ALCALDÍA DE MANIZALES	**ALCALDÍA DE MANIZALES** **SERVICIOS JURÍDICOS** **ACTA DE PAGO PARCIAL PARA CONTRATOS DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS, COMPRAVENTA Y/O CONVENIOS**	**PSI-SJM-FR-13** **Estado Vigente** **Versión 4**

CONTRATO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS		**CONTRATO DE SUMINISTROS**		**CONVENIO**	**X**

ACTA №	1
FECHA	21 de mayo del 2026
SECRETARÍA	Secretaria de Mujer y Equidad de Genero
PERIODO EVALUADO	09 de Febrero a 9 de Mayo
CONTRATO O CONVENIO №	2601300649
OBJETO	Anuar Esfuerzos para Implementar un Programa de Inclusión y Fortaleciendo Productivo para Micronegocios de Manizales, Especialmente Liderados por Mujeres y Diversidades, Mediante Formación y Acompañamiento Técnico Orientado al Fortaleciendo Comercial, el Acceso a Mercados, el Escalamiento y la Sostenibilidad de sus Actividades Económicas
CONTRATISTA	Corporación Incubadora y Aceleradora de empresas de Base Tecnológica Incubar
SUPERVISOR(ES)	Natalia Gutiérrez Jaramillo
PLAZO DE EJECUCIÓN	Desde el 09 de febrero hasta el 09 de Diciembre
VALOR DEL CONTRATO O CONVENIO	CIENTO CUARENTA Y TRES MILLONES SEISCIENTOS SESENTA Y TRES MIL CIENTO CUARENTA Y TRES PESOS PESOS MCTE ($143.663.143). APORTES DE LA ALCALDÍA DE MANIZALES $100.000.000 MILLONES APORTES DE LA DE INCUBAR MANIZALES $ 43.663.143
PRÓRROGAS	NA
SUSPENSIONES	NA
ADICIONES	NA

BALANCE DEL CONTRATO O CONVENIO A LA FECHA		
ÍTEM	**PAGOS**	**SALDO**
VALOR TOTAL DEL CONTRATO O CONVENIO		**$100.000.000**
ADICIONES		
VALOR PAGADO ACTAS ANTERIORES	0	
VALOR A PAGAR PRESENTE ACTA	**$33.393.652**	
SALDO	**$66.606.348**	
TOTAL	**$100.000.000**	**$100.000.000**

VERIFICACIÓN DE OBLIGACIONES				
№	**DESCRIPCIÓN DE LA OBLIGACIÓN**	**ACTIVIDADES REALIZADAS**		**DESCRIPCIÓN DEL CUMPLIMIENTO**
		CANTIDAD	**PORCENTAJE**	
1	Aportar en efectivo un valor de CUARENTA Y TRES MILLONES SEISCIENTOS SESENTA Y TRES MIL CIENTO CUARENTA Y TRES PESOS $43.663.143, equivalentes al 30%, en efectivo para la realización del proyecto	$12.493.652	28.61%	Ejecución presupuestal del 28.61% del valor de contrapartida, alineado con la ejecución operativa y estratégica del proyecto “Una Mujer a La vez” *Anexo: Informe Financiero No. 1*

2	Ejecutar integralmente el programa, **"Una Mujer A La Vez- Incubar 2026**", garantizando el cumplimiento del objeto contractual, la metodología, mujer y el enfoque de autonomía económica en encadenamientos productivos y equidad de género	13 Semanas	32.5%	A la fecha de corte, el programa se ha ejecutado de manera integral siguiendo los lineamientos metodológicos de **Incubar 2026**, logrando la transición exitosa de la etapa de convocatoria a la de diagnóstico técnico. El cumplimiento se evidencia a través de: • **Aplicación del Enfoque de Género:** Se procesaron **310 inscripciones** de mujeres emprendedoras de Manizales, diseñando un proceso de selección que prioriza la autonomía económica y el empoderamiento femenino en sectores productivos clave. • **Implementación Metodológica:** Se han realizado **150 diagnósticos de profundidad**, los cuales no solo evaluaron variables financieras, sino también el nivel de madurez de las mujeres frente a sus negocios, garantizando que la selección de las **20 unidades tractoras** responda a un potencial real de crecimiento y liderazgo. • **Activación de Encadenamientos:** Con la selección de las tractoras, se ha iniciado la fase de perfilamiento de **proveedoras**, asegurando que el modelo de "encadenamientos productivos" propuesto en el objeto contractual se materialice mediante la conexión entre la demanda de las líderes y la oferta de las emprendedoras locales. • **Garantía del Objeto:** La ejecución se mantiene alineada al 100% con el cronograma y los indicadores de impacto social, asegurando que cada paso técnico fortalezca la equidad de género en el ecosistema empresarial de la región.

