INFORME DE CUMPLIMIENTO DE ACTIVIDADES

Convenio de asociación nro. 2601210411 (CV-023-26-3)

OFICINA EMPRESARIAL

MANIZALES, 7 DE MAYO DE 2026

Introducción

Este presente informe detalla las actividades desarrolladas y los avances técnicos y financieros, en el marco del Convenio de Asociación N.° 2601210411 (CV-023-26-3), suscrito entre la Secretaría de TIC y Competitividad de la Alcaldía de Manizales y la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas, cuyo objeto es aunar esfuerzos técnicos, administrativos y financieros para desarrollar la estrategia Oficina Empresarial durante la vigencia 2026.
A continuación, se describen los resultados obtenidos durante el período comprendido entre el 1 y el 31 de abril de 2026.

Objetivo general

Presentar el avance de las actividades que lidera la Coordinación de la Oficina Empresarial dentro del Convenio N.° 2601210411 (CV-023-26-3).
La Coordinación es responsable de planificar, hacer seguimiento y evaluar el desarrollo del convenio. Para ello, utiliza herramientas y formatos de control que permiten verificar que los servicios se estén prestando correctamente y cumpliendo con lo acordado.

Avance en la ejecución de actividades

Resumen general

Tabla 1

No	INDICADOR	MES	ACUMULADO
1	TOTAL SOLICITUD ASESORIAS	325	1105
2	TOTAL ASESORIAS FINALIZADAS	259	785
3	TOTAL HORAS ATENDIDOS (Finalizadas)	323,5	949
4	TOTAL EMPRESAS UNICAS CARACTERIZADAS	146	505
5	TOTAL EMPRESAS FINALIZADAS(matriculadas y no matriculadas)	210	528
6	TOTAL EMPRESAS FINALIZADAS MATRICULADAS	78	239
9	TOTAL EMPRESAS FINALIZADAS NO MATRICULADAS	132	289
10	TOTAL DESISTIDAS	50	125
11	% DE ATENCIÓN	84%	86%
12	EMPRESAS CON MÁS DE 1 ASESORÍA	36	164

En el siguiente cuadro se muestra el resumen de las asesorías según demanda, los temas más solicitados son Contabilidad, Estrategias comerciales y Acceso a Financiación.

Tabla 2

Etiquetas de fila	Cuenta de Tema
Acceso a financiación	48
Código de Barras	1
Contabilidad y finanzas	70
Contratación laboral	3
Estrategias comerciales/ Mercadeo tradicional y digital	67
Liderazgo	1
Modelo de negocio	46
Planeación estratégica	3
Productividad de procesos operacionales	1
Propiedad industrial / Registro de marca	28
Proyectos	4
SECOP II	2
Sociedades BIC	4
Tramite INVIMA (Tablas nutricionales, etiquetado y empaque)	47
Total general	**325**

36 empresarios han solicitado más de una asesoría en diferentes temas, los temas más recurrentes en estas asesorías son Estrategias comerciales, modelo de Negocio y contabilidad

Soportes: pestaña: (Empresas.y.aseso) y Empre.+de1.Ase

Base de Datos general de asesorías: INFORME ABRIL CONSOL.xlsx

Resumen asesorías permanentes consolidado

Tabla 3

ASESORES PERMANENTES	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	ASESORIAS DESISTIDAS	% ATENCIÓN	HORAS ATENDIDAS	ASESORIAS INTEGRALES	TOTAL ASESORIAS INCLUIDAS INTEGRALES
CONTABILIDAD Y FINANZAS	216	221	192	29	87%	231	34	209
ESTRATEGIA COMERCIAL Y MERCADEO	237	186	152	34	82%	177	22	162
INVIMA	103	99	88	11	89%	131	19	111
ACCESO A FINANCIACION	144	137	118	19	86%	159	21	121
MODELO DE NEGOCIO Y PLANEACION ESTRATEGICA	172	150	131	18	87%	154,5	27	141
TOTAL	**872**	**793**	**681**	**111**	**86%**	**852,5**	**123**	**744**

1. **Profundización temática (Integralidad por tema)** Se da cuando una sola sesión no es suficiente y el empresario requiere explorar un mismo tema a fondo. En abril, 56 empresarios aprovecharon este acompañamiento adicional. Este esfuerzo extra es un valor agregado que les brinda conocimientos más sólidos y seguridad para tomar mejores decisiones en sus negocios.

2. **Acompañamiento en múltiples áreas (Integralidad complementaria)** Ocurre cuando apoyamos al empresario en distintos temas, adaptándonos a las necesidades específicas de su negocio. Durante el periodo reportado, 36 unidades productivas recibieron atención bajo esta modalidad.

Tabla 4

Nombre	Asesorias
ANA LUCIA LONDOÑO VALENCIA	2
Angélica María Henao Castaño	2
Angy Vanessa Muñoz Valencia	2
CAMILA OSSA	2
Camilo Linares sierra	2
Carlos Andrés Galarza	2
David Ricardo Martínez Dallos	2
DIANA CAROLINA RAMIREZ SALAZAR	2
Diana Lorena Cadavid Giraldo	3
Diana Marcela Vallejo	3
Elsa Maria Uribe Gomez	2
JUAN CAMILO JIMENEZ	2
Julián Andrés Arias Hernandez	2
Juliana Serna López	2
JULIANA VALBUENA HERNANDEZ	2
KAREN LUCIA NOREÑA SILVA	2
LEIDY JOHANA OSSA GIRALDO	2
Leidy Paola Ocampo	2
Lucas Nieto Gallego	2
LUIS EDUARDO ALZATE RAMIREZ	3
Luis Miguel Montoya Naranjo	3
LUISA FERNANDA CARDONA	2
Manuela Atehortúa Pérez	2
Maria Angelica Recalde	2
MARIA ISABEL TORRES OSORIO	3
MARIA PAULA TRUJILLO BETANCUR	2
Melissa Gil	3
Miguel Ángel García Aguirre	3
MONICA RUEDA	2
NATALY MONSALVE OROZCO	2
NINFA VALENCIA CAIZAMO	2
OSCAR DAVID CASTRO BETANCURT	2
PAOLA RESTREPO	2
SANDRA MARCELA FERNÁNDEZ	3
Santiago Gomez	2
Sebastián Giraldo	2

Resumen asesorías bolsa de horas consolidado

Tabla 5

BOLSA DE HORAS	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	ASESORIAS DESISTIDAS	% ATENCIÓN	HORAS ATENDIDAS	ASESORIAS INTEGRALES
CODIGO DE BARRAS	14	8	7	1	88%	13	N/A
CONTRATACIÓN LABORAL	24	17	15	2	88%	15	N/A
PRODUCTIVIDAD Y PROC OPERACIONALES	5	6	6	0	100%	12,5	N/A
PROPIEDAD INDUSTRIAL	79	67	62	5	93%	33,5	N/A
PROYECTOS	9	8	4	4	50%	8	N/A
PSICOLOGIA	3	1	1	0	100%	3	N/A
SECOP II	6	4	5	0	125%	5	N/A
Sociedades BIC	5	5	4	1	80%		N/A
TOTAL	145	116	104	13	90%	90	N/A

Cumplimiento de obligaciones

Tabla 6

ACTIVIDAD	META MES Y ANTERIORES	META TOTAL	CUMPLIMIENTO MES Y ACUMULADO	% AVANCE TOTAL
Realizar una caracterización de entrada para identificar las necesidades de los empresarios y su nivel de madurez.	320	1000	505	50,5%
Ejecutar asesorías personalizadas y especializadas en el área de Contabilidad y Finanzas	85	500	209	41,8%
Ejecutar asesorías personalizadas y especializadas en estrategias comerciales, marketing tradicional y	85	500	162	32,4%
Ejecutar asesorías personalizadas y especializadas con énfasis en la gestión del registro sanitario ante el INVIMA	85	500	111	22,2%
Ejecutar asesorías personalizadas y	75	420	101	24,0%
especializadas en acceso a financiación	17	80	20	25,0%
Ejecutar asesorías personalizadas en Modelo de negocio	85	500	141	28,2%
Realizar mínimo 330 asesorías en temas especializados	70	330	104	31,5%
Listado de hojas de vida del personal a cargo	3	10	3	30,0%
Establecer una ruta de acompañamiento frente al cierre	3	10	3	30,0%
Realizar una medicion de resultados hitos/ y mejosras de crecimieto al 70% de los empresarios	3	10	3	20,0%
Realizar un mapeo de programas y servicios de al menos 10 entidades del	6	10	3	30,0%
Realizar la difusión de los servicios en barrios y veredas a través de Gobierno en la calle, brigadas y tomas comerciales	1	6	1	16,7%
Diseñar y orientar mínimo 15 cápsulas de formación en temas recurrentes.	4	15	8	53,3%
Realizar 1 rueda con la participación de 100 empresarios y mínimo 200 citas	0	1	0	0,0%
Ejecutar una Estrategia de difusión a través de diferentes medios de	3	10	3	30,0%
Realizar la coordinación de la estrategia	3	10	3	30,0%

1. Espacio Físico

La Oficina Empresarial tiene un lugar fijo de atención ubicado en la entrada principal de la Cámara de Comercio de Manizales, en la Cra. 23 #26-60. Es un espacio cómodo, con buena conectividad y todos los servicios necesarios. Además, cuenta con acceso adecuado para personas con discapacidad o movilidad reducida, por lo que cualquier empresario puede llegar sin inconvenientes. Este espacio está dedicado exclusivamente a atender a quienes deseen recibir las asesorías de la Oficina Empresarial.

2. Caracterización

La Oficina Empresarial cuenta con un sistema digital que facilita el registro de la información de cada empresario o emprendedor que solicita una asesoría. A través de esta herramienta, es posible asignar los servicios de forma inmediata y consultar los datos en tiempo real, lo que permite contar siempre con información actualizada y confiable para tomar mejores decisiones.

Tabla 7

ASERORIAS VS CARACTERIZACIONES	MES	ACUMULADO
TOTAL EMPRESAS UNICAS CARACTERIZADAS	146	505
TOTAL SOLICITUD ASESORIAS	325	1105
TOTAL ASESORIAS FINALIZADAS	259	785

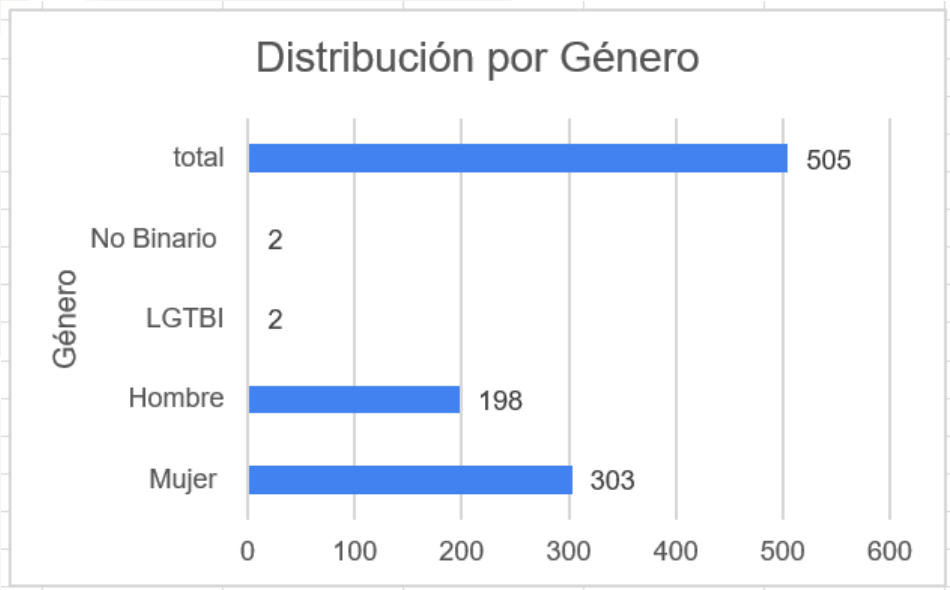
En lo que va de 2026, 505 empresarios se han registrado por primera vez en la Oficina Empresarial.

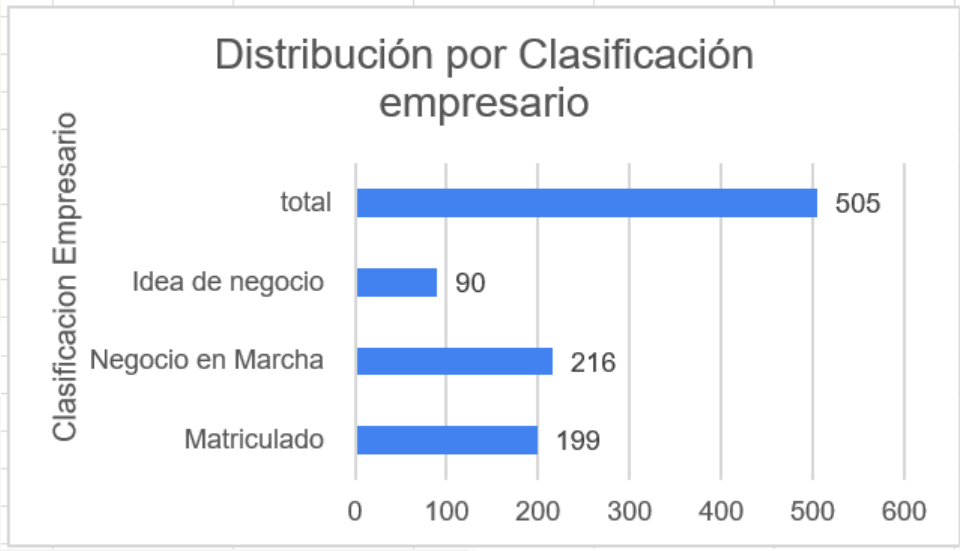
El proceso de atención comienza con un diálogo diagnóstico para conocer a fondo cada negocio: su trayectoria, su oferta y sus principales retos. Con esta información, nuestro equipo le presenta al empresario los temas disponibles y, de manera conjunta, definen una ruta de asesorías personalizada que se ajuste directamente a sus necesidades y perfil.

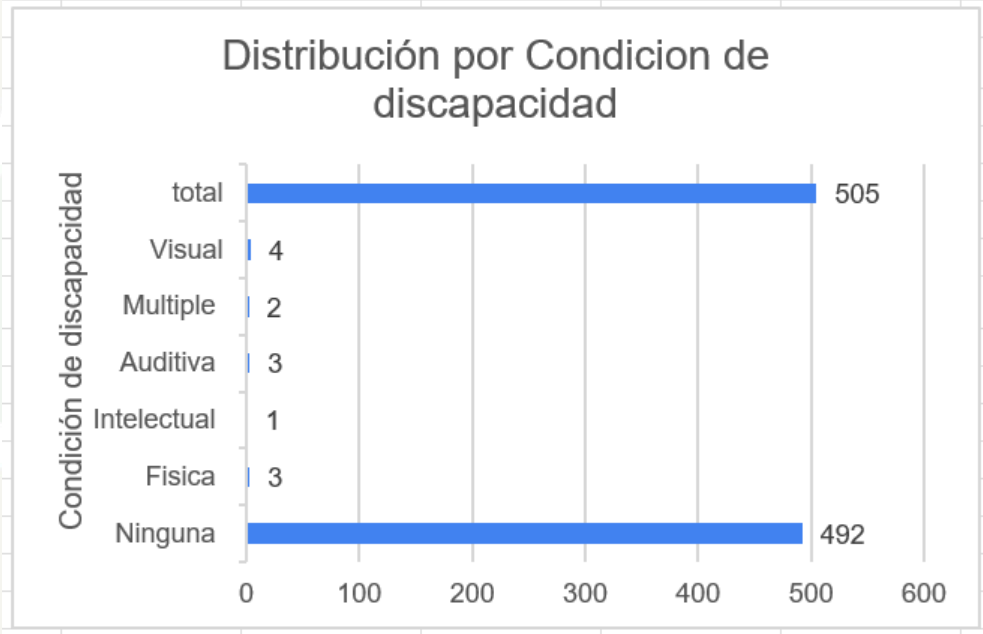
Durante el mes de abril se finalizaron 259 asesorías. De este grupo, 47 empresarios que corresponde al 18,1 %, se vincularon a una ruta de acompañamiento integral con más de una hora de sesión, lo que garantiza un apoyo mucho más profundo.

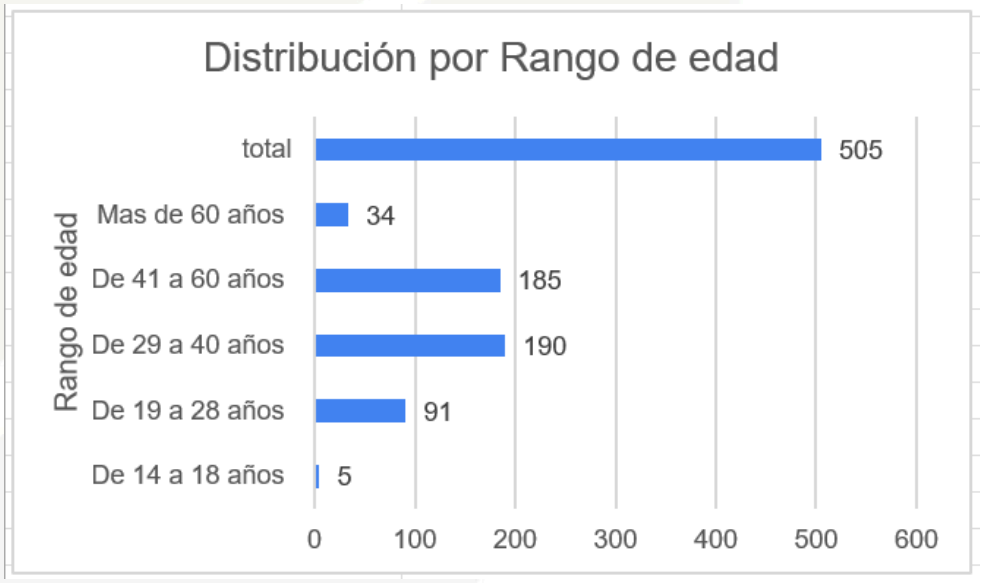
Finalmente, para asegurar la mejora continua, en abril aplicamos encuestas de satisfacción a 50 empresarios que corresponde al 19 % de los procesos finalizados. Estos resultados nos permiten evaluar el impacto de las asesorías, calificar el desempeño de los consultores e identificar nuevas temáticas para seguir impulsando el crecimiento de cada negocio.

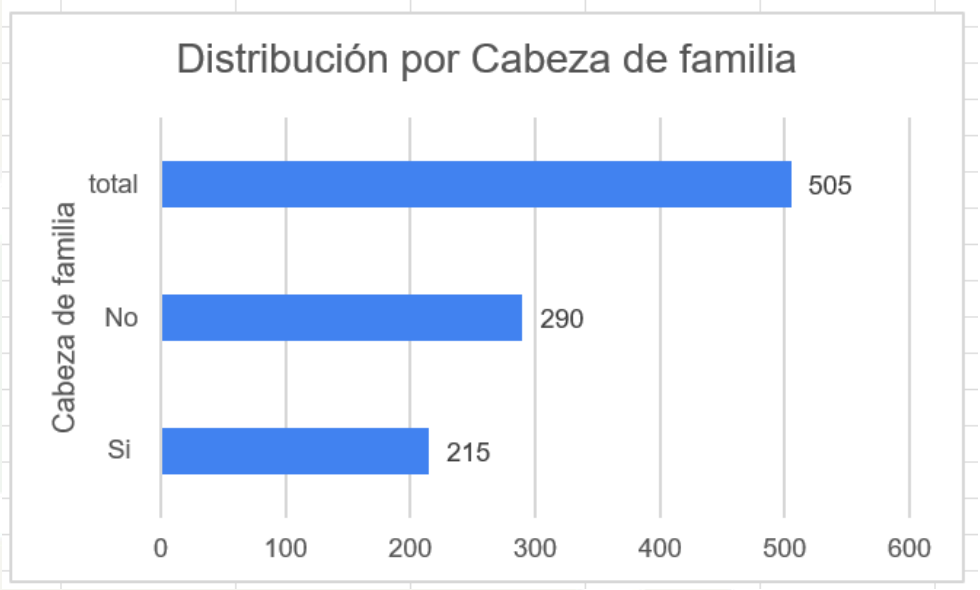
Datos sociodemográficos:

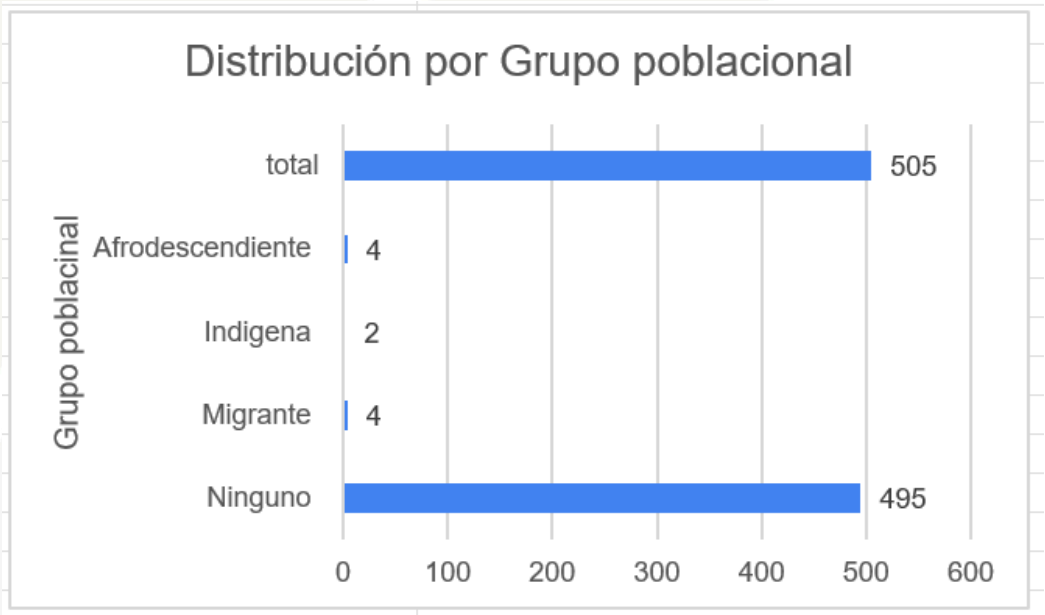


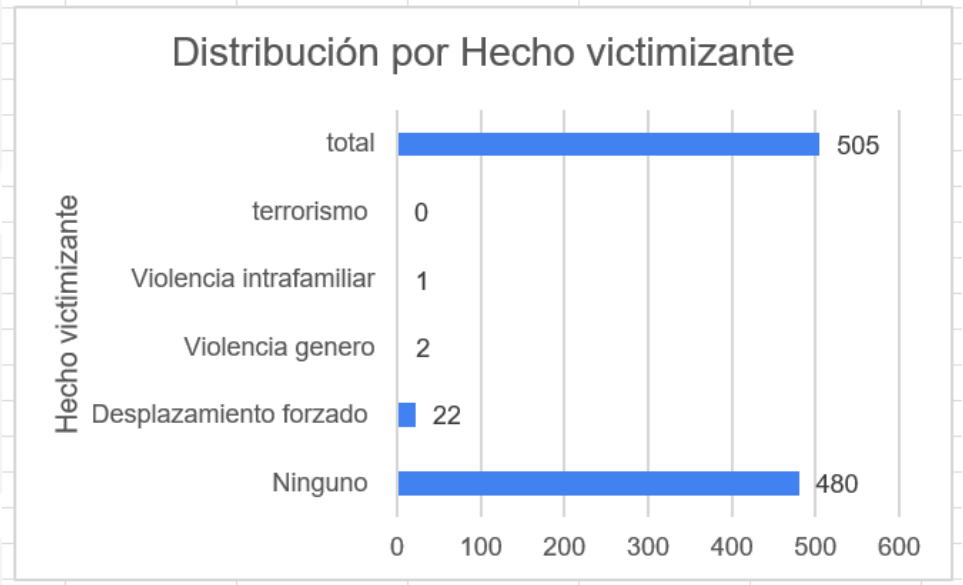



Distribución por Condicion de discapacidad
Condición de discapacidad
total
Visual
Multiple
Auditiva
Intelectual
Fisica
Ninguna
505
4
2
3
1
3
492
0
100
200
300
400
500
600


Distribución por Rango de edad
Rango de edad
total
Mas de 60 años
De 41 a 60 años
De 29 a 40 años
De 19 a 28 años
De 14 a 18 años
505
34
185
190
91
5
0
100
200
300
400
500
600


Distribución por Cabeza de familia
Cabeza de familia
total
No
Si
505
290
215
0
100
200
300
400
500
600


Distribución por Grupo poblacional
Grupo poblacinal
total
Afrodescendiente
Indigena
Migrante
Ninguno
505
4
2
4
495
0
100
200
300
400
500
600



Soportes:
Base de datos caracterizaciones 2026: Caracterizados FEBRERO A ABRIL.xlsx
Base de datos caracterizaciones 2025: Caracterizaciones Oficina Empresarial 2025.xlsx

3. Asesorías permanentes

Asesorías de abril

Tabla 8

ASESORES PERMANENTES	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	ASESORIAS DESISTIDAS	% ATENCIÓN	HORAS ATENDIDAS	ASESORIAS INTEGRALES	TOTAL ASESORIAS INCLUIDAS INTEGRALES
CONTABILIDAD Y FINANZAS	51	64	54	10	84%	71	16	71
ESTRATEGIA COMERCIAL Y MERCADEO	24	70	53	17	76%	63	10	63
INVIMA	35	40	37	3	93%	60	11	60
ACCESO A FINANCIACION	42	42	34	8	81%	37	1	37
MODELO DE NEGOCIO Y PLANEACION ESTRATEGICA	32	51	47	4	92%	57	9	57
TOTAL	184	267	225	42	85%	288	47	288

La Oficina Empresarial dispone de cinco asesores permanentes dedicados a brindar atención personalizada a los empresarios registrados en el sistema. Durante el mes de abril, se realizaron 289 asesorías por parte de los asesores permanentes a los empresarios caracterizados en la plataforma.

A continuación, se presenta el cuadro de asesorías generales permanentes donde se tuvieron en cuenta los siguientes ítems:

Asesorías asignadas: Corresponde al total de asesorías que ingresaron en el mes en curso, distribuidas a cada asesor a partir de la base general de solicitudes del mes de abril, Este dato se refleja en dos datos, tablas asesorías mes de abril permanentes (tabla 8) y asesorías mes de abril bolsa de horas (tabla 21)
Asesorías gestionadas: Hace referencia a aquellas asesorías finalizadas y desistidas.
Asesorías finalizadas: Son las asesorías en las que el empresario recibió efectivamente la consultoría y se generó el acta de cierre junto con sus respectivos soportes documentales.
Asesorías desistidas: Corresponde a los casos en los que, pese a múltiples intentos de contacto por diferentes medios —correo electrónico, llamada al celular y mensajes de WhatsApp—, no se obtuvo respuesta por parte del empresario o a asesorías que estaban agendadas y el empresario no asistió.
Porcentaje de atención: Indicador que expresa la proporción entre las asesorías gestionadas y las asesorías finalizadas, permitiendo medir la efectividad del proceso de atención.
Horas atendidas: Representa el total de horas de consultoría efectivamente entregadas por cada consultor durante el período evaluado.
Asesorías integrales: Son aquellas asesorías en las que el empresario tuvo más de una hora de atención y participó en varios encuentros con el consultor, lo que implica un acompañamiento más completo y profundo.

Para las asesorías integrales por tema, es necesario contabilizar cada encuentro entre el consultor y el empresario como una asesoría independiente, tal como se acordó el pasado 18 de marzo.
Actualmente, la plataforma se encuentra en proceso de actualización para registrar esta modalidad de forma automática, un ajuste que estará disponible a finales del mes de mayo. Mientras se implementa esta mejora, las horas adicionales se sumarán manualmente al consolidado de cada consultor. Esto nos permitirá cumplir con los compromisos pactados y reflejar con exactitud el número real de asesorías brindadas.

Gestión de asesorías desistidas:

Se desistieron 50 asesorías en el mes de abril, esta cifra corresponde al consolidado de las asesorías permanentes 42 asesorías desistidas (tabla 8) y 8 asesorías corresponden a la bolsa de horas (tabla 21), a cada una se le realizaron como mínimo tres contactos por diferentes medios correo electrónico, llamada telefónica y WhatsApp.
Cada caso quedó documentado en el perfil del empresario dentro del aplicativo de la Oficina Empresarial, con evidencia de los intentos de contacto, el medio utilizado y el número de comunicaciones realizadas. Esta información puede consultarse en la base de datos consolidada (INFORME ABRIL CONSOLIDADO), pestaña - *" desistidas abril"*, columna Y- Gestión.
El porcentaje de desistimiento frente al total de asesorías finalizadas en abril fue del **19%**.

3.1. Asesoría personalizada en Contabilidad y Finanzas

Para el área de contabilidad y finanzas, el consultor Julián Hernández Buriticá se vinculó mediante el contrato CT-045-26-3 a partir del 4 de febrero de 2026. Su rol es brindar asesoría especializada a los empresarios en temas tributarios, contables y financieros.

Gestión Contabilidad y finanzas abril:

Tabla 9

ASESORES PERMANENTES	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	ASESORIAS DESISTIDAS	% ATENCIÓN	HORAS ATENDIDAS	ASESORIAS INTEGRALES	TOTAL ASESORIAS INCLUIDAS INTEGRALES
CONTABILIDAD Y FINANZAS	51	64	54	10	84%	71	16	71

En el mes de abril el consultor de Contabilidad finalizó 54 asesorías con 71 horas brindadas (encuentros) , 16 fueron integrales que sumaron 33 horas.

Como se mencionó anteriormente (Página 11 del informe), para el conteo de asesorías finalizadas del mes se debe tener en cuenta el total de asesorías incluidas integrales, tanto en el conteo del mes como en el consolidado para el caso de abril se tomaría 71 asesorías.

La mayor parte de las asesorías se enfocó en temas tributarios, principalmente en las obligaciones frente al impuesto a la renta, el impuesto a las ventas, el impuesto al consumo y el análisis de costos. Como consta en las actas, a cada empresario se le entregó información detallada para comprender las responsabilidades específicas de su negocio.
En el tema de costeo se les explicó a cada negocio de manera personalizada según su tipo de negocio cómo debe aplicarse el sistema y que debe tener en cuenta a la hora de costear sus productos o servicios.
Para facilitar la aplicación de estos conocimientos, se proporcionaron las siguientes herramientas prácticas:
Calendario tributario: Dirigido a quienes tienen la obligación de presentar la declaración de renta y el impuesto de industria y comercio.
Aplicativo de impuestos en Excel: Una herramienta donde el empresario diligencia su información para identificar fácilmente sus obligaciones tributarias.
Plantilla de costeo: Un archivo en Excel diseñado para calcular los costos del negocio mediante el método de costeo variable.

Consolidado Contabilidad y Finanzas:

Tabla 10

ASESORES PERMANENTES	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	ASESORIAS DESISTIDAS	% ATENCIÓN	HORAS ATENDIDAS	ASESORIAS INTEGRALES	TOTAL ASESORIAS INCLUIDAS INTEGRALES
CONTABILIDAD Y FINANZAS	216	221	192	29	87%	231	34	209

Soportes:
Informe consolidado: INF.DETAL.CONTA.Y.FINA.xlsx
Informe Contratista: INFORME ASESORIAS MES DE ABRIL.pdf
Actas Finalizadas: ACTAS CONTABILIDAD Y FINANZAS





3.2. Asesorías personalizadas en estrategias comerciales y mercadeo tradicional y digitales.

Para el área de estrategias comerciales y mercadeo, el consultor Jhon Jairo Martínez Quintero se vinculó mediante el contrato CT-041-26-3 para brindar asesoría especializada en mercadeo tradicional y digital.

Gestión Estrategias comerciales y mercadeo abril:

Tabla 11

ASESORES PERMANENTES	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	ASESORIAS DESISTIDAS	% ATENCIÓN	HORAS ATENDIDAS	ASESORIAS INTEGRALES	TOTAL ASESORIAS INCLUIDAS INTEGRALES
ESTRATEGIA COMERCIAL Y MERCADEO	24	70	53	17	76%	63	10	63

En el mes de abril el consultor finalizó 53 empresarios con 63 horas brindadas (encuentros), de estas 10 fueron integrales lo que corresponde a 20 horas de asesoría

Como se mencionó anteriormente (Página 11 del informe), para el conteo de asesorías finalizadas del mes se debe tener en cuenta el total de asesorías incluidas integrales, tanto en el conteo del mes como en el consolidado para el caso de abril se tomaría 63 asesorías.

Durante el mes de abril, el acompañamiento empresarial dio un paso importante al pasar de la teoría a la ejecución práctica, logrando que los negocios alcanzaran un avance en la parte de redes y comercial. Las asesorías se enfocaron en dejar atrás las publicaciones improvisadas para crear estrategias reales, enseñando a los emprendedores a planificar su contenido, entender cómo funcionan las redes sociales y aplicar herramientas concretas como sus primeras pautas publicitarias, fotografía de productos con el celular y la configuración de WhatsApp Business.
Además de esta ejecución estratégica, destacó el uso de la Inteligencia Artificial como un asistente clave para facilitar la creación de textos e imágenes, ahorrando tiempo y esfuerzo en el día a día. También se avanzó en la organización técnica de plataformas como Meta Business y se fortaleció la relación con los clientes más allá del entorno digital. En resumen, abril fue un periodo de transición exitoso donde los empresarios aplicaron acciones directas que mejoran su visibilidad y sientan unas bases mucho más sólidas para aumentar sus ventas.
Dentro de las asesorías se identificó la falta de herramientas básicas bien configuradas, como Meta Business y WhatsApp Business. En estos casos se realizó la remisión de 30 empresarios al área de Transformación Digital para apoyar su configuración e integración.

Consolidado Estrategias comerciales y mercadeo:

Tabla 12

ASESORES PERMANENTES	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	ASESORIAS DESISTIDAS	% ATENCIÓN	HORAS ATENDIDAS	ASESORIAS INTEGRALES	TOTAL ASESORIAS INCLUIDAS INTEGRALES
ESTRATEGIA COMERCIAL Y MERCADEO	237	186	152	34	82%	177	22	162

Soportes:
Informe consolidado: INF.DETAL.ESTRATEG.COMER.xlsx
Informe Contratista: INFORME JHON ABRIL 2026 ok.pdf
Actas Finalizadas: ACTAS ESTRATEGIAS COMERCIALES





3.3. Asesorías personalizadas Trámite Invima (Tablas nutricionales, etiquetado y empaque)

Para las asesorías en trámites INVIMA, etiquetado, rotulado nutricional y empaque, se vinculó a Consultoría Integral Group S.A.S. mediante el contrato CT-061-26-3, con inicio el 16 de febrero. Esta firma cuenta con ingenieros especializados que acompañan a cada empresario según sus necesidades particulares, en temas como registro sanitario ante el INVIMA, etiquetado de ley, tablas nutricionales y diseño de empaques.

Gestión Trámite Invima abril:

Tabla 13

ASESORES PERMANENTES	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	ASESORIAS DESISTIDAS	% ATENCIÓN	HORAS ATENDIDAS	ASESORIAS INTEGRALES	TOTAL ASESORIAS INCLUIDAS INTEGRALES
INVIMA	35	40	37	3	93%	60	11	60

En el mes de abril el consultor de registro Invima finalizó 37 empresarios con un total de 60 horas de asesoría (encuentros), de estas asesorías 11 fueron integrales con 33,5 horas de asesoría.

Como se mencionó anteriormente (Página 11 del informe), para el conteo de asesorías finalizadas del mes se debe tener en cuenta el total de asesorías incluidas integrales, tanto en el conteo del mes como en el consolidado para el caso de abril se tomaría 60 asesorías.

La mayor parte de las asesorías se enfocó en el trámite del Registro INVIMA y el rotulado nutricional, incluyendo acompañamiento específico para el sector de cosméticos. Tal como consta en las actas, se orientaron a los emprendedores mediante un paso a paso sobre los requisitos técnicos y legales. Esta guía cubre las acciones previas a la solicitud, el proceso durante el trámite ante la entidad y las obligaciones que asumen al obtener su registro sanitario. Se realizaron diagnósticos en las plantas de producción de cinco empresarios.

Tabla de clasificación:

Tabla 14

ITEM DE CLASIFICACIÓN
ETAPA 1: **1.1**No cuentan con registro y no tienen planta **1.2** No cuentan con registro, pero tienen ya la planta
ETAPA 2: Listos para el proceso de trámite de registro o ya en proceso en la plataforma INVIMA.
ETAPA 3: Ya cuenta con el registro y son objeto de visitas de IVC por INVIMA
Otras solicitudes de asesoría: casos especiales
Cosméticos
Tablas nutricionales

ITEM DE CLASIFICACIÓN	No. Empresarios atendidos	%
Etapa 1	30	82%
Etapa 2	2	5%
Etapa 3	2	5%
Cosméticos	3	8%

Consolidado Trámite Invima:

Tabla 15

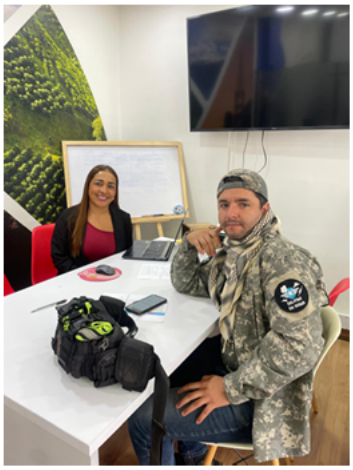
ASESORES PERMANENTES	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	ASESORIAS DESISTIDAS	% ATENCIÓN	HORAS ATENDIDAS	ASESORIAS INTEGRALES	TOTAL ASESORIAS INCLUIDAS INTEGRALES
INVIMA	103	99	88	11	89%	131	19	111

Soportes:

Informe consolidado: INF.DETALL.REG.INVIMA.xlsx

Informe Contratista: Registro Invima AAFormato Informe Asesorías Oficina Empresarial - ABRIL 2026 ok.pdf

Actas Finalizadas: ACTAS TRAMITE INVIMA





3.4. Asesorías personalizadas en acceso a financiación

Para el área de educación financiera y acceso a financiación, el consultor Nicolás Marín Agudelo se vinculó mediante el contrato CT-042-26-3 a partir del 4 de febrero de 2026. Su rol es orientar a los empresarios en educación financiera, acompañarlos en el proceso de acceso a crédito y conectarlos directamente con entidades financieras cuando así lo requieran.

Gestión Acceso a financiación abril:

Tabla 16

ASESORES PERMANENTES	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	ASESORIAS DESISTIDAS	% ATENCIÓN	HORAS ATENDIDAS	ASESORIAS INTEGRALES	TOTAL ASESORIAS INCLUIDAS INTEGRALES
ACCESO A FINANCIACION	42	42	34	8	81%	37	1	37

El consultor de acceso a financiación para el mes de abril finalizó 34 empresarios con un total de 37 horas se asesoría (encuentros), de las cuales atendió un empresario de manera integral con 4 horas dictadas.

Como se mencionó anteriormente (Página 11 del informe), para el conteo de asesorías finalizadas del mes se debe tener en cuenta el total de asesorías incluidas integrales, tanto en el conteo del mes como en el consolidado para el caso de abril se tomaría 37 asesorías.

En cada sesión de asesoría se realiza un perfil del empresario para identificar la ruta más adecuada según su situación: qué entidad financiera le conviene y qué línea de crédito se ajusta mejor a las necesidades de su empresa.

Consolidado Acceso a financiación:

Tabla 17

ASESORES PERMANENTES	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	ASESORIAS DESISTIDAS	% ATENCIÓN	HORAS ATENDIDAS	ASESORIAS INTEGRALES	TOTAL ASESORIAS INCLUIDAS INTEGRALES
ACCESO A FINANCIACION	144	137	118	19	86%	159	21	121

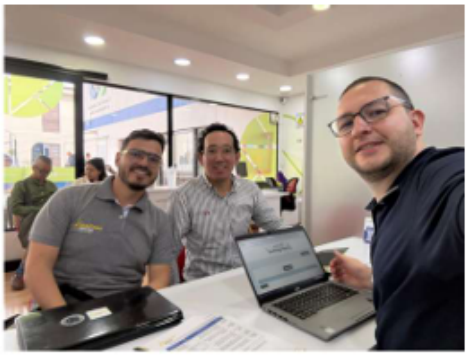
Empresarios remitidos:

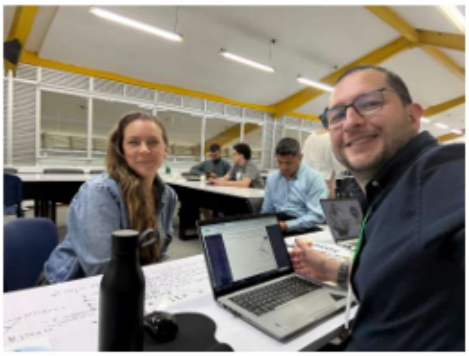
Tabla 18

Empresa	Banco	Línea
Tania Maricela Ospina Gomez	Finanfuturo	Microcredito
Natalia Muñoz Marín	Finanfuturo	Microcredito
Luz Dey Giraldo Rios	Finanfuturo	Microcredito
Ivan Francisco Riveros	Finanfuturo	Microcredito
RUBEN DARIO URIBE GIRALDO	Finanfuturo	Microcredito
Lady mariana Giraldo salinas	Finanfuturo	Microcredito
Maria Cristina Mejia Giraldo	Finanfuturo	Microcredito
Daniela Vallejo Gomez	Finanfuturo	Microcredito
Julieth Arias Aristizábal	Finanfuturo	Microcredito
Luz María Corrales Henao	Finanfuturo	Microcredito
Claudia Castaño	Finanfuturo	Microcredito
CARLOS ALBERTO ARIZA MUÑOZ	Finanfuturo	Microcredito
Raúl ibague	Finanfuturo	Microcredito
gloria jimena triana	Finanfuturo	Microcredito
JOSE LIBERMAN LOAIZA BALLESTEROS	Finanfuturo	Microcredito
David Mauricio Canal Mendez	Finanfuturo	Microcredito
KAREN LUCIA NOREÑA SILVA	Finanfuturo	Microcredito
ANA LUCIA LONDOÑO VALENCIA	Finanfuturo	Microcredito
JUAN DIEGO FRANCO	Finanfuturo	Microcredito
WILBER FREDDY RAMÍREZ ROJAS	Finanfuturo	Microcredito
JORGE EMILIO ESTUPIÑAN LOPEZ	Finanfuturo	Microcredito
CRISTIAN JESUS LOPEZ FIGEROA	Finanfuturo	Microcredito
JORGE HERNAN CARDONA VALLEJO	Finanfuturo	Microcredito
MARCOS LONDOÑO SIFUENTE	Finanfuturo	Microcredito
ANGER YOIMER LONDOÑO DUNO	Finanfuturo	Microcredito

JOSE YESID LOPEZ BERNAL	Finanfuturo	Microcredito
LUIS EDUARDO ALZATE RAMIREZ	Finanfuturo	Microcredito
DIANA CAROLINA RAMIREZ SALAZAR	Finanfuturo	Microcredito
JUAN SEBASTIÁN RAMÍREZ CARDONA	Finanfuturo	Microcredito
Angélica María Henao Castaño	Finanfuturo	Microcredito
YURLEDI RINCON MANCILLA	Finanfuturo	Microcredito
JHORDAN MAURICIO MARTINEZ	Finanfuturo	Microcredito
KEVIN ESTEBAN VELEZ CASTRILLON	Finanfuturo	Microcredito
JUAN JAIRO HURTADO LEMOS	Finanfuturo	Microcredito
MARQUEZ HERRERA TATIANA	Finanfuturo	Microcredito
CARLOS ANDRES CARDONA RIOS	Finanfuturo	Microcredito
RAMON AUGUSTO DUQUE MEDINA	Finanfuturo	Microcredito
LILIANA PATRICIA ECHEVERRI CEBALLOS	Finanfuturo	Microcredito
CAMILA OSSA	Finanfuturo	Microcredito
JHON FREDY ALZATE	Finanfuturo	Microcredito
KAREN MONTES	Finanfuturo	Microcredito
JOHN FREDY VILLEGAS	Finanfuturo	Microcredito
MANUEL FRANCISCO CARDONA HENAO	Finanfuturo	Microcredito
ANDRES FELIPE PALOMO LINARES	Davivienda	Leasing

En este periodo, 44 empresarios fueron remitidos a entidades financieras para iniciar su estudio de crédito. Es importante mencionar que el total de remisiones supera al número de empresarios atendidos en el mes. Esto se debe a que varios usuarios asesorados en marzo decidieron esperar para realizar este trámite y así poder aprovechar los beneficios del programa Manizales Empresarial, lanzado el pasado 7 de abril de finanfuturo.





Soportes:
Informe consolidado: INF.DETAL.ACCESO.FIN.xlsx
Informe Contratista: Informe Asesorías Abril.docx
Actas Finalizadas: ACTAS ACCESO A FINANCIACION

3.5. Asesorías personalizadas en Modelo de negocio y Planeación estratégica

Para el área de modelo de negocio y planeación estratégica, la consultora Laura Juliana Trujillo Arcila se vinculó mediante el contrato CT-060-26-3 a partir del 16 de febrero de 2026. Su rol es acompañar a los empresarios en el fortalecimiento de sus modelos de negocio, y planeación estratégica apoyándolos en la implementación de herramientas y mejoras en sus procesos productivos y estratégicos.

Gestión Modelo de negocio y Planeación estratégica abril:

Tabla 19

ASESORES PERMANENTES	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	ASESORIAS DESISTIDAS	% ATENCIÓN	HORAS ATENDIDAS	ASESORIAS INTEGRALES	TOTAL ASESORIAS INCLUIDAS INTEGRALES
MODELO DE NEGOCIO Y PLANEACION ESTRATEGICA	32	51	47	4	92%	57	9	57

El consultor de modelo de negocio y planeación estratégica gestionó en el mes de abril un total de 47 asesorías finalizadas con 57 horas de atención (encuentros), distribuidas así: Modelo: 43 asesorías con 53 horas, Planeación: 4 asesorías con 4 horas.
Integrales: 9 empresarios con 19 horas

Como se mencionó anteriormente (Página 11 del informe), para el conteo de asesorías finalizadas del mes se debe tener en cuenta el total de asesorías incluidas integrales, tanto en el conteo del mes como en el consolidado para el caso de abril se tomaría 57 asesorías.

Durante el mes de abril, las asesorías en planeación estratégica mostraron un avance importante. Como los empresarios llegaron con una idea más clara de sus negocios, logramos pasar de una visión operativa del día a día, a una verdadera estratégia. El acompañamiento se centró en definir objetivos claros y medibles que les permitan tomar mejores decisiones, aumentar sus ingresos y asegurar la estabilidad de sus empresas en el mercado.
En la práctica, esto significó ayudarles a definir con exactitud su propuesta de valor (los beneficios reales que le ofrecen a sus clientes) y a estructurar líneas de negocio más rentables, como los servicios recurrentes. Para lograrlo, establecimos planes de acción directos apoyados en herramientas

prácticas como los OKR (Objetivos y Resultados Clave), lo que les ayudará a mantener el enfoque, medir su progreso real y evitar distracciones

Consolidado Modelo de negocio y Planeación estratégica:

Tabla 20

ASESORES PERMANENTES	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	ASESORIAS DESISTIDAS	% ATENCIÓN	HORAS ATENDIDAS	ASESORIAS INTEGRALES	TOTAL ASESORIAS INCLUIDAS INTEGRALES
MODELO DE NEGOCIO Y PLANEACION ESTRATEGICA	172	150	131	18	87%	154,5	27	141





Soportes:
Informe consolidado: INF.DETAL.MODEL.Y.PLANEA.ESTRA.xlsx
Informe Contratista: 0. Formato Informe Asesorías 2026 Oficina Empresarial-Abril.pdf
Actas Finalizadas: ACTAS MODELO DE NEGOCIO
ACTAS PLANEACION ESTRATEGICA

4. Hojas de vida de consultores

Los consultores especializados cuentan con más de cinco años de experiencia y poseen los conocimientos y competencias necesarios para brindar asesorías de calidad, asegurando que el empresario reciba orientación clara, fundamentada y aplicable a su realidad empresarial.

1. Contabilidad y finanzas: Julián Hernández Buriticá, quien cuenta con una amplia experiencia en el sector financiero, desempeñando cargos en la cámara de comercio de Manizales por caldas como Consultor contable y financiero periodo del 2024 al 2025, Docente de la universidad de Manizales entre los años 2021 a 2023, director financiero de Infimanizales entre los años 2012 a 2016, como

gerente financiero de la empresa Apostadores del Risaralda S.A, entre los años 2019 a 2020, entre otros.
Anexos:
Hoja de Vida y soportes: 3. CONSULTOR CONTABLE Y FINANCIERO

2. Estrategias comerciales, mercadeo tradicional y digital Jhon Jairo Martínez Quintero experto y con alto conocimiento en contenidos digitales, redes sociales, estrategias comerciales y de mercadeo se ha desempeñado como consultor de Estrategias comerciales, mercadeo tradicional y digital en cámara de comercio de Manizales desde el 2025, Lider de comunicaciones en Fenalco periodo del 2018 al 2024, Director de comunicaciones Genie Latam durante el año 2017 al 2018, entre otros cargos.
Anexos:
Hoja de Vida y soportes: DOCUMENTOS PARA CONTRATACIÓN

3.Trámite Invima (Tablas nutricionales, etiquetado y empaque): Se contrató a la empresa Consultoría Integral Group SAS, la cual tiene amplia experiencia en los temas objeto del contrato, la empresa consultora cuenta con un grupo de ingenieros de alimentos especializados en acompañar en la gestión del registro sanitario ante el INVIMA, etiquetado de ley, rotulados nutricionales, empaques, entre otros.
Anexos:
Hoja de Vida y soportes: DOCUMENTOS PARA CONTRATACIÓN

4.Acceso a la financiación: Nicolás Marín Agudelo, quien cuenta con amplia experiencia en el sector financiero y bancario, desempeñando cargos Consultor Financiero en Camara de comercio de Manizales en los periodos de 2024 a 2025, analista de crédito en Bancolombia entre los años 2006 y 2011, como asistente de gerencia de cuenta de Bancolombia entre los años 2011 a 2014, como gestor de inversiones y docente catedrático de la Universidad de Medellín, entre otros.
Anexos:
Hoja de Vida y soportes: DOCUMENTOS PARA CONTRATACIÓN

5. Modelo de negocio y Planeación estratégica: Laura Juliana Trujillo Arcila: cuenta con una amplia trayectoria asesorando a empresas en Modelo de negocio y planeación estratégica, en entidades como Pantera Makers en 2022 – Líder Proyectos, iNNpulsa Colombia – Profesional Aceleración periodo del 2022 al 2024, SENA – Orientadora de Emprendimiento periodo de 2024 al 2025.
Anexos:
Hoja de Vida y soportes: DOCUMENTOS PARA CONTRATACIÓN

4.1. Asesorías bolsa de horas

1. Código de barras: Andrés Felipe Martinez. Anexos: ANDRES FELIPE MARTINEZ
2. Contratación Laboral: Garcia Maya asociados. Anexos: GARCIA MAYA & ASOCIADOS

3. Productividad de procesos operacionales - Sociedades BIC: Julio Cesar Castaño. Anexos: JULIO CESAR ARIAS
4. Proyectos: Carlos Alberto Ramírez Salina. Anexos: CARLOS ALBERTO RAMIREZ
5. Psicología - Liderazgo: Mabel Ibarra. Anexos: MABEL IBARRA
6. Secop II: José Aldemar Loaiza Naranjo. Anexos: JOSE ALDEMAR LOAIZA

5. Bolsa de horas

Asesorías de abril

Tabla 21

BOLSA DE HORAS	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	ASESORIAS DESISTIDAS	% ATENCIÓN	HORAS ATENDIDAS	ASESORIAS INTEGRALES
CODIGO DE BARRAS	0	0	0	0	#¡DIV/0!	0	N/A
CONTRATACIÓN LABORAL	3	7	7	0	100%	7	N/A
PRODUCTIVIDAD Y PROC OPERACIONALES	1	3	3	0	100%	6	N/A
PROPIEDAD INDUSTRIAL	10	19	15	4	79%	7,5	N/A
PROYECTOS	4	6	3	3	50%	6	N/A
PSICOLOGIA	0	0	0	0	0%	0	N/A
SECOP II	1	3	3	0	100%	3	N/A
Sociedades BIC	4	4	3	1	75%	6	N/A
TOTAL	**23**	**42**	**34**	**8**	**72%**	**35,5**	N/A

La Oficina Empresarial cuenta con una bolsa de horas destinada a temas especializados, que se activa según las necesidades particulares de cada empresario. Este servicio se presta a través de consultores expertos contratados por horas, en áreas como contratación laboral, registro de marca, SECOP II, código de barras, entre otros. Para 2026, la meta es alcanzar 330 asesorías equivalentes a 495 horas de atención.

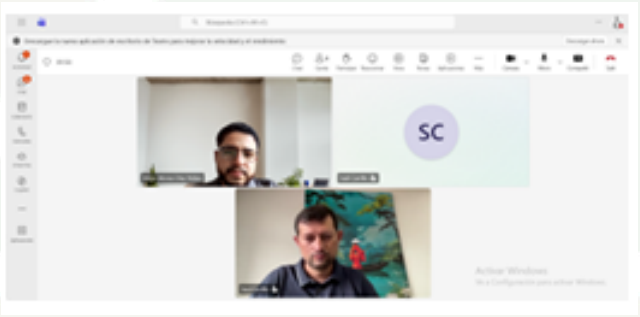
Contratación laboral:

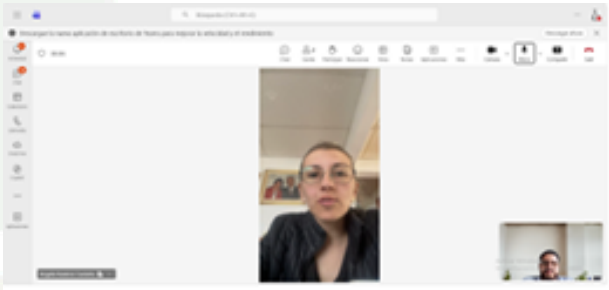
Durante este periodo, fortalecimos el acompañamiento en temas laborales, enfocándonos principalmente en la contratación y las prestaciones sociales. Orientamos a los empresarios para redactar correctamente sus contratos, elegir la mejor forma de vincular a su equipo y cumplir con la ley. Además, les explicamos cómo calcular y pagar adecuadamente estas prestaciones. De esta manera, las empresas mejoraron su forma de trabajar y previnieron posibles problemas legales.

Tabla 22

ASESORES PERMANENTES	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	ASESORIAS DESISTIDAS	% ATENCIÓN	HORAS ATENDIDAS	ASESORIAS INTEGRALES
CONTRATACIÓN LABORAL	3	7	7	0	100%	7	N/A

En el mes de abril el consultor de contratación laboral finalizó 7 empresas, con 7 horas de asesoría





Soportes:
Informe consolidado: INF.DETAL.CONTRATACION.xlsx
Actas Finalizadas: ACTAS ABRIL

Productividad de procesos operacionales y Sociedades BIC

Se contrató al consultor Julio Cesar Castaño, por un término de 50 horas por 5 meses para asesorar a los empresarios en diferentes temas de Productividad y sociedades BIC
La consultoría en productividad se enfoca en analizar y mejorar el día a día de una empresa y que sea más eficiente y rentable. Se abordan temas como identificación y eliminación de «cuellos de botella», la estandarización de los procesos y la optimización de recursos valiosos como el tiempo.
Una asesoría sobre Sociedades BIC (Beneficio e Interés Colectivo) la asesoría se enfoca en guiar a las empresas que desean ir más allá de lo económico y combinar su actividad comercial con un impacto social y ambiental positivo.

Tabla 23

ASESORES PERMANENTES	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	ASESORIAS DESISTIDAS	% ATENCIÓN	HORAS ATENDIDAS
PRODUCTIVIDAD Y PROC OPERACIONALES	1	3	3	0	100%	6
Sociedades BIC	4	4	3	1	75%	6

En mes de abril el consultor gestionó y finalizó 6 empresarios con 12 horas en total, 3 en productividad y 3 en sociedades BIC





Soportes:
Informe consolidado: INF.DETAL.PRODUCT.PORCESOS.OPE.xlsx
Actas Finalizadas: ACTAS PRODUCTIVIDAD
Informe consolidado: INF.DETALL.SOCIE.BIC.xlsx
Actas Finalizadas: ACTAS SOCIEDADES BIC

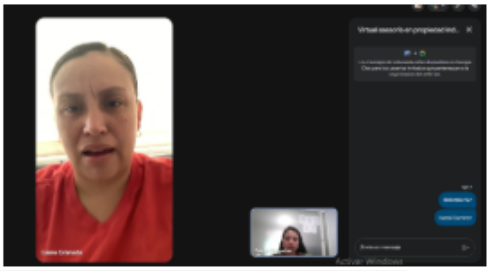
Propiedad industrial/ registro de marca

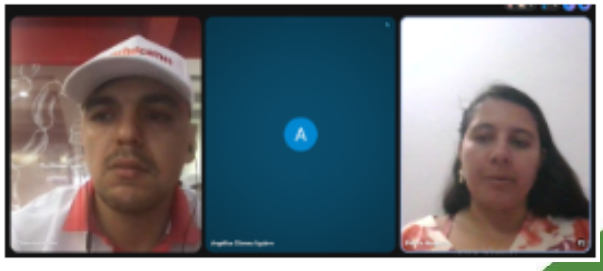
Esta asesoría la dicta la empresa consultora Prisma Abogados la cual dictó 15 asesorías, estas asesorías son introductorias al proceso de marca y adicionalmente en resolución de inquietudes. Este proceso se desarrolla sin costo para la Oficina Empresarial

Tabla 24

ASESORES PERMANENTES	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	ASESORIAS DESISTIDAS	% ATENCIÓN	HORAS ATENDIDAS	ASESORIAS INTEGRALES
PROPIEDAD INDUSTRIAL	10	19	15	4	79%	7,5	N/A

Soportes:
Informe consolidado: INF.DETAL.PROPIED.INDUS.Y REGI.xlsx
Actas Finalizadas: ACTAS PROPIEDAD INDUS





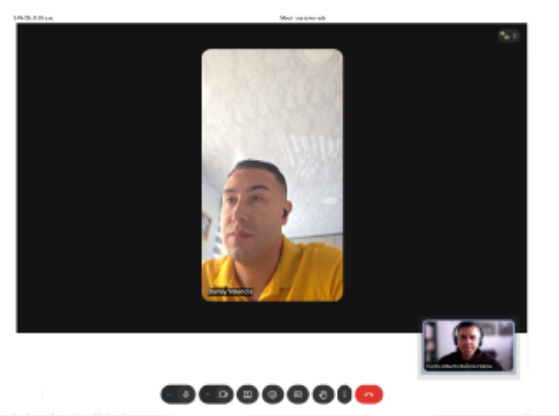
Proyectos

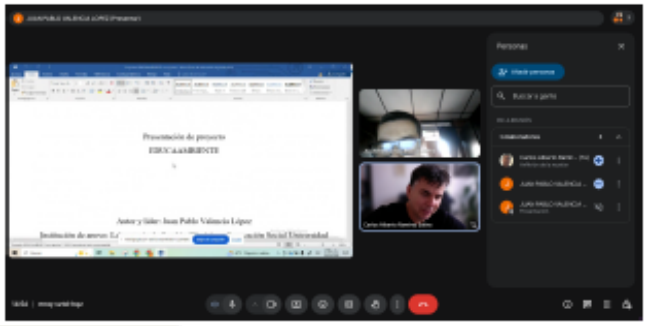
Se contrató al consultor Carlos Alberto Ramírez Salina, por un término de 15 horas por 5 meses para asesorar a los empresarios en el tema de proyectos.

El consultor de proyectos realiza una asesoría en donde se tocan temas como idea inicial hasta la entrega final de una iniciativa. En este espacio se abordan temas fundamentales como la planificación estratégica, objetivos claros, presupuesto, alcance y cronograma, la asignación eficiente de recursos y la gestión de riesgos para anticipar y solucionar posibles obstáculos
En el mes de Abril se realizaron 3 asesorías con 6 horas de atención.

Tabla 25

ASESORES PERMANENTES	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	ASESORIAS DESISTIDAS	% ATENCIÓN	HORAS ATENDIDAS	ASESORIAS INTEGRALES
PROYECTOS	4	6	3	3	50%	6	N/A





Soportes:
Informe consolidado: INF.DETAL.PROYECTOS.xlsx
Actas Finalizadas: ACTAS

Secop II

Se contrató al consultor Jose Aldemar Loaiza por medio de OTB

El consultor de SECOP II orienta a los empresarios sobre cómo utilizar esta plataforma digital, se abordan temas prácticos como la creación y configuración del perfil de proveedor, el uso de filtros para buscar oportunidades de negocio, y el paso a paso para estructurar y presentar ofertas de forma correcta. Se explica cómo responder a observaciones, adjuntar documentos legales y realizar la firma y gestión digital de los contratos

Tabla 26

ASESORES PERMANENTES	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	ASESORIAS DESISTIDAS	% ATENCIÓN	HORAS ATENDIDAS	ASESORIAS INTEGRALES
SECOP II	1	3	3	0	100%	3	N/A

En el mes de abril el consultor realizó 3 asesorías a empresarios con 3 horas de gestión.

Soportes:
Informe consolidado: INF.SECOPII.xlsx
Actas Finalizadas:ACTAS

6. Medición de resultados

Esta medición tiene como propósito evidenciar los avances y el impacto generado en los empresarios atendidos por la Oficina Empresarial, identificando los conocimientos adquiridos y las brechas cerradas a través del proceso de asesoría.
Los resultados corresponden a las respuestas recopiladas al finalizar cada sesión. Dado que cada empresario respondió una o más preguntas según los temas abordados, el número de respuestas por indicador puede variar frente al total de empresarios atendidos.

La medición de resultados se divide en dos categorías, dependiendo del tiempo de acompañamiento y las necesidades del empresario:

- **Cierre de brecha puntual:** Corresponde a las asesorías de hasta una hora. Están diseñadas para resolver un problema o duda específica de forma rápida y directa.
- **Hechos de crecimiento:** Aplica para los empresarios que reciben más de una hora de asesoría. El objetivo aquí es identificar y evidenciar avances concretos, lo que se traduce en un impacto más profundo y un mayor crecimiento para el negocio.

Estos son los resultados que los empresarios nos proporcionan:

CIERRE DE BRECHA

Tabla 27

ITEM		
ACCESO A FINANCIACIÓN	**Abril**	**TOTAL**
Empresarios que identificaron el tipo de financiación o entidad de fomento adecuada según su necesidad (créditos, créditos de redescuento o capital de fomento).	**29**	**95**
Empresarios que definieron su situación financiera mediante la construcción de un flujo de caja o el análisis de sus estados financieros.	**2**	**23**
Empresarios que adquirieron la capacidad de calcular el costo unitario de sus productos tras la asesoría en estructura de costos.	**3**	**4**

CÓDIGO DE BARRAS	**Abril**	**TOTAL**
Empresarios que comprendieron el paso a paso para obtener su código de barras y los documentos requeridos.	**0**	**7**
Empresarios que adquirieron la capacidad de asignar y gestionar sus códigos de barras de manera autónoma, sin depender de un tercero.	**0**	**7**

CONTABILIDAD Y FINANZAS	**Abril**	**TOTAL**
Empresarios que organizaron o actualizaron sus registros contables en costos, ingresos, utilidad y/o flujo de caja.	**4**	**47**
Empresarios que identificaron si están cumpliendo con sus obligaciones fiscales y tributarias vigentes.	**23**	**140**
Empresarios con aclaración a inquietudes y/o desarrollar un plan de trabajo frente a temas financieros	**0**	**8**
Empresarios que tienen claro la estructura de costos y la forma en la cual debes calcular el costo unitario del producto	**14**	**33**

CONTRATACIÓN LABORAL	**Abril**	**TOTAL**
Empresarios que identificaron y comprendieron las razones para elegir el tipo de contrato laboral utilizado en su empresa.	**6**	**9**
Empresarios que verificaron el cumplimiento de las normativas laborales vigentes aplicables a su negocio.	**6**	**13**
Empresarios que entendieron el costo total de la nómina (seguridad social, primas, cesantías) después de la asesoría	**6**	**9**

ESTRATEGIAS COMERCIALES Y DE MERCADEO	**Abril**	**TOTAL**
Empresarios que comprendieron cómo desarrollar una estrategia comercial y de mercadeo aplicable a su negocio, incluyendo creación de contenido, publicación, interacción y análisis de resultados.	**36**	**112**
Empresarios que optimizaron el perfil de su negocio en redes sociales tras la asesoría, mejorando elementos como biografía, foto de perfil, enlaces, destacados, Instagram y TikTok.	**0**	**27**
Empresarios que recibieron orientación efectiva para el desarrollo de su marca, abarcando aspectos como logo, promesa de valor, nombre, imagen y eslogan.	**2**	**33**
Empresarios que identificaron las acciones de marketing necesarias para impulsar el crecimiento de su negocio.	**40**	**102**

Oficina Empresarial

MODELO DE NEGOCIO	Abril	TOTAL
Empresarios que identificaron con claridad su propuesta de valor y el segmento de clientes al que le resuelven un problema o necesidad.	12	52
Empresarios que definieron ajustes o decisiones concretas sobre su modelo de negocio en segmentos, canales, ingresos, costos y aliados.	20	98
Empresarios que identificaron nuevas oportunidades de negocio en productos, servicios o mercados para su empresa.	4	58

PLANEACIÓN ESTRATÉGICA	Abril	TOTAL
Empresarios que tienen claro cómo identificar la meta u objetivo para tu negocio y cómo lo vas a medir (rentabilidad, ventas, participación de mercado)	4	5
Empresario que comprendieron cómo aplicar las herramientas de planificación y gestión empresarial (ej. matriz DOFA, mapa estratégico, indicadores)	0	0

PRODUCTIVIDAD Y PROCESOS OPERACIONALES	Abril	TOTAL
Empresarios que identifican cuellos de botella o problemas concretos del proceso (tiempos, reprocesos, desperdicios, calidad	0	1
Empresarios que con ideas de mejoras específicas para implementar (estandarización, formatos, pasos, herramientas) que aumenten eficiencia	0	1
Empresarios que identificaron la disminución de costos o recursos	0	1

REGISTRO DE MARCA	Abril	TOTAL
Empresarios que comprendieron el proceso de registro de marca, la clasificación por clase y los riesgos asociados como similitud y oposiciones.	14	47
Empresarios que definieron una ruta clara para avanzar en el registro, incluyendo búsqueda de antecedentes, clase, nombre o logo, documentos y próximos pasos.	15	47

PROYECTOS	Abril	TOTAL
Empresarios que les ayudó a clarificar su idea de proyecto y a definir qué quieres lograr con él	0	1
Empresarios con claridad sobre los pasos básicos que debes seguir para continuar con su proyecto (a quién acudir, qué preparar o qué hacer primero)	0	1

SECOP II	Abril	TOTAL
Empresarios que después de la asesoría les quedó claro cómo participar en procesos (búsqueda, requisitos, documentos y criterios de evaluación)	3	5
Empresarios que comprendieron los requisitos y criterios de los procesos de contratación a través de SECOP II	3	5

REGISTRO INVIMA	Abril	TOTAL
Empresarios que Lograron realizar mejoras en empaques, rotulado nutricional, etiquetas o sellos de ley	19	44
Empresarios con claridad de las etapas necesarias para el proceso de obtención del registro sanitario ante INVIMA, y los requerimientos posteriores a su obtención	25	74

Empresarios que identifican estrategias para sobrepasar las barreras regulatorias que le impiden ingresar a nuevos mercados	**23**	**68**
Empresarios tienen claro los requisitos técnicos y el proceso para la gestión de empaques, rotulado nutricional, etiquetas o sellos de ley	**4**	**5**

La medición se aplicó a los 259 unidades productivas finalizadas del mes de abril que recibieron una hora de asesoría, lo que representa el 100% de los empresarios atendidos.

HECHOS DE CRECIMIENTO

Tabla 28

ITEM	
ACCESO A FINANCIACIÓN	Abril
Empresarios que construyeron o actualizaron su flujo de caja y determinaron su situación financiera actual (rentabilidad, endeudamiento, liquidez)	1

CONTABILIDAD Y FINANZAS	Abril
Empresarios que organizaron o actualizaron sus registros contables (costos, ingresos, utilidad y/o flujo de caja) tras la asesoría	1
Empresarios que verificaron que su empresa está cumpliendo actualmente con sus obligaciones fiscales y tributarias	4
Empresarios que definiste un plan de trabajo concreto para atender los temas financieros o tributarios de su empresa	0
Empresarios que calcularon el costo unitario de sus productos aplicando correctamente la estructura de costos	16
ESTRATEGIAS COMERCIALES Y DE MERCADEO	Abril
Empresarios que diseñaron una estrategia comercial o de mercadeo con pasos concretos (creación de contenido, publicación, interacción y análisis) aplicables a tu negocio	10
Empresarios priorizaron las acciones de marketing que vas a ejecutar para hacer crecer tu negocio	9

MODELO DE NEGOCIO	Abril
Empresarios que definieron con claridad su propuesta de valor y el cliente específico al que le estás resolviendo un problema o necesidad	6
Empresarios con ajustes concretos definidos e implementables en su modelo de negocio (segmentos, canales, fuentes de ingreso, costos o aliados)	5
Empresarios que identificaron nuevas oportunidades de negocio (productos, servicios o mercados) que puedas desarrollar en tu empresa	4

REGISTRO INVIMA	Abril
Empresarios que identificaron si es viable continuar con el proceso de registro INVIMA	4

Empresarios con las etapas y requerimientos claros y definidos para iniciar o continuar el proceso de obtención del registro sanitario ante el INVIMA	10
Empresarios que identificaron estrategias concretas para superar las barreras regulatorias que le impiden ingresar a nuevos mercados	11

Soportes:
Base consolidada: INFORME ABRIL CONSOL.xlsx

Validar pestañas 1, filtrar tipo de asesoría, cumplimiento de indicadores entre la columnas M a la AJ

Como parte del seguimiento a las asesorías, se aplica una encuesta de satisfacción a por lo menos el 10% de los empresarios atendidos en cada tema. Esta encuesta permite verificar que el empresario recibió la información que necesitaba, que la asesoría brindada coincide con lo registrado en el acta, y que el nivel de satisfacción expresado es consistente con los resultados obtenidos. Así se cuenta con un doble control que le da mayor confianza y transparencia a la información reportada.

Para el mes de abril, la encuesta se aplicó a 50 empresarios, lo que representa el 19% de las asesorías finalizadas en ese período, con una calificación de 4,88 en satisfacción de asesorías

Tabla 29

ENCUESTA DE SATISFACCIÓN	MES	ACUMULADO
ENCUESTADOS	50	167
NIVEL DE SATISFACCIÓN	4,88	4,88

Soportes:
Informe Consolidado: INFORME ABRIL CONSOL.xlsx

Tabla 30

Indicador	Meta	Cumplimiento	Cumplimiento %
Número de empresas con estructura de costos definida	200	49	24,5%
Número de empresas con plan de trabajo en cuanto a obligaciones tributarias, de seguridad social, contables y financieras		144	72,0%
Número de empresas con ruta de sensibilización y acompañamiento para su formalización	300	63	21,0%
Número de empresas con optimización de perfiles de redes sociales (Ajuste de elementos como la biografía, foto de perfil, enlaces y destacadas, especialmente en Instagram y tiktok)	200	27	13,5%
Número de empresas con gestión de redes sociales (estrategia, creación de contenido, publicación, interacción y análisis)		122	61,0%
Número de empresas con acompañamiento para la obtención del registro INVIMA o permiso sanitario	150	78	52,0%
Número de empresas con mejoras en empaques, rotulado nutricional, etiquetas o sellos de ley		1	0,7%
Número de empresas que definen su nivel de endeudamiento, capacidad de pago, necesidades de financiación y mecanismo de mayor pertinencia	200	96	48%
Número de empresas remitidas a entidades del ecosistema de financiación	200	63	31,5%
Número de empresas asesoradas que inician ruta para la obtención del registro de marca	50	32	64%
Número de empresas con optimización o rediseño de su MODELO DE NEGOCIO	200	103	51,5%

Nota: Algunos empresarios reciben asesorías integrales con una duración superior a una hora. En estos casos, es posible que se aborden varias necesidades en una misma sesión, lo que puede generar cierre de brechas en más de un aspecto y, por tanto, impactar más de un indicador.

Soportes:
Cartas inició Registro de Marca: CARTAS REGISTRO MARCA
Indicadores de impacto por tema: INDICADORES

7. Ruta para acompañamiento frente a cierre

Durante el proceso de caracterización realizado en abril, nueve unidades productivas expresaron que estaban considerando cerrar sus negocios. Frente a esta situación, activamos un protocolo de

atención integral con mayor tiempo de acompañamiento, con el propósito de analizar alternativas viables antes de que tomaran una decisión definitiva.
Como resultado de las asesorías brindadas en este mes, cinco empresarios decidieron continuar con sus proyectos y desistieron de la idea de cerrar. Asimismo, se aclaró el caso de un sexto emprendedor, quien confirmó que no tenía planes de clausurar su empresa.
Finalmente, realizamos un seguimiento a cada negocio para confirmar su decisión e identificar nuevos servicios de apoyo que les ayuden a fortalecer sus capacidades y asegurar su permanencia en el mercado

Tabla 31

RUTA DE ACOMPAÑAMIENTO FRENTE AL CIERRE	MES	ACUMULADO
EMPRESAS QUE ESTABAN PENSANDO EN CERRAR	9	18
EMPRESAS QUE ESTABAN PENSANDO EN CERRAR MATRICULADAS	5	13
EMPRESAS QUE ESTABAN PENSANDO EN CERRAR NO MATRICULADAS	4	5
EMPRESAS QUE DECIDIERON NO CERRAR	5	11
EMPRESAS QUE DECIDIERON NO CERRAR MATRICULADAS	4	9
EMPRESAS QUE DECIDIERON NO CERRAR NO MATRICULADAS	1	2

De los 259 empresarios finalizados en el mes de abril, 9 manifestaron que habían considerado cerrar sus negocios, 75 tras la asesoría cambiaron su decisión de cierre.

Soportes:

Base informe: ACOMPAÑAMIENTO FRENTE AL CIERRE

8. Recopilación de programas del ecosistema

Para el mes de Abril se recopiló la información de las actividades que se llevarán a cabo este año en las siguientes entidades del ecosistema, con el fin de generar alianzas para la remisión de empresarios y emprendedores:

1. Sena:

Se realizó reunión el 9 de febrero reunión con las personas del Sena donde se presentaron los servicios de la oficina empresarial y el Sena presentó sus tres programas para emprendedores y

empresarios Emprendimiento otras fuentes de financiación, fondo emprender y fortalecimiento empresarial.
El Sena ofrece los siguientes servicios: asesoría técnica, formación, y financiamiento a través del Fondo Emprender, ofreciendo capital semilla no reembolsable (condonable) para crear empresas. Además, brinda acompañamiento en la estructuración de planes de negocio, formalización y el fortalecimiento de PYMES.
Anexos:
Actas ecosistema: ACTA ALIANZA SENA.docx

2. Cámara de Comercio de Manizales:

Se sostuvo una reunión con Disney, profesional de emprendimiento e innovación, con el objetivo de presentar los servicios de la Oficina Empresarial, incluyendo las novedades en las líneas de asesoría de trámites INVIMA y código de barras. La reunión permitió establecer una articulación entre ambas unidades para la remisión de empresarios y emprendedores en doble vía.
En el encuentro, Disney presentó el programa de emprendimiento Soñadores, diseñado para emprendedores que ya generan ventas y cuentan con un producto mínimo viable. Aquellos que aún se encuentran en etapa de idea son conectados con otras instituciones del ecosistema de apoyo al emprendimiento.
Como resultado de la reunión, se estableció un mecanismo de remisión a través de un drive compartido, que facilitará la conexión entre la Oficina Empresarial y la ruta Soñadores de manera ágil y organizada.
Anexos:
Actas ecosistema: ACTA ALIANZA UNIDAD DE EMPRENDIMIENTO.docx

3. INNTERFAZ UNAL:

Se realizo una alianza con la universidad Nacional con Innterfaz, donde se busca fortalecer la articulación entre universidades, empresas estado y sociedad desde la investigación y transferencia tecnológica y mejoramiento de procesos. Ellos prestan los siguientes servicios:
1.Proyectos para mejorar productos industriales: Investigación, desarrollo e innovación.
2.Prototipado y escalamiento: Nuevas maquinas y herramientas
3.Servicios de laboratorio(venta): Microscopia, espectroscopia, difracción y pruebas mecánicas
4.Desarrollo de sofware, analítica de datos e IA: desarrollo sofware, analítica, analítica de datos eIA
5. Formulación de proyectos de investigación y extensión: Proyectos con SRG, beneficios tributarios, secop
6. formulación de proyectos para convocatorias
La alianza consiste en realizar remisión de empresarios según la necesidad específica que presenten, tanto de la Oficina Empresarial, como de INNTERFAZ. Se realizará una feria en el campus la nubia con empresarios y emprendedores que tiene en sus programas para que conozcan la Oficina empresarial el próximo jueves 16 de abril
Anexos:
Actas ecosistema: ACTA ALIANZA INNTERFAZ UNAL.docx

4. ACOPI:

En el encuentro se presentó la **Oficina Empresarial** y sus servicios gratuitos, orientados a fortalecer la toma de decisiones en los empresarios. Acopi manifestó interés en remitir emprendedores que requieran acompañamiento, resaltando que sus principales retos no siempre son financieros, sino de mentalidad, costeo y estructuración del negocio.
Se acordó trabajar de manera articulada, aclarando que la atención es exclusiva para empresarios de Manizales y sus veredas. La Oficina remitirá su presentación, una pieza publicitaria y el enlace de inscripción para facilitar la remisión de emprendedores, ya sea por contacto directo, plataforma o de forma presencial.
Se realizó presentación de la Oficina empresarial a grupo de empresarios agremiados de Acopi y presentación de la ruta de formalidad empresarial, se realizó del 17 de marzo de 9:00 am a 10:00 am con la asistencia de 29 empresarios
Anexos:
Actas ecosistema: **ACTA ALIANZA ACOPI.docx**



5. FENALCO:

En el encuentro se presentó la **Oficina Empresarial** y su portafolio de servicios gratuitos, con el propósito de establecer una alianza estratégica que complemente la oferta de Fenalco y oriente mejor a los empresarios, evitando reprocesos.
Como resultado de la reunión se acordó:

- **Participar en los "Asesoratones"** de Fenalco, jornadas bimestrales de asesoría especializada por temas, según las necesidades de los empresarios.
- **Remisión mutua de empresarios**, incluyendo los que participan en las mesas de trabajo de Fenalco, hacia la Oficina Empresarial.
- **Compartir un Drive de remisión** para el seguimiento y registro de los empresarios referidos.

- La Oficina Empresarial enviará su presentación institucional, portafolio de servicios y enlace de inscripción para facilitar la redirección de empresarios y emprendedores.

Anexos:
Actas ecosistema: ACTA ALIANZA FENALCO.docx

6. INCUBAR:

Se presentó la Oficina Empresarial y su portafolio de servicios gratuitos, orientados a fortalecer la toma de decisiones de los empresarios. Se propuso formalizar una alianza de articulación para complementar los servicios de ambas organizaciones y orientar mejor a emprendedores y empresarios.
Como acuerdos se estableció:

- Remisión mutua: Incubar referirá empresarios a la Oficina Empresarial según su necesidad, y la Oficina remitirá emprendedores con perfil tecnológico a Incubar según sus convocatorias vigentes.
- Intercambio de información: La Oficina Empresarial enviará su presentación, portafolio de servicios y enlace de inscripción para facilitar la orientación de emprendedores.
- Convocatorias: Incubar compartirá sus convocatorias cuando estén abiertas, considerando que sus programas —pre-incubación, incubación y aceleración— no son de acceso abierto y tienen perfiles específicos de participación.

Anexos:
Actas ecosistema: ACTA ALIANZA INCUBAR.docx

7. MANIZALES MAS:

En el encuentro se presentó la Oficina Empresarial y sus servicios gratuitos, así como las novedades para este año.

Como acuerdos se estableció:

- Remisión de empresarios que requieran capacitación y acompañamiento hacia la Oficina Empresarial.
- Charla de presentación de los servicios de la Oficina en un encuentro de entrenamiento empresarial organizado por Manizales Más, cuyo inicio de intervención está previsto para mediados de mayo. Se definirá una reunión en abril para coordinar los detalles.
- Daniela Ibarra, gracias a su relacionamiento con sindicatos de inversión y entidades bancarias, exploró la posibilidad de gestionar beneficios y mejores condiciones financieras para los empresarios vinculados a la feria.

Anexos:
Actas ecosistema: **ACTA ALIANZA MANIZALES MAS.docx**

8. UAM

En el encuentro se presentaron los servicios de la Oficina Empresarial y se establecieron los siguientes acuerdos:

- Remisión mutua de empresarios según su necesidad, especialmente en temas de estrategias comerciales, marketing digital y modelo de negocio.
- Difusión de las cápsulas y eventos de la Oficina a través de las redes institucionales de la UAM (Instagram, TikTok y grupos de WhatsApp).
- La Oficina enviará su presentación, material publicitario y enlace de inscripción para su divulgación por los canales de la universidad.

Anexos:
Actas ecosistema: ACTA ALIANZA UAM.docx

9. BARRIO AMIGO:

Barrio Amigo es operado por Asfapaz (entidad sin ánimo de Lucro), diseñado para impulsar emprendimientos locales, ellos están muy interesados en los talleres que ofrecemos en la oficina para los empresarios que ellos tienen inscritos en su programa
Se realizará remisión conjunta, desde la oficina empresarial empresarios que tengan productos transformados por en un 80% y inscribirse a barrio amigo participar de las ferias para que los emprendedores vendan sus productos y den a conocer sus marcas. Ellos remitirán a los empresarios a que hagan parte de la oficina empresarial y reciban asesoría. También desde la oficina empresarial se enviaran la publicidad de los talleres para que ellos difundan en sus grupos y participen de ellos

Anexos:
Actas ecosistema: ACTA ALIANZA BARRIO AMIGO.docx

Soporte:

Matriz programas del ecosistema:

https://alcaldiamanizalesmy.sharepoint.com/:x:/g/personal/sergio_ocampo_manizales_gov_co/IQAsgLFRd1-8Rbl9Cq9UjdNGAVAw83PzNIt0rW6ZT-AVwFs?e=4%3AKwd1Op&at=9

El pasado 16 de abril se realizó una actividad en la Universidad Nacional sede La Nubia, donde de la unidad de emprendimiento convocaron a sus empresarios para que recibirán asesoría por parte de la oficina empresarial

Los empresarios fueron atendidos en orden de llegada se gestionaron 3 asesorías de Modelo de negocio, 2 de Invima, 3 de Acceso a financiación, 1 de Contabilidad y finanzas y 3 de estrategias comerciales para un total de 12 empresas asesoradas y 14 caracterizadas











Anexos:
Registro fotográfico : Fotos

Piezas publicitarias: Piezas

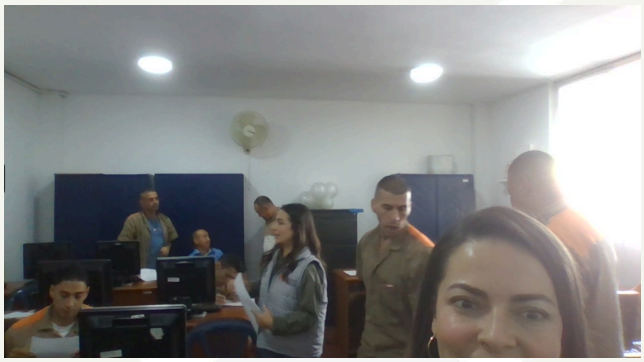
9. Difusión de los servicios en barrios, veredas y centros comerciales

La próxima actividad se llevará a cabo en el mes de Mayo en el barrio San Jorge

10. Diseño y orientación de cápsulas de formación

La Oficina cuenta dentro de sus actividades con una meta de 15 cápsulas de formación en temas recurrentes. En el mes de abril se dictaron las siguientes cápsulas

- Taller Registro Invima y Tablas Nutricionales 9 de abril: 49 asistentes
- Teller ponle like a tus ventas 22 de abril: 19 asistentes
- Taller Propiedad Industrial 23 de abril: 49 asistentes
- Taller cómo costear productos 28 abril INPEC: 16 asistentes
- Taller Modelo de negocio 28 abril INPEC: 16 asistentes
- Taller acceso a financiación: Valoración de empresa 28 abril : 28 asistentes
- Taller Marketing digital Whatsapp business: 37 asistentes











Soportes:
Evidencia completa cápsula Abril : 2. TALLERES ABRIL

11. Ruedas Financieras

La rueda financiera según cronograma se realizará en el mes de Octubre, en el cual se programan para que asistan 100 empresarios o unidades productivas con 200 citas efectivas.

12. Estrategia de difusión

La Oficina Empresarial cuenta con un plan de comunicaciones diseñado para llegar a más empresarios y emprendedores que puedan beneficiarse de sus servicios gratuitos.
Este plan incluye producción de videos, reels y testimonios, cubrimiento fotográfico y audiovisual de eventos, gestión de redes sociales con parrilla de contenidos, pauta digital, actualización de la página

web, boletines de prensa y administración de comunidades de WhatsApp como canal directo con los empresarios.
Con estas acciones se busca fortalecer la visibilidad y el reconocimiento de la Oficina, garantizando una presencia activa y constante en los diferentes medios de comunicación.

Soportes: Plan de comunicaciones:

PLAN DE COMUNICACIONES OFICINA EMPRESARIAL 2026x.xlsx
Piezas publicadas durante el mes: ABRIL

13. Coordinación de la estrategia

La Oficina Empresarial cuenta con un proceso estructurado de seguimiento y evaluación, respaldado por herramientas e instrumentos que garantizan la calidad de los servicios ofrecidos. Este proceso es liderado por el coordinador contratado, quien supervisa su correcta ejecución.
El monitoreo se realiza a través del software propio de la Oficina, que permite hacer seguimiento en tiempo real a las asesorías brindadas por cada consultor. La herramienta facilita identificar los temas atendidos, las asesorías asignadas versus las efectivamente realizadas, y el desempeño general del equipo.
Con base en estos reportes, la coordinación valida el cumplimiento de metas y toma decisiones oportunas para ajustar estrategias, asegurando que los empresarios reciban una orientación pertinente y de valor.
Herramienta de gestión: La plataforma concentra toda la información operativa de la Oficina Empresarial. Su desarrollo buscó automatizar los procesos de agendamiento y atención, garantizando un servicio ágil, inmediato y controlado.
https://oficinaempresarial.ccmpc.org.co/

Se cuentan con instrumentos adicionales para el control de actividades, documentos, datos y soportes de las actividades gestionadas dentro de la oficina empresarial:

Soportes:

Temas legales: 1. TEMAS LEGALES

Control presupuestal: CONTROL PRESUPUESTAL 2026

Sabanas contables: SABANAS CONTABLES

Verificación de obligaciones: VERIFICACION DE OBLIGACIONES.xlsx

14. Atención jurídica desde Unidad de Registro CCMPC

Se cuenta con el vínculo directo para la atención de empresarios, desde la Unidad de Registro y Asuntos Jurídicos de la Cámara, con atención en modalidad presencial y virtual a los empresarios que lo requieran desde la oficina en temas jurídicos y registrales, de acuerdo a ello, si un empresario ingresa a la oficina con esta solicitud o si lo solicita a través de la página, se cuenta con un canal para realizar el agendamiento en modalidad virtual y presencial llamado "Turno Virtual" con el cual se puede acceder a fechas y horas de disponibilidad, de acuerdo a la necesidad. https://turno-virtual-camara-manizales.web.app/

15. Acceso a eventos

Se cuenta con el acceso a los diferentes eventos que se realizan desde la Cámara, con la herramienta "Cloud Events" a cual se está aplicando a los talleres que se realizan desde la Oficina Empresarial, y los cuales aplican para la comunidad empresarial, de acuerdo al área o programa que lo lance, el link de los eventos es: https://www.cloudevents.com.co/es/camaramanizales

16. Informe Financiero

Se presenta un mayor porcentