazo por parte de los mandatarios locales respecto a la competitividad municipal y sus apuestas estratégicas, insumo fundamental para la construcción de futuras líneas de acción territoriales. Al cierre del evento, la Gobernación de Caldas entregó a cada alcalde fichas técnicas de su municipio, con información relevante para la planeación y la toma de decisiones, junto con souvenirs que incluían un código QR de acceso directo a Caldas Compite. Este gesto buscó facilitar el uso de la nueva herramienta y promover su consulta periódica como mecanismo de				

	articulación y acceso a oportunidades para los territorios.				
COMPETITIVIDAD					
PROMOCIÓN DE LA INVERSIÓN EN CALDAS Y MANIZALES					
4.3.1 Articular con empresas a nivel nacional e internacional que tengan potencial de inversión en Caldas.	De acuerdo con informe presentado por el conviniente, reportan contactos realizados en los meses de julio, agosto, septiembre y octubre según la estrategia de inteligencia de mercados realizada por la agencia, y la participación en 3 eventos de inversión: Macrorrueda de inversión, Cali 2025, la misión de inversión realizada en Barcelona y la misión de inversión realizada en México desde Invest in Manizales y Caldas. A continuación, el desglose de las actividades realizadas: En la Macrorrueda - Colombia, el país de la belleza, Cali 2025, realizada por ProColombia. Se llevó a cabo la	No aplica.	En el marco del convenio, entre 18 de junio y 31 de diciembre de 2025	Total: $77.595.146 SDEI: $58.154.733 CCMPC: $19.440.413	El conviniente aporta y se verifica: *Base de datos (Archivo en Excel) empresas contactadas. *Informe de resultados de misiones. *Reporte publicaciones en redes sociales. *Fotografías.

COPIA CONTROLADA

	agenda con 10 citas, así: 1. SOFTSERVE, INC (Estados Unidos): Empresa perteneciente al sector de las tecnologías de la información e industrias creativas, líder en consultoría de TI y servicios digitales. Se encuentra en la búsqueda de contratación de personal remoto desde otras ciudades de Colombia, ya que su sede principal en el país se encuentra en Medellín. Se propone a la ciudad de Manizales como nuevo hub de contratación para Softserve, se envía la presentación con más información del sector TI y se enviará estudio solicitado con los perfiles requeridos a contratar desde Manizales. Uno de los requerimientos importantes a tener en cuenta para los perfiles requeridos es que deben cumplir con un				

	nivel mínimo de inglés en B2. Se conecta a la empresa con la Agencia de Empleo de Confa y con Talento Tech en Manizales, para la búsqueda de los perfiles requeridos para contratación en Manizales. Se comparten 4 hojas de vida que cumplen con el perfil, por lo que se espera respuesta de la empresa para confirmar su vinculación. 2.TESORO AI LLC (Estados Unidos): Empresa enfocada en soluciones en inteligencia artificial y data centers. Se encuentra en la búsqueda de contratación de personal remoto en Colombia. La empresa primero realizará su registro como nueva SAS en el país para posteriormente proceder con los procesos de contratación directos. Desde Invest in Manizales y Caldas se envía				

	la presentación de ciudad con más información del sector TI y se estarán revisando pasos a seguir con la empresa. Uno de los requerimientos importantes a tener en cuenta para los perfiles requeridos es que deben cumplir con un nivel mínimo de inglés en B2. 3.DINTERWEB (Costa Rica): Empresa de TI, con enfoque en la automatización de procesos de ventas, marketing y servicio al cliente. La empresa busca aliados estratégicos para ingresar al mercado colombiano, por lo que se revisará con el Clúster Mantix las empresas con las que sería potencial conectar. 4.LILAN ENERGY (España): Empresa de generación de energía renovable, eólica y solar				

	principalmente, que ya cuenta con operaciones entre Palestina y Chinchiná, con la construcción que se llevará a cabo en el primer trimestre del 2026 de una nueva granja solar en los predios ya identificados. Invest in Manizales y Caldas apoyará con la búsqueda de talento humano desde Manizales para la construcción de la granja y conectará con posibles proveedores y aliados locales. 5.LA HOLANDESA (Ecuador): Empresa productora de snacks, productos lácteos y confitería, con quien se revisarán opciones de instalación de planta en Manizales. La empresa se encuentra interesada en adquirir o invertir parcialmente una empresa del sector lácteo o de bebidas en Colombia, con el				

	objetivo de expandir su negocio. Se comenta acerca de Celema, Normandy, Lácteos San Martín, Frugy y Helppo, empresas con las que desde Manizales se podrían generar alianzas estratégicas. Se recopila la información solicitada por la empresa referente al sector lácteo en Manizales, por lo que se espera respuesta para avanzar en los acercamientos respectivos con las compañías manizaleñas en mención. 6.H2SOCIETY (Estados Unidos): Empresa que ofrece servicios para saneamiento de aguas. Esta empresa se encuentra interesada en apoyo comercial para apertura de negocios en Colombia, más allá del tema de inversión, por lo que no se identifica un potencial para el trabajo en				

	conjunto desde Invest in Manizales y Caldas. 7. GREENYELLOW COLOMBIA (Francia): Proyectos de energía solar, eficiencia energética y almacenamiento. Se conecta a la empresa con Riduco en una primera etapa, ya que la empresa francesa funciona como inversionista de equipos para energía solar y equipos de producción en planta más eficientes. Riduco ve viable el trabajo conjunto, donde Greenyellow actuará como el inversionista de los paneles solares y demás equipos necesarios para la optimización del recurso energético, y le venderá la energía producida a Riduco. Se avanzará en conversaciones para firmar contrato entre ambas empresas.				