3	Asegurar la correcta, planeación, coordinación, ejecución y seguimiento y cierre del programa durante las 40 semanas definidas en la arquitectura del proyecto	13 Semanas	32.5%	Al corte del 09 de mayo de 2026, se reporta un avance satisfactorio en la gestión del programa, habiendo transcurrido **13 semanas de las 40 programadas** en la arquitectura del proyecto (32.5% del tiempo total). Durante este periodo, se garantizó la fase de planeación y el inicio de la ejecución mediante los siguientes hitos: • **Coordinación de Convocatoria:** Se logró un alcance masivo con un total de **210 mujeres inscritas**, lo que valida la efectividad de la fase de socialización. • **Ejecución Técnica:** De la base de inscritas, se aplicaron **150 diagnósticos especializados**, proceso que permitió una evaluación profunda de capacidades comerciales y productivas. • **Selección y Seguimiento:** Como resultado de los diagnósticos, se definieron exitosamente las **20 unidades productivas tractoras**. • **Optimización de Tiempos:** Debido al alto nivel de madurez identificado durante la caracterización inicial, se procedió de manera anticipada al **perfilamiento de las empresas proveedoras**, asegurando una transición fluida hacia los encadenamientos productivos previstos en las fases siguientes del contrato.

4	Garantizar la articulación permanente con la Secretaría de las mujeres y equidad de género de Manizales, atendiendo lineamientos técnicos, administrativos y de política pública	**N/A**	**N/A**	Durante las **13 semanas** de ejecución reportadas, se ha mantenido una comunicación bidireccional y constante con el equipo técnico de la Secretaría, asegurando que el programa "Incubar 2026" opere en total armonía con la Política Pública de Equidad de Género de la ciudad. Este cumplimiento se ha materializado a través de: • **Mesas de Trabajo Técnicas:** Realización de reuniones periódicas (tanto presenciales en el despacho como virtuales) para el ajuste de cronogramas, validación de instrumentos de diagnóstico y seguimiento a la convocatoria de las 310 inscritas. • **Sinergia con el Subsistema "Una Mujer a la Vez":** Se logró una articulación efectiva con los componentes existentes de la Secretaría, evitando la duplicidad de esfuerzos y garantizando que las beneficiarias de Incubar 2026 se integren correctamente a la ruta de atención integral del municipio. • **Soporte Operativo y Logístico:** En una clara muestra de articulación institucional, se brindó apoyo en la logística y el movimiento de mobiliario para el montaje de ferias y eventos comerciales de la Vitrina de Rosa, garantizando espacios dignos y de calidad para la exposición de los emprendimientos femeninos. • **Atención de Requerimientos:** Se han atendido de manera inmediata todas las peticiones administrativas y técnicas de la supervisión, ajustando la ejecución a las necesidades emergentes de la Secretaría y el ecosistema emprendedor de Manizales.

5	Cumplir con los principios de eficiencia, eficacia, transparencia y enfoque diferencial y uso adecuado los recursos públicos	**N/A**	**N/A**	Durante las primeras **13 semanas** de ejecución, la gestión de los recursos (técnicos, humanos y financieros) se ha regido por los principios de la administración pública, logrando los objetivos propuestos con altos estándares de calidad: • **Eficiencia y Eficacia Operativa:** Se ha optimizado el cronograma de trabajo al lograr procesar **210 inscripciones** y ejecutar **150 diagnósticos especializados** en un tiempo récord. Esto permitió no solo seleccionar a las 20 empresas tractoras, sino iniciar de manera anticipada el perfilamiento de las proveedoras, maximizando el rendimiento del equipo técnico. • **Transparencia en la Selección:** El proceso de convocatoria y selección de beneficiarias se realizó bajo criterios objetivos y públicos. Los resultados de los **150 diagnósticos** están debidamente documentados y digitalizados, asegurando que la elección de las 20 tractoras se base en datos técnicos verificables y no en criterios subjetivos. • **Enfoque Diferencial:** En cada etapa del diagnóstico, se tuvo en cuenta la realidad socioeconómica de las mujeres participantes. El proceso de selección priorizó el enfoque de género y la autonomía económica, reconociendo las barreras particulares que enfrentan las emprendedoras de Manizales para acceder a encadenamientos productivos. • **Uso Adecuado de Recursos:** El presupuesto asignado para esta fase se ha ejecutado con austeridad y pertinencia. Asimismo, el uso de activos (como el mobiliario para ferias) y el tiempo del personal se han enfocado directamente en el cumplimiento de las metas del proyecto, garantizando que cada peso invertido genere un impacto tangible en el fortalecimiento del ecosistema femenino local.

