GOBIERNO DE CALDAS	**INFORME PARCIAL DE SUPERVISIÓN** COPIA CONTROLADA SIG	**Código**: FO-GD-02-062 **Versión**: 06 **Fecha Modificación**: 29/01/2020

SECRETARÍA:	Desarrollo, Empleo e Innovación
UNIDAD O GRUPO:	Unidad de Emprendimiento y Desarrollo Empresarial Unidad de Ciencia, Tecnología e Innovación Unidad de Turismo Unidad de Desarrollo Minero
FECHA INFORME:	13 de noviembre de 2025

CONCEPTO	DESCRIPCIÓN				
Nº CONTRATO	10062025-1113				
CONTRATISTA	Cámara de Comercio de Manizales por Caldas				
OBJETO DE CONTRATO	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.				
POBLACIÓN BENEFICIADA	Empresarios, emprendedores, actores relacionados con la competitividad e innovación en el territorio, y población perteneciente a los sectores liderados por la SDEI.				
MUNICIPIO EN QUE SE DESARROLLA	Departamento de Caldas				
VALOR:	$700.000.000 SDEI $490.000.000 CCMPC $210.000.000				
DURACIÓN CONTRATO (PLAZO)		FECHA INICIACIÓN	18/06/2025	FECHA. TERMINACIÓN	31/12/2025

ANALISIS DEL SUPERVISOR

ACTIVIDAD REALIZADA DE ACUERDO A PROPUESTA TECNICO-ECONOMICA	ANALISIS	NIVEL DE CUMPLIMIENTO %
1. EMPRENDIMIENTO.		
1.1 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 el informe por el conviniente, desde el 14 de julio al 31 de julio, se han caracterizaron un total de 50 emprendedores y empresarios 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) en el departamento de Caldas. En cuanto a la etapa del proceso emprendedor, se identificó que 32 personas se encuentran en la etapa 1, 13 en la etapa 2, y 4 en etapa 3. 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 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	100%

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.

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 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.

Respecto a los sectores económicos impactados, 29 emprendimientos pertenecen al sector comercio, 12 al sector manufacturero y 9 al sector de servicios.

En términos de atención a grupos poblacionales, 5 personas son víctimas del conflicto armado, 2 pertenecen a comunidades indígenas, 3 se identifican como población afrocaldense, 4 son personas con discapacidad, y 36 no pertenecen a ningún tipo de población diferencial.

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+.

En el marco de la adición realizada al convenio, y en línea con esta actividad, se realizó la caracterización de 35 empresarios pertenecientes a las jurisdicciones de las cámaras de comercio de La Dorada y Chinchiná, donde se identificaron 27 en etapa 1, 2 en etapa 2, 5 en etapa 3 y 1 en etapa 4, dentro de las etapas de madurez, de éstos, 13 son del sector comercio, 13 de servicios y 9 de

COPIA CONTROLADA

	manufactura, de los municipios de La Dorada (24), Chinchiná (7), Palestina (1), La Victoria (1), Pensilvania (1), Samaná (1). 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. 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.	
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 informe presentado 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 identificación de fortalezas y áreas de oportunidad desde el Ser, fortaleciendo la resiliencia, la pasión por emprender y la visión de crecimiento, 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 18 y 28 años, 2 adultos mayores de 60 años y 22 mujeres. De otro lado, se realizaron tres jornadas de formación corta, el 05, 12 y 19 de agosto, con un total de 60 asistentes de Anserma (5), Aguadas (1), Belalcázar (6), Filadelfia (3), Marulanda (2), Neira (3), Pácora (3), Risaralda (1), Riosucio (1), Salamina (13), Supía (8) y Villamaría (14) y distribuidos según grupo poblacional, así: Indígenas (3), Afrocaldenses (2), Víctimas del conflicto armado (6), y personas con discapacidad (1), LGTBI (1), jóvenes de 18 a 28 años (10), adultos mayores (1), mujeres (41) y hombres (18). 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 iniciativa de acuerdo a las nuevas tendencias del mercado.	83,3%

COPIA CONTROLADA

	• ***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, 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). El conviniente reporta y se verifica: • Listados de asistencia. • Registro Fotográfico. • Evidencia de las herramientas didácticas empleadas.	
1.1.1.3 Desarrollar proceso de formación, entrenamiento y asesoría en temas que fortalezcan áreas estratégicas de los emprendimientos/empresas. Formulación del reto de crecimiento.	Durante el periodo que se reporta en este informe, también, se consolidó el grupo de emprendedores que participará en la Estación 2 de 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"***. Esta actividad contó con la participación de emprendedores de diferentes 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). 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 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). El objetivo de este bootcamp fue la transformación de la gestión financiera del	100%

COPIA CONTROLADA

	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"***, con la participación de 20 emprendedores provenientes de municipios de Anserma (3), Salamina (4), Belalcazar (2), Villamaría (4), Neira (1), Pácora (2), Filadelfia (3) y Supía (1). 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 viabilidad en el mercado. 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***, con el objetivo de fortalecer en los emprendedores su capacidad de comunicación asertiva, en el proceso de fortalecimiento de sus negocios. 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), Palestina (1), Chinchiná (6). El conviniente reporta y se verifica: • Listados de asistencia. • Registro Fotográfico. • Evidencia de las herramientas didácticas empleadas.	
1.1.1.4 Desarrollar Rueda de Negocios.	De acuerdo con el informe presentado por el conviniente, esta actividad se ejecutará de acuerdo con lo estipulado en el cronograma de actividades.	0%
1.1.2.1 Brindar asesorías especificas en temas empresariales a	Se han venido gestionando asesorías específicas para emprendedores, de las cuales se ha llevado a cabo 27 horas de asesorías a 16 emprendedores de	58.8%

COPIA CONTROLADA

emprendedores del departamento de Caldas.	los sectores turismo y agroindustria, de los municipios de Salamina, Villamaría, Aguadas, Riosucio, Neira, Marulanda, Belalcázar y Filadelfia, con el objetivo de fortalecer áreas claves como el marketing digital, temas contables, tributarios y financieros, modelo de negocio, y el cumplimiento normativo, cómo lo es el registro Invima. 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 el informe presentado por el conviniente, esta actividad se ejecutará de acuerdo con lo estipulado en el cronograma de actividades.	0%
2. DESARROLLO EMPRESARIAL.		
2.1 FABRICAS DE PRODUCTIVIDAD Y SOSTENIBILIDAD.		
2.1.1 Realizar intervención a empresas participantes en el ciclo 6.	De acuerdo con el informe presentado por el conviniente y con el objetivo de dar cumplimiento a la actividad, realizaron las siguientes visitas algunos de los empresarios que se vienen acompañando 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** 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 han logrado 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, realizan en el municipio de Riosucio, con 8 personas del equipo de trabajo de Gobernación de Caldas/SDEI y CCMPC, la visita a 5 empresas con el fin de conocer también sus victorias tempranas de acuerdo a la línea de intervención seleccionada, donde se han evidenciado de manera general grandes cambios en sus procesos:	100%

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 mina Carmen de Cristo que pertenece a Pedro Elías Romero Taborda se logró a través de la línea seleccionada, la sofisticación de las tecnologías para mejorar la extracción y beneficios del oro. También se implementaron estrategias y formatos para alcanzar una mejor calidad y trazabilidad de su proceso productivo buscando aumentar su capacidad productora, reducir costos y fortalecer la capacidad innovadora de cada uno de los empleados.

Un gran logro de innovación de esta intervención fue convertir los desperdicios de lodo que se generaban en la mina en adoquines y ladrillos para vender al sector de la construcción.

En la intervención recibida por Danahé Beatríz Ramírez, propietaria del café Achi Chiavarí de Riosucio se logró implementar un sistema de costeo de productos y estandarización de sus precios a través de la observación y medición de su proceso operativo, esto le permitió una reducción en los tiempos de no valor agregado de cada una de sus actividades así como ahorros generados por reducción de desperdicios dado que se parametrizo la manera de hacer cada una de las preparaciones buscando la mayor optimización posible de tiempo y materia prima.

Adicionalmente se generó una mejora en la imagen y se reestructuró completamente la carta del menú para apuntarle a una mejora en la experiencia comercial del usuario.

En la clínica Magia Dental se logró la implementación de un Dashboard que le ha permitido 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%. El conviniente reporta y se verifica: • Registro fotográfico. • Encuesta de satisfacción. Dentro de los indicadores medidos por el conviniente se destacan 480 horas de intervención, 4 municipios (Villamaría (1), Chinchiná (1), Aránzazu (1) y Riosucio (5)), 2 sectores económicos impactados (Servicios y manufactura) y 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.*	
2.1.2 Medición de la variación de la productividad promedio en las empresas de acuerdo a la intervención.	De acuerdo con el informe presentado por el conviniente, las empresas que se vienen acompañando desde el inicio de año de acuerdo a la aprobación del plan de trabajo de cada una por parte de Colombia Productiva, han mejorado 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 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%:	100%

COPIA CONTROLADA

	<table><tr><th></th><th>Empresa</th><th>Línea seleccionada</th><th>Municipio</th><th>Indicador</th><th>% Mejoramiento de la productividad</th></tr><tr><td>1</td><td>FAMA MANTENIMIENTO S.A.S</td><td>Transformación Digital</td><td>Villamaría</td><td>Ahorros en tiempos por aplicación de herramientas digitales (AT)</td><td>41,35%</td></tr><tr><td>2</td><td>DIAMOND COFFEE SAS</td><td>Transformación Digital</td><td>Chinchiná</td><td>Ahorros en tiempos por aplicación de herramientas digitales (AT)</td><td>51,85%</td></tr><tr><td>3</td><td>COMNORTE S.A.S</td><td>Gestión Comercial</td><td>Aranzazu</td><td>Crecimiento en ventas</td><td>129,61%</td></tr><tr><td>4</td><td>CRISTIAN CAMILO RODRÍGUEZ - Clínica Magra Dental</td><td>Gestión Comercial</td><td>Riosucio</td><td>Clientes rentables</td><td>16,52%</td></tr><tr><td>5</td><td>FONDO DE MAR DESIGN S.A.S</td><td>Gestión Comercial</td><td>Riosucio</td><td>Crecimiento en ventas</td><td>17,33%</td></tr><tr><td>6</td><td>ALZATE BEDOYA ASTRID ANDREA - Coparkex -</td><td>Sostenibilidad Ambiental</td><td>Riosucio</td><td>Costos de disposición y/o tratamiento. (CDV)</td><td>38,68%</td></tr><tr><td>7</td><td>INVERSIONES JHAFE S.A.S.</td><td>Transformación Digital</td><td>Riosucio</td><td>Reducción de costos de Talento Humano en procesos por Automatización (RTH)</td><td>53,33%</td></tr><tr><td>8</td><td>INDECON S.A.S.</td><td>Transformación Digital</td><td>Riosucio</td><td>Reducción de costos de Talento Humano en procesos por Automatización (RTH)</td><td>46,15%</td></tr><tr><td colspan="5">TOTAL PROMEDIO 8 EMPRESAS</td><td>49,80%</td></tr></table> El conviniente reporta y se verifica: • Evidencia del indicador cumplido por línea. • Testimonios (Con audio y video).	
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 organizaciones seleccionadas.	De acuerdo con el informe presentado por el conviniente, el 24 de septiembre la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas firmó el acta de comité con Colombia Productiva para el inicio del ciclo 7, estipulando allí la cantidad de empresas a acompañar, y dar de manera oficial el inicio a las actividades que comprende este programa según requerimientos del Gobierno Nacional.	5%
2. DESARROLLO EMPRESARIAL.		
2.2 TRANSFORMACIÒN DIGITAL EMPRESARIAL.		
2.2.1 Desarrollar eventos de relacionamiento, conexión y exploración de tecnologías emergentes (Ferias, brigadas y ruedas de conexión).	De acuerdo con el informe presentado por el conviniente, reportan 8 eventos de relacionamiento para la sensibilización y mentalidad hacia la transformación digital llevados a cabo en 4 municipios del departamento: Aránzazu, La Merced, Riosucio, Supia, Villamaría, Neira, Aguadas, Belalcázar, Salamina, en los cuales se han sensibilizado + 80 empresarios. El objetivo de estos eventos es presentar los servicios del área de transformación digital e iniciar un plan de transformación con los empresarios interesados. El conviniente reporta y se verifica: • Informes de eventos. • Registro Fotográfico. • Listados de asistencia. • Publicación de actividad en redes sociales.	100%
2.2.2 Llevar a cabo espacios de formación y generación de habilidades digitales en tecnologías 4.0 (IA-Inteligencia Artificial, Ciberseguridad).	De acuerdo con informe presentado por la CCMPC, en el marco de este 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, donde participaron 84 empresarios, la asistencia superó las expectativas iniciales y evidenció el interés de la comunidad empresarial por adquirir nuevas herramientas y conocimientos en marketing	40%

COPIA CONTROLADA

	digital apoyado en Inteligencia Artificial. Los participantes valoraron positivamente la 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. En este espacio se contó con la participación y certificación de 25 empresarios. Se resalta que en estos espacios de formación participaron 63 mujeres, 3 indígena y 1 afrocaldense de los municipios de Riosucio, Supia, Villamaría, San José, Neira y Belalcázar. El conviniente reporta y se verifica: • Testimonios. • Publicación de actividad en redes sociales. • Convocatoria. • Listados de asistencia. • Registro Fotográfico.	
2.2.3 Realizar caracterización de empresas en KPIS e indicadores tecnológicos (Ventas, empleabilidad, acceso a mercados, clientes, implementación de herramientas).	De acuerdo con el informe presentado por el conviniente, se realizó, la caracterización de 45 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, en la siguiente imagen da una visión general de las respuestas dadas por los empresarios. El conviniente reporta y se verifica: • Documento(s) con resultado individual y general de la caracterización.	90%
2.2.4 Implementar proceso de transformación digital a través de la Ruta de Transformación Digital (Diagnostico y Plan).	De acuerdo con informe presentado por el conviniente, para el desarrollo de esta actividad han realizado diagnóstico de la madurez digital de cada empresa, entregando a cada empresario un plan de transformación digital a corto y mediano plazo; así pues, a 106 empresas que han iniciado la ruta de transformación digital, se les ha realizado el diagnóstico y cuentan con planes de transformación digital.	100%

COPIA NO CONTROLADA

	A la fecha, se han impactado empresas en 15 municipios (Aguadas, Aránzazu, Belalcázar, Chinchiná, La Dorada, La Merced, Marmato, Neira, Pácora, Pensilvania, Riosucio, Salamina, Supía, Villamaría y Viterbo), y 3 sectores económicos (Comercio, servicios y manufacturero) Respecto a la atención a población diferencial el conviniente reporta atención a 42 mujeres, 17 adultos mayores y 9 jóvenes. El conviniente reporta y se verifica: • Documento(s) con resultado individual de los diagnósticos de madurez digital. • Planes de Transformación Digital.	
2.2.5 Implementar proceso de transformación digital a través de la Ruta de Transformación Digital (Soluciones implementadas).	De acuerdo con el informe presentado por el conviniente, a la fecha, 68 empresas de los municipios de Aguadas, Neira, Salamina, Belalcazar, Supia, Viterbo, Pensilvania, Pacora, Villamaría, Aránzazu, La Merced y Riosucio, pertenecientes a los sectores económicos servicios, comercio y manufacturero, han implementado 88 soluciones digitales, entendiendo que, a través de este componente se ofrecen diversas soluciones tecnológicas adaptadas a las necesidades empresariales. Se ha observado que **Google Mi Negocio** como la más utilizada con un **(34,1%)**, lo que refleja el interés de los empresarios en potenciar su presencia en línea. Asimismo, soluciones como **Nequi (13,6%), CRM (10,2%), Libro Fiscal (8%), Pagina de instagram (6,8%), Meta Business (5,7%)** y **Treinta (5,7%)** muestran un avance importante en la organización administrativa y contable. Respecto a la atención a población diferencial el conviniente reporta atención a 34 mujeres, 9 adultos mayores y 5 jóvenes. El conviniente reporta y se verifica: • Listado de empresas/soluciones digitales implementadas.	90%
3. CIENCIA, TECNOLOGÌA E INNOVACIÒN.		
3.1 INNOVACIÓN.		
3.1.1 FASE ALISTAMIENTO. Convocar las empresas a intervenir durante el programa. Realizar alistamiento técnico-operativo del mismo.	Se evidencia que la convocatoria del programa fue abierta el 19 de junio a través de las redes sociales de la Cámara de Comercio de Manizales, logrando una amplia difusión gracias a la replicación en medios y entidades como Noticias UnoA, Alcaldía de Aguadas, Actualidad Informativa, Noticias de Risaralda y Las Noticias de Pereira, entre otros. Así mismo, se evidencia que la estrategia de comunicación incluyó la publicación de un comunicado de prensa por parte de la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas, la Gobernación de Caldas y el Laboratorio de Creatividad de NeuroCity. También se utilizaron canales directos	**100%**

COPIA NO CONTROLADA

	como mensajes por WhatsApp, correos electrónicos y llamadas telefónicas a empresarios, alcanzando un total de 123 empresas contactadas, organizadas en diferentes bases de datos. Se evidencia que como parte del acompañamiento presencial se realizó una visita al municipio de Aguadas los días 22 y 23 de julio, en la cual se atendieron 24 empresas con el fin de resolver dudas y facilitar el proceso de inscripción. Finalmente, se evidencia que el cierre de la convocatoria tuvo lugar el 29 de julio, obteniendo un total de 23 empresas inscritas, lo que corresponde al 18,6% del total de invitados. De estas, 22 pertenecen al municipio de Aguadas y 1 al municipio de Pácora. Se constata que el porcentaje de avance de la actividad, tanto en el periodo reportado como de manera acumulada, es del 100%.	
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.	Se evidencia que, durante el periodo reportado, se llevaron a cabo tres sesiones del programa en el municipio de Aguadas, con una participación constante de empresarios locales y con atención a población diferencial. **Sesión 1 – Tendencias de Consumo (31 de julio)** Se evidencia que participaron 18 asistentes, de los cuales 9 fueron mujeres y 1 persona inmigrante. La sesión, con duración de tres horas, abordó los objetivos del programa, cronograma y compromisos. Se presentó un panorama de tendencias globales y latinoamericanas, casos de éxito y cambios en el comportamiento del consumidor en Colombia. La satisfacción general fue calificada con un promedio de 4,9/5, destacándose comentarios positivos sobre la claridad de los capacitadores y la utilidad del taller. **Sesión 2 – El Mundo de la Innovación (5 de agosto)** Se evidencia que asistieron 15 participantes, entre ellos 9 mujeres. La jornada de cuatro horas incluyó ejercicios prácticos para activar la creatividad, la explicación de conceptos básicos y tipos de innovación, así como ejemplos nacionales e internacionales. Cada empresa definió tres retos de innovación con los cuales continuará su participación en el programa. La calificación de satisfacción fue de 5.0/5.0, con comentarios que resaltan la calidad del programa. **Sesión 3 – Priorización de Ideas (13 de agosto)** Se evidencia que participaron 17 asistentes, entre ellos 10 mujeres y 2 víctimas del conflicto. Se trabajó sobre los retos de innovación planteados, aplicando herramientas y metodologías de ideación y priorización como la matriz impacto/esfuerzo. Cada empresa seleccionó tres ideas estratégicas y	**100%**

presentó sus propuestas recibiendo retroalimentación. La calificación de satisfacción fue de 5.0/5.0.

Participación empresarial

Se evidencia que un total de 15 empresas de Aguadas están vinculadas formalmente al programa. De estas, 14 corresponden a microempresas y 1 a una mediana empresa (Empresa Regional de Acueducto Alcantarillado y Aseo del Norte de Caldas S.A. E.S.P.). La diversidad empresarial está representada en 7 sectores: panadería, artesanías, agrícola, servicios, comercio, alojamiento y restaurantes.

Se evidencia que el porcentaje de avance de la actividad en el periodo reportado es del 60%, siendo este también el porcentaje acumulado a la fecha.







Informe Parcial 2

Sesión 4 – Conexión con el mercado (21 de agosto)

Desde la supervisión se pudo constatar que el conviniente desarrollo la sesión haciendo uso de las herramientas metodológicas en la cual los empresarios y/o emprendedores identificaron y comprendieron a sus clientes objetivo a través de la construcción del buyer person, de igual modo se realizaron los ejercicios prácticos y los asistentes diseñaron los perfiles detallados de clientes potenciales.

La satisfacción general fue calificada con un promedio de 4,8/5, resaltando comentarios en torno a la evaluación para que la misma se llevase a cabo con mayor frecuencia y destacándose la claridad y especificidad de los contenidos. En cuanto a población diferencial en el mismo participaron 9 mujeres y 1 víctima del conflicto

Sesión 5 – Revisión de contenidos (28 de agosto)

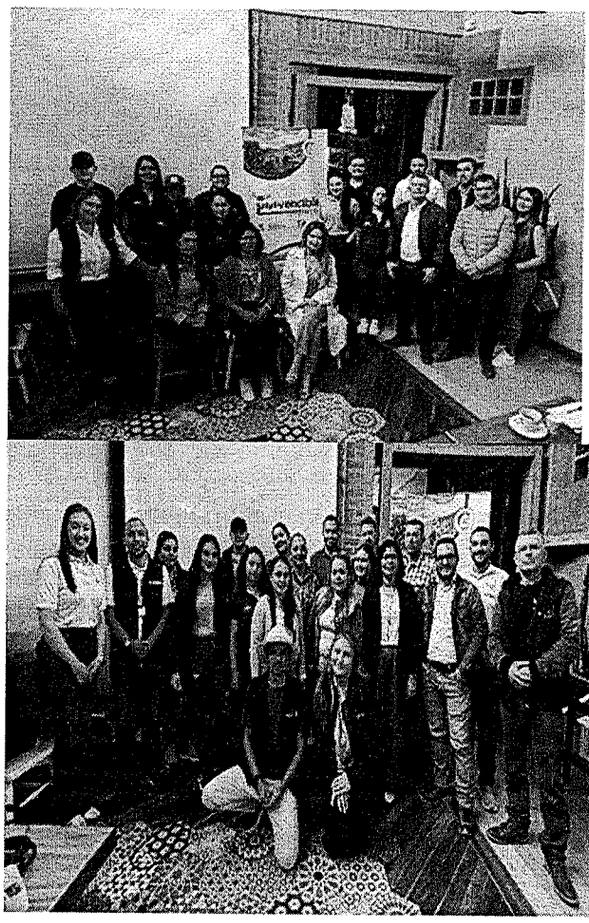
Ejerciendo las labores de seguimiento y verificación in situ desde la supervisión se pudo participar de la sesión en la cual se brindó por parte de la entidad aliada, un repaso de los contenidos anteriores, con el fin de actualizar a los participantes que no habían asistido previamente. Se abordaron los conceptos de prototipado y sus principales clasificaciones, complementados con un ejercicio práctico de construcción de prototipos conceptuales se socializaron herramientas de inteligencia artificial aplicadas al prototipado rápido, incluyendo la generación de landing pages e imágenes en 3D.

La satisfacción general fue calificada con un promedio de 4,7/5, resaltando comentarios tales como "excelente taller, cada vez avanzamos más en nuestro proceso". En cuanto a población diferencial en el mismo participaron 11 mujeres.

Sesión 6 – Actualización de contenidos (2 y 4 de septiembre)

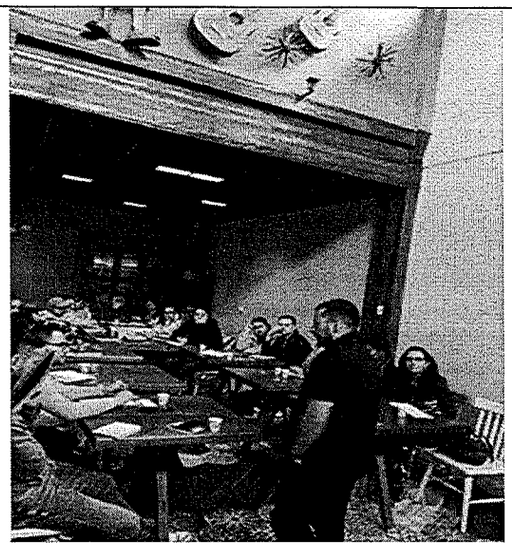
El conviniente llevó a cabo dos sesiones virtuales dirigidas a cuatro empresas que solicitaron una actualización de los contenidos trabajados además se tuvo como propósito presentar un resumen estructurado de las temáticas abordadas, reforzar los aprendizajes previos y garantizar que las empresas participantes contarán con los insumos necesarios para dar continuidad a sus procesos de innovación, de igual forma este último brindó concreción en cuanto a los proyectos finales, en ese sentido se logró identificar 8 proyectos para desarrollar nuevos productos o servicios y 7 proyectos para desarrollar nuevos canales de ventas.

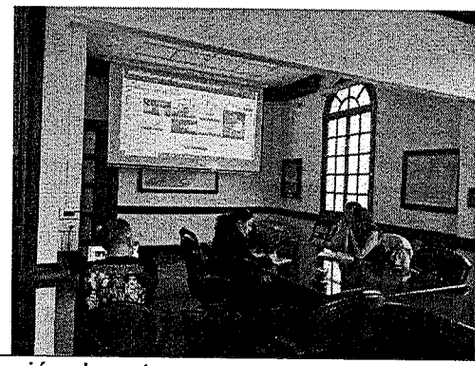
En cuanto a población diferencial en el mismo participaron 2 mujeres.



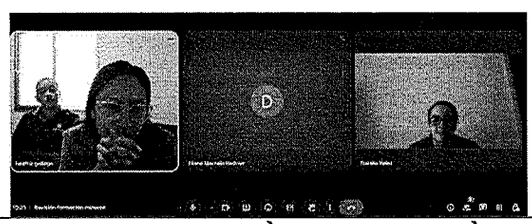
		
3.1.3 FASE DE CONCEPTUALIZACIÒN. Evolucionar las soluciones innovadoras a través del acompañamiento con expertos y desarrollo de prototipos evolucionados. Además, sesiones de entrenamiento en conexión con el mercado y comunicación para los negocios.	Informe Parcial 2 **Sesión 1 – Taller Gestión del cambio (18 de septiembre)** Desde la supervisión se pudo validar que el conviniente desarrollo el taller de habilidades blandas a través de dinámicas colaborativas, reflexiones guiadas y ejercicios de observación activa para que los empresarios y emprendedores pudieran identificar cómo sus actitudes influyen en los procesos de transformación dentro de sus organizaciones. La satisfacción general fue calificada con un promedio de 4,9/5, resaltando comentarios tales como "Agradecemos poder continuar con este tipo de espacios e integralidad para nuestro crecimiento empresarial" En cuanto a población diferencial en el mismo participaron 12 mujeres, 2 víctimas del conflicto y 1 indígena **Sesión 2 – Taller Empatía en los negocios (18 de septiembre)** El conviniente facilitó 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 satisfacción general fue calificada con un promedio de 5/5, resaltando comentarios tales como "Agradecer y felicitar por estar en Aguadas y poder compartirnos un bagaje de conocimientos, saberes y experiencias que nos enriquecen en el mundo empresarial, mil y mil gracias" En cuanto a población diferencial en el mismo participaron 11 mujeres, 5 víctimas del conflicto y 1 indígena **Sesión 3 – Técnicas de creatividad (19 de septiembre)** La entidad aliada propició un espacio vivencial orientado a fortalecer las habilidades de comunicación con una de las empresas participantes del programa: La sesión de cuatro (4) horas se enfocó en aplicar técnicas de creatividad para mejorar la empatía y la conexión entre los	**90%**

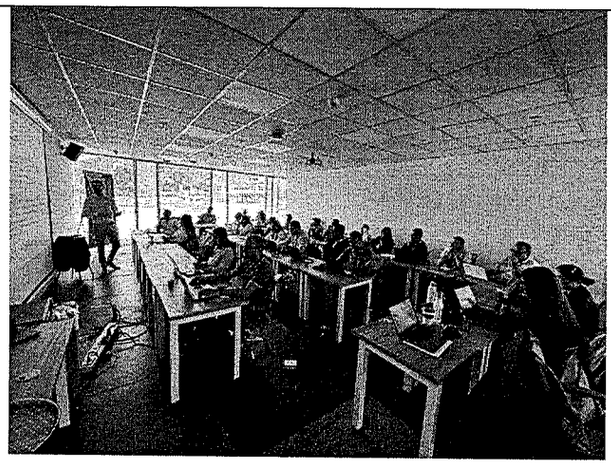
	miembros del equipo. Durante el encuentro se trabajó sobre los desafíos de comunicación interna, promoviendo espacios de escucha activa, confianza y colaboración. La satisfacción general fue calificada con un promedio de 4,8/5. En cuanto a población diferencial en el mismo participaron 9 mujeres, y 1 Afrocolombiana. **Sesión 4 – Estilos de comunicación (24 de septiembre)** Desde la supervisión se pudo verificar que 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. En cuanto a población diferencial en el mismo participaron 7 mujeres, y 1 víctima del conflicto **Sesión 5 – Acompañamiento mentores, makers (15 de septiembre a 15 de octubre)** El conviniente efectuó las acciones para que las empresas participantes contaran con el acompañamiento continuo de las mentoras, en sesiones virtuales y en encuentro presencial realizado en el municipio de Aguadas. Estos espacios permitieron fortalecer y aterrizar los proyectos de innovación, definiendo entre otros indicadores de impacto, este proceso generó 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. En cuanto a población diferencial en el mismo participaron 6 mujeres, y 1 víctima del conflicto	

	 	
3.1.4 FASE DE CONEXIÒN. Validar las ideas de innovación a través de promoción y difusión de pautas publicitarias.	Según cronograma aprobado por la supervisión, Esta fase iniciará en el mes de septiembre. Informe Parcial 2 Según cronograma ajustado por la entidad aliada esta fase iniciará en el mes de octubre.	**0%**
3. CIENCIA, TECNOLOGÌA E INNOVACIÒN.		
3.2 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 evidencia que, durante el periodo reportado, se avanzó en la articulación efectiva de actores clave para la ejecución de la fase de realización del prototipo funcional. Se evidencia que el aliado principal para esta fase es Innterfaz – Centro de Desarrollo Tecnológico e Innovación adscrito a la Universidad Nacional sede Manizales, con quienes se trabajó en la contextualización del proceso desarrollado en 2024 y en la definición de actividades estratégicas para 2025. Así mismo, se evidencia que se realizaron reuniones con la Gobernación de Caldas, la Secretaría de Planeación y Desarrollo Económico de la Alcaldía de	**10%**

	Marmato, y las empresas Aris Mining y Collective Mining, con el fin de socializar el proyecto, validar la vinculación de actores, definir el lugar de construcción del prototipo funcional y garantizar el suministro de material para las pruebas. Se evidencia que se estableció un plan de pruebas y ensayos técnicos para determinar la viabilidad del material proveniente del proceso de extracción minera y su uso en el prototipo funcional. Dichas actividades incluyen: • Pruebas de difracción de rayos X, caracterización fisicoquímica y ensayos granulométricos a 10 muestras de material. • Análisis de microscopía electrónica de barrido (SEM-EDS) a 5 muestras de material. • Pruebas de resistencia a la compresión del material con 5 repeticiones. • Evaluación de hasta 3 mezclas diferentes para observar fluidez, resistencia y estabilidad. • Determinación de una mezcla de mortero óptima que permita utilizar los residuos mineros en vías del municipio de Marmato. Se evidencia que existe pertinencia en ampliar la cantidad de material sometido a pruebas con el fin de contar con mayor claridad sobre la resistencia del mismo y definir con precisión la formulación más adecuada antes de proceder a la construcción del prototipo funcional.  	
3.2.2.2 FASE 2: FORTALECIMIENTO SABERES MINEROS. Gestionar y otorgar	Articulación de actores • Se evidencia que se logró la vinculación de la Universidad Católica de Manizales (UCM) como aliado académico, lo que permitirá	**20%**

COPIA CONTROLADA

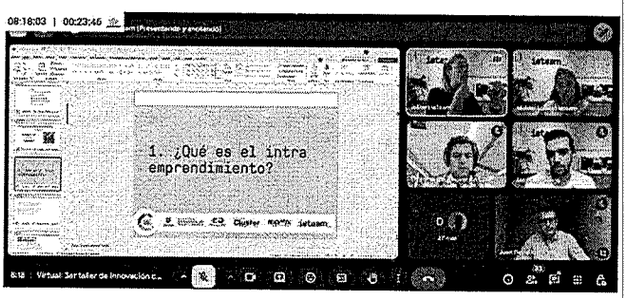
certificaciones a los participantes que culminen satisfactoriamente las capacitaciones, garantizando el reconocimiento de las competencias adquiridas y fomentando su integración en iniciativas productivas y ambientales.	otorgar certificación a los participantes del proceso. • Se evidencia que se estableció alianza con la empresa Collective Mining, con la cual se definieron temáticas, cronograma y se inició la convocatoria de colaboradores. Definición del plan formativo • Se evidencia que el proceso contempla 4 sesiones presenciales, con temáticas aprobadas y cronograma definido: - Sesión 1 (2 septiembre): Liderazgo y habilidades para el trabajo en equipo. - Sesión 2 (16 septiembre): Trabajar con seguridad, una responsabilidad compartida. - Sesión 3 (30 septiembre): Tratamiento de aguas residuales en entornos mineros. - Sesión 4 (21 octubre): Minería consciente: Responsabilidad ambiental – Bioingeniería. Logística y metodología • Se evidencia que se está desarrollando el proceso de contrataciones logísticas y definición de la metodología pedagógica para cada sesión. • Se evidencia que las sesiones se realizarán con una periodicidad quincenal, iniciando el 2 de septiembre y finalizando el 21 de octubre. 	
3. CIENCIA, TECNOLOGÌA E INNOVACIÒN.		
3.3 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.	Se evidencia que durante el periodo reportado se llevaron a cabo los talleres de formacion con las empresas del ecosistema TIC del Departamento: El 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 Nro 1 del ciclo "**Reflexión y comprensión de la realidad de la innovación Gestión de la Cultura de innovación en las empresas"**. Total asistentes: 20 empresas, 28 personas.	80%



El 3 de septiembre, de 8 a 10am (2 horas) de manera virtual, se llevo a cabo el segundo t**aller "Innovación Abierta en el Sector TIC:** Estrategias para Colaborar y Crecer". Total asistentes: 18 empresas, 25 personas.



El 10 de septiembre de 8:00 a.m. a 10:00 a.m (2 horas) se llevó a cabo de manera virtual el tercer taller de formación de manera virtual "Intraemprendimiento: Innovación desde Adentro para el Crecimiento Empresarial", impartido por Irati Santxo, responsable de Innovación en ieteam Vizcaya (España). Total asistentes: 18 empresas, 26 personas.



El 17 de septiembre de 08:00 a.m. a 10:00 a.m (2 horas) se llevó a cabo de manera virtual el cuarto taller de formación de manera virtual "Cómo definir una nueva línea de negocio y propuesta de valor", Impartido por Ekiñe Izaguirre, Responsable de Innovación en ieteam Guipuzcoa (España). Total asistentes: 18 empresas, 26 personas.



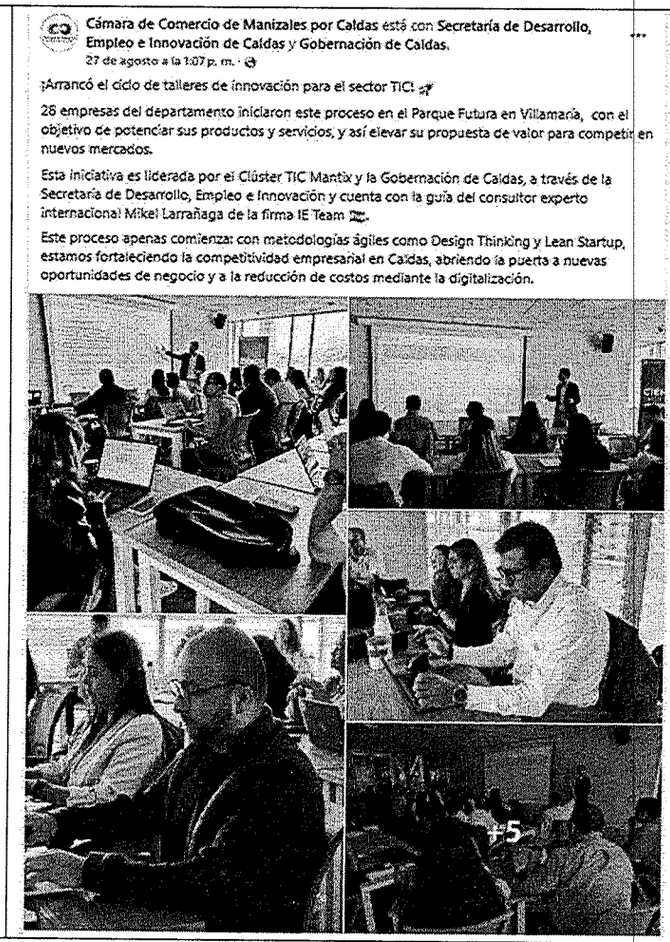
El 24 de septiembre de 2025 de 8:00 a.m. a 12:00 p.m. (4 horas), se llevó a cabo de manera presencial el quinto taller de formación **Plan de innovación y competitividad en la** CCMPC Salón del Comercio, Impartido por Mikel Larrañaga, consultor internacional de competitividad de ieteam Colombia. Total asistentes: 18 empresas, 24 personas. Se realizó la entrega de constancias de asistencia a las personas que asistieron al 80% de las sesiones.



10 empresas que participaron en el entrenamiento, se encuentran recibiendo asesoria, personalizada con la firma consultora IE-TEAM:

1. Easynet
2. Jaramillo Villegas casa de software
3. Todo en Uno.Net
4. ACiA FoodTech
5. BPMco
6. Mecanicad
7. Qualitic solution SAS
8. Cinnco
9. Kavantic
10. Lemon Colombia

Se evidencia que se realizaron las respectivas publicaciones y divulgación de las actividades realizadas a traves de las redes de la entidad

4. COMPETITIVIDAD.

4.1. ANALISIS SECTORIAL.

4.1.1 Elaborar infografías de comercio exterior del departamento de Caldas.	De acuerdo con informe presentado por el conviniente, durante el periodo reportado 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 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 exportaciones por 85,9 millones de dólares FOB, de los cuales 79 ,7 millones corresponden a café y solo 6,2 millones a	33%

	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. El conviniente aporta y se verifica: • Infografía de comercio exterior elaborada.	
4.1.2 Realizar análisis del tejido empresarial del departamento de Caldas.	De acuerdo con informe presentado por el conviniente, aun no se reporta avance en esta actividad.	0%
4.1.3 Elaborar infografías, presentaciones y documentos en temas de indicadores económicos.	De acuerdo con informe presentado por el conviniente, en el marco de esta actividad se desarrollaron dos acciones: 1. 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 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. 2. 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	67%

	desciende dos posiciones en el Ranking nacional, ubicándose en el puesto número 7 a nivel nacional con un puntaje de 6,12. El departamento 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. 3. 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. El conviniente aporta y se verifica: • 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.	
4.1.4 Realizar informes de coyuntura económica.	De acuerdo con informe presentado por el conviniente, aun no se reporta avance en esta actividad.	0%
4.1.5 Actualizar el ranking municipal de competitividad de Caldas.	De acuerdo con informe presentado por el conviniente, aun no se reporta avance en esta actividad.	0%
4. COMPETITIVIDAD.		
4.2. COMISIÓN REGIONAL DE COMPETITIVIDAD E INNOVACIÓN.		
4.2.1 Liderar eventos de socialización en temas de competitividad.	De acuerdo con informe presentado por el conviniente, en el marco del convenio entre la Gobernación de Caldas/SDEI y la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas, la CRCI organizó y lideró dos 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.	50%

COPIA CONTROLADA

	• El 28 de julio de 2025, a solicitud de la Secretaría de Desarrollo, Empleo e 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 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 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. La dinámica consistió en sesiones rotativas con grupos de diez personas cada quince minutos, alcanzando un total de 100 asistentes y 10 presentaciones desarrolladas. El conviniente aporta y se verifica: • Memorias de eventos realizados. • Listados de asistencia. • Registro Fotográfico.	
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 informe presentado por el conviniente, se actualizó la Agenda Departamental de Competitividad e Innovación incluyendo de manera prioritaria el 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 han logrado conectar dos proyectos liderados por BIOS con el corredor de financiamiento climático y articular el proyecto de "economía plateada" con una convocatoria del Banco Interamericano de Desarrollo (BID). El conviniente aporta y se verifica: Informes de seguimiento al banco de PPI de la Agenda Departamental de Competitividad e Innovación elaborados.	50%
4.2.3 Monitorear los resultados de Caldas en materia de Competitividad e Innovación.	De acuerdo con informe presentado por el conviniente, en el marco del convenio entre la Gobernación de Caldas/SDEI y la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas, la Comisión Regional de Competitividad e Innovación (CRCI), junto con el Área de Estudios Económicos y	50%

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.

El ejercicio evidencia que, para 2025, Caldas desciende dos posiciones en la clasificación nacional y se ubica en el puesto 7. El departamento registra avances en cinco pilares (Adopción de TIC, Salud, Mercado laboral, Sistema financiero y Tamaño del mercado), pero 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). Aunque el puntaje general se mantiene estable frente a 2024 (6,12), el retroceso de dos lugares se explica por la pérdida de posiciones en 9 de los 13 pilares que componen el índice.

En síntesis, Caldas preserva un lugar destacado dentro del top 10 nacional y mantiene fortalezas en salud, capacidades de investigación, transformación digital y condiciones del mercado laboral; no obstante, enfrenta desafíos urgentes en sostenibilidad ambiental, innovación, infraestructura y capacidad fiscal. La articulación efectiva entre gobierno, sector privado y academia será determinante para convertir estos retos en oportunidades y consolidar un modelo de desarrollo más competitivo, equitativo y sostenible para el departamento.

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 principales hallazgos.

Los resultados muestran que, para 2025, Manizales desciende una posición en la clasificación nacional, ubicándose en el 5º lugar con un puntaje de 4,85. La ciudad presenta mejoras en pilares como capital humano, capital social y entorno de negocios, además de mantener el liderazgo nacional en el ecosistema innovador y generación de conocimiento por segundo año consecutivo. Sin embargo, también se evidencian retrocesos en aspectos críticos como financiamiento, infraestructura, adaptación tecnológica e innovación intraempresa, así como en desempeño emprendedor, donde la ciudad perdió siete posiciones

COPIA CONTROLADA

	En síntesis, Manizales conserva un lugar destacado dentro del top 5 nacional y reafirma su papel como referente en innovación y generación de conocimiento. No obstante, los resultados ponen de manifiesto la necesidad de fortalecer el acceso a capital, mejorar la capacidad de adaptación tecnológica y elevar el desempeño en exportaciones y generación de empleo formal. Superar estos desafíos requiere de la articulación entre actores públicos, privados, académicos y sociales, con el fin de transformar las brechas en oportunidades y consolidar un ecosistema emprendedor más sólido y sostenible. El conviniente aporta y se verifica: • Informe de análisis a los indicadores de competitividad.	
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 informe presentado 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 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 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 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	66.66%

	(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 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. El conviniente aporta y se verifica: • Informe Dialogo Regional sobre Inestabilidad Arancelaria. • Evidencia fotográfica y asistencia. • Presentación CIMA • Presentación Mesa Internacionalización. • Informe acciones estratégicas RREC.	

COPIA CONTROLADA

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 informe presentado 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 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 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: • 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	25%

	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 emprendimientos 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. El conviniente aporta y se verifica: • PLAN OPERATIVO CIERRE DE BRECHAS CALDAS 2025.	
4.2.6 Conformar espacios de diálogo subregional alrededor del fomento al desarrollo.	De acuerdo con informe presentado por el conviniente, aun no se reporta avance en esta actividad.	0%
4. COMPETITIVIDAD.		
4.3. 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 el mes de julio, según la estrategia de inteligencia de mercados realizada por la agencia, y la participación en 2 eventos de inversión: Macrorrueda de inversión, Cali 2025, y la misión de inversión realizada en Barcelona desde Invest in Manizales y	100%

Caldas. A continuación, el desglose de las actividades realizadas:

Mediante la estrategia de inteligencia de mercados realizada por Invest in Manizales y Caldas, en lo corrido del mes de julio se efectuaron 27 contactos efectivos.

Invest in Manizales confirma la participación con éxito en la Macrorrueda - Colombia, el país de la belleza, Cali 2025, realizada por ProColombia. Se lleva a cabo la agenda con 10 citas sostenidas, con quienes se avanza en lo siguiente:

- 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.
- 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.
- 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.
- 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.

- 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 recopilará la información solicitada por la empresa y se realizarán los acercamientos respectivos con las compañías manizaleñas en mención.
- 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.
- GREENYELLOW COLOMBIA (Francia): Proyectos de energía solar, eficiencia energética y almacenamiento. Se conectará 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.
- 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.
- 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.
- 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 confirmadas en la agenda uno a uno. Las reuniones realizadas fueron con los siguientes actores:

- 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.
- 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.
- 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.
- 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.
- 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.
- 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.
- 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.
- 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 lleva a cabo misión de inversión en Osaka y Tokio respectivamente, con 9 reuniones confirmadas en la agenda uno a uno. Las reuniones realizadas fueron con los siguientes actores: • 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. • 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. • 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. • 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. • 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 plantas en México. No se ve potencial para instalación de planta en Caldas.	

COPIA CONTROLADA

- 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.
- China Power Engineering: Empresa desarrolladora 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.
- 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.
- 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.
- 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.

Teniendo en cuenta esta última misión, se reporta un total de 54 inversionistas contactados a septiembre de 2025, con los inversionistas contactados desde la estrategia de inteligencia de mercados, e incluyendo los inversionistas contactados durante la Macrorrueda en Cali, y las misiones de inversión en Barcelona y Japón.

El conviniente aporta y se verifica:

COPIA CONTROLADA

	• Informe con los resultados de la gestión efectiva de contactos y base de datos de contactos.	
4.3.2 Gestionar la atracción de inversión en sectores priorizados para el departamento (Agroindustria, TI y Metalmecánica).	De acuerdo con informe presentado por el conviniente, brindaron apoyo a 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. A la fecha se tienen identificados los dos municipios de Caldas para la instalación (Neira y Aránzazu), por lo que próximamente se reportarán los indicadores de empleo y monto de inversión generados. Se reporta a septiembre de 2025, la instalación de los 2 inversionistas en Caldas, en los municipios de Neira y Aranzazu. Invest in Manizales apoya la instalación de las empresas Wakate y Greenlime en el departamento, reportando las siguientes cifras de inversión y generación de empleos: **Wakate:** cultivo de aguacate entre Aranzazu 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. El conviniente aporta y se verifica: • Informe con el impacto generado con la instalación.	100%
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 informe presentado por el conviniente, aun no se reporta avance en esta actividad.	0%
5. TURISMO.		
5.1 FORTALECIMIENTO Y PROMOCIÓN DEL DESTINO TURÍSTICO CALDAS.		

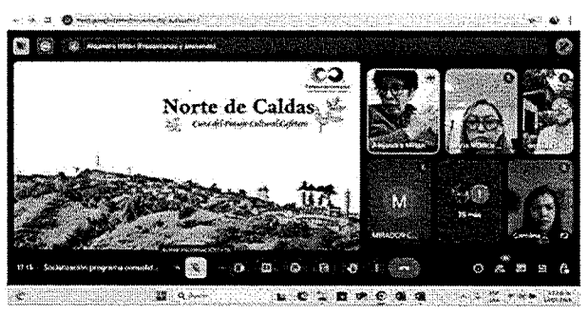
COPIA CONTROLADA

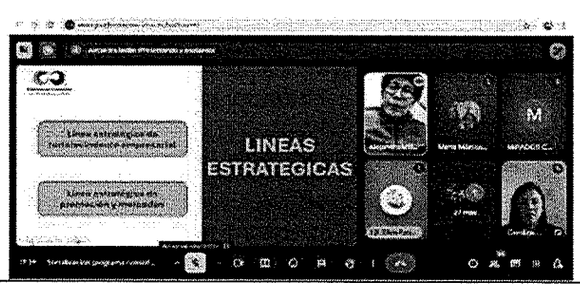
5.1.1 Desarrollar un programa de fortalecimiento, sofisticación e innovación para mejorar las capacidades de la cadena de valor de los empresarios del Norte de Caldas y la operación de la ruta.	Para dar cumplimiento a la presente actividad, el conviniente ha realizado las siguientes actividades que se reportan a continuación: Se llevó a cabo la selección y contratación de la consultora Alejandra Millán para desarrollar el programa de consolidación y sofisticación de la ruta "La cuna del Paisaje Cultural Cafetero", dicha propuesta se ajustó a las actividades establecidas para mejorar las capacidades de la cadena de valor de los empresarios del Norte de Caldas y la operación de la mencionada ruta. En el marco del convenio, el conviniente está implementando un programa para los prestadores de servicios turísticos del clúster del Norte de Caldas, enfocado en dos líneas estratégicas 1. fortalecimiento empresarial y 2. promoción y mercadeo, lo cual les permita consolidar la propuesta de producto turístico y la promoción del destino. Para lo anterior, se plantearon 6 sesiones de trabajo con los empresarios del Norte de Caldas así: 2 talleres prácticos presencial y 4 talleres prácticos virtuales durante dos meses. Socialización del Programa: 17 de julio 2025, virtual (2 horas) Primera Mesa de Trabajo: 29 de julio 2025, presencial en Aguadas (4 horas) Sesión No. 1: 11 de agosto, virtual (2 horas) Sesión No. 2: 25 de agosto, virtual (2 horas) Segunda Mesa de Trabajo: 20 de agosto, presencial en Salamina (4 horas) Sesión No. 3: 02 de septiembre, virtual (2 horas) Sesión No. 4: 09 de septiembre, virtual (2 horas) De las anteriores, se realizó la socialización del programa de consolidación y sofisticación de la ruta "La cuna del Paisaje Cultural Cafetero el 17 de julio 2025 en modalidad virtual con una duración de 2 horas, donde hubo participación de 35 empresarios de los municipios de Neira, Aranzazu, Salamina, Pácora, Aguadas, Marulanda. En la jornada, con el apoyo de la Consultora Alejandra Millán, presentaron el plan de trabajo y las líneas estratégicas en las que se enfocará el desarrollo del programa: fortalecer la oferta empresarial alrededor de la cuna del Paisaje Cultural Cafetero y consolidar la estrategia de promoción y comercialización de la ruta. La primera línea estará enfocada en estructurar actividades y experiencias alrededor del atractivo diferencial, integrándolas en los planes de negocio de los empresarios y la segunda línea abordará la promoción y el mercadeo, definiendo el mercado objetivo y los canales de comercialización.	90%



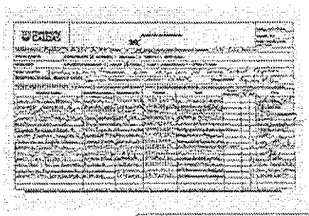
REGISTRO ASISTENCIA

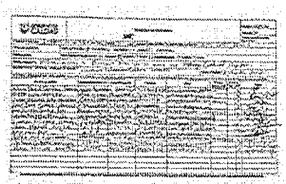
Duma Milena Ruiz Zapata	Raices tour SAS	901159610	raicestourssalamina@g	3106280351	Salamina
Hector Obando Berrio	Raices tour SAS	901159610	raicestourssalamina@g	3206280309	Salamina
Luis Fernando Salazar	Tamiyeyu Ecolodge	30366274-1	reservas.tamiyeyu@o	3105914177	Neira
Antonieta Manjarrez Ramirez	Salamina travel	901811617-2	info@salaminatravel.co	3117115422	Salamina
Oswaldo Botero Castro	Cantarrana Hotel Boutí	75083923	cantarranahotelboutique	3015484662	Neira
Jorge Hernán Orozco Echeverri	Oficina de representaci	9006341790-1	jorgehernanorozco8220@	3116830745	Salamina
Luis Eduardo Chica Rendo	SDDI - Gobernación de	16081835	lechicar@caldas.gov.co	3105199767	Neira
Roney Giraldo	Páscora Tours	16054585-7	roneygiraldo78@hotma	3104313532	Páscora
Andres Mauricio Giraldo Marquez	Piononos Trubny	1053837535	piononos.trubny@hotmai	3146611352	Aguadas
Juana María Ríos	Hotel Boutique la Finca	31901737-1	finca1cincohotelboutique	3202102240 3104436083	Salamina
Julio César Ocampo López	Finca el Palmar	75073407-1	julioocampolopez@gma	3128685260	Aranzazu
Arvesio Holguín Orozco	Cerelac S.A.S.	900457077-5	holguindepalacio@gmail.	3115248427	Neira
Yeverra sabdna martin escobar	Carrepas tour	1053432633-4	Carrepastour@gmail.co	3053977104	Neira
Luis Gustavo Montes Garzón	Vivero la bendición part	24833222	lugumega@gmail.com	3017850990	Páscora
Diego Alejandro Martínez Arias	Pedrotours	16054585-7	diegoz700@hotmail.co	3212020609	Páscora
Valentina Urrea Arboleda	Casa Samán	1053864046	casasamanbotique@gm	3148111183	Neira
John Alexander Abril	Mirador valle de la sem	1094013723	Miradorvalleamada@gma	3146115899	Salamina
Elkin Alonso Patiño Molina	Lamitour Manizales	25062132	lamitour.manizales@g	3137882134	Manizales
Juan Pablo Arias	Hotel Colonial Aguadas	1001760990	parias1988@gmail.com	3104631781	Aguadas
Cosmo González	Cosme González	15961125	Kosmez7@hotmail.com	3113602450	Salamina
Héctor mauricio zuluaga Gallego	Mirador cañon rio guac	91076331-0	mirador.guacaica@gma	3174809405	Neira
Nicolás Arango Chica	Salamina Travel	901811617	salaminatravel.com@g	3045678696	Salamina
Andrés Felipe Salazar Mejía	La Escalera Hotel Boutí	91501717	laescaleraboutique@g	3206503321	Salamina
Ceramira Giraldo Pineda	Casa Museo	24821817	Ceramiragpineda30@gm	3127880663	Neira
Luis Enrique londoño García	Hostal oasis	1094054846	greca1921@hotmail.co	3106372834	Salamina
Carlos eduardo gomez velez	Casa museo del pan	901579622	Pedocis.casamuseo@el	3104441225	Aguadas
OLGA SOFANY JARAMILLO LOAIZA	COOTRANSAGUADAS	900203441	coohrans-aguadas@hot	3127853720	Aguadas
Luis Enrique londoño García	Hostal oasis	15340046-6	grecole1921@gmail.co	3106328494	Salamina
Luis Eduardo Garay Muñoz	Casa Turística LEGM	79108035-9	Edogar57@gmail.com	318 604 0135	Aguadas
Estefanía Alvarez Castaño	Gobernación de Caldas	1001278170	salvarezc@gobernacia	3127902212	Neira
Mariana Jaramillo Zuluaga	Andean Mot Mot Coffe	1013503382	andeanmotmot@gmail.	3024494825	Aranzazu
Rafael Betancur Gómez	Museo "Los Gonidos de	160504700	rafabeta4@gmail.com	3104154752	Páscora
Juanita Isaza	La cabaña	1058811226	Juanitaisaza@hotmail.c	3223104574	Salamina
Diego Carmona Llano	Cp Hotel ConfortPlaza	251022021	Hotelconfortplaza.aero	3233905969	Salamina
Viviana Quintero	Neira York coffee	901099377	cerezyo.coffee2022@g	3205214531	Neira
MARCO TULIO HENAO	Cooperativa ovinos de m	890800162-4	Coopovinosmeyenda@	3147005117	Manizales
Omi Soto Méndez	Finca El Edén	93129648	soiocman@gmail.com	3134444178	Salamina






¡Construyamos territorio!
Avancemos juntos en la
consolidación de la ruta:
Cuna del Paisaje Cultural Cafetero
29
5:00 pm
Alejandro Millán
Cluster
TURISMO

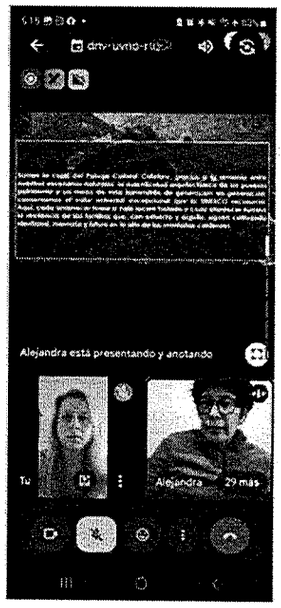










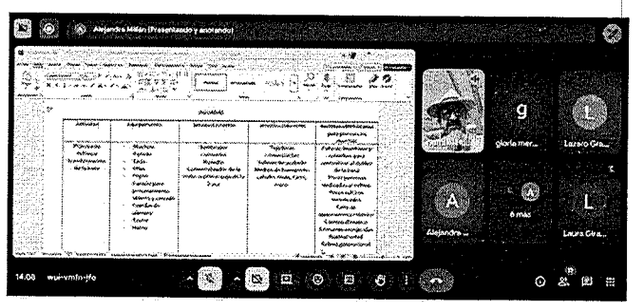


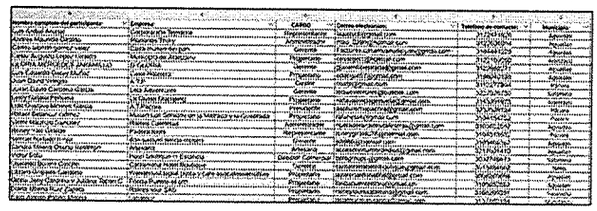
Igualmente, en el marco del desarrollo de sus actividades, el conviniente llevó a cabo el primer encuentro presencial del programa de consolidación y sofisticación de la ruta "La Cuna del Paisaje Cultural Cafetero", el 29 de julio 2025 de manera presencial en el Hotel Entre Brumas del municipio de Aguadas con una duración de 4 horas, donde participaron 31 empresarios del Norte de Caldas, de los municipios de: Neira, Aranzazu, Salamina, Pácora, Aguadas y Marulanda. El objetivo de la mencionada sesión se centró en la estructuración de una hoja de ruta para el desarrollo y consolidación del turismo en el Norte de Caldas, centrado en la identidad y los elementos distintivos de la "Cuna del Paisaje Cultural Cafetero", en este espacio los empresarios fueron divididos por grupos de trabajo donde identificaron y diagnosticaron los recursos, atractivos, infraestructura, demanda, sostenibilidad y políticas públicas de la región, lo cual permitirá definir y organizar los elementos clave que componen la oferta turística de la región y lograr la consolidación comercial de la ruta turística "La cuna del Paisaje Cultural Cafetero".





Así mismo, el 11 de agosto de 2025 el conviniente realizó una sesión virtual a través de Google Meet con una duración de dos horas, en la cual participaron empresarios de los municipios de Neira, Aranzazu, Salamina, Pácora, Aguadas y Marulanda, para un total de 21 asistentes del Norte de Caldas. El objetivo de la sesión consistió en continuar con la estructuración de las actividades y experiencias por cada municipio en el marco de la ruta que se venía consolidando, dando continuidad al trabajo por grupos con el propósito de identificar los elementos diferenciales de la región.

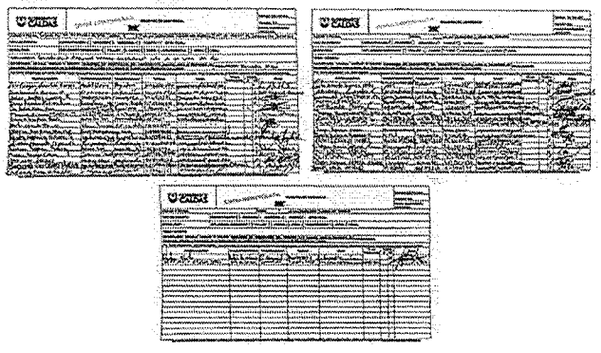




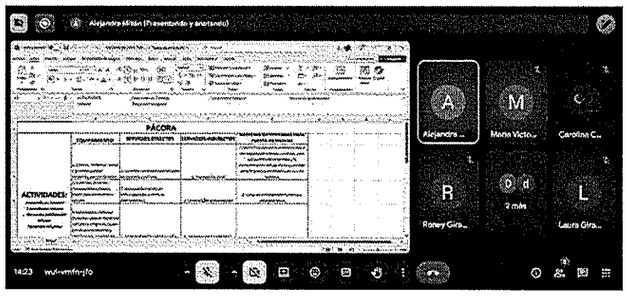
En el mismo sentido, el 20 de agosto de 2025 el conviniente llevó a cabo una sesión presencial en el municipio de Salamina, específicamente en el auditorio del PAC Salamina, con una duración de cuatro horas, en la cual participaron 33 empresarios provenientes de los municipios de Neira, Aranzazu, Salamina, Pácora, Aguadas y Marulanda. El objetivo de la sesión se centró en la definición del perfil de mercado y los segmentos de clientes del Clúster de Turismo de Naturaleza y Cultura, así como en la

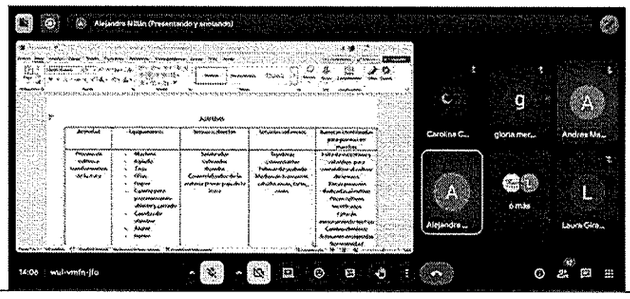
presentación de un modelo de negocio orientado a fortalecer la oferta turística regional.

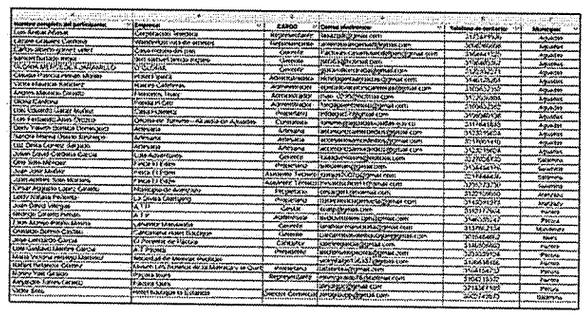




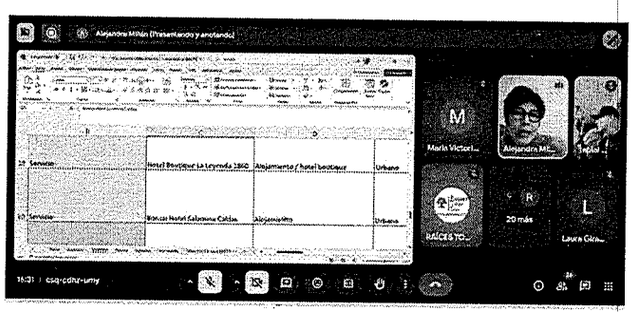
El 25 de agosto de 2025 se realizó a su vez una sesión virtual a través de la plataforma Google Meet con una duración de dos horas, en la cual participaron 31 empresarios de los municipios de Neira, Aranzazu, Salamina, Pácora, Aguadas y Marulanda. El desarrollo de la sesión se basó en la revisión y ajuste, por cada municipio, de las actividades y experiencias turísticas de la ruta "Cuna del Paisaje Cultural Cafetero", a través de reuniones programadas con los seis municipios participantes.

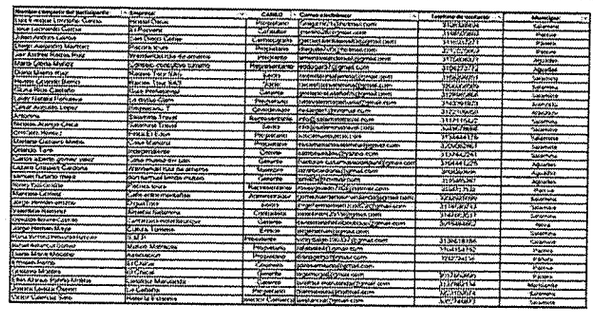






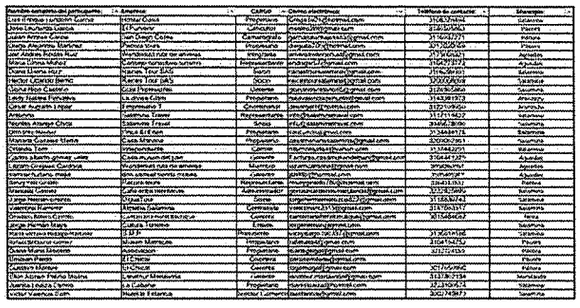
El 2 de septiembre de 2025 el conviniente llevó a cabo una sesión virtual a través de la plataforma Google Meet con una duración de dos horas, en la cual participaron 33 empresarios de los municipios de Neira, Aranzazu, Salamina, Pácora, Aguadas y Marulanda. El desarrollo de la sesión se basó en la revisión y los ajustes del trabajo realizado en torno a la definición del perfil de mercado y los segmentos de clientes, conforme a la oferta turística de cada municipio.



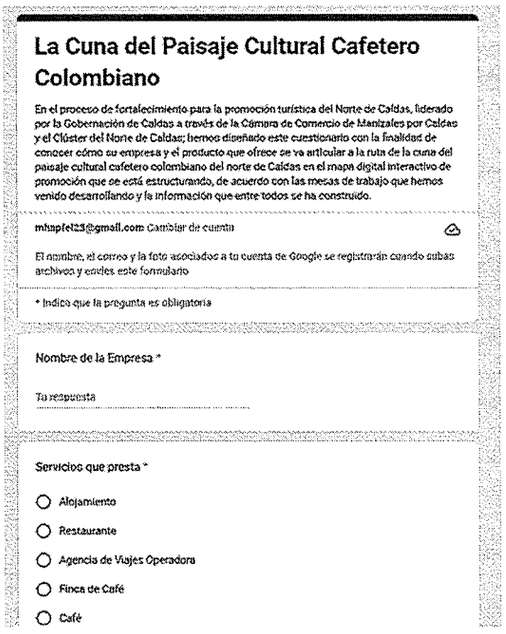


Finalmente, se llevó a cabo la cuarta sesión virtual del programa de consolidación y sofisticación de la ruta "La cuna del paisaje cultural cafetero", con una duración de dos horas, en la cual participaron 31 empresarios de los municipios de Neira, Aranzazu, Salamina, Pácora, Aguadas y Marulanda. El desarrollo de la sesión se basó en la revisión de los compromisos que habían quedado pendientes de la sesión anterior, así como en la revisión y análisis de los perfiles de Instagram de los empresarios participantes.





El conviniente diseñó un formulario de Google Forms el cual fue enviado a cada uno de los participantes con la finalidad de conocer cómo cada empresa y el producto que ofrece se puede articular a la ruta de la cuna del paisaje cultural cafetero colombiano del Norte de Caldas, esto de acuerdo con las mesas de trabajo que se desarrollaron y con la información que se construyó en conjunto.



La Cuna del Paisaje Cultural Cafetero Colombiano

En el proceso de fortalecimiento para la promoción turística del Norte de Caldas, liderado por la Gobernación de Caldas a través de la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas y el Clúster del Norte de Caldas; hemos diseñado este cuestionario con la finalidad de conocer cómo su empresa y el producto que ofrece se va articular a la ruta de la cuna del paisaje cultural cafetero colombiano del norte de Caldas en el mapa digital interactivo de promoción que se está estructurando, de acuerdo con las mesas de trabajo que hemos venido desarrollando y la información que entre todos se ha construido.

mhapfet23@gmail.com Cambiar de cuenta

El nombre, el correo y la foto asociados a tu cuenta de Google se registrarán cuando subas archivos y envíes este formulario

* Indica que la pregunta es obligatoria

Nombre de la Empresa *

Tu respuesta

Servicios que presta *

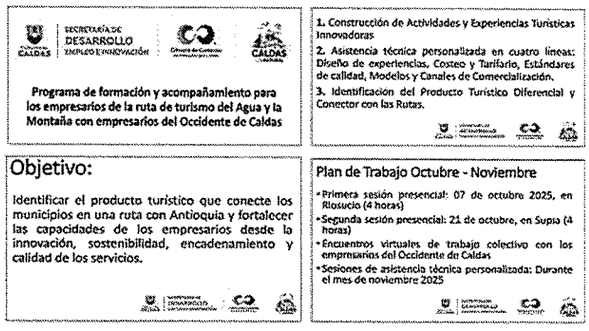
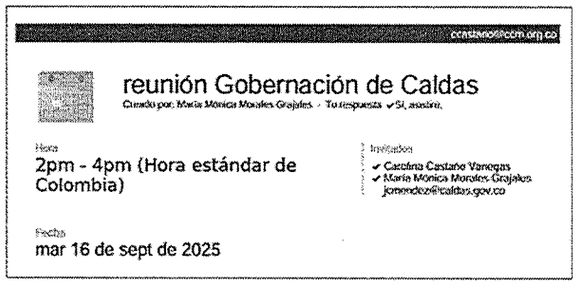
- Alojamiento
- Restaurante
- Agencia de Viajes Operadora
- Finca de Café
- Café

El día 18 de septiembre el conviniente efectuó una reunión de seguimiento frente al avance en el diseño y estructuración del Mapa turístico digital posteriormente, el día 29 de septiembre se llevó a cabo una reunión para presentar los

COPIA CONTROLADA

	avances respectivos al equipo que realiza la supervisión por parte de la Gobernación, de este espacio se generaron algunas recomendaciones que permitieron ajustar aún más el diseño y presentación del mapa.  	
5.1.2 Desarrollar un programa de formación y acompañamiento para los empresarios de la ruta de turismo del Agua y la Montaña con empresarios del Occidente de Caldas, articulada con Pueblos Patrimonio.	Respecto a la presente actividad el conviniente, entre los meses de julio y septiembre de 2025 avanzó en la selección, contratación y alistamiento de la consultora Alejandra Millán para implementar el programa de formación y acompañamiento a empresarios de la ruta de turismo del Agua y la Montaña en el Occidente de Caldas, enfocado en innovación, sostenibilidad, encadenamiento y calidad. El plan incluye dos sesiones presenciales (en Riosucio y Supía) y asistencia técnica personalizada para 15 empresarios. **Fechas y Modalidad:** Primera sesión presencial: 07 de octubre 2025, en Riosucio (4 horas) Segunda sesión presencial: 21 de octubre, en Supía (4 horas) Encuentros virtuales de trabajo colectivo con empresarios (8 horas) Sesiones de asistencia técnica personalizada: Durante el mes de noviembre 2025	10%

COPIA CONTROLADA

		
5.1.3 Participación de empresarios de Caldas, en espacios de promoción turística a nivel nacional.	Entre los meses de julio y septiembre el conviniente avanzó en la planeación y estructuración de la actividad de relacionamiento comercial Inter clúster entre empresarios del Norte de Caldas y Manizales, definiendo su alcance y agenda con apoyo de la Gobernación. Además, realizó el alistamiento para la participación de 15 empresarios en el evento Colombia Travel Expo, previsto del 16 al 18 de octubre en Medellín. • **Agenda Rueda de Relacionamiento Empresarial** **Duración:** 4 horas **Participantes:** 40 empresarios Manizales y Norte de Caldas **09:00 – 09:30 a.m.** Registro y bienvenida **09:30 – 09:50 a.m.** Presentación de los clústeres **09:50 – 10:00 a.m.** Dinámica de integración **10:00 – 11:10 a.m.** Primera ronda de relacionamiento **11:10 – 11:30 a.m.** Pausa – Networking libre **11:30 – 12:40 a.m.** Segunda ronda de relacionamiento **12:40 – 1:00 p.m.** Cierre y compromisos 	5%

GOBIERNO DE CALDAS	**INFORME PARCIAL DE SUPERVISIÓN** SIG	**Código**: FO-GD-02-062 **Versión**: 06 **Fecha Modificación**: 29/01/2020

COPIA CONTROLADA



OBSERVACIONES:
Se revisa informe técnico con sus respectivos anexos, correspondiente a todos los componentes del convenio, y así mismo, informe contable con sus respectivos soportes, para los cuales se aprueba pago por valor de $63.768.204.

El suscrito supervisor HACE CONSTAR:

Que el contratista, ha cumplido con el objeto del contrato y se autoriza el pago del acta Nro. 2, lo anterior con lo establecido en la Ley 80 de 1993 y el manual de contratación para la Gobernación de Caldas, resolución Nro. 0059 del219 de marzo del 2019, además se verificó que el contratista cumplió con lo establecido en la Ley Nro. 789 de 2002.

Por lo anterior puede ordenarse el respectivo pago.

NOMBRE DEL SUPERVISOR	Alexander Sánchez Nieto
FIRMA	
NOMBRE DEL SUPERVISOR	Silvia de Pilar Clavijo
FIRMA	
NOMBRE DEL SUPERVISOR	Juan Carlos Ospina Méndez
FIRMA	
NOMBRE DEL SUPERVISOR	Mauricio Henao Orozco
FIRMA	