COPIA CONTROLADA

	8.GENERAL DE ALIMENTOS NISA, C.A. Venezuela): Empresa fabricante de productos lácteos, con quien se conectará con empresas del sector en Manizales para el desarrollo de posibles alianzas estratégicas. Se revisará el trabajo en conjunto con Normandy y Celema. 9.ODIN PHARMA (República Dominicana): Empresa manufacturera de productos farmacéuticos, como anabólicos y productos antiedad. Se revisará posible conexión con BIOS, para el desarrollo de proyectos conjuntos en el sector farmacéutico, para venta en Colombia y para exportación. 10.STARTUP GRIND (Estados Unidos): comunidad global de emprendedores,				

	startups e inversionistas más grande del mundo, con presencia en 125 países. Se crea alianza con Clúster Mantix para revisión de oportunidades de inversión que se puedan generar con esta comunidad y con un posible posicionamiento de emprendedores manizaleños en Silicon Valley. Así mismo, se lleva a cabo misión de inversión en Barcelona, España, con 8 reuniones en la agenda. Las reuniones realizadas fueron con los siguientes actores: 1.VSI Consulting: Empresa de consultoría internacional, con quien se revisará oportunidades de inversión por parte de las empresas españolas que se asesoran desde la firma. 2.Roberto Vélez: Consultor				

	desarrollador de proyectos de innovación en Barcelona, a quien se conecta con la estrategia clúster de Manizales para revisar oportunidades de desarrollo de proyectos conjuntos. 3.Leitat: Principal Centro de desarrollo tecnológico en Cataluña, a quien se conectará con BIOS e Innterfaz para el desarrollo de proyectos conjuntos que permitan la atracción de inversión en Caldas. 4.Cámara de Comercio de Barcelona: Le plantea la firma de un acuerdo de voluntades para el desarrollo de una misión de inversión inversa, en la que empresas del sector TI catalanas viajen hacia Manizales para presenciar agenda en la ciudad y revisar modalidades de inversión en el territorio.				

	5.AMEC: Reunión con la asociación de empresas industriales internacionalizadas, con quien se comparten las ventajas para invertir en Manizales y Caldas, las cuales se enviarán a sus asociados y se revisará oportunidades con quienes se encuentren interesados en explorar a Colombia como nueva plataforma de expansión. 6.Clúster In-Move: Reunión con el clúster de movibilidad de Barcelona a quien se le presentan los proyectos de movilidad desde la Alcaldía de Manizales, como el centro de monitoreo, proyecto que despierta interés para licitación desde 2 empresas pertenecientes al clúster. 7.Pimec: Reunión con la asociación de micros, pequeñas y				

	medianas empresas, con quien se comparten las ventajas para invertir en Manizales y Caldas, las cuales se enviarán a sus asociados y se revisará oportunidades con quienes se encuentren interesados en explorar a Colombia como nueva plataforma de expansión. 8.Ayuntamiento de Cataluña: Reunión con la agencia de desarrollo económico de la alcaldía de Barcelona, quien expone el caso de conversión de la ciudad hacia un distrito hub para la atracción de unidades de I+D+I - caso de interés a replicar desde Manizales. Por otro lado, durante el mes de septiembre de 2025, se llevó a cabo misión de inversión en Osaka y Tokio respectivamente, con 9 reuniones en la agenda. Las reuniones				

	realizadas fueron con los siguientes actores: 1.Nippon Koei: Empresa de consultoría internacional, con quien se revisará oportunidades de articulación con Aerocafé, para la estructuración de los estudios y diseños de la segunda fase, y con la PTAR Los Cámbulos, con quien ya han tenido acercamientos previos. 2.AIG: Empresa líder en la industria de seguros a nivel mundial. Sectores en los que trabaja: Outsourcing de Servicios: BPO, KPO, ITO, Centros de Servicios Compartidos. Se explorará la oportunidad de abrir mercado para la empresa en Caldas, lo cual requieren antes de confirmar interés de inversión en el departamento. 3.Jetro: Agencia de promoción del				

	comercio, la inversión y la investigación en los países en desarrollo desde Japón, así como para la atracción de empresas extranjeras, ayudándolas a establecerse en el país y expandir sus negocios. Al contar con oficina en Bogotá, Jetro ayuda a las empresas japonesas a invertir en Colombia. Se explorarán oportunidades con ensambladoras de motos, que quieran expandir sus operaciones en Colombia, con Caldas como departamento potencial para la instalación, dado el alcance con los proveedores locales. Sin embargo, para considerar una instalación, las ensambladoras tienen que tener volúmenes de mercado importantes en el país. 4.Union Corporation: Empresa del sector metalmecánico, fabricante de				

	manijas de puertas. Cuenta con mercado en Europa y Asia, pero no en Colombia. Interés en revisar oportunidades de colaboración con empresas colombianas, para acercarse a Estados Unidos. Se envía presentación con más información sobre Caldas y se queda a la espera por parte del inversionista para conectar con empresas locales que puedan ser afines a la actividad de esta empresa. 5.Purple Elements (POD): Empresa del sector textil, fabricante de camisetas en China. Interés de instalar nueva planta en Colombia para apertura de nuevos mercados, sin embargo, el costo de producción es un tema fundamental para el inversionista, por lo que viene evaluando opciones de ampliar sus				

COPIA CONTROLADA

	plantas en México. No se ve potencial para instalación de planta en Caldas. 6.Mitsubishi Corporation: Empresa global integrada de negocios e inversión que opera en una amplia variedad de industrias, incluyendo energía, metales, maquinaria, productos químicos, alimentos y desarrollo urbano, a través de una extensa red de oficinas, filiales y empresas asociadas. Interés en Aerocafé para inversión de la segunda etapa y posible operación. Se envía presentación del proyecto y se queda a la espera desde Invest in Manizales para coordinar reunión con Gerencia del Aeropuerto del Café. 7.China Power Engineering: Empresa desarrolladora				

COPIA CONTROLADA

	de grandes proyectos de energías renovables en solar, eólico e hidroeléctricas. Revisan oportunidades para construir proyectos e invierten el 20% del valor total del proyecto. Se revisarán proyectos hidroeléctricos con Chec para el desarrollo de sinergias conjuntas. 8.CIC - Ecosistema TI de Japón: Instituto de Tecnología, que ofrece soluciones de comunidad y ecosistemas para empresas del sector tecnológico y startups, quienes quieran hacer parte del mismo. Como ecosistema, apoyan el fondeo de startups a través de convocatorias o programas semilla desde el gobierno nacional. Interés de establecer alianzas con entidades afines en Colombia, que ya tengan trayectoria en el mercado, para				

	abrir nueva comunidad en el país. Se conectarán con Mantix e Incubar. 9.JFE Engineering Corporation: Empresa constructora y desarrolladora de proyectos de infraestructura, especialmente en puentes. Experiencia en alianzas APP en otros países. Se revisarán en Caldas proyectos futuros viales y de desarrollo de puentes, para conectar con la empresa. 10.Hagihara: Empresa manufacturera, fabricante de productos de plástico en Japón, con mercado en Asia y Europa. Requieren estar ubicados cerca de un proveedor de polipropileno y polietileno, por lo que se sugiere que se revisen oportunidades de instalación en Cartagena. Gracias a las misiones realizadas desde Invest in				

	Manizales **a lo largo del año y a la gestión interna con la estrategia de inteligencia de mercados, se logró contactar a 164 empresas y/o inversionistas potenciales** efectivamente desde la agencia. Adicionalmente, durante el mes de noviembre, se realizó seguimiento a las oportunidades sostenidas con los potenciales inversionistas interesados en Aerocafé, durante el viaje a Japón en septiembre de 2025. Estos inversionistas fueron: 1.Mitsubishi: interés inicial en el proyecto de Aerocafé, para ser un posible inversionista que entrara a apalancar la construcción de la etapa 2 del mismo. Se envía la información y al ser evaluada, el inversionista				

	confirma que únicamente le interesa invertir en proyectos aeroportuarios que muevan más de 6 millones de pasajeros al año, motivo por el cual Aerocafé queda descartado. 2. Nippon Koei: interés inicial en participar como proponente en la licitación para seleccionar la firma interventora del proyecto en su primera etapa. Se envía la información y el inversionista define que únicamente le interesaría participar teniendo la certeza de que la segunda etapa se construiría, ya que el proyecto genera incertidumbres en los altos directivos de la empresa. Por tal motivo, prefieren esperar a que la licitación de la segunda etapa se publique para participar como proponente.				
4.3.2 Gestionar la atracción de inversión en sectores priorizados para el	De acuerdo con el informe presentado por el conviniente, se brindó apoyo a	No aplica.			El conviniente aporta y se verifica: *Piezas gráficas.

COPIA CONTROLADA
SIG

departamento (Agroindustria, TI y Metalmecánica).	los dos potenciales inversionistas a instalarse en Caldas, Wakate y Greenlime, del sector agroindustrial, con la búsqueda y selección de personal requerido por ambas empresas para operar. Se apoya con la realización de una feria de empleo en alianza con la Agencia Pública de Empleo del Sena y la organización ACNUR, esto con el fin de suplir las necesidades en talento humano. Así pues, se reporta a septiembre de 2025, la instalación de los 2 inversionistas en Caldas, en los municipios de Neira y Aránzazu. Invest in Manizales y Caldas, en el marco del convenio con la SDEI, apoyó la instalación de las empresas Wakate y Greenlime en el departamento, reportando las				*Fotografías.

COPIA CONTROLADA

	siguientes cifras de inversión y generación de empleos: **Wakate:** Cultivo de aguacate entre Aránzazu y Neira, Caldas. Empleos generados: 450. Inversión: 85 millones de dólares. **Greenlime:** Cultivo de limón en Neira, Km 41. Se encuentran en construcción de nueva casa de empaque para cítricos y aguacate, la cual se reportará como proyecto de reinversión en el departamento. Empleos generados: 150. Inversión: 85 millones de dólares. De otro lado, el día 28 de octubre se sostuvo una visita a la construcción de lo que será la casa de empaque más grande de Colombia, proyecto desarrollado por el holding empresarial Greenland, dueña de las				

COPIA CONTROLADA

	empresas Wakate (Entre Arroyos S.A.S.) y Greenlime. La jornada inició con un desayuno institucional en el Recinto del pensamiento, en el cual se presentaron los diferentes modelos de negocio que maneja el holding, así como su enfoque en responsabilidad social, con énfasis en las acciones que se vienen adelantando en el departamento de Caldas a través de sus empresas instaladas en los municipios de Neira y Aránzazu. Se confirma apoyo por parte de Invest in Manizales y Caldas para difusión de vacantes requeridas por la empresa en caso de ser necesario. Se apoya con la búsqueda por redes sociales y a través de la agencia de empleo del Sena.				

4.3.3 Brindar acompañamiento a Alcaldías del departamento de Caldas, en la redacción, y acciones encaminadas a la generación de incentivos tributarios para atraer la instalación de empresas a sus territorios.	De acuerdo con el informe presentado por el conviniente, para el mes de octubre de 2025, se reporta avance del 100% en esta actividad, con evento en el que se convocan a los 27 alcaldes del departamento, con el fin de socializar los beneficios que recibirían sus municipios al implementar acuerdos de incentivos tributarios que permitan la atracción de inversión y la generación de empleo. Este evento se realizó en conjunto entre la SDEI, la Secretaría de Hacienda del departamento, el IGAC, la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas e Invest in Manizales. Como resultado, se conecta al alcalde de Chinchiná con la firma especialista en asesoría tributaria en Caldas - Mejía y Nauffal	No aplica.			El conviniente aporta y se verifica: *Fotografías.

	Asociados Consultoría Tributaria, con quienes se encuentra avanzando en la revisión de los actuales estatutos tributarios del municipio. Asimismo, la alcaldía de Anserma y la alcaldía de Neira manifiestan interés en revisar sus propios estatutos para desarrollar nuevos acuerdos más atractivos para los empresarios. Por lo que, en el mes de noviembre se sostiene reunión con equipo de la Secretaría de Hacienda de la Alcaldía de Neira y asesores tributarios expertos, ya que la Secretaría se encuentra interesada en revisar sus estatutos tributarios para realizar un nuevo ejercicio de incentivos tributarios para el municipio. Equipo de la Secretaría queda en la tarea de				

COPIA CONTROLADA

	revisar información con el alcalde y de ser viable, procederán con la revisión de los estatutos con los asesores tributarios expertos – Mejía y Nauffal Abogados.				
4.3.4 Establecimiento de alianzas clave para la atracción de inversión para Caldas: Lograr al menos 4 alianzas estratégicas con entidades que puedan ayudar a movilizar la inversión, en el marco de las misiones estratégicas.	De acuerdo con los informes presentados por el conviniente, para el mes de octubre se reporta la ejecución de la misión de inversión a México, la cual se lleva a cabo en 3 ciudades específicas: Guadalajara, Monterrey y Ciudad de México, del 6 al 10 de octubre. Para esta misión se contrató por parte de la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas a Ruta Global, una firma mexicana especializada en agendamiento de citas en materia de inversión. Se llevó a cabo una agenda con 20 citas con empresas en total, sin embargo, a continuación, se	No aplica.			El conviniente aporta y se verifica: *Informe de misiones realizadas. *Fotografías.

	exponen las reuniones con mayor potencial y los pasos a seguir. Reuniones con mayor potencial: 1.CANIETI (Guadalajara, sector TI): gremio del sector de tecnologías de la información de Jalisco. Interés en explorar expansión hacia Colombia y contratación de talento competitivo. Potencial para alianzas TI, centros de servicios compartidos y transferencia de conocimiento entre Jalisco y Manizales. 2.Clúster Automotriz de Nuevo León (Monterrey, sector metalmecánico): interesado en desarrollar proveeduría desde Colombia como estrategia alterna a la guerra arancelaria con EE.UU. Manizales/Caldas puede posicionarse como nodo de				

	manufactura y proveeduría regional. 3.Grupo Promax (Monterrey, sector manufactura): fabricante de materiales de construcción con presencia en Colombia. Buscan expandirse hacia Manizales. Oportunidad concreta de inversión en planta de producción en Caldas. *Victorias tempranas:* Durante la agenda se concretó una reunión con la empresa mexicana Galditi, afiliada a CANIETI. Tras el encuentro, la empresa envió perfiles laborales requeridos para contratación en Colombia. Se conectó la oportunidad con bolsas de empleo locales en Manizales y con empresas expertas en contratación de talento humano, para iniciar la búsqueda activa de talento TI. Esta acción				

	representa una primera victoria temprana y una muestra del potencial de cooperación inmediata entre ambos países. *Próximos pasos:* • Dar continuidad a las gestiones con Remolques Lozano, IGNIA, Redwood Venturas y Grupo Promax para consolidar nuevas oportunidades. • Coordinar visitas empresariales inversas a Manizales con gremios y compañías mexicanas interesadas. • Capitalizar la victoria temprana con Galditi como caso de éxito inicial. Adicional, como actividades finales en el marco del convenio, se reportan 2 misiones de inversión extra a los siguientes destinos: Medellín y Argentina y Uruguay. A continuación, se especifica las actividades				

	realizadas en cada una: Medellín: Misión orientada al sector de motopartes y electrodomésticos, permitiendo visitas directas a Auteco, AKT y Haceb. Estas reuniones facilitaron la identificación de necesidades sectoriales, el posicionamiento de Manizales como alternativa viable para futuros proyectos de expansión y la apertura de conversaciones con proveedores de Haceb interesados en relocalizar operaciones para mejorar eficiencia logística y cercanía con sus clientes en Colombia. Argentina y Uruguay: Misión de inversión en conjunto con la Secretaria de Desarrollo, Empleo e Innovación de la Gobernación de Caldas, llevada a cabo del 3 al 8 de noviembre, con el fin de explorar oportunidades				

	con empresas del sector TI interesadas en expandirse en Latinoamérica, y de realizar visitas a parques tecnológicos y centros de innovación, para la transferencia de conocimientos a Futura - Parque TI de Caldas. Las siguientes fueron las reuniones sostenidas: Buenos Aires 1. ProColombia: visita para revisar formas de colaboración conjunta para la atracción de inversión hacia Caldas. 2. Polo IT: promoción de ciudad con el clúster TI de Buenos Aires y oportunidades del sector tecnológico. 3. Parque Empresarial Austral: intercambio sobre transferencia de conocimientos y desarrollo de parques tecnológicos. 4. Motivia: exploración de oportunidades				

	de expansión hacia Colombia con empresa especialista en TI. 5. Parque de la Innovación: identificación de buenas prácticas aplicables al Parque Futura. 6. QxM: exploración de oportunidades de expansión hacia Colombia con empresa especialista en TI. Montevideo 1. El Faro: presentación de la estrategia de internacionalización y atracción de inversión conjunta con empresa especialista en Internacionalización. 2. Uruguay XXI: presentación de la estrategia de internacionalización y atracción de inversión con agencia de promoción de Uruguay. 3. ITC: identificación de posibles sinergias tecnológicas y comerciales con empresa del sector TI. 4. LATU / ANII: intercambio				

	de conocimientos sobre innovación, certificación y desarrollo empresarial. 5. Zona América: conocimiento de su modelo de operación y beneficios para empresas de base tecnológica. 6. Saludo del Embajador de Colombia en Uruguay. Conclusión General de esta misión: La misión de inversión a Argentina y Uruguay consolidó avances significativos en el posicionamiento internacional de Manizales y Caldas como un hub emergente para empresas de tecnología. Los aprendizajes obtenidos, el relacionamiento institucional fortalecido y el interés manifestado por compañías del sector TI constituyen resultados estratégicos que impulsan la				

	agenda de atracción de inversión extranjera y el desarrollo de FUTURA – Parque TI. Los próximos pasos deberán enfocarse en la maduración de oportunidades identificadas, el diseño del modelo operativo final del parque y la continuidad del trabajo articulado con aliados nacionales e internacionales. Asimismo, se reportan 4 alianzas estratégicas que permitirían la atracción de inversión al departamento, a partir de las misiones de inversión realizadas en Argentina y Uruguay. Estas alianzas correspondieron a las sinergias realizadas con los diferentes entes: Uruguay XXI: presentación de la estrategia de internacionalización y atracción de inversión con agencia de				

COPIA CONTROLADA

	promoción de Uruguay. Parque Empresarial Austral: intercambio sobre transferencia de conocimientos y desarrollo de parques tecnológicos. LATU / ANII: intercambio de conocimientos sobre innovación, certificación y desarrollo empresarial. Zona América: conocimiento de su modelo de operación y beneficios para empresas de base tecnológica. Saludo del Embajador de Colombia en Uruguay. Todas estas alianzas, en pro de la identificación de buenas prácticas para el parque Futura en Caldas. Se pone en contacto a la gerente del parque, perteneciente a la Unidad de Ciencia, Tecnología e				

	Innovación de la Secretaría.				
TURISMO					
FORTALECIMIENTO Y PROMOCIÓN DEL DESTINO TURÍSTICO CALDAS					
5.1.1 Desarrollar un programa de fortalecimiento, sofisticación e innovación para mejorar las capacidades de la cadena de valor de los empresarios del Norte de Caldas y la operación de la ruta.	- El conviniente llevó a cabo la selección y contratación de la consultora Alejandra Millán para el diseño e implementación del programa de consolidación y sofisticación de la ruta "La Cuna del Paisaje Cultural Cafetero". - Implementó el programa de fortalecimiento empresarial y promoción turística dirigido a los prestadores de servicios del clúster del Norte de Caldas. - Realizó la socialización inicial del programa, en la cual presentó el plan de trabajo y las líneas estratégicas orientadas al fortalecimiento empresarial y la promoción del destino. - El conviniente llevó a cabo el primer encuentro presencial, en el cual estructuró, junto con los empresarios,	- Los empresarios del sector turístico del Norte de Caldas que participaron en el programa de fortalecimiento empresarial (aproximadamente entre 21 y 35 participantes por sesión). - Los prestadores de servicios turísticos vinculados al clúster de turismo de naturaleza y cultura del Norte de Caldas. - Los empresarios de los municipios de **Neira, Aranzazu, Salamina, Pácora, Aguadas y Marulanda**, quienes recibieron capacitación, acompañamiento y fortalecimiento de sus modelos de negocio. - Las unidades productivas y empresas	En el marco del convenio, entre 18 de junio y 31 de diciembre de 2025	Total: $71.428.572 SDEI: $50.000.000 CCMPC: $21.428.572	El conviniente adjunta como soporte de la ejecución: imágenes, registros de asistencia, informe de gestión de la consultora Alejandra Millán. https://caldasgovco-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/asanchez_caldas_gov_co/Ei6xXJF4TG9Ctt5P4FPUmfcBMyG9YkPxFgfp1rAQ4KzUXg?e=4m6NoN

	una hoja de ruta para el desarrollo turístico del Norte de Caldas, incluyendo diagnóstico de recursos, infraestructura, demanda y sostenibilidad. - Desarrolló la primera sesión virtual, en la que avanzó en la estructuración de actividades y experiencias turísticas diferenciadas por municipio. - Realizó la segunda sesión presencial, en la cual definió el perfil de mercado y la segmentación de clientes, así como la estructuración de modelos de negocio aplicables a la oferta turística. - El conviniente ejecutó la segunda sesión virtual, en la que efectuó la revisión y ajustes de las experiencias turísticas por municipio mediante espacios de trabajo individualizados.	turísticas que fueron caracterizadas e integradas en la estructuración de la ruta turística. - Los actores locales del sector turismo que se beneficiaron de la definición de perfiles de mercado, segmentación de clientes y estrategias de comercialización. - Los empresarios que fortalecieron su presencia digital y estrategias de promoción, particularmente en redes sociales como Instagram. - Las entidades territoriales de los municipios del Norte de Caldas, especialmente las alcaldías, que participaron en la socialización y articulación de la ruta turística. - La Gobernación de Caldas,			

	- Desarrolló la tercera sesión virtual, orientada a la validación y ajuste de los perfiles de mercado y segmentos definidos. - Llevó a cabo la cuarta sesión virtual, en la cual realizó seguimiento a compromisos y evaluó la presencia digital de los empresarios participantes. - El conviniente diseñó y aplicó un instrumento de recolección de información (formulario digital) para consolidar la oferta turística y su articulación dentro de la ruta. -Realizó reuniones de seguimiento técnico para evaluar el avance en la estructuración del mapa turístico digital y presentó avances ante la supervisión del convenio, incorporando las recomendaciones efectuadas. - Efectuó los ajustes técnicos	como entidad articuladora y supervisora, beneficiada con un producto turístico estructurado para el departamento. - La Cámara de Comercio de Manizales por Caldas, como entidad ejecutora. - El ecosistema turístico regional del Norte de Caldas, que se beneficia de la consolidación de una oferta turística estructurada y articulada. - Los turistas actuales y potenciales que acceden a la ruta "La Cuna del Paisaje Cultural Cafetero" y al mapa turístico digital como herramienta de consulta y planificación.			

	y de contenido al mapa turístico digital, y gestionó su integración en las plataformas institucionales correspondientes. - El conviniente realizó el montaje del mapa turístico digital en la página web de la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas. - Dejó estructurada y consolidada la ruta turística "La Cuna del Paisaje Cultural Cafetero", habilitándola para su operación por parte de los empresarios del Norte de Caldas. - Llevó a cabo la socialización institucional de la ruta mediante encuentro con los alcaldes de los municipios del Norte de Caldas, con el propósito de promover la articulación territorial y su implementación.				
5.1.2 Desarrollar un programa de formación y acompañamiento	- El conviniente llevó a cabo la selección y posterior	Con base en las actividades ejecutadas y en la relación de			El conviniente adjunta como soporte de la ejecución:

COPIA CONTROLADA

para los empresarios de la ruta de turismo del Agua y la Montaña con empresarios del Occidente de Caldas, articulada con Pueblos Patrimonio.	contratación de la consultora Alejandra Millán, garantizando la estructuración técnica del programa de formación y acompañamiento para empresarios de la ruta de turismo del Agua y la Montaña en el Occidente de Caldas. - Diseñó e implementó el programa de fortalecimiento empresarial, estructurado en tres componentes: capacitación, asistencia técnica personalizada e identificación de un producto turístico articulador entre el Occidente de Caldas, el Norte y Antioquia. - Realizó la reunión de alistamiento del programa, en la cual definió el cronograma de ejecución, las metodologías de intervención y las líneas de trabajo en diseño de experiencias, costeo, calidad y comercialización.	empresarios acompañados, los beneficiarios específicos (directos) son los siguientes: - Cristian David Restrepo – representante de Somos Regiones S.A.S. - Marco Aurelio Aguirre Giraldo – representante de Corporación Cultiva. - Leidy Johana Castro Guevara – representante de Corporación Cultiva. - Mateo Jaramillo Ramírez – representante de Corporación Cultiva. - María Eugenia Gómez Pulgarín – representante de Corporación Cultiva. - Gonzalo Antonio Ramírez Rivera – representante de Agencia de Viajes Agua Viva. - Abundio de Jesús Posada – representante de Hotel Campestre La Viña. - Natalia Cárdenas			imágenes, registros de asistencia, informe de gestión de la consultora Alejandra Millán. https://caldasgovco-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/asanchez_caldas_gov_co/Ei6xXJF4TG9Ctt5P4FPUmfcBMyG9YkPxFgfp1rAQ4KzUXg?e=4m6NoN

COPIA CONTROLADA SIG

	- El conviniente ejecutó el primer taller presencial en el municipio de Riosucio, mediante el cual logró la identificación y estructuración de experiencias turísticas innovadoras, considerando variables técnicas como atractivos, infraestructura, conectividad y servicios turísticos. - Llevó a cabo el segundo taller presencial en el municipio de Supía, en el cual consolidó la evolución del producto turístico regional, definiendo ejes estratégicos y articulando el producto destino con los productos empresariales. - Desarrolló espacios de trabajo colectivo (presenciales y virtuales), garantizando la apropiación metodológica por parte de los empresarios y el avance en la estructuración de	Agudelo – representante de Ruta Dulce de la Colación, Panela y Café. - Luis Enrique Rosso Salazar – representante de la Asociación Agroturística del Alto Occidente de Caldas OCCITOUR. - James Antonio Castro Agudelo – representante de Altagracia Coffee & Brunch. - Fabio Edison Jaramillo Hoyos – representante de la Asociación Orgullosamente Campesinos Tierra Fría. - Jhonnatan Jaramillo Ramírez – representante de Ingrumá Experiencia y Aventura. - Sandra Janeth Vásquez Díaz – representante de Santuario Guadalupe. - Olga Beatriz Hernández Patiño – representante de la Corporación Bosque Encantado.			

	la oferta turística regional. - El conviniente ejecutó las sesiones de asistencia técnica personalizada dirigidas a quince (15) empresarios, brindando acompañamiento especializado en: - Diseño de experiencias turísticas. - Costeo y estructuración tarifaria. - Implementación de estándares de calidad. - Definición de modelos y canales de comercialización. - Realizó el acompañamiento individual a 15 empresarios y unidades productivas, como beneficiarios directos del proceso. - El conviniente llevó a cabo la sesión de cierre del programa en el municipio de Riosucio, en la cual verificó el cumplimiento de compromisos, evaluó los	- Ricaurte Orozco Montoya – representante del Proyecto Agroindustrial Turístico La Pradera. Adicionalmente, como beneficiarios directos ampliados, se identifican: - Los empresarios participantes en los talleres presenciales (25 en Riosucio y 20 en Supía), pertenecientes a los municipios de Riosucio, Supía y Marmato. - Los prestadores de servicios turísticos del Occidente de Caldas vinculados al proceso de fortalecimiento empresarial. Y como beneficiarios indirectos: - Las comunidades locales de los municipios de Riosucio, Supía y Marmato. - Las administraciones municipales			

	resultados alcanzados y definió líneas de continuidad para el fortalecimiento turístico del territorio. Como resultado final, el conviniente dejó estructurado un producto turístico articulado para el Occidente de Caldas, con enfoque en innovación, sostenibilidad, encadenamiento productivo y calidad de los servicios, fortaleciendo las capacidades técnicas y comerciales de los empresarios participantes.	del Occidente de Caldas. - El sector turístico regional, incluyendo actores de encadenamiento productivo. - Los turistas actuales y potenciales que acceden al producto turístico estructurado.			
5.1.3 Participación de empresarios de Caldas, en espacios de promoción turística a nivel nacional.	- El conviniente llevó a cabo la planeación integral de la actividad de relacionamiento comercial interclúster, incluyendo la gestión de contactos con empresarios y la disposición logística necesaria para garantizar su ejecución dentro de los plazos establecidos. - Estructuró la estrategia de relacionamiento	Beneficiarios directos (empresarios participantes): - Quince (15) empresarios del sector turístico que participaron en el proceso de fortalecimiento y preparación para ferias, así como en el evento Colombia Travel Expo. - Veinticuatro (24) empresarios del Clúster de			El conviniente adjunta como soporte de la ejecución: imágenes, registros de asistencia, documento con el reporte de la rueda de negocios interclúster. https://caldasgovco-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/asanchez_caldas_gov_co/Ei6xXJF4TG9Ctt5P4FPUmfcBMyG9YkPxFgfp1rAQ

	empresarial entre los clústeres del Norte de Caldas y Manizales, definiendo su alcance, objetivos y metodología de ejecución. - Realizó reunión de articulación con la supervisión de la Gobernación de Caldas, mediante la cual definió la agenda técnica y operativa de la Rueda de Relacionamiento Empresarial. - El conviniente diseñó la agenda metodológica del evento de relacionamiento, estableciendo espacios de registro, presentación de clústeres, dinámicas de integración, rondas de negocio y cierre con compromisos. - Gestionó y adelantó el alistamiento para la participación de quince (15) empresarios en el evento Colombia Travel Expo, garantizando su	Turismo de Naturaleza y Cultura del Norte de Caldas que participaron en la Rueda de Relacionamiento Interclúster. - Veintiséis (26) empresarios del Clúster de Turismo de Manizales y Villamaría que participaron en la Rueda de Relacionamiento Interclúster. - Cuarenta (40) empresarios (aproximadamente) que hicieron parte de los espacios de relacionamiento empresarial diseñados entre Manizales y el Norte de Caldas. - Los empresarios de los municipios de Aguadas, Neira, Salamina, Pácora, Marulanda, Villamaría, Risaralda, Riosucio y Anserma que participaron en el workshop de preparación para ferias.			4KzUXg?e=4m6NoN

	vinculación efectiva a escenarios de promoción turística nacional. Diseñó y ejecutó un taller de preparación (Workshop) para la participación en ferias, en el cual fortaleció las capacidades de los empresarios en estrategias de visibilidad, comercialización y aprovechamiento de espacios B2B y B2C. - El conviniente facilitó la participación de quince (15) empresarios en la feria Colombia Travel Expo realizada en Medellín, promoviendo la oferta turística del territorio en escenarios nacionales e internacionales. - Gestionó la participación de los empresarios en la rueda de negocios del evento, logrando: - La realización de 220 citas de negocio. - Cotizaciones aproximadas por	Beneficiarios directos (institucionales y sectoriales): - El Clúster de Turismo de Naturaleza y Cultura del Norte de Caldas. - El Clúster de Turismo de Manizales. - Los actores del sector turístico vinculados a las ruedas de negocio y espacios de relacionamiento B2B y B2C. Beneficiarios indirectos: - Las cadenas de valor del turismo en el departamento de Caldas, incluyendo prestadores de servicios complementarios. - Las comunidades locales de los municipios del Norte de Caldas, Manizales y Villamaría, beneficiadas por el fortalecimiento del turismo.			

	valor de $31.000.000. - Ventas efectivas cercanas a $10.000.000. - La consolidación de aproximadamente 95 alianzas estratégicas. - El conviniente promovió el posicionamiento del destino turístico del departamento de Caldas, facilitando conexiones con compradores nacionales e internacionales (México, Estados Unidos, Perú y Europa), fortaleciendo la proyección del territorio. - Estructuró y ejecutó la Rueda de Relacionamiento Interclúster como espacio estratégico de articulación entre el Clúster de Turismo de Manizales y el Clúster del Norte de Caldas. - El conviniente garantizó la participación de empresarios mediante apoyo logístico, incluyendo el	- Las administraciones municipales y entidades territoriales que promueven el desarrollo turístico regional. - El destino turístico "Caldas" en su conjunto, al fortalecerse su posicionamiento en mercados nacionales e internacionales. - Los turistas nacionales e internacionales que acceden a una oferta turística más estructurada, articulada y competitiva.			

COPIA CONTROLADA

	cubrimiento de gastos de desplazamiento para los empresarios del Norte de Caldas. - Llevo a cabo la Rueda de Relacionamiento Interclúster el 20 de noviembre, con la participación de 50 empresarios (24 del Norte de Caldas y 26 de Manizales y Villamaría). - Facilitó espacios efectivos de networking y relacionamiento empresarial, logrando: - 96 contactos comerciales entre empresarios. - Aproximadamente 16 cotizaciones por un valor cercano a $12.000.000. - Cerca de 70 alianzas estratégicas o colaboraciones. - Como resultado final, el conviniente fortaleció la articulación empresarial, la integración de productos turísticos y la generación de				

COPIA CONTROLADA

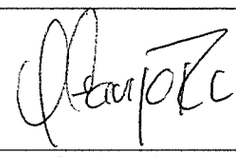
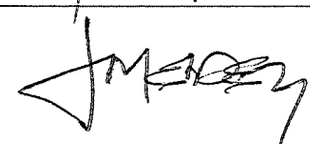
	oportunidades comerciales entre actores del sector turismo del territorio caldense.				
TOTAL ($):				Total: $660.682.021 SDEI: $469.467.538 CCMPC: $191.214.483	

4. IMPACTO SOCIAL		
Vector Estratégico al que corresponde de acuerdo al Plan de Desarrollo Departamental (Si aplica):		
VECTOR ESTRATÉGICO	X	DESCRÍBALO
Equidad Social:	NA	NA
Competitividad:	NA	
Sostenibilidad:	NA	
Integración:	NA	

5. Cumplimiento del objeto y demás actividades contractuales.			
De acuerdo las normas vigentes el contratista cumplió con los siguientes compromisos: SI- NO- N/A si no aplica.			
ÍTEM	SI	NO	N/A
Objeto Contractual y especificaciones técnicas, administrativas, económicas y legales	X		
Cumplió el contratista con las pólizas de cumplimiento.	X		
Cumplió con el Objeto dentro del estipulado.	X		
Metas y actividades consignadas en el cronograma.	X		
Ejecución del Presupuesto asignado para el contrato.	X		
Presentó informes parciales de la ejecución.	X		
Presento facturas, o documentos que cumplan con los requisitos del artículo 617 del CCIO; licencias, permisos y concesiones requeridas para el contrato.			NA

6. Cumplimiento ley 789 del 2002, señale una única casilla de las que se indican a continuación	
Que de acuerdo con la certificación expedida por el Representante Legal ó su Revisor Fiscal, el contratista cumplió con las obligaciones frente a los Sistemas de Salud, Riesgos Profesionales, Pensiones y aportes a la Caja de Compensación Familiar, Instituto Colombiano de Bienestar Familiar y Sena.	X
Que de acuerdo con la certificación expedida por el Representante Legal ó el Revisor Fiscal de la entidad apoyada, ésta no tiene personal vinculado por planta, razón por la cual no está en obligada frente a los Sistemas de Salud, Riesgos Profesionales, Pensiones y aportes a la Caja de Compensación Familiar, Instituto Colombiano de Bienestar Familiar y Sena.	
7. LIQUIDACIÓN: Se anexa debidamente diligenciado y firmado el formato de Acta de Liquidación.	
8. RECOMENDACIONES Y ASPECTOS A MEJORAR :	

COPIA CONTROLADA

CIUDAD Y FECHA PRESENTACIÓN DEL INFORME	Manizales, 9 de abril de 2026
NOMBRE DEL SUPERVISOR	Alexander Sánchez Nieto
FIRMA	
NOMBRE DEL SUPERVISOR	Silvia del Pilar Clavijo Álzate
FIRMA	
NOMBRE DEL SUPERVISOR	Juan Carlos Ospina Méndez
FIRMA	
NOMBRE DEL SUPERVISOR	Mauricio Henao Orozco
FIRMA	