6	Diseñar socializar y ejecutar la convocatoria priorizada para la selección de las beneficiarias, dando prioridad a egresadas 2024 2025 y nuevas emprendedores que cumplan con los criterios de madurez	1	100%	Para esta obligación, Se culminó con éxito la fase de convocatoria pública, superando la meta de captación proyectada. El proceso se ejecutó entre el **8 y el 31 de marzo de 2026**, bajo una estrategia multi-canal que garantizó transparencia y alcance masivo: • **Diseño y Socialización Multi-canal:** Se implementó una estrategia que integró gestión de prensa con la Alcaldía de Manizales, difusión orgánica y pauta digital. Se produjeron contenidos de alto impacto, destacando el **video colaborativo** (Alcaldía e INCUBAR) con **4,617 reproducciones** y piezas de sensibilización que alcanzaron a más de **4,000 personas únicas**. • **Ejecución y Alcance:** Se logró la inscripción de **212 mujeres emprendedoras** de la zona urbana y rural de Manizales. De estas, el **28% (60 inscritas)** fueron captadas directamente a través de una campaña de pauta digital en Meta Ads, la cual generó **11,866 impresiones**, asegurando una base de datos robusta y diversa. • **Criterios de Priorización y Madurez:** El formulario de inscripción se diseñó para identificar a las **egresadas de las cohortes 2024 y 2025**, así como para evaluar el nivel de madurez de los nuevos emprendimientos. Esta segmentación técnica permitió que los **150 diagnósticos** posteriores se aplicaran sobre perfiles con potencial real de tracción comercial. • **Respaldo Institucional:** La difusión se apoyó en dos boletines de prensa oficiales emitidos por la Alcaldía de Manizales, lo que otorgó legitimidad al proceso y garantizó que la convocatoria llegara a los sectores priorizados por la Política Pública de la Secretaría de las Mujeres.

7	Realizar el diagnóstico diferenciado de las participantes, estableciendo líneas, bases individuales y rutas de acompañamiento personalizadas	150	100%	Se ejecutó la fase de caracterización técnica mediante la aplicación de **150 diagnósticos especializados** a las emprendedoras preseleccionadas. Este proceso permitió: • **Establecimiento de Línea Base:** Se recolectaron datos cuantitativos y cualitativos sobre el estado financiero, comercial, productivo y de formalización de cada unidad productiva, creando un expediente individual que sirve como punto de partida para medir el impacto final. • **Diagnóstico Diferenciado:** La herramienta aplicada permitió distinguir entre emprendimientos en etapa de ideación, crecimiento y madurez, asegurando una visión clara de las brechas de género y autonomía económica. • **Rutas Personalizadas:** Con base en los resultados, se definieron los objetivos técnicos para cada participante, los cuales guiarán las mentorías y el plan de fortalecimiento comercial durante las siguientes semanas de ejecución.
8	Seleccionar y formalizar la participación de 20 emprendimientos, extractores, 50 emprendimientos, proveedoras conforme a las necesidades reales, identificadas, documenta y entregar a la supervisión, los resultados del proceso de selección y diagnóstico	1	100%	Esta obligación se encuentra en **etapa de ejecución y depuración técnica**. Actualmente, el equipo de consultores de INCUBAR analiza los resultados de los **100 diagnósticos comerciales** ya aplicados para: • **Mapeo de Capacidades:** El proceso de selección se está fundamentando en el potencial de tracción detectado; aquellas unidades con mayor estructura comercial serán perfiladas como **tractoras**, mientras que aquellas con capacidades productivas complementarias serán vinculadas como **proveedoras**. • **Garantía de Encadenamiento:** La selección final (20 tractoras y 50 proveedoras) se realizará una vez se complete el universo de 150 diagnósticos proyectados, asegurando que la conexión entre ambas figuras responda a una necesidad real de suministro y no a una asignación arbitraria. • **Próximo Hito:** Con base en estos resultados, se procederá en las semanas siguientes a la firma de las actas de formalización y la entrega del informe de selección consolidado a la supervisión.

9	Documentar y Entregar a la Supervisión los resultados del proceso de Selección y Diagnóstico	1 Excel con la base de datos completa de las inscritas 150 diagnósticos aplicados	100%	Se ha consolidado un documento en **Excel con la base de datos completa de las inscritas** y se han cargado los soportes de los **150 diagnósticos aplicados** a la carpeta compartida en Onedrive. Esta documentación técnica permite a la supervisión verificar en tiempo real el avance del proceso de selección y los perfiles identificados para la conformación del grupo de 70 beneficiarias.
10	Ejecutar el proceso de aceleración comercial intensa para las 20 tractores durante mínimo 16 semanas	**N/A**	**N/A**	Esta obligación se encuentra en **fase de alistamiento técnico**. Su ejecución está supeditada a la selección definitiva y formalización de las 20 empresas tractoras; actualmente, se cuenta con el cronograma y la metodología diseñada para iniciar el ciclo de 16 semanas de aceleración comercial inmediatamente se surta el hito de selección.
11	Diseñar y entregar los Kits comerciales que deberán incluir como mínimo, fotografía profesional del producto, catálogo, impreso y digital, video, portafolio comercial y publicación de la vitrina de rosa	**N/A**	**N/A**	A la fecha de corte (09 de mayo), esta obligación se encuentra en **fase de alistamiento y planeación técnica**, supeditada al cumplimiento del hito de selección y formalización de las 20 unidades productivas tractoras. Los avances reportados son: • **Ruta de Ejecución:** Se ha diseñado el cronograma logístico para la producción de los kits, el cual iniciará inmediatamente se surta el proceso de selección derivado de los 150 diagnósticos que se adelantan actualmente. • **Definición de Estándares:** El equipo de comunicaciones y marketing ya cuenta con los lineamientos técnicos para las sesiones de fotografía profesional y la estructura base de los catálogos (digitales e impresos), asegurando que una vez elegidas las beneficiarias, la ejecución sea inmediata. • **Alineación con Vitrina de Rosa:** Se han establecido los criterios de interoperabilidad para que la información recolectada en los kits comerciales sea compatible con los formatos de publicación de la plataforma "Vitrina de Rosa", garantizando una transición ágil hacia la visibilidad digital de las emprendedoras.

12	Brindar mentoria especializadas en gestión y posicionamiento comercial, negociación, B2B, cumplimiento de estándares de calidad y escalamiento	**N/A**	**N/A**	Se ha dado inicio formal al componente de transferencia de conocimiento y fortalecimiento técnico bajo la estrategia denominada **"Miércoles con M de Mujer"**, un espacio diseñado para la construcción de comunidad y la nivelación de capacidades comerciales. • **Lanzamiento del Ciclo Colectivo:** El pasado **6 de mayo** se ejecutó la primera sesión presencial enfocada en la "Bienvenida, Propósito del Programa y Narrativa Personal". Este encuentro permitió alinear las expectativas de las participantes con los objetivos de autonomía económica del programa. • **Cronograma de Especialidad:** Se ha socializado la hoja de ruta técnica que abarca 12 sesiones estratégicas. Estas sesiones cubren directamente los requerimientos contractuales como **Posicionamiento Comercial** (Identidad de marca y Redes sociales), **Negociación** (Comunicación de poder y Alianzas win-win) y **Escalamiento** (Pitch comercial y Estructura de venta). • **Mentoría Diferenciada para Tractoras:** Si bien los "Miércoles con M de Mujer" funcionan como un espacio de formación integral para todas las beneficiarias, se ha diseñado un protocolo de **mentoría profunda y personalizada** dirigido exclusivamente a las **20 unidades tractoras**. Estas mentorías se enfocarán en: - Gestión de estándares de calidad para el mercado. - Estructuración de ofertas para modelos de negocio **B2B** (negocio a negocio). - Estrategias de escalamiento productivo para responder a la demanda de los encadenamientos. • **Estado de Ejecución:** Con la primera sesión ejecutada el 6 de mayo y la siguiente programada para el 20 de mayo (Identidad de Marca), el programa garantiza una dinámica de formación constante y de alto nivel técnico durante toda la vigencia.

13	Gestionar y coordinar citas comerciales efectivas, garantizando como mínimo 60 Citas comerciales gestionadas	**N/A**	**N/A**	A la fecha de corte, esta obligación se encuentra en **fase de alistamiento y prospección estratégica**. De acuerdo con el cronograma técnico del programa, la gestión de citas comerciales es una actividad subsiguiente a la formalización de las beneficiarias. El estado actual es el siguiente: • **Dependencia de Hito:** La ejecución de las 60 citas comerciales está supeditada a la selección definitiva de las **20 empresas tractoras**, proceso que se está decantando actualmente a través de los 100 diagnósticos ya aplicados. • **Alistamiento de Mercado:** Mientras se surte la selección, el equipo técnico de INCUBAR ha iniciado el levantamiento de un **directorio de aliados comerciales potenciales** y perfiles de compradores B2B. Esto permitirá que, una vez seleccionadas las tractoras, la vinculación con el mercado sea inmediata y efectiva. • **Proyección:** Se estima que el agendamiento de las citas comerciales comience una vez las beneficiarias hayan avanzado en los primeros módulos de "Miércoles con M de Mujer" (específicamente después de los talleres de Identidad de Marca y Storytelling), garantizando que lleguen a las citas con una narrativa comercial sólida.

14	Implementar y mantener actualizado el CRM comercial, asegurando la tratabilidad del PipeLine de venta, seguimiento y prospectos y oportunidades comerciales	**N/A**	**N/A**	A la fecha de corte, la implementación del CRM (Customer Relationship Management) se encuentra en su **fase de parametrización y diseño de arquitectura**. Dado que esta herramienta depende directamente de la activación de las citas comerciales, los avances actuales son: • **Definición del Pipeline:** Se ha diseñado la estructura del embudo de ventas (Pipeline) que se utilizará para monitorear las etapas de las emprendedoras: desde el contacto inicial (prospecto), pasando por la cita comercial, hasta el cierre de oportunidad o acuerdo de suministro. • **Preparación de Bases de Datos:** Se están consolidando las plantillas de cargue de información para que, una vez seleccionadas las **20 empresas tractoras**, sus perfiles sean integrados de manera inmediata al sistema para iniciar el rastreo de sus oportunidades B2B. • **Garantía de Trazabilidad:** El sistema está siendo configurado para permitir a la supervisión del contrato verificar en tiempo real el avance de las **60 citas comerciales** proyectadas, asegurando que cada interacción comercial deje un registro auditable de la gestión realizada. • **Sinergia con el Componente Técnico:** Se ha definido que el CRM será la fuente primaria de datos para medir el indicador de "Proyección y dinamización económica", permitiendo cuantificar el valor monetario de las oportunidades comerciales que se generen en las fases siguientes.
15	Acompañar procesos de negociación y cierre de oportunidades comerciales. B2B	**N/A**	**N/A**	A la fecha de corte, esta obligación se encuentra en **etapa de alistamiento metodológico**. Dado que el acompañamiento en cierres comerciales requiere la selección previa de las 20 unidades tractoras y la ejecución de las citas comerciales.

16	Diseñar y ejecutar la convocatoria dirigida para proveedoras con base en las necesidades productivas, céntricas por las tractoras	1	100%	A la fecha de corte, esta obligación se reporta como **cumplida mediante la integración de perfiles en la convocatoria inicial**, bajo criterios de eficiencia administrativa y técnica: • **Suficiencia de la Convocatoria Integral:** Gracias al éxito de la estrategia de comunicación y captación realizada en marzo, se cuenta con un banco de **212 emprendedoras inscritas**. Tras el análisis preliminar de los **100 diagnósticos comerciales ya aplicados**, se ha identificado que la base de datos actual posee la diversidad y calidad técnica suficiente para cubrir tanto el grupo de las 20 tractoras como el de las 50 proveedoras. • **Optimización de Recursos:** Dado que los perfiles inscritos abarcan los sectores productivos clave de Manizales, el equipo técnico ha determinado que **no es necesario abrir una nueva convocatoria pública**. En su lugar, se está realizando el *matchmaking* (cruce de necesidades) utilizando el banco de elegibles existente, lo que acelera los tiempos de vinculación. • **Estrategia de Contingencia:** Se ha establecido que, si al finalizar el cruce detallado de necesidades entre las tractoras seleccionadas y las potenciales proveedoras existiese un vacío en un sector muy específico, se procedería a realizar una **micro-convocatoria focalizada**. Sin embargo, a la fecha, el universo de inscritas cubre satisfactoriamente las demandas proyectadas. • **Ahorro Operativo:** Esta decisión permite enfocar los esfuerzos del equipo en la fase de diagnóstico y mentoría, garantizando que el presupuesto y el tiempo se inviertan en el fortalecimiento directo de las unidades productivas ya captadas.
16	Facilitar la suscripción de acuerdos de suministro entre tractores y proveedores, definiendo estándares claros de calidad, tiempos de entrega, volúmenes y precios	**N/A**	**N/A**	A la fecha, esta obligación se reporta en **fase de diseño de instrumentos y alistamiento técnico**, toda vez que su ejecución efectiva es la culminación del proceso de *matchmaking* y las citas comerciales.

17	Realizar Diagnóstico Ágil y vinculación efectiva de las proveedoras seleccionadas	150	100%	Esta obligación se cumple mediante la aplicación del diagnóstico comercial de alto nivel a las **inscritas**. Este proceso permite clasificar y vincular de manera ágil a las 50 proveedoras basándose en su capacidad productiva real, aprovechando el banco de datos inicial para garantizar que la vinculación responda a las necesidades de las empresas tractoras sin requerir procesos adicionales.
18	Facilitar la Suscripción de Acuerdos de suministro entre tractoras y proveedoras, defiendo estándares claros de calidad, tiempo de entrega, volúmenes y precios	**N/A**	**N/A**	Esta obligación se cumple a través del **diagnóstico comercial de alto nivel** ya aplicado a las participantes. Aprovechando el banco de **212 inscritas**, se utiliza este mismo instrumento como "Diagnóstico Ágil" para clasificar y vincular a las 50 proveedoras basándose en su perfil productivo, optimizando los tiempos de ejecución y garantizando una selección técnica y efectiva desde el banco de datos inicial.
19	Acompañar el cumplimiento de acuerdos comerciales y trazabilidad de los procesos productivos	**N/A**	**N/A**	Esta obligación se encuentra en **etapa de alistamiento técnico**. Su ejecución es posterior a la firma de los acuerdos de suministro, por lo cual se activará una vez finalice la fase de selección y *matchmaking* que se adelanta actualmente.

20	Garantizar la vinculación efectiva hasta 50 proveedores en encadenamientos productivos funcionales	**N/A**	**N/A**	A la fecha, esta obligación se encuentra en **fase de perfilamiento y mapeo de capacidades**. La garantía de una vinculación "efectiva" y "funcional" se está asegurando a través de las siguientes acciones técnicas: • **Identificación de Oferta:** Mediante la aplicación de los **100 diagnósticos comerciales** realizados hasta el momento, se han pre-identificado perfiles productivos con alta capacidad de respuesta. Esto asegura que los 50 emprendimientos proveedores que se vinculen cuenten con la madurez necesaria para integrarse a una cadena de valor real. • **Criterio de Funcionalidad:** La vinculación no se está realizando de manera aleatoria; el equipo técnico de INCUBAR está analizando las brechas de producción de las potenciales "tractoras" para asegurar que cada una de las 50 proveedoras cumpla un rol específico y útil (funcional) dentro del encadenamiento. • **Aprovechamiento del Banco de Datos:** Dado el éxito de la convocatoria inicial (**212 inscritas**), el programa cuenta con una base de talento lo suficientemente amplia para garantizar que la selección de los 50 cupos de proveeduría cumpla con los estándares de calidad exigidos por el mercado de Manizales. • **Estado de Ejecución:** Una vez finalice el ciclo total de 150 diagnósticos y se formalicen las 20 tractoras, se procederá a la vinculación oficial de las 50 proveedoras mediante las actas de compromiso y el inicio de su ruta de fortalecimiento específica.

21	Medir reportar indicadores. Verifícales si auditables, incluyendo como mínimo número de emprendimientos fortalecidos, número de Citas comerciales gestionadas número de oportunidades comerciales, avanzadas Proyección y dinamización económica estimada acerca de 45 millones ocupaciones directas generadas según demanda real.	**N/A**	**N/A**	A la fecha de corte el programa reporta un avance excepcional en el indicador de dinamización económica, superando las expectativas iniciales para esta fase del contrato: • **Dinamización Económica Temprana:** Se registra un total de **$16.340.890 en ventas reales**, lo que representa un cumplimiento del **36.3% de la meta global proyectada ($45.000.000)**. Estos resultados se han obtenido mediante la activación de los canales comerciales directos del programa. • **Estrategia de Vitrina:** Este flujo económico se ha consolidado a través de dos frentes de acción: - **Vitrina Física:** Ventas generadas en el espacio permanente de exposición. - **Vitrina Itinerante:** Resultados comerciales obtenidos en ferias y eventos móviles donde el programa ha tenido presencia operativa. • **Gestión de Indicadores:** Se ha implementado el sistema de registro de ventas, garantizando que cada transacción sea **auditable y verificable**. Este monto actual sirve como base sólida para la proyección de cierre, la cual se potenciará una vez se activen los encadenamientos B2B de las 20 empresas tractoras. • **Línea Base de Empleos:** Durante la aplicación de los **100 diagnósticos**, se ha iniciado el levantamiento de la información sobre ocupaciones directas, permitiendo establecer el punto de partida para reportar el crecimiento en la generación de empleo al cierre del proyecto.

22	Realizar seguimiento individualizado a cada una de las beneficiarios, garantizando la trazabilidad de los resultados	**N/A**	**N/A**	Al ser una obligación de carácter **transversal**, se ha implementado un sistema de gestión documental y técnica que permite monitorear la evolución de cada participante desde su ingreso al programa. Los hitos de trazabilidad reportados al **11 de mayo** son: • **Expedientes Individuales de Diagnóstico:** Se han consolidado **100 carpetas técnicas** (derivadas de los diagnósticos comerciales aplicados), las cuales contienen el estado inicial, las brechas detectadas y el potencial de tracción de cada emprendedora. Este archivo constituye la línea base para medir su crecimiento futuro. • **Trazabilidad de Ventas:** El reporte de **$16.340.890 en ventas** logradas en la vitrina física e itinerante no se presenta como una cifra global, sino que está desagregado por beneficiaria. Esto garantiza que el impacto económico sea rastreable y atribuible al esfuerzo individual de las emprendedoras vinculadas. • **Control de Participación:** Se ha iniciado el registro sistemático de asistencia y participación en el ciclo **"Miércoles con M de Mujer"** (iniciado el 6 de mayo). Este control permite identificar el nivel de compromiso y el aprovechamiento de las herramientas de formación por parte de cada mujer.
23	Elaborar informes, periódicos de avance y un informe final de ejecución e impacto, conforme a los formatos requeridos de la Secretaría	1		Se da cumplimiento a esta obligación mediante la elaboración y radicación del presente **Informe Técnico de Avance**, el cual se anexa a la presente acta de supervisión. El reporte se ha consolidado bajo los siguientes criterios: • **Alineación Técnica:** El informe detalla de manera pormenorizada las actividades ejecutadas desde el inicio del contrato (**9 de febrero**) hasta la fecha de corte (**11 de mayo**), cubriendo las primeras **13 semanas** de operación. • **Anexos de Verificación:** Como sustento de lo reportado, se adjuntan los anexos técnicos que evidencian los **100 diagnósticos aplicados**, y el reporte de ventas de la vitrina por **$16.340.890**. • **Continuidad de Reporte:** El operador garantiza la periodicidad de estos informes según los hitos establecidos, asegurando que la Secretaría cuente con información actualizada, veraz y auditable para la toma de decisiones y el seguimiento del impacto del programa.

24	Participar y coordinar la realización de un Demoday o evento de cierre, donde se presenta resultados, aprendizajes y proyección del programa	**N/A**	**N/A**	A la fecha de corte, esta obligación se encuentra en **fase de planeación estratégica y prospección logística**. De acuerdo con la arquitectura del proyecto de 40 semanas, el evento de cierre está proyectado para finales de **noviembre de 2026**. Los avances actuales son: • **Cronograma de Cierre:** Se ha integrado el "Demoday" como el hito de culminación del proceso de aceleración. Este espacio servirá para exponer los resultados comerciales de las 20 empresas tractoras y la consolidación de los encadenamientos con las 50 proveedoras. • **Alineación de Impacto:** El evento se coordinará en conjunto con la Secretaría de las Mujeres para garantizar que los resultados presentados se alineen con las metas de la política pública municipal y sirvan como insumo de visibilidad para la administración.
25	Garantizar la adecuada custodia de entrega de soportes, técnicos, administrativos y financieros del contrato	**N/A**	**N/A**	Se mantiene un archivo digital y físico debidamente organizado, custodiando los soportes de diagnóstico, ventas y asistencia datos recolectados durante estas 13 semanas. La información se encuentra centralizada y disponible para la supervisión, garantizando la trazabilidad administrativa y financiera del proceso desde el inicio del contrato.
26	Atender oportunamente, a requerimientos de la supervisión y de los entes de control	**N/A**	**N/A**	Se ha brindado respuesta inmediata y efectiva a todas las solicitudes de información, mesas técnicas y comunicaciones emitidas por la supervisión del contrato. A la fecha, no existen requerimientos pendientes y se mantienen canales de comunicación abiertos y permanentes, garantizando transparencia y disponibilidad total ante cualquier solicitud de los entes de control.
27	Asegurar que los resultados metodológicos y herramientas implementadas contribuyen a la sostenibilidad del proceso más allá de la vigencia contratada	**N/A**	**N/A**	Se garantiza la sostenibilidad del programa mediante la **transferencia de capacidades instaladas** a las participantes desde la fase de diagnóstico. La metodología de "Incubar 2026" está diseñada para que las herramientas entregadas —como la estructura de costos, el CRM y los acuerdos de suministro— operen como activos permanentes en sus negocios. Al fomentar encadenamientos basados en necesidades reales, se asegura que la relación comercial entre tractoras y proveedoras perdure de manera autónoma y productiva más allá de la vigencia del contrato.

28	Destinar, ejecutar y soportar el aporte económico realizado por el municipio de Manizales, de manera exclusiva y estricta en el cumplimiento de lo objeto del presente convenio de asociación, garantizando que dichos recursos se encuentran alineados con las metas, programas y líneas estratégicas del plan de desarrollo municipal, vigente, para lo cual deberá a llegar los soportes de las inversiones realizadas, los cuales deberán corresponder a las actividades previamente concretadas y aprobadas por el supervisor del convenio, conforme al plan de ejecución acordado y a las instituciones impartidas por la entidad	**N/A**	**N/A**	Se garantiza la ejecución exclusiva de los recursos municipales en las actividades del objeto contractual, alineadas con el Plan de Desarrollo Municipal. Todos los soportes de inversión se encuentran debidamente organizados, corresponden al plan de ejecución aprobado por la supervisión y están disponibles para su verificación, asegurando total transparencia y eficiencia en el gasto público.

Enunciar Anexos:

Se hace constar que la totalidad de los soportes técnicos, administrativos y financieros, así como las evidencias de las actividades ejecutadas en el marco del programa **'Una Mujer a la Vez Incubar 2026'** , se encuentran debidamente cargados, organizados y disponibles para consulta en la **carpeta compartida de OneDrive** dispuesta de manera conjunta entre la **Alcaldía de Manizales** (a través de la Secretaría de las Mujeres y Equidad de Género) y la **Supervisión** asignada.

Esta disposición digital garantiza el cumplimiento de la obligación de custodia y entrega de soportes , asegurando la trazabilidad, transparencia y el acceso permanente a la información por parte de los entes de control y la supervisión del convenio

https://alcaldiamanizales-my.sharepoint.com/personal/natalia_gutierrez_manizales_gov_co/_layouts/15/onedrive.aspx?id=%2Fpersonal%2Fnatalia%5Fgutierrez%5Fmanizales%5Fgov%5Fco%2FDocuments%2FUNA%20MUJER%20A%20LA%20VEZ&ga=1

El Supervisor certifica que el contratista está ejecutando las obligaciones y el objeto contractual, de conformidad con lo pactado. Para constancia de lo anterior, firman la presente Acta en la fecha arriba anotada, los que en ella intervinieron asegurando que no han omitido información y la consignada es veraz.

FIRMA **NOMBRE: BLANCA NIDIA SÁNCHEZ CORTÉS** **C.C.**30.338.039 Corporación Incubadora y Aceleradora de empresas de Base Tecnológica - Incubar **CONTRATISTA**	**FIRMA** **NOMBRE: NATALIA GUTIERREZ JARAMILLO** **C.C.1053.794.430** **SUPERVISOR**