GOBIERNO DE CALDAS	**INFORME PARCIAL DE SUPERVISIÓN** 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:	18 de diciembre 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%**

GOBIERNO DE CALDAS	**INFORME PARCIAL DE SUPERVISIÓN** 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:	18 de diciembre 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

	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 los informes presentados por el conviniente, el 24 de julio fue realizada jornada de formación corta: Fortalecimiento del ADN emprendedor: En esta formación se brindaron herramientas para la identificación de fortalezas y áreas de oportunidad desde el Ser, fortaleciendo la resiliencia, la pasión por emprender y la visión de crecimiento. De otro lado, se realizaron tres jornadas de formación corta, el 05, 12 y 19 de agosto. A través de estas cápsulas de formación los emprendedores iniciaron su proceso de preparación para ser emprendedores, así: • Pensamiento Innovador: El emprendedor recibe herramientas y orientación para desarrollar su pensamiento innovador que le permita generar ideas disruptivas y soluciones creativas, ante los desafíos del mundo actual. • Transformación Digital: El emprendedor fortalece sus habilidades digitales y potencia su iniciativa de acuerdo a las nuevas tendencias del mercado. • Finanzas Básicas: El emprendedor reconoce la importancia de tomar decisiones gerenciales desde los números, para consolidar su iniciativa empresarial. Así mismo, el 2 y 4 de septiembre, se realizó el Bootcamp de 7 horas denominado "En qué negocio estoy", en el que los emprendedores reciben herramientas para determinar el potencial de crecimiento de su modelo de negocio y le dan estructura o lo sofistican en la herramienta Canvas. Finalmente, el 6 de octubre se llevó a cabo el Taller "La importancia de la formalización", y el 17 de octubre el Taller "Registro de Marca".	**100%**

	Fortalecimiento del ADN emprendedor: Con un total de 30 asistentes del municipio de Anserma distribuidos según grupo poblacional, edad y género, así: 5 víctimas del conflicto armado, 1 afrocaldense, 3 jóvenes entre 18 y 28 años, 2 adultos mayores de 60 años y 22 mujeres. Pensamiento innovador, 18 asistentes de los municipios de Anserma (2), Villamaría (4), Salamina (4), Supia (3), Belalcazar (2), Marulanda (1), Pacora (1) y Aguadas (1). Entre los cuales, se identifican víctimas del conflicto armado (2), indígenas (1), Afrocaldenses (1), personas con discapacidad (1), jóvenes entre 18 y 28 años (4), adultos entre los 29 y 60 años (14), mujeres (11) y hombres (7). Transformación digital, con un total de 21 asistentes de los municipios de Anserma (1), Villamaría (5), Salamina (4), Supia (3), Belalcazar (2), Neira (1), Riosucio (1), Risaralda (1), Marulanda (1), Pacora (1) y Filadelfia (1). Entre los cuales, se identifican víctimas del conflicto armado (3), indígenas (1), Afrocaldenses (1), jóvenes entre 18 y 28 años (5), adultos entre los 29 y 60 años (16), mujeres (17) y hombres (4). Finanzas básicas, con un total de 21 asistentes de los municipios de Salamina (5), Villamaría (5), Neira (2), Supia (2), Belalcazar (2), Pacora (1), Filadelfia (2) y Anserma (2). Entre los cuales se identifican, víctimas del conflicto armado (1), indígenas (1), LGTBIQ (1), jóvenes entre 18 y 28 años (2), adultos entre 29 y 60 años (18), adultos mayores (+60 años) (1), mujeres (12) y hombres (8). Bootcamp "En qué negocio estoy", con un total de 25 asistentes de los municipios de Anserma (3), Aránzazu (1), Belalcázar (2), Filadelfia (2), Marulanda (1), Neira (1), Pacora (1), Risaralda (1), Riosucio (1), Salamina (6), Supía (2) y Villamaría (3). Taller "La importancia de la formalización", con la participación de 11 emprendedores de los municipios de Belalcazar, Chinchiná, Neira, Anserma, La Dorada y Pácora. Taller "Registro de Marca", con la participación de 13 emprendedores y empresarios del municipio de Anserma. 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	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	**100%**

emprendimientos/empresas. Formulación del reto de crecimiento.	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 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 los informes presentados por el conviniente, la Rueda de Negocios se realizó el 13 de noviembre de 2025 en el Hotel Benidorm de la ciudad de Manizales, un espacio estratégico que permitió fortalecer la articulación entre sectores de manufacturero, comercial, de servicios, turístico, tecnológico y de sostenibilidad. Durante la rueda de negocios, los empresarios lograron concretar 101 citas, de las cuales surgieron oportunidades claves como: • Ventas de productos y servicios. • Interés de compra. • Identificación de futuros clientes. • Establecimiento de alianzas estratégicas. En el marco de esta actividad se lograron 15 prospectos comerciales, y posibles ventas e interés de compra alrededor de $4.500.000, con un porcentaje del 81% de expectativa de negociación, y un nivel de satisfacción del 93% entre los emprendedores participantes. Al evento asistieron 22 empresarios y emprendedores, 16 de ellos participantes en las citas negocio y 6 de ellos en la muestra empresarial, provenientes de diferentes municipios de Caldas, entre ellos: Salamina (4), Belalcazar (2), Anserma (2), Neira (1), Pácora (2), Villamaría (1), Filadelfia (2), Palestina (1), la Dorada (3), Chinchiná (3), y Victoria (1), todos ellos participaron activamente en la segunda estación de la Ruta de Emprendimiento e Innovación en municipios. La jornada contó también con la participación de	**100%**

	importantes aliados estratégicos, como Celema, Sura, Tecnoparque, Restaurante A la Leña, Efigas, Origen Caldas, Universidad Nacional, Universidad Católica de Manizales, Beauty Market, Yo Soy Manizales, Helpo, SENA, Finanfuturo y programas de la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas como Clínica empresarial, Club Afiliados y plataforma a un Clic. El conviniente reporta y se verifica: • Registro fotográfico. • Listado de emprendedores y empresarios participantes. • Análisis de ventas inmediatas, y expectativas de negocios. • Testimonios (Con audio y video), tanto de emprendedores como de empresarios. • Publicación de actividad en redes sociales. • Encuesta de satisfacción.	
1.1.2.1 Brindar asesorías especificas en temas empresariales a emprendedores del departamento de Caldas.	De acuerdo con los informes presentados por el conviniente, se gestionaron asesorías específicas para emprendedores, de las cuales se llevaron a cabo 54 horas de asesorías, con el objetivo de fortalecer áreas claves como el marketing digital, temas contables, tributarios y financieros, innovación, modelo de negocio, y el cumplimiento normativo, cómo lo es el registro Invima. 30 emprendedores asesorados de los sectores comercio, servicios, manufacturero y sostenibilidad, de los municipios de Salamina (5), Villamaría (5), Aguadas (4), Riosucio (2), Neira (2), Marulanda (1), Belalcázar (2), Supia (1), Anserma (2) y Filadelfia (6). El conviniente reporta y se verifica: • Listado de empresarios atendidos en asesoría personalizada. • Documento de identificación de la (s) temática (s) trabajada (s) con cada uno de los emprendedores, análisis y resultados/conclusiones.	**100%**
1.1.2.2 Acompañar actividades para la visibilización de emprendedores en el departamento de Caldas.	De acuerdo con los informes presentados por el conviniente, se evidencia el apoyo a las alcaldías de Viterbo y Aránzazu, en la realización de ferias de emprendimiento para emprendedores de sus municipios, para el efecto, se dictaron previamente charlas y asesorías en la preparación de los emprendedores para su participación efectiva en las ferias. En el municipio de Viterbo dicho acompañamiento se efectuó el 17 de octubre, y en el caso del municipio de Aránzazu, este acompañamiento se realizó el 24 de noviembre. Con el acompañamiento brindado durante estas capacitaciones se lograron avances significativos	**100%**

	con los emprendedores de ambos municipios. Esto fue posible gracias al trabajo realizado en los siguientes aspectos: • Desarrollo de la propuesta de valor. • Asesoría en herramienta Canva. • Asesoría en el uso de Chat GPT y Gemini IA. • Creación y entrega de un código QR personalizado con el logo del emprendimiento y el número de WhatsApp para su stand en la feria. • Diseño de tarjetas de presentación para la feria. • Configuración de redes sociales. • Asesoría en WhatsApp Business, incluyendo etiquetas, respuestas rápidas y segmentación de clientes. Entre los resultados obtenidos en ventas en las ferias realizadas, el 29 y 30 de noviembre en el municipio de Viterbo, y el 6 de diciembre en el municipio de Aránzazu, se tiene un valor de $17.754.347 reportado por los emprendedores participantes. En el municipio de Viterbo se contó con la participación de 40 emprendedores. En el caso del municipio de Aránzazu se contó con la participación de 39 emprendedores del municipio. Entre ellos 40 del sector comercio, 16 del sector servicios y 23 del sector manufacturero. El conviniente reporta y se verifica: • Registro fotográfico. • Listado de emprendedores participantes. • Testimonios. • Publicación de actividad en redes sociales. • Encuesta de satisfacción.	
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	**100%**

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:

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	**100%**

	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%: El conviniente reporta y se verifica: • Evidencia del indicador cumplido por línea. • Testimonios (Con audio y video).	

	Empresa	Linea seleccionada	Municipio	Indicador	% Mejoramiento de la productividad
1	FAMA MANTENIMIENTO S.A.S	Transformación Digital	Villamaría	Ahorros en tiempos por aplicación de herramientas digitales (AT)	41,35%
2	DIAMOND COFFEE SAS	Transformación Digital	Chinchiná	Ahorros en tiempos por aplicación de herramientas digitales (AT)	51,85%
3	COMNORTE S.A.S	Gestión Comercial	Aranzazu	Crecimiento en ventas	129,61%
4	CRISTIAN CAMILO RODRIGUEZ - Clinica Magia Dental	Gestión Comercial	Riosucio	Clientes rentables	18,52%
5	FONDO DE MAR DESIGN S.A.S	Gestión Comercial	Riosucio	Crecimiento en ventas	17,33%
6	ALZATE BEDOYA ASTRID ANDREA - Copartex -	Sostenibilidad Ambiental	Riosucio	Costos de disposición y/o tratamiento. (CDV)	38,68%
7	INVERSIONES JHAFE S.A.S.	Transformación Digital	Riosucio	Reducción de costos de Talento Humano en procesos por Automatización (RTH)	53,33%
8	INDECON S.A.S.	Transformación Digital	Riosucio	Reducción de costos de Talento Humano en procesos por Automatización (RTH)	46,15%
	TOTAL PROMEDIO 8 EMPRESAS				49,60%

2.1.3 Como valor agregado, se desarrollarán actividades del ciclo 7 en lo relacionado a la convocatoria de empresas y la aplicación de diagnóstico a las organizaciones seleccionadas.	De acuerdo con los informes presentados por el conviniente, desde la Cámara de Comercio, se llevaron a cabo todos los tramites con Colombia Productiva para llevar a cabo el ciclo 7 del Programa Fabricas de Productividad y Sostenibilidad; a la par con ello, desde la CCMPC se avanzó en las actividades necesarias para el desarrollo del ciclo, en lo referente a la convocatoria y la aplicación de diagnósticos: *Generación de la base de datos de empresas de la jurisdicción que cumplieran con los requisitos. *Planeación de diseño de piezas.	**100%**
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-	De acuerdo los informes presentados por la CCMPC, en el marco de este convenio, en septiembre se dio inicio una serie de talleres de formación diseñados para potenciar las	**100%**

Inteligencia Artificial, Ciberseguridad).	competencias y conocimientos de empresarios de diversos municipios en el uso de herramientas digitales e inteligencia artificial, fomentando su desarrollo e innovación en sus negocios: • El 18 de septiembre, en el municipio de Riosucio: Se desarrolló el Taller "Estrategias de Marketing Digital con IA", un espacio que tuvo una duración de 6 horas. La asistencia superó las expectativas iniciales y evidenció el interés de la comunidad empresarial por adquirir nuevas herramientas y conocimientos en marketing digital apoyado en Inteligencia Artificial. Los participantes valoraron positivamente la pertinencia de los temas tratados y destacaron la facilidad con la que pueden aplicar las estrategias aprendidas para fortalecer la promoción de sus negocios, mejorar la relación con sus clientes y abrir nuevas oportunidades en entornos digitales. • El 7 y 8 de octubre, en Unitecnica, Manizales: Se llevó a cabo el Taller "Inteligencia Artificial aplicada el Crecimiento de tu Negocio". Esta actividad tuvo una duración de 16 horas y tuvo como propósito brindar a los empresarios y emprendedores de diferentes municipios conocimientos prácticos sobre el uso de herramientas de Inteligencia Artificial aplicadas a diferentes procesos de sus negocios. • Del 31 de octubre al 26 de noviembre: Se llevaron a cabo ocho sesiones de capacitación virtual en Inteligencia "Artificial para la Innovación Empresarial". El objetivo principal de este curso fue mostrar a los participantes cómo el uso de la IA puede optimizar y mejorar su productividad empresarial. Se otorgó certificado de participación a los empresarios que cumplieron con al menos el 80% de asistencia al curso. El curso tuvo una duración de 16 horas. • El 7 de noviembre, en el municipio de Viterbo: Se llevó a cabo la capacitación "Inteligencia de Negocios". En este taller se les enseñó a los empresarios como los datos de los negocios les pueden ayudar tomar decisiones estratégicas e identificar oportunidades para potenciar el negocio, la capacitación tuvo una duración de 2 horas. • El 20 y 21 de noviembre: Se llevó a cabo una segunda sesión del taller 'Inteligencia Artificial aplicada el Crecimiento de tu Negocio'. Esta actividad tuvo una duración de 16 horas y tuvo como propósito brindar a los empresarios y emprendedores de diferentes municipios conocimientos prácticos sobre el uso de herramientas de	

Inteligencia Artificial aplicadas a diferentes procesos de sus negocios.

- El 21 de noviembre, en el municipio de Anserma, acompañando al Comité de Cafeteros, se llevó a cabo una capacitación en Marketing Digital, donde se les enseñó a los empresarios herramientas básicas para poder llegar a un público nuevo como son las redes sociales y WhatsApp, business, los empresarios que estuvieron interesados se les crearon y configuraron perfiles, además se les dieron tips sobre cómo realizar publicaciones llamativas. El taller tuvo una duración de 2 horas.
- El 18 de septiembre, en el municipio de Riosucio: Se desarrolló el Taller "Estrategias de Marketing Digital con IA", donde participaron 84 empresarios.
- El 7 y 8 de octubre, en Unitecnica, Manizales: Se llevó a cabo el Taller "Inteligencia Artificial aplicada el Crecimiento de tu Negocio". En este espacio se contó con la participación y certificación de 25 empresarios.
- Del 31 de octubre al 26 de noviembre: Se llevaron a cabo ocho sesiones de capacitación en Inteligencia "Artificial para la Innovación Empresarial". Este ciclo de capacitaciones contó con 188 participantes.
- El 7 de noviembre, en el municipio de Viterbo: Se llevó a cabo la capacitación "Inteligencia de Negocios". Se contó con la participación de 31 empresarios.
- El 20 y 21 de noviembre: Se llevó a cabo una segunda sesión del taller 'Inteligencia Artificial aplicada el Crecimiento de tu Negocio'. En este espacio se contó con la participación y certificación de 11 personas.
- El 21 de noviembre, en el municipio de Anserma, acompañando al Comité de Cafeteros, se llevó a cabo una capacitación en Marketing Digital. El taller contó con la participación de 23 personas.

De acuerdo con informe presentado por el conviniente, 174 personas participaron en las capacitaciones realizadas; particularmente, en la capacitación de IA para la innovación empresarial que se llevó a cabo de forma virtual y tuvo una duración de 8 sesiones, el número de participantes varió en cada sesión, por lo cual, se tomó como referencia los participantes que alcanzaron el 80% de la asistencia los cuales fueron 188 para un total de 362 participantes.

Se resalta que en estos espacios de formación participaron 110 mujeres, 5 jóvenes (Entre 18 y 28 años), 3 indígenas, 1 afrocaldense y 5 desplazados/víctimas de los municipios de Riosucio, Supia, Villamaría, San José, Neira, Belalcázar, Anserma, Viterbo, Risaralda y Aguadas.

	El conviniente reporta y se verifica: • Evidencia de convocatoria. • Publicación de actividad en redes sociales. • Listados de asistencia. • Registro Fotográfico. • Evidencia de certificados o constancias de participación entregadas.	
2.2.3 Realizar caracterización de empresas en KPIS e indicadores tecnológicos (Ventas, empleabilidad, acceso a mercados, clientes, implementación de herramientas).	De acuerdo con los informes presentados por el conviniente, se realizó, la caracterización de 104 empresas de Caldas, evaluando indicadores clave como ventas, empleabilidad, acceso a mercados, clientes e implementación tecnológica. Los resultados permitieron identificar el nivel de madurez digital y las oportunidades de mejora; a continuación, se observa una visión general de las respuestas dadas por los empresarios: • 48% reducción de tiempo promedio en tareas. • 6.6/10 mejora promedio en reducción de errores. • 58% empresas que reportan ahorro de costos. • 40% empresas que mejoran su margen. • 25% reducción promedio en tiempo de respuesta. • 50% empresas que ven mayor lealtad digital. • 39% reducción promedio en tiempo de reportes. • 6.5/10 calificación promedio de acceso a datos. Así mismo, se observan los objetivos principales que buscan las empresas al momento de realizar la adopción de herramientas digitales. Siendo el principal, ampliar la cobertura, respuesta dada por 54 empresarios. Se observan además otras respuestas relacionadas con tener otro punto de venta, ampliar el personal y ampliar las ventas. • 62 de los empresarios encuestados manifestaron que la tecnología les ha ayudado a reducir costos. • 104 empresas caracterizadas. El conviniente reporta y se verifica: • Documento(s) con resultado individual y general de la caracterización.	**100%**
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%**

	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 los informes presentados por el conviniente, 127empresas pertenecientes a los sectores económicos servicios, comercio y manufacturero, implementaron 167 soluciones digitales, entendiendo que, a través de este componente se ofrecen diversas soluciones tecnológicas adaptadas a las necesidades empresariales. Se ha observado que Google Mi Negocio como la más utilizada con un (32,6%), lo que refleja el interés de los empresarios en potenciar su presencia en línea. Asimismo, soluciones como CRM (14%), Pagina de Instagram (8,5%) y Treinta (8,5%) muestran un avance importante en la organización administrativa y contable. 127 empresas de 17 municipios, Aguadas (18), Neira (13), Salamina (5), Belalcazar (4), Supia (2), Viterbo (13), Pensilvania (2), Pacora (1), Villamaría (14), Aránzazu (2), La Merced (4), Chinchiná (2), Palestina (2), Anserma (16), San José (7), Risaralda (7) y Riosucio (15). Respecto a la atención a población diferencial el conviniente reporta atención a 93 mujeres, 1 indígena, 1 afrocaldense, 4 desplazados, victimas y 29 jóvenes. El conviniente reporta y se verifica: • Listado de empresas/soluciones digitales implementadas.	**100%**
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	**100%**

	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 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.	
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.







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.	De acuerdo a la labor de seguimiento llevada a cabo se da cuenta de la realización de los siguientes talleres en la fase de conceptualización: **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	**100%**

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 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.

Como parte de las labores de acompañamiento los empresarios participantes del programa construyeron y enviaron la información pertinente para el desarrollo de los nuevos prototipos a los diferentes diseñadores y con base a las indicaciones de las pasadas mentorías. Adicional, a través de comunicación asincrónica se fueron presentando diferentes avances para el desarrollo final.

Las personas beneficiadas según los talleres fueron las siguientes:

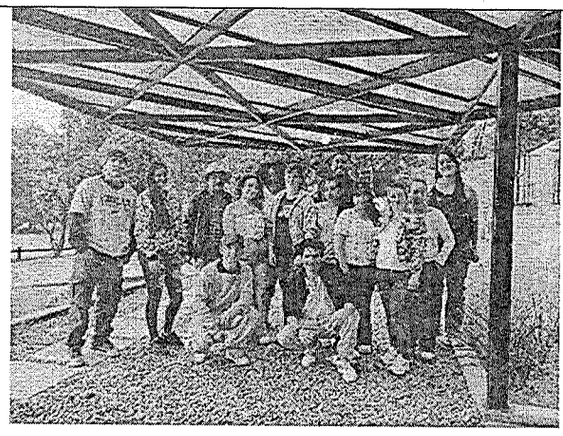
- Taller 1: 20 personas participantes; de las cuales 2 fueron víctima del conflicto; 1 indígena y 12 mujeres.

- Taller 2: 20 personas participantes; de las cuales 5 fueron víctima del conflicto; 1 indígena y 11 mujeres.
- Taller 3: 12 personas participantes; de las cuales 1 era afrocolombiana y 9 mujeres.
- Taller 4: 16 personas participantes; de las cuales 1 fue víctima del conflicto y 7 mujeres.
- Taller 5: 14 personas participantes; de las cuales 1 fue víctima del conflicto y 6 mujeres.

Se tiene el siguiente link donde se consigna la información del conviniente así:
https://docs.google.com/document/d/1d83tmsGuo-jpVryU4CD1wqLA5jootwtpFLFLw4h-Rfg/edit?tab=t.0
(páginas 69 a 73)

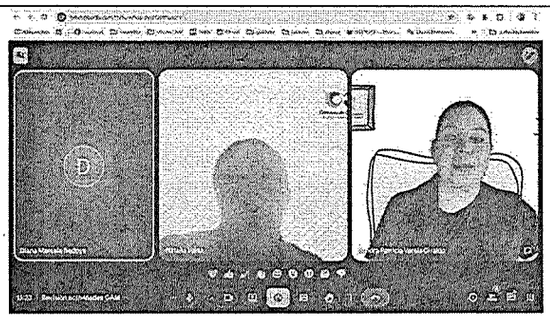
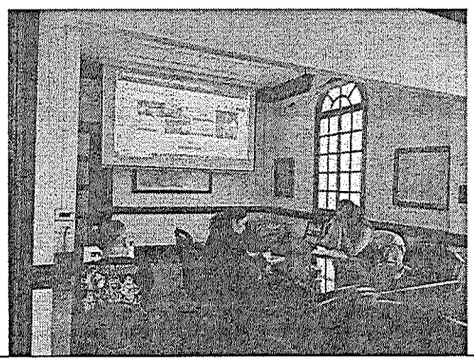




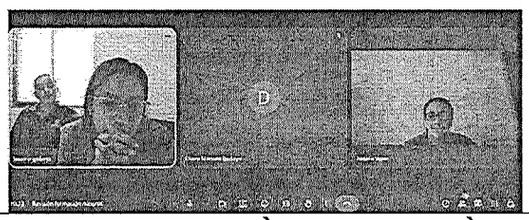
	 	
3.1.4 FASE DE CONEXIÒN. Validar las ideas de innovación a través de promoción y difusión de pautas publicitarias.	En concordancia con la información constatada según el ejercicio de supervisión se llevaron a cabo las siguientes acciones en la fase de conexión: A través de llamadas sincrónicas por la plataforma meet, se realizaron las presentaciones oficiales de los prototipos con 13 de las 15 empresas participantes. Estos espacios permitieron realizar ajustes en los prototipos para la satisfacción de los empresarios. Además, se inició el proceso de configuración de las redes sociales para autorizar a los diseñadores en la implementación de las pautas publicitarias. Una empresa no pudo participar de las diferentes invitaciones por falta de conectividad o carencia de señal para el servicio de internet. Adicional, otra empresa atendía temas médicos personales que los mantuvo alejados del proceso. En total se realizaron 22 prototipos. Algunos cambiaron durante el proceso de mentorías personalizadas y junto a los diseñadores para ajustarse al alcance técnico del programa. Además de lo mencionado, Se realizó el evento de cierre ante los empresarios y aliados estratégicos con la participación de representantes de la Gobernación, la alcaldía local de Aguadas y la Cámara Comercio de Manizales por Caldas. El evento inició con las palabras de bienvenida y la presentación del resumen del programa y los 15	**100%**

	prototipos desarrollados. De igual modo, se realizó un conversatorio sobre aprendizajes y próximos pasos entre los aliados y se concluyó con un almuerzo y una foto grupal en el parque principal del municipio. Durante la actividad, dos empresarias que desarrollaron nuevos productos adyacentes realizaron el lanzamiento de sus innovaciones a través de una degustación: Dos nuevos sabores de piononos, uno bajo en calorías y otro con sabor a café, y dos nuevos cafés desarrollados por mujeres y jóvenes caficultores. Adicionalmente, diferentes empresarios manifestaron sus agradecimientos hacia el programa y los aliados. Se realizaron validaciones de prototipos mediante pausas publicitarias en redes sociales para 8 de las 15 empresas participantes. Las campañas se orientaron al reconocimiento de marca y a la promoción de productos o servicios, obteniendo resultados favorables: un total de 378.809 visualizaciones, además de conversaciones, interacciones y clics en los enlaces promocionados. Como victorias tempranas, se destaca el aumento significativo en los envíos nacionales y ventas de Piononos Trukky; así mismo, Restaurante La Picarra registró un incremento notable en sus ventas de comidas rápidas. Por su parte, Vanity by David González obtuvo 158 clics hacia WhatsApp, que se tradujeron en agendamientos efectivos de citas. En general, las campañas permitieron fortalecer la visibilidad de las marcas, generar audiencia y validar el impacto comercial de los prototipos. Es importante señalar que, para las 7 empresas en las que no se ejecutaron campañas publicitarias, la validación se realizó mediante el fortalecimiento y avance en la construcción de los entregables de los prototipos o a través de la elaboración de material promocional, constituyéndose en su proceso alternativo de validación. Las personas beneficiadas de la fase de conexión fueron las siguientes: 31 personas en total, de las cuales 2 fueron víctima del conflicto, 1 persona NARP; 1 persona LGBTIQ+ y 19 mujeres. Se tiene el siguiente link donde se consigna la información del conviniente así: https://docs.google.com/document/d/1d83tmsGuo-jpVryU4CD1wqLA5jootwtpFLFLw4h-Rfg/edit?tab=t.0 (páginas 73 a 77)	

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 realizó la caracterización fisicoquímica de varias muestras de residuos mineros o relaves, provenientes de la planta de beneficio del sector de Guayabales en el municipio de Marmato (Caldas), para evaluar su viabilidad como agregado en mezclas cementicias para la infraestructura vial. Se aplicaron técnicas de SEM, EDS y XRD, así como análisis químicos de cloruros, sulfatos y materia orgánica. Con base en los resultados obtenidos, se estableció un diseño de mezclas de mortero con sustitución total del agregado fino y se comparó la resistencia con el agregado fino comúnmente usado en morteros. Las imágenes SEM evidenciaron partículas irregulares, angulosas y con textura rugosa, lo cual favorece la adherencia con la pasta de cemento. El análisis EDS mostro predominio de Si, O y Al, junto con Fe y trazas de Ca y K, lo que confirma un material silíceo y estable. El análisis XRD identifico cuarzo como fase dominante, acompañado de moscovita y pirita, sin presencia de fases expansivas ni nocivas. Los análisis químicos reportaron bajos niveles de cloruros y sulfatos, y un contenido moderado de materia orgánica, dentro de rangos admisibles para aplicaciones cementicias. Finalmente, los resultados de resistencia a la compresión y flexión del mortero y del concreto presentaron una resistencia superior a lo requerido para cementos asfalticos. Los resultados evidencian que el residuo presenta características favorables para su uso como agregado en mezclas cementicias para vías de bajo y medio tránsito, aportando valor a un pasivo minero y favoreciendo estrategias de economía circular. Con base en los análisis de laboratorio se procedió a la construcción de un tramo de 18 metros lineales de placa huella con la utilización de material de relave de la planta de beneficio del sector de Guayabales; este prototipo servirá para establecer cómo es el comportamiento de esta obra con el paso vehicular y determinar si es posible aplicar esta mezcla para la construcción de vías en otras áreas del municipio. Los beneficiarios de esta fase del proyecto están las personas del sector en donde se realizó la prueba piloto que hace parte del sector de Guayabales del municipio de Marmato El conviniente reporta y se verifica por medio de: • análisis de laboratorio • registro fotográfico	**100%**

	 	
3.2.2.2 FASE 2: FORTALECIMIENTO SABERES MINEROS. Gestionar y otorgar certificaciones a los participantes que culminen satisfactoriamente las capacitaciones, garantizando el reconocimiento de las competencias adquiridas y fomentando su integración en iniciativas productivas y ambientales.	Articulación de actores • Se evidencia que se logró la vinculación de la Universidad Católica de Manizales (UCM) como aliado académico, lo que permitirá 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. Dentro de este componente se trabajaron los siguientes temas:	**100%**

	• Sesión 1: Fecha de realización: 2 de septiembre 2025. Minería consciente: responsabilidad Ambiental - Bioingeniería, donde se abordó el concepto de soluciones basadas en la naturaleza con sus diferentes enfoques y definiciones y adicional se realizó ejercicio práctico para identificarlas en la labor diaria de cada uno de los participantes. • Sesión 2: Fecha de realización: 16 de septiembre 2025. Seguridad y salud en el trabajo en la cual se habló sobre la importancia de la formalización laboral en el sistema legal colombiano y los beneficios y características de implementar el sistema de seguridad en el sector minero. • Sesión 3: Fecha de realización: 29 de septiembre 2025. Tratamiento de aguas residuales en entornos mineros, en la cual se revisó los diferentes tipos de aguas residuales, las características y el tratamiento de cada una de ellas, identificando también los tipos de tratamientos y tips necesarios para aplicar en las minas. • Sesión 4: Fecha de realización: 21 de octubre 2025. Liderazgo y habilidades para el trabajo en equipo, en la cual se revisó el concepto de liderazgo enfocado al sector minero, las características y principios de un líder, competencias y valores importantes a tener en cuenta en una relación en equipos efectivos y adicional se trabajó de manera práctica en actividades de trabajo en equipo y liderazgo. • Sesión 1: Número de participantes: 27. Atención a población diferencial: Personas con discapacidad, Afrocaldenses, Indígenas, Jóvenes (Entre 18 y 28 años), Excombatientes, Adultos Mayores (+60 años), Población LGTBIQ, Migrantes, Mujeres: Dentro de los participantes se contó con: jóvenes (Entre 18 y 28 años): 9 personas, Mujeres: 10 personas. • Sesión 2: Número de participantes: 27. Atención a población diferencial: Personas con discapacidad, Afrocaldenses, Indígenas, Jóvenes (Entre 18 y 28 años), Excombatientes, Adultos Mayores (+60 años), Población LGTBIQ, Migrantes, Mujeres: Dentro de los participantes se contó con: Jóvenes (Entre 18 y 28 años): 7 personas. Mujeres: 8 personas. • Sesión 3: Número de participantes: 23. Atención a población diferencial: Personas con discapacidad, Afrocaldenses, Indígenas,	

	Jóvenes (Entre 18 y 28 años), Excombatientes, Adultos Mayores (+60 años), Población LGTBIQ, Migrantes, Mujeres: Dentro de los participantes se contó con: Jóvenes (Entre 18 y 28 años): 7 personas. Mujeres: 8 personas • Sesión 4: Número de participantes: 24. Atención a población diferencial: Personas con discapacidad, Afrocaldenses, Indígenas, Jóvenes (Entre 18 y 28 años), Excombatientes, Adultos Mayores (+60 años), Población LGTBIQ, Migrantes, Mujeres: Dentro de los participantes se contó con: Jóvenes (Entre 18 y 28 años): 6 personas. Mujeres: 8 personas. En total fueron certificadas 25 personas y recibieron diploma por parte de la Universidad Autónoma de Manizales El conviniente reporta y se verifica por medio de: • registro fotográfico. • listados de asistencia. • diplomas de certificación expedido por la Universidad Católica de Manizales. • videos. 	
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.	En línea con la información constatada según el ejercicio de acompañamiento y seguimiento se llevaron a cabo las siguientes actividades en aras del fortalecimiento del clúster TIC: Elección del consultor en este caso IE Team por ser la propuesta más ajustada para realizar los talleres de innovación para la generación de capacidades de base tecnológica para nuestro departamento de Caldas y solicitud de contratación de la empresa IE Team. Se invitó a iniciar esta ruta de innovación en 5 momentos por medio de talleres de innovación. Se llevó a cabo cinco talleres prácticos, en un formato híbrido que combinó sesiones presenciales y virtuales, talleres, de los cuales 2 fueron presenciales (de 4 horas cada uno) y 3 virtuales (de 2 horas cada uno). para un total de 14 horas (8 horas presenciales y 6 horas virtuales) durante 1 mes. Posteriormente se realizó asesoría a 8 empresas del	**100%**

grupo.

Las temáticas de los 5 talleres fueron:

1. Reflexión y comprensión de la realidad de la innovación Gestión de la Cultura de innovación en las empresas.

2. Innovación Abierta en el Sector TIC: Estrategias para Colaborar y Crecer

3. Intraemprendimiento: Innovación desde Adentro para el Crecimiento Empresarial

4. Cómo definir una nueva línea de negocio y propuesta de valor

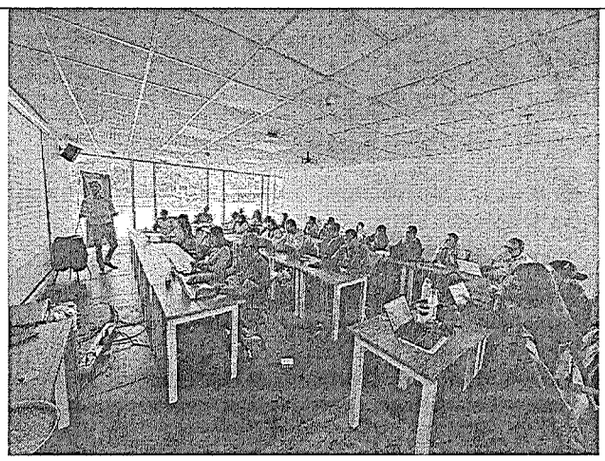
5. Plan de innovación y competitividad

Como propósito de estos se tuvo desarrollar capacidades por medio de estrategias para Colaborar y Crecer bajo un enfoque participativo y experiencial, combinando teoría con dinámicas prácticas que fomenten la interacción y el aprendizaje colaborativo. Se utilizaron metodologías ágiles y de pensamiento de diseño para estructurar las sesiones de manera efectiva, promoviendo la reflexión, el análisis crítico y la aplicación de conceptos en escenarios reales.

Los consultores expertos internacionales seleccionados fueron los siguientes:

Mikel Larrañaga, Consultor Senior
Gabriela Landa, Consultor Senior
Irati Santxo, Consultor Senior
Olaia Martínez, Directora de Innovación de la firma consultora IE Team
A continuación, se describe lo llevado a cabo en los talleres programados:

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.



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

Las asesorías personalizadas permitieron a las empresas:

Consolidar aprendizajes del programa de innovación.

Estructurar planes de acción adaptados a sus realidades y retos estratégicos.

	Incorporar herramientas y metodologías para la mejora continua, la innovación y la competitividad. Se adjunta de igual forma informe final de las asesorías 1 a 1 con resultados específicos por empresa. Como complemento al proceso, se realizó convocatoria para que empresas del programa participaron del evento BIFOR de la CCMPC el día 25 de septiembre, en total participaron 10 empresas y aliados: ACiA FoodTech Lemon Colombia capitalia SAS Proyectos y Procesos Consultoria SAS-PyP Consultoria SAS Qualitic solution SAS fazzil sas BPMco Marketing, eventos y btl Arithmos Universidad Nacional de Colombia sede Manizales El número de participantes según los talleres efectuados fue el siguiente: Taller 1: 28 personas representando a 20 empresas del sector Taller 2: 25 personas representando a 18 empresas del sector Taller 3: 26 personas representando a 18 empresas del sector Taller 4: 26 personas representando a 18 empresas del sector Taller 5: 24 personas representando a 18 empresas del sector Se tiene el siguiente link donde se consigna la información del conviniente así: https://docs.google.com/document/d/1d83tmsGuo-jpVryU4CD1wqLA5jootwtpFLFLw4h-Rfg/edit?tab=t.0 (páginas 89 a 100) 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 los informes presentado por el conviniente: • Se elaboró infografía de comercio exterior correspondiente al primer trimestre del año 2025, donde se pudo evidenciar que las exportaciones de Caldas alcanzaron los 348,6 millones de dólares FOB, una cifra que representa un crecimiento significativo respecto al mismo periodo de 2024, cuando se registraron 211,2 millones de dólares. En el primer trimestre de 2025, Caldas se ubicó en la octava posición entre los principales departamentos exportadores del país, con un total de 348,6 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	**100%**

	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 otros productos. Esta cifra representa cerca de una cuarta parte del total exportado por Caldas en el periodo, reafirmando la dependencia estructural de la economía regional respecto al mercado estadounidense, tanto en volumen como en concentración productiva. • Se elaboró el boletín de comercio exterior del departamento de Caldas, como instrumento de divulgación técnica que sintetiza los principales resultados de exportaciones e importaciones de Caldas. El análisis evidencia un crecimiento sostenido de las ventas externas, que alcanzaron USD 801,4 millones FOB entre enero y julio, posicionando a Caldas como el octavo exportador del país con una participación del 3,5% nacional. El café sin tostar continúa siendo el principal producto, con USD 611,9 millones (76,3%), seguido de la industria de confitería y alimentos procesados, que en conjunto superaron los USD 100 millones, reflejando avances en diversificación y valor agregado. En contraste, las importaciones registraron una disminución significativa, totalizando USD 112,9 millones, el nivel más bajo de los últimos cinco años. Este producto contribuye al seguimiento y análisis del comercio exterior del departamento y fortalece la toma de decisiones de política económica y empresarial basada en datos. • Se elaboró el boletín "Comportamiento de las exportaciones de Caldas enero–octubre 2025", como instrumento de divulgación técnica que sintetiza los principales resultados del comercio exterior del departamento. El análisis muestra que Caldas se posiciona como el octavo exportador del país, con ventas externas por USD 1.112 millones FOB y una participación cercana al 3,3% del total nacional. La canasta continúa fuertemente concentrada en el café sin tostar, complementada por productos agroindustriales y manufactureros, en especial confitería y alimentos procesados que evidencian avances en diversificación y mayor valor agregado. De manera paralela, se ilustra el comportamiento de las importaciones, que presentan un ajuste a la baja frente a años anteriores. El conviniente aporta y se verifica:	

	• Documentos de comercio exterior. Infografía del primer trimestre de comercio exterior del departamento de Caldas. Boletín: Comportamiento de las exportaciones de Caldas enero - julio de 2025. Boletín: Comportamiento de las exportaciones de Caldas enero - octubre de 2025.	
4.1.2 Realizar análisis del tejido empresarial del departamento de Caldas.	De acuerdo con los informes presentados por el conviniente: • Se elaboró el Boletín de la Encuesta de Ritmo Empresarial (ERE) 2025-II – Manizales, este informe en alianza con la Cámara de Comercio de Cali y en el marco de una medición semestral en la que participan cerca de 25 cámaras de comercio del país, permite tomar el pulso a la dinámica de las empresas formales de la jurisdicción, a partir de información directa sobre inversión productiva, ventas, empleo, principales problemas, expectativas y adopción de tecnologías. Los resultados muestran, entre otros hallazgos, una inversión aún contenida (solo cerca de una cuarta parte de las firmas invirtió en maquinaria o capacidad productiva), ventas y empleo en relativa estabilidad, cambios en la percepción de los problemas empresariales, con menor peso de los costos de insumos y mayor relevancia de la carga tributaria y la competencia, así como expectativas moderadamente optimistas frente a las ventas y la economía regional. • Se avanzó en el análisis del tejido empresarial de Caldas mediante la elaboración de un informe basado en la información del registro mercantil de las tres cámaras de comercio con jurisdicción en el departamento. El documento caracteriza un stock empresarial de 34.633 empresas registradas y renovadas al corte de noviembre de 2025, evidenciando una fuerte concentración territorial: Manizales reúne el 51,4% de las firmas, seguida de La Dorada (8,2%) y Chinchiná (5,2%), configurando el principal eje empresarial; en términos subregionales, el Centro Sur concentra cerca del 64% del total. En cuanto a la estructura productiva, el análisis confirma la predominancia del sector terciario, pues comercio, alojamiento y servicios de comida e industrias manufactureras representan cerca del 70% del tejido empresarial, con menor peso relativo de la industria y el sector primario. Finalmente, el ejercicio por tamaño	**100%**

	empresarial muestra que la economía de Caldas se sostiene principalmente en microempresas, mientras que las pequeñas, medianas y grandes son pocas y se localizan de manera muy concentrada en el eje Manizales–Centro Sur. El conviniente aporta y se verifica: • Documentos de dinámica empresarial. • Documento Encuesta Ritmo Empresarial 2025-II • Documento Dinámica empresarial.	
4.1.3 Elaborar infografías, presentaciones y documentos en temas de indicadores económicos.	De acuerdo con los informes presentados por el conviniente, en el marco de esta actividad se desarrollaron las siguientes acciones: • En primer lugar, en el marco de la Mesa de Internacionalización de Manizales y Caldas donde participan actores públicos, privados, gremiales y académicos, se elaboró una presentación de comercio exterior para revisar el balance comercial entre Caldas y Estados Unidos. En 2024, las exportaciones a China alcanzaron los 16,3 millones de dólares FOB, representando el 0,7% de las exportaciones de Colombia a ese país; una cifra levemente inferior a la registrada en 2023. No obstante, en 2018 y 2019 experimentaron una caída, situándose por debajo de los 4 millones de dólares. Alrededor de 2013, las exportaciones oscilaban en torno a los 20 millones de dólares FOB. Por el lado de las importaciones, de los 460 millones de dólares importados por el departamento de Caldas en el año 2024, 191 millones de dólares (42 %) provinieron de China, principal socio comercial. • En segundo lugar, se elaboró una presentación para el Consejo de Gobierno que tuvo lugar el pasado 28 de julio en la Sala Mario Calderón de la Gobernación de Caldas. Allí se mostraron los resultados del Índice Departamental de Competitividad (IDC) 2025, que evalúa y compara el desempeño competitivo e innovador de los 32 departamentos y Bogotá D.C. Es una herramienta clave para entender la situación económica y social del país, y apoyar la gestión pública, las políticas regionales y las alianzas público-privadas orientadas a la innovación y al desarrollo sostenible. Está conformado por 98 indicadores distribuidos en 13 pilares y agrupados en 4 factores de competitividad: condiciones habilitantes, capital humano, eficiencia de los mercados y ecosistema innovador. Para 2025, Caldas desciende dos posiciones en el Ranking nacional, ubicándose en el puesto número 7	**100%**

	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. • En tercer lugar, se elaboró un documento que cuenta con información de demografía, pobreza monetaria, valor agregado municipal, mercado laboral, competitividad y dinámica empresarial que evidencian el estado actual del departamento en estas variables. • En cuarto lugar, por solicitud de la secretaría de Desarrollo, Empleo e Innovación de Caldas se elaboró el documento "Potencial Exportador de Caldas – Oportunidades de Diversificación de Mercados: Países del Caribe", como insumo técnico que analiza, a partir de indicadores de comercio exterior, las oportunidades de Caldas en República Dominicana, Aruba y Curazao. El ejercicio cruza la canasta exportadora del departamento con la información de importaciones de estos países, primero identificando qué productos colombianos ya se venden a estos mercados desde otros departamentos y que también forman parte de la oferta de Caldas, y luego evaluando una canasta de 30 productos representativos para estimar su demanda potencial. Finalmente, se detallan los bienes que Caldas exporta y el monto que cada uno de estos destinos importa, diferenciando visualmente aquellos productos donde el departamento ya tiene presencia y aquellos donde aún no participa, pero existe un mercado relevante. • El conviniente aporta y se verifica: Documentos con temas de indicadores económicos. • Presentación de comercio exterior entre Estados Unidos y China. • Presentación de resultados del Índice Departamental de Competitividad IDC 2025 para Consejo de Gobierno. • Documento de variables económicas del departamento de Caldas. • Documento Potencial exportador Caldas - Países del Caribe	
4.1.4 Realizar informes de coyuntura económica.	De acuerdo con los informes presentados por el conviniente: • Con el propósito de desarrollar informes periódicos, se elaboró el boletín coyuntura	**100%**

	económica de Caldas y Manizales, que analiza el comportamiento del sector exportador, que alcanzó USD 801,4 millones entre enero y julio de 2025, con un crecimiento anual del 44,4%. La producción real industrial en Manizales registró un aumento del 16,7% frente al año anterior, mientras la tasa de desempleo se ubicó en 8,5% y la ocupación en 57,1%. En materia de precios, la variación mensual del IPC fue de 0,07% en agosto de 2025, posicionando a Manizales entre las ciudades con menor incremento de precios del país. • Se elaboró el documento "Entorno económico de Caldas", que ofrece una lectura integrada de la situación económica del departamento. El informe parte del análisis del contexto global, latinoamericano y nacional, analizando el crecimiento mundial, proyecciones para América Latina y recuperación gradual de la economía colombiana. Además de profundizar en la dinámica reciente de Caldas y Manizales. En el ámbito regional, se evidencia para 2025 un crecimiento estable, una reactivación industrial relevante, mejoras en el mercado laboral de Manizales (con tasas de desempleo inferiores al promedio nacional), un proceso de desinflación progresiva y un marcado dinamismo del sector externo, con exportaciones por USD 801,4 millones entre enero y julio de 2025, lo que representa una variación anual del 44,4%. El conviniente aporta y se verifica: • Informes de coyuntura económica. • Boletín de coyuntura económica. • Documento entorno económico.	
4.1.5 Actualizar el ranking municipal de competitividad de Caldas.	De acuerdo con informes presentados por el conviniente, se actualizó el Ranking Municipal de Competitividad de Caldas 2025, manteniendo la estructura de análisis en los entornos económico, social, urbano y de condiciones estructurales. Para ello, se realizó la recolección, depuración y homologación de las fuentes de información secundarias; se actualizaron las bases de datos para todos los municipios del departamento y se aplicó la metodología de conjuntos difusos definida para el ejercicio, recalculando los puntajes globales y por entorno para cada territorio. Como resultado, se cuenta con una medición 2025 actualizada del desempeño competitivo municipal, que permite identificar avances, rezagos y brechas entre municipios, así como cambios en la posición relativa frente al ejercicio anterior. Esta información constituye un insumo técnico para la Gobernación de Caldas en la priorización de inversiones, el seguimiento a la política de desarrollo territorial y la	**100%**

	focalización de instrumentos de competitividad en los municipios con mayores oportunidades de mejora. Manizales se posiciona como el municipio más competitivo, con un puntaje de 66,73%, seguido por Villamaría (64,84%) y Chinchiná (63,18%), que sobresalen por su mayor desarrollo económico, mejor infraestructura y capacidades urbanas y sociales. En contraste, municipios como Victoria (44,05%) y Marulanda (40,75%) se ubican en la parte baja del ranking, enfrentando rezagos en infraestructura, acceso a servicios y condiciones estructurales, lo que evidencia importantes desafíos para avanzar en convergencia y cerrar brechas de competitividad en el departamento. El conviniente aporta y se verifica: • Documento Ranking Municipal de Competitividad 2025.	
4. COMPETITIVIDAD.		
4.2. COMISIÓN REGIONAL DE COMPETITIVIDAD E INNOVACIÓN.		
4.2.1 Liderar eventos de socialización en temas de competitividad.	De acuerdo con los informes presentados por el conviniente, la CRCI organizó y lideró eventos de socialización orientados a sensibilizar y actualizar a los actores del ecosistema económico sobre estrategias y herramientas de competitividad. • El 9 de julio de 2025 se presentaron ante la Secretaría de Ambiente los resultados de Caldas en el Índice Departamental de Competitividad (IDC) 2025, con énfasis en el pilar de Sostenibilidad Ambiental. Como resultado, se instalaron frentes de trabajo para impulsar el plan operativo de cierre de brechas del indicador de Negocios Verdes, identificado como una oportunidad relevante de crecimiento. • El 28 de julio de 2025, a solicitud de la Secretaría de Desarrollo, Empleo e 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.	**100%**

	• 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. • Se realizó el evento del Lanzamiento del Índice de Competitividad de Ciudades (ICC) 2025) en Manizales el día 22 de octubre el cuál reunió a más de 70 asistentes en el Ritual del Café del Recinto del Pensamiento, en un espacio liderado por el Consejo Privado de Competitividad y la Universidad del Rosario. El evento permitió socializar los resultados de la medición y abrir la conversación sobre los avances y retos del Área Metropolitana de Manizales en materia de competitividad. En el marco del Lanzamiento del Índice de Competitividad de Ciudades (ICC) 2025)	

realizado en Manizales, se llevaron a cabo dos reuniones estratégicas con la participación del Consejo Privado de Competitividad y la Universidad del Rosario, con el objetivo de profundizar en los resultados presentados y revisar acciones clave para fortalecer la competitividad territorial.

- Se realizó la segunda sesión del Comité Ejecutivo de la Comisión Regional de Competitividad e Innovación de Caldas (CRCI), espacio en el que se presentaron los avances alcanzados por la Comisión durante el periodo y se socializaron los principales resultados derivados de las respuestas obtenidas en la primera sesión del Comité Ejecutivo.
  La sesión permitió reafirmar el rol estratégico del Comité Ejecutivo como espacio de gobernanza y coordinación para orientar de manera conjunta la Agenda Departamental de Competitividad e Innovación, y facilitó la alineación de actores alrededor de prioridades compartidas para el 2026.

El conviniente aporta y se verifica:

- Memorias de eventos realizados.

SOCIALIZACIÓN IDC SECRETARÍA MEDIO AMBIENTE:
EVIDENCIA FOTOGRÁFICA
LISTADO DE ASISTENCIA
MEMORIAS SECRETARIA DE AMBIENTE 9 DE JULIO

SOCIALIZACIÓN IDC CONSEJO DE GOBIERNO:
EVIDENCIA FOTOGRÁFICA
MEMORIAS PRESENTACIÓN IDC 2025

SOCIALIZACIÓN IDC CORPOCALDAS:
EVIDENCIA FOTOGRÁFICA
LISTADO DE ASISTENCIA
PRESENTACIÓN CORPOCALDAS

FORO DE TRANSICIÓN ENERGÉTICA:
EVIDENCIA FOTOGRÁFICA
PRESENTACIÓN NEGOCIOS VERDES
PROGRAMACIÓN DEL EVENTO

SOCIALIZACIÓN INDICE SUBNACIONAL DE EMPRENDIMIENTO (RED DE EMPRENDIMIENTO):
MEMORIAS DEL EVENTO
LISTADO DE ASISTENCIAS
EVIDENCIAS FOTOGRÁFICAS

BOOTCAMP JUVENIL DE CALDAS:
LISTADOS DE ASISTENCIA

	REGISTRO FOTOGRÁFICO MEMORIAS DE EVENTOS LANZAMIENTO DEL ICC: EVIDENCIA FOTOGRÁFICA ICC 2025 EVIDENCIA FOTOGRÁFICA TIC Y PLANEACIÓ EVIDENCIA FOTOGRÁFICA CENA ESTRATÉGICA PIEZA DE INVITACIÓN LISTADO DE INSCRITOS LANZAMIENTO ICC 2025	
4.2.2 Realizar seguimiento al estado del banco y tablero de control de Programas, Proyectos e Iniciativas de la Agenda Departamental de Competitividad e Innovación.	De acuerdo con los informes presentados por el conviniente, se actualizó la Agenda Departamental de Competitividad e Innovación incluyendo de manera prioritaria el proyecto de Negocios Verdes, liderado por la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas, como estrategia para el cierre de brechas en esta materia. Asimismo, el 29 de agosto se realizó el envío formal de las fichas y del consolidado de los 28 proyectos de la Agenda Departamental de Competitividad al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Esta actualización y validación se ha realizado en un esfuerzo en conjunto con el Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, la Gobernación de Caldas, Corpocaldas y otros actores. En cuanto al monitoreo a los PPI de la Agenda, este se ha realizado mediante la estrategia del Boletín de Oportunidades, a través del cual se logró conectar proyectos de la ADCI con convocatorias y fuentes de financiación. Así mismo, posterior al lanzamiento de la convocatoria Visión Región 2.0, se hizo invitación vía correo electrónico a los 28 proyectos priorizados dentro de la ADCI. La estrategia buscaba fortalecer los ecosistemas de competitividad e innovación mediante el acompañamiento técnico a las Comisiones Regionales de Competitividad e Innovación (CRCI). Su objetivo principal era fortalecer las capacidades técnicas de las instancias territoriales para la implementación efectiva de proyectos estratégicos territoriales. El conviniente aporta y se verifica: • Informes de seguimiento a la ADCI. MEMORIA PROCESO DE ACTUALIZACIÓN ADCI.pdf CONSOLIDADO PROYECTOS ADCI 2025.xlsx	**100%**

	LISTADO DEFINITIVO DE PPI PRIORIZADOS Y A FORTALECER.pdf ADCI CALDAS PRESENTACION BASE.pdf INFORME PROYECTOS PRIORIZADOS ADCI	
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 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,	**100%**

	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. Finalmente, el Índice de Competitividad de Ciudades (ICC) 2025, en su séptima edición, se consolida como una herramienta clave para medir y comparar el desempeño competitivo e innovador de las 32 capitales departamentales del país (siete áreas metropolitanas y 25 ciudades). El índice asigna a cada indicador un puntaje estandarizado entre 0 y 10, donde 0 representa el menor desempeño y 10 el mayor, lo que permite establecer un ranking del 1 al 32. 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: • Documentos de análisis de indicadores de competitividad. • • INFORME DE SEGUIMIENTO Y ANALISIS IDC 2025 CRCI ESTUDIOS ECONÓMICOS • IDC-2025.pdf • • ANÁLISIS INDICE SUBNACIONAL DE EMPRENDIMIENTO • • ANÁLISIS ICC 2025	
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	**100%**

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 (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.

Estas acciones permitieron actualizar el mapa de actores, fortalecer la disposición institucional para reactivar el espacio y definir los primeros temas de trabajo, entre ellos la revisión del índice de internacionalización y el diseño de un plan de acción interinstitucional.

El 8 de octubre de 2025 se llevó a cabo la tercera sesión de la Mesa de Economía Circular, con la participación de 10 asistentes, de los cuales 7 participaron de manera presencial y 3 de forma virtual. Este espacio continuó consolidándose como un escenario de articulación interinstitucional clave para avanzar en la sostenibilidad y la transición hacia modelos productivos más circulares en el departamento.

Durante la sesión se realizó un seguimiento detallado al plan de cierre de brechas del programa de Negocios Verdes, revisando los avances alcanzados por las entidades participantes y las acciones pendientes para fortalecer capacidades, promover la adopción de prácticas sostenibles y mejorar el desempeño ambiental del tejido empresarial.

Este ejercicio permitió identificar retos comunes y definir próximos pasos para continuar impulsando el ecosistema de negocios sostenibles.

Adicionalmente, Camacol socializó una buena práctica de sostenibilidad del sector construcción, presentando iniciativas implementadas para optimizar el uso de materiales, reducir impactos ambientales y promover la economía circular dentro de los proyectos constructivos. Esta experiencia aportó una perspectiva sectorial valiosa para la mesa, generando insumos para futuras acciones colaborativas y fortaleciendo el intercambio de conocimiento entre los actores participantes.

	El jueves 16 de octubre se participó en la socialización del Estudio de Potencial Exportador de Caldas, elaborado por el Área de Estudios Económicos de la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas, encuentro que contó con la asistencia de 20 actores del ecosistema exportador del departamento. Este espacio permitió revisar oportunidades, capacidades y sectores con mayor proyección internacional, y sentó las bases para avanzar en la coordinación institucional. El día 26 de noviembre de 2025 se llevó a cabo la Mesa de Internacionalización de Caldas. Durante la sesión se presentaron los principales resultados del Índice Departamental de Internacionalización (IDI), donde Caldas se ubicó en la quinta posición nacional, destacándose especialmente en las Variables de Gestión, en las cuales ocupó el tercer lugar, gracias al fortalecimiento de su institucionalidad, la operación de la Mesa y la presencia de la Agencia de Promoción de Inversión – APRI. Asimismo, se analizaron brechas críticas en materia de diversificación exportadora, acceso a mercados, vacíos de información para exportación de servicios, bajo acceso a líneas de financiamiento especializado y retos en trámites regulatorios. Se revisaron también los hallazgos del estudio de potencial exportador, el cual identificó empresas con capacidades para avanzar en procesos de internacionalización y la necesidad de segmentarlas de manera más precisa. La Mesa avanzó en la definición de elementos preliminares para una Ruta de Internacionalización del departamento, estructurada en ejes como formación exportadora, adecuación logística y normativa, actividades comerciales y acceso a financiamiento. También se resaltó la importancia de fortalecer la participación empresarial dentro del espacio y de avanzar hacia soluciones disruptivas que permitan incrementar el impacto real de las acciones institucionales en el desempeño exportador del territorio.	

	En conclusión, la sesión permitió consolidar insumos estratégicos para la planificación de acciones de internacionalización en el marco del convenio con la Gobernación, reafirmando el compromiso institucional con el fortalecimiento de la competitividad global de Caldas y con la construcción de una agenda operativa orientada a resultados. En la sesión de la Mesa de Indicadores, los participantes realizaron un ejercicio de revisión y discusión sobre los indicadores críticos que hoy representan los principales desafíos para la competitividad del departamento. El espacio permitió identificar aquellos indicadores en los cuales Caldas presenta mayores brechas y que, al mismo tiempo, ofrecen oportunidades de intervención estratégica para mejorar su desempeño en las próximas mediciones de competitividad. Durante la reunión, se solicitó a la CRCI el desarrollo de un documento técnico consolidado que recopilara los indicadores críticos priorizados, su forma de medición, un análisis del comportamiento de Caldas y la identificación de la gobernanza asociada, es decir, los actores responsables de producir, reportar o incidir directamente en el dato. El documento resultante presenta cada indicador de manera estructurada, permitiendo comprender su relevancia, su situación actual en el departamento y las posibilidades reales de gestión para mejorar el resultado. Esta información constituye un insumo fundamental para orientar la toma de decisiones y para definir las acciones a las que Caldas podría apostarle en el corto y mediano plazo con el fin de fortalecer su competitividad. La entrega del documento responde al propósito de la Mesa de Indicadores de avanzar hacia una gestión basada en evidencia, favorecer la articulación entre los actores que inciden en el desempeño departamental y facilitar el diseño de estrategias que permitan cerrar brechas en los indicadores más sensibles para el desarrollo económico y social del territorio. De otro lado, la Comisión Regional de Competitividad e Innovación de Caldas (CRCI) brindó apoyo a la Red Regional de Emprendimiento de Caldas en la organización y desarrollo de los	

	Premios Cóndor, uno de los eventos más relevantes del ecosistema emprendedor del país. El acompañamiento de la CRCI incluyó apoyo logístico, coordinación operativa y articulación con actores institucionales para facilitar el desarrollo del evento y garantizar la adecuada participación de los representantes del departamento. Este respaldo permitió fortalecer la presencia de Caldas en un escenario nacional de reconocimiento al emprendimiento y reafirmó el trabajo conjunto entre la CRCI y la Red Regional para promover iniciativas que impulsen el ecosistema emprendedor. Finalmente, la CRCI Caldas en el marco de la Mesa de Economía Circular, apoyó la realización del taller de co-construcción de la hoja de ruta para la conformación de la Mesa/Clúster de Transición Energética, llevado a cabo en la Universidad Católica de Manizales. El apoyo consistió en la invitación y convocatoria de actores del ecosistema de energía en el departamento, así como en la provisión de refrigerios para los asistentes, facilitando el adecuado desarrollo del encuentro. Este taller permitió reunir a entidades públicas, privadas y académicas para identificar prioridades y oportunidades alrededor de la transición energética en Caldas. 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. • Informe mesa de internacionalización • Análisis de indicadores críticos para la competitividad y la internacionalización de caldas (IDC – ISEM – IDI)	

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	**100%**

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.

Finalmente, a partir del ejercicio de análisis realizado en la Mesa de Indicadores y del documento técnico elaborado con los indicadores críticos, su medición, el análisis para Caldas y la gobernanza asociada, se avanzó en la construcción de tres planes estratégicos orientados a intervenir de manera focalizada aquellos pilares e indicadores con mayor potencial de mejora para la competitividad del departamento.

Estos planes fueron estructurados con base en la evidencia discutida en la Mesa y en la identificación de brechas concretas, así como en las capacidades institucionales existentes en el territorio. Su propósito es brindar una hoja de ruta clara para

orientar esfuerzos interinstitucionales durante el 2026.

1. Plan estratégico del pilar de Innovación del IDC: Este plan se centra en los indicadores de patentes, modelos de utilidad y en la necesidad de conectar la producción de propiedad intelectual con la industria, de manera que estos desarrollos puedan sostenerse y traducirse en innovación aplicada. El plan articula a las universidades, centros de investigación, sector empresarial y entidades de apoyo para abordar las dificultades asociadas al costo de mantenimiento de patentes y fortalecer los mecanismos de transferencia tecnológica.

2. Plan estratégico del indicador de Dominio del Inglés – IDI: En respuesta al bajo puntaje en el indicador de Idioma Inglés del Índice Departamental de Internacionalización, se formuló un plan cuyo propósito es mejorar el nivel de dominio del inglés en Caldas y fortalecer las competencias lingüísticas necesarias para la internacionalización económica, educativa y científica del territorio. El plan contempla acciones con instituciones educativas, universidades, sector empresarial y entidades de formación para impulsar la adquisición de habilidades lingüísticas clave.

3. Plan estratégico de Internacionalización – Diversificación y dinamismo exportador:

Este plan aborda cuatro indicadores críticos compartidos entre el IDC y el ISEM:

diversificación de productos exportados,

diversificación de destinos,

exportaciones por primera vez,

exportaciones de empresas jóvenes.

Su objetivo es fortalecer la base exportadora del departamento, impulsar nuevos sectores con potencial internacional y generar condiciones para que más empresas ingresen y se sostengan en los mercados globales. Este plan articula esfuerzos entre cámaras de comercio, entidades gubernamentales, gremios, universidades y programas nacionales de promoción de exportaciones.

El conviniente aporta y se verifica:

	• PLAN OPERATIVO CIERRE DE BRECHAS CALDAS 2025 (2) • PLAN OPERATIVO DE CIERRE DE BRECHAS (INNOVACIÓN) • PLAN OPERATIVO DE CIERRE DE BRECHAS (EXPORTACIONES) • PLAN OPERATIVO DE CIERRE DE BRECHAS (INGLÉS)	
4.2.6 Conformar espacios de diálogo subregional alrededor del fomento al desarrollo.	De acuerdo con los informes presentados por el conviniente: En el marco del Plan de Cierre de Brechas de Negocios Verdes, se llevaron a cabo tres encuentros subregionales en los municipios de Salamina (24 de octubre, 15 asistentes), Riosucio (25 de octubre, 38 asistentes) y La Dorada (28 de octubre, 11 asistentes). Estos espacios permitieron acercar la estrategia a los territorios y fortalecer la articulación institucional con actores locales, emprendedores y entidades aliadas comprometidas con el desarrollo sostenible del departamento. Durante cada jornada, las instituciones participantes expusieron su contribución al Plan de Cierre de Brechas de Negocios Verdes, reforzando el trabajo conjunto en acompañamiento empresarial, formación, sostenibilidad y acceso a oportunidades. Se socializaron además los resultados del Índice Departamental de Competitividad (IDC) 2025, contextualizando el avance del departamento y las oportunidades para los Negocios Verdes en el marco de la competitividad regional. El Banco Agrario presentó su línea especial de financiación para Negocios Verdes, generando interés entre emprendedores y empresarios asistentes. El Ministerio de Ambiente, a través de la Ventanilla Nacional de Negocios Verdes, presentó la política nacional y los lineamientos que orientan el fortalecimiento del programa en el país. Corpocaldas expuso el componente de Negocios Verdes en el departamento y, junto con la CRCI Caldas, socializó las acciones del plan de trabajo regional. Al cierre de cada encuentro, Corpocaldas lideró un ejercicio participativo para identificar empresas potenciales de Negocios Verdes y determinar su etapa dentro del proceso, insumo clave para los siguientes pasos de acompañamiento territorial.	**100%**

	Y, de otro lado, el 21 de octubre se realizó un almuerzo de trabajo con los alcaldes del departamento en el marco del lanzamiento de Caldas Compite: Convocatorias y Oportunidades, anteriormente conocido como el Boletín de Oportunidades. En este espacio se presentó el nuevo enfoque del boletín, orientado a consolidar información clave sobre convocatorias, programas y herramientas disponibles para el fortalecimiento territorial y el impulso a la competitividad en los municipios de Caldas. Durante el encuentro, la Comisión Regional de Competitividad e Innovación de Caldas se socializaron los resultados del Índice Departamental de Competitividad (IDC), brindando a los alcaldes un panorama actualizado sobre el desempeño del departamento y sus principales brechas. Adicionalmente, se desarrolló por parte de la Universidad del Rosario la dinámica participativa "Noticia del Futuro", un ejercicio orientado a recoger visiones de mediano y largo plazo por parte de los mandatarios locales respecto a la competitividad municipal y sus apuestas estratégicas, insumo fundamental para la construcción de futuras líneas de acción territoriales. Al cierre del evento, la Gobernación de Caldas entregó a cada alcalde fichas técnicas de su municipio, con información relevante para la planeación y la toma de decisiones, junto con souvenirs que incluían un código QR de acceso directo a Caldas Compite. Este gesto buscó facilitar el uso de la nueva herramienta y promover su consulta periódica como mecanismo de articulación y acceso a oportunidades para los territorios. El conviniente aporta y se verifica: • INFORME LANZAMIENTO CALDAS COMPITE • INFORME ENCUENTROS SUBREGIONALES NEGOCIOS VERDES.PDF	
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 Caldas. A continuación, el desglose de las actividades realizadas:	**100%**

	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.
- 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: • 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	De acuerdo con informe presentado por el conviniente, brindaron apoyo a los dos potenciales	**100%**

priorizados para el departamento (Agroindustria, TI y Metalmecánica).	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.	
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. De acuerdo con el informe presentado por el conviniente, para el mes de octubre de 2025, se reporta avance del 100% en esta actividad, con evento en el que se convocan a los 27 alcaldes del departamento, con el fin de socializar los beneficios que recibirían sus municipios al implementar acuerdos de incentivos tributarios que permitan la atracción de inversión y la generación de empleo. Este evento se realizó en conjunto entre la SDEI, la Secretaría de Hacienda del departamento, el IGAC, la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas e Invest in Manizales. Como resultado, se conecta al alcalde de Chinchiná con la firma especialista en asesoría tributaria en Caldas - Mejía y Nauffal Asociados Consultoría Tributaria, con quienes se encuentra avanzando en la revisión de los actuales estatutos tributarios del municipio.	**100%**

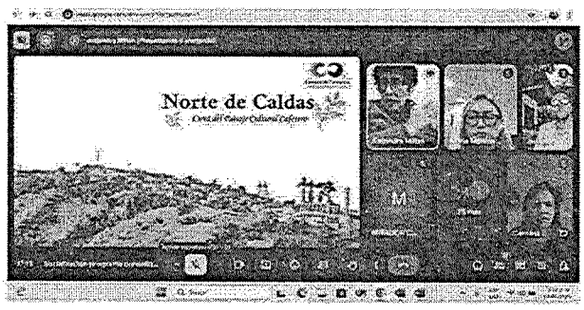
	Asimismo, la alcaldía de Anserma y la alcaldía de Neira manifiestan interés en revisar sus propios estatutos para desarrollar nuevos acuerdos más atractivos para los empresarios. Por lo que, en el mes de noviembre se sostiene reunión con equipo de la Secretaría de Hacienda de la Alcaldía de Neira y asesores tributarios expertos, ya que la Secretaría se encuentra interesada en revisar sus estatutos tributarios para realizar un nuevo ejercicio de incentivos tributarios para el municipio. Equipo de la Secretaría queda en la tarea de revisar información con el alcalde y de ser viable, procederán con la revisión de los estatutos con los asesores tributarios expertos – Mejía y Nauffal Abogados. El conviniente aporta y se verifica: • Fotografías.	
5. TURISMO.		
5.1 FORTALECIMIENTO Y PROMOCIÓN DEL DESTINO TURÍSTICO CALDAS.		
5.1.1 Desarrollar un programa de fortalecimiento, sofisticación e innovación para mejorar las capacidades de la cadena de valor de los empresarios del Norte de Caldas y la operación de la ruta.	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)	**100%**

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.



REGISTRO ASISTENCIA

Diana Milena Ruiz Zapata	Rutas tour SAS	901126619 rutastoursalamina@g	3166206501	Salamina	CE
Héctor Osvaldo Berrio	Rutas tour SAS	901126619 rutastoursalamina@g	3206396869	Salamina	CE
Luis Fernando Salazar	Turismo Cabloge	30356274-1 reservas.turismojeru	3166314727	Neira	CE
Antonio Marulanda Ramirez	Salamina travel	901811817-2 info@salaminatravel.co	3117115422	Salamina	CE
Osvaldo Botero Castillo	Cantarana Hotel Boutique	75082825 cantaranahotelboutique	3015454662	Neira	CE
Jorge Hernan Orozco Echeverri	Oficina de representaci	900834 [79]-1 jorgehernanorozco822@	3118130743	Salamina	CE
Luis Eduardo Chica Recón	SDO - Gobernación de	10181835 tecnicas@caldas.gov.co	3166194767	Neira	CE
Roney Giraldo	Pácora Tours	16054585-7 roneygiraldo79@hotma	3164313032	Pácora	CE
Andres Mauricio Giraldo Marquez	Pioneros Travel	1055837535 pioneros.travel@hotma	3146011382	Aguadas	CE
Juana Maria Rios	Hotel Boutique la Estan	3190171-3	3164436503	Salamina	CE
Julio Cesar Ocampo Lopez	Finca el Parral	75073407-1 julioocampolopez@gmail	3127665269	Aranzazu	CE
Arpeso Holguin Orozco	Creales S.A.S.	900400727-5	3113248427	Neira	CE
Yesenia sabrina martin escobar	Campos tour	1053063533-4	3053973184	Neira	CE
Luis Gustavo Montes Garcia	Vivero la bendición pier	24633602	3017552990	Pácora	CE
Diego Alejandro Martinez Arias	Parapentours	16054585-7	3212020969	Pácora	CE
Valentina Urrea Arboleda	Casa Sarsa	1053834048	3148111193	Neira	CE
Jano Alexander Abril	Mirador valle de la sarb	1056813723	3146115299	Salamina	CE
Elvis Alonso Patiño Molina	Lanzatour Marulanda	75052132	3137952134	Marulanda	CE
Juan Pablo Arias	Hotel Colonial Aguadas	1001306930	3104631761	Aguadas	CE
Cosme Gonzalez	Cosme Gonzalez	15951125	3113982450	Salamina	CE
Hector mauricio zuluaga Betran	Mirador cañon del guac	91076231-0	3174900466	Neira	CE
Nicolas Arango Orozo	Salamina Travel	901811817	3045879896	Salamina	CE
Andres Felipe Salazar Mejia	La Estancia Hotel Descti	315041717	3008002337	Salamina	CE
Delmira Giraldo Poveda	Casa Museo	24621617	3172866003	Neira	CE
Luis Enrique londoño Garcia	Hostal nacer	1094030445	3103032594	Salamina	CE
Carlos alberto gomez soto	Casa museo del Eje	9015279472	3184411225	Aguadas	CE
OLGADONAY JARAMILLO LOAIZA	COOTRANSAGUADAS	900263441	3125763720	Aguadas	CE
Luis Enrique londoño Garcia	Hostal nacer	1094030445	3103032594	Salamina	CE
Luis Eduardo Carey Munoz	Casa Turistica LEGM	75105354-8	319 604 5136	Aguadas	CE
Estefania Alvarez Cassano	Colaboración de Caldas	1001278170	3137062317	Neira	CE
Mariana Jaramillo Zuluaga	Artisan Hot Mot Coffe	1013553012	3023454825	Aranzazu	CE
Rafael Betancur Gomez	Museo "Los Sonidos de	160504700	3104154752	Pácora	CE
Juanita Ibarra	La cabaña	1055811226	3225120574	Salamina	CE
Diego Castrillon Llano	Cp Hotel Confort Plaza	251029521	3233405099	Salamina	CE
Viviana Quintero	Neira York coffee	901099377	3205234531	Neira	CE
MARCO TULIO HIDALGO	Cooperativa cafe de el	890800182-4	3147005117	Marulanda	CE
Otto Soto Mendez	Finca El Edén	8312648	3164444176	Salamina	CE





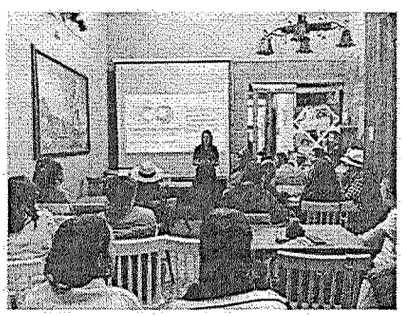


Igualmente, en el marco del desarrollo de sus actividades, el conviniente llevó a cabo el primer encuentro presencial del programa de consolidación y sofisticación de la ruta "La Cuna del Paisaje Cultural Cafetero", el 29 de julio 2025 de manera presencial en el Hotel Entre Brumas del municipio de Aguadas 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".

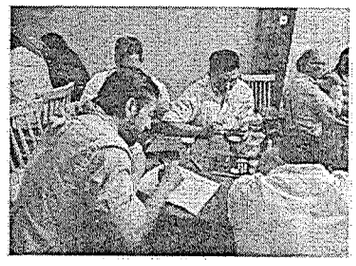




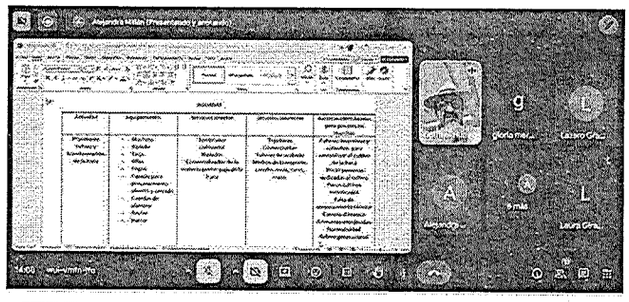


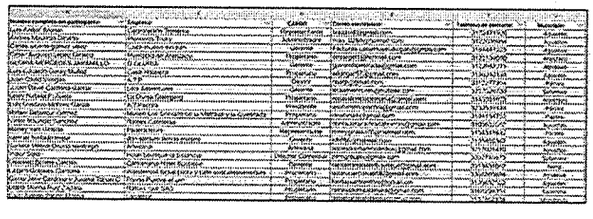






Así mismo, el 11 de agosto de 2025 el conviniente realizó una sesión virtual a través de Google Meet con una duración de dos horas, en la cual participaron empresarios de los municipios de Neira, Aranzazu, Salamina, Pácora, Aguadas y Marulanda, para un total de 21 asistentes del Norte de Caldas. El objetivo 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.

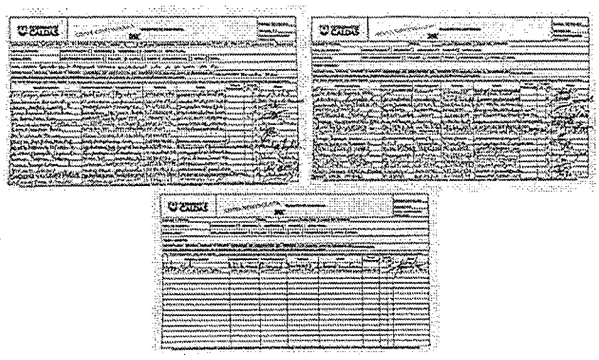




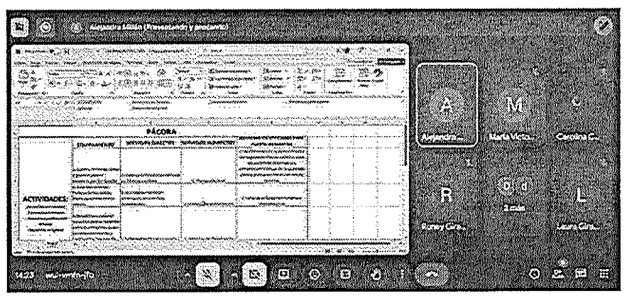
En el mismo sentido, el 20 de agosto de 2025 el conviniente llevó a cabo una sesión presencial en el municipio de Salamina, específicamente en el auditorio del PAC Salamina, con una duración de cuatro horas, en la cual participaron 33 empresarios provenientes de los municipios de Neira, Aranzazu, Salamina, 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

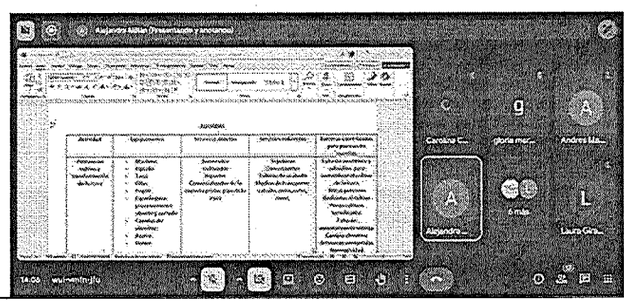
presentación de un modelo de negocio orientado a fortalecer la oferta turística regional.

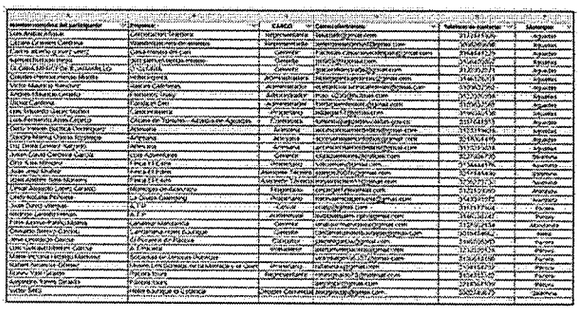




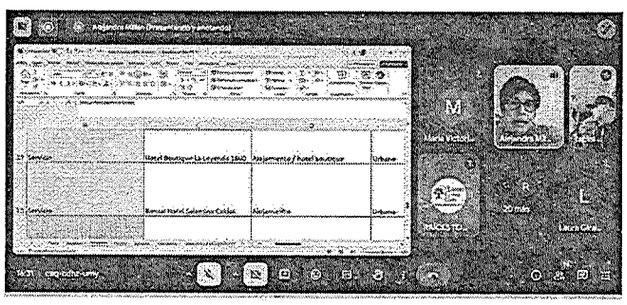
El 25 de agosto de 2025 se realizó a su vez una sesión virtual a través de la plataforma Google Meet con una duración de dos horas, en la cual participaron 31 empresarios de los municipios de Neira, Aranzazu, Salamina, Pácora, Aguadas y Marulanda. El desarrollo de la sesión se basó en la revisión y ajuste, 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.

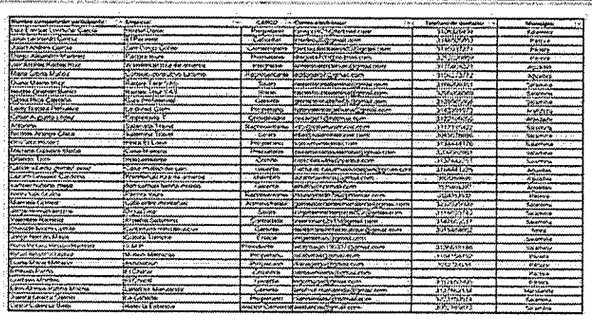






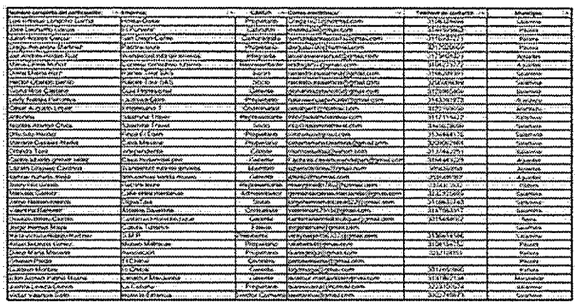
El 2 de septiembre de 2025 el conviniente llevó a cabo una sesión virtual a través de la plataforma Google Meet con una duración de dos horas, en la cual participaron 33 empresarios de los municipios de Neira, Aranzazu, Salamina, Pácora, Aguadas y Marulanda. El desarrollo de la sesión se basó en la revisión 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.



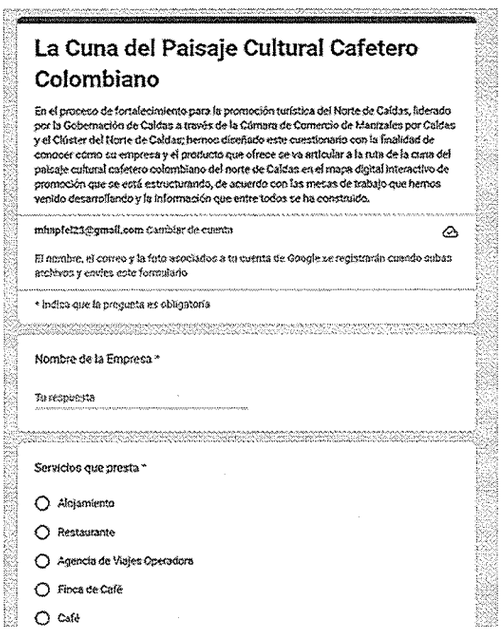


Finalmente, se llevó a cabo la cuarta sesión virtual del programa de consolidación y sofisticación de la ruta "La cuna del paisaje cultural cafetero", con una duración de dos horas, en la cual participaron 31 empresarios de los municipios de Neira, Aranzazu, Salamina, Pácora, Aguadas y Marulanda. El 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.

mhnpfel23@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

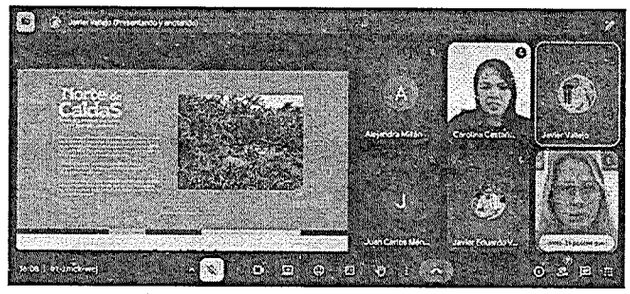
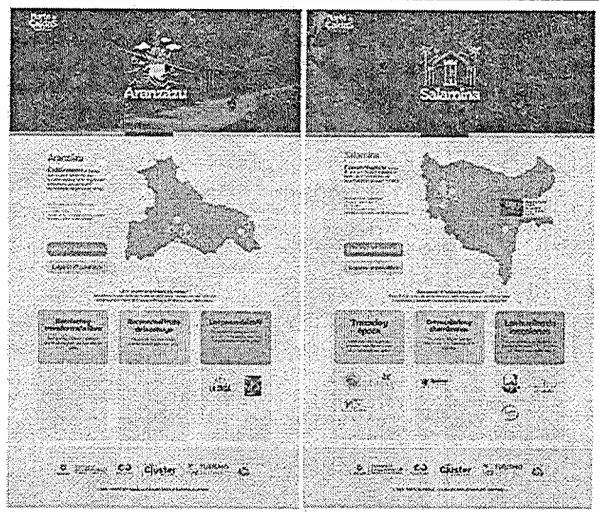
Nombre de la Empresa *

Tu respuesta

Servicios que presta *

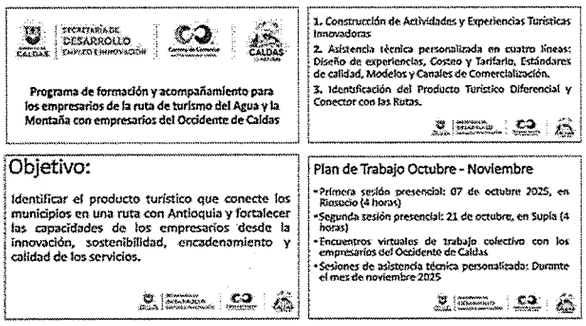
- Alojamiento
- Restaurante
- Agencia de Viajes Operadora
- Finca de Café
- Café

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

	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.   El conviniente adjunta como soporte de la ejecución: imágenes, registros de asistencia, informe de gestión de la consultora Alejandra Millán. https://caldasgovco-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/asanchez_caldas_gov_co/Ei6xXJF4TG9Ctt5P4FPUmfcBMyG9YkPxFgfp1rAQ4KzUXg?e=4m6NoN	
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.	El conviniente llevó a cabo la selección y posterior contratación de la consultora Alejandra Millán, garantizando la estructuración técnica del programa de formación y acompañamiento para empresarios de la ruta de turismo del Agua y la Montaña en el Occidente de Caldas. - Diseñó e implementó el programa de fortalecimiento empresarial, estructurado en tres componentes: capacitación, asistencia técnica personalizada e identificación de un producto turístico articulador entre el Occidente de Caldas, el Norte y Antioquia. - Realizó la reunión de alistamiento del programa, en la cual definió el cronograma de ejecución, las	**100%**

	metodologías de intervención y las líneas de trabajo en diseño de experiencias, costeo, calidad y comercialización. - El conviniente ejecutó el primer taller presencial en el municipio de Riosucio, mediante el cual logró la identificación y estructuración de experiencias turísticas innovadoras, considerando variables técnicas como atractivos, infraestructura, conectividad y servicios turísticos. - Llevó a cabo el segundo taller presencial en el municipio de Supía, en el cual consolidó la evolución del producto turístico regional, definiendo ejes estratégicos y articulando el producto destino con los productos empresariales. - Desarrolló espacios de trabajo colectivo (presenciales y virtuales), garantizando la apropiación metodológica por parte de los empresarios y el avance en la estructuración de la oferta turística regional.} - El conviniente ejecutó las sesiones de asistencia técnica personalizada dirigidas a quince (15) empresarios, brindando acompañamiento especializado en: - Diseño de experiencias turísticas. - Costeo y estructuración tarifaria. - Implementación de estándares de calidad. - Definición de modelos y canales de comercialización. - Realizó el acompañamiento individual a 15 empresarios y unidades productivas, como beneficiarios directos del proceso. - El conviniente llevó a cabo la sesión de cierre del programa en el municipio de Riosucio, en la cual verificó el cumplimiento de compromisos, evaluó los resultados alcanzados y definió líneas de continuidad para el fortalecimiento turístico del territorio. Como resultado final, el conviniente dejó estructurado un producto turístico articulado para el Occidente de Caldas, con enfoque en innovación, sostenibilidad, encadenamiento productivo y calidad de los servicios, fortaleciendo las capacidades técnicas y comerciales de los empresarios participantes. Con base en las actividades ejecutadas y en la relación de empresarios acompañados, los	

	beneficiarios específicos (directos) son los siguientes: - Cristian David Restrepo – representante de Somos Regiones S.A.S. - Marco Aurelio Aguirre Giraldo – representante de Corporación Cultiva. - Leidy Johana Castro Guevara – representante de Corporación Cultiva. - Mateo Jaramillo Ramírez – representante de Corporación Cultiva. - María Eugenia Gómez Pulgarín – representante de Corporación Cultiva. - Gonzalo Antonio Ramírez Rivera – representante de Agencia de Viajes Agua Viva. - Abundio de Jesús Posada – representante de Hotel Campestre La Viña. - Natalia Cárdenas Agudelo – representante de Ruta Dulce de la Colación, Panela y Café. - Luis Enrique Rosso Salazar – representante de la Asociación Agroturística del Alto Occidente de Caldas OCCITOUR. - James Antonio Castro Agudelo – representante de Altagracia Coffee & Brunch. - Fabio Edison Jaramillo Hoyos – representante de la Asociación Orgullosamente Campesinos Tierra Fría. - Jhonnatan Jaramillo Ramírez – representante de Ingrumá Experiencia y Aventura. - Sandra Janeth Vásquez Díaz – representante de Santuario Guadalupe. - Olga Beatriz Hernández Patiño – representante de la Corporación Bosque Encantado. - Ricaurte Orozco Montoya – representante del Proyecto Agroindustrial Turístico La Pradera. Adicionalmente, como beneficiarios directos ampliados, se identifican: - Los empresarios participantes en los talleres presenciales (25 en Riosucio y 20 en Supía), pertenecientes a los municipios de Riosucio, Supía y Marmato. - Los prestadores de servicios turísticos del Occidente de Caldas vinculados al proceso de fortalecimiento empresarial. Y como beneficiarios indirectos:	

	- Las comunidades locales de los municipios de Riosucio, Supía y Marmato. - Las administraciones municipales del Occidente de Caldas. - El sector turístico regional, incluyendo actores de encadenamiento productivo. - Los turistas actuales y potenciales que acceden al producto turístico estructurado. El conviniente adjunta como soporte de la ejecución: • Imágenes • registros de asistencia • informe de gestión de la consultora Alejandra Millán. https://caldasgovco-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/asanchez_caldas_gov_co/Ei6xXJF4TG9Ctt5P4FPUmfcBMyG9YkPxFgfp1rAQ4KzUXg?e=4m6NoN 	
5.1.3 Participación de empresarios de Caldas, en espacios de promoción turística a nivel nacional.	El conviniente llevó a cabo la planeación integral de la actividad de relacionamiento comercial interclúster, incluyendo la gestión de contactos con empresarios y la disposición logística necesaria para garantizar su ejecución dentro de los plazos establecidos. - Estructuró la estrategia de relacionamiento empresarial entre los clústeres del Norte de Caldas y Manizales, definiendo su alcance, objetivos y metodología de ejecución. - Realizó reunión de articulación con la supervisión de la Gobernación de Caldas, mediante la cual definió la agenda técnica y operativa de la Rueda de Relacionamiento Empresarial. - El conviniente diseñó la agenda metodológica del evento de relacionamiento, estableciendo espacios de registro, presentación de clústeres, dinámicas de	**100%**

	integración, rondas de negocio y cierre con compromisos. - Gestionó y adelantó el alistamiento para la participación de quince (15) empresarios en el evento Colombia Travel Expo, garantizando su vinculación efectiva a escenarios de promoción turística nacional. Diseñó y ejecutó un taller de preparación (Workshop) para la participación en ferias, en el cual fortaleció las capacidades de los empresarios en estrategias de visibilidad, comercialización y aprovechamiento de espacios B2B y B2C. - El conviniente facilitó la participación de quince (15) empresarios en la feria Colombia Travel Expo realizada en Medellín, promoviendo la oferta turística del territorio en escenarios nacionales e internacionales. - Gestionó la participación de los empresarios en la rueda de negocios del evento, logrando: - La realización de 220 citas de negocio. - Cotizaciones aproximadas por valor de $31.000.000. - Ventas efectivas cercanas a $10.000.000. - La consolidación de aproximadamente 95 alianzas estratégicas. - El conviniente promovió el posicionamiento del destino turístico del departamento de Caldas, facilitando conexiones con compradores nacionales e internacionales (México, Estados Unidos, Perú y Europa), fortaleciendo la proyección del territorio. - Estructuró y ejecutó la Rueda de Relacionamiento Interclúster como espacio estratégico de articulación entre el Clúster de Turismo de Manizales y el Clúster del Norte de Caldas. - El conviniente garantizó la participación de empresarios mediante apoyo logístico, incluyendo el cubrimiento de gastos de desplazamiento para los empresarios del Norte de Caldas. - Llevo a cabo la Rueda de Relacionamiento Interclúster el 20 de noviembre, con la participación de 50 empresarios (24 del Norte de Caldas y 26 de Manizales y Villamaría).	

	- Facilitó espacios efectivos de networking y relacionamiento empresarial, logrando: - 96 contactos comerciales entre empresarios. - Aproximadamente 16 cotizaciones por un valor cercano a $12.000.000. - Cerca de 70 alianzas estratégicas o colaboraciones. Como resultado final, el conviniente fortaleció la articulación empresarial, la integración de productos turísticos y la generación de oportunidades comerciales entre actores del sector turismo del territorio caldense. Beneficiarios directos (empresarios participantes): - Quince (15) empresarios del sector turístico que participaron en el proceso de fortalecimiento y preparación para ferias, así como en el evento Colombia Travel Expo. - Veinticuatro (24) empresarios del Clúster de Turismo de Naturaleza y Cultura del Norte de Caldas que participaron en la Rueda de Relacionamiento Interclúster. - Veintiséis (26) empresarios del Clúster de Turismo de Manizales y Villamaría que participaron en la Rueda de Relacionamiento Interclúster. - Cuarenta (40) empresarios (aproximadamente) que hicieron parte de los espacios de relacionamiento empresarial diseñados entre Manizales y el Norte de Caldas. - Los empresarios de los municipios de Aguadas, Neira, Salamina, Pácora, Marulanda, Villamaría, Risaralda, Riosucio y Anserma que participaron en el workshop de preparación para ferias. Beneficiarios directos (institucionales y sectoriales):	

	- El Clúster de Turismo de Naturaleza y Cultura del Norte de Caldas. - El Clúster de Turismo de Manizales. - Los actores del sector turístico vinculados a las ruedas de negocio y espacios de relacionamiento B2B y B2C. Beneficiarios indirectos: - Las cadenas de valor del turismo en el departamento de Caldas, incluyendo prestadores de servicios complementarios. - Las comunidades locales de los municipios del Norte de Caldas, Manizales y Villamaría, beneficiadas por el fortalecimiento del turismo. - Las administraciones municipales y entidades territoriales que promueven el desarrollo turístico regional. - El destino turístico "Caldas" en su conjunto, al fortalecerse su posicionamiento en mercados nacionales e internacionales. - Los turistas nacionales e internacionales que acceden a una oferta turística más estructurada, articulada y competitiva. El conviniente adjunta como soporte de la ejecución: • imágenes • registros de asistencia • documento con el reporte de la rueda de negocios interclúster. https://caldasgovco-my.sharepoint.com/:f:/g/personal/asanchez_caldas_gov_co/Ei6xXJF4TG9Ctt5P4FPUmfcBMyG9YkPxFgfp1rAQ4KzUXg?e=4m6NoN	

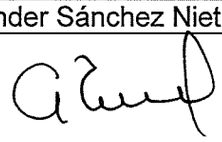
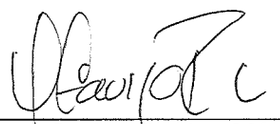
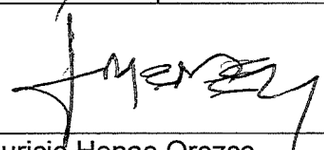
GOBIERNO DE CALDAS	**INFORME PARCIAL DE SUPERVISIÓN** SIG	**Código**: FO-GD-02-062 **Versión**: 06 **Fecha Modificación**: 29/01/2020

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 $378.400.857.

El suscrito supervisor HACE CONSTAR:

Que el contratista, ha cumplido con el objeto del contrato y se autoriza el pago del acta Nro. 3, 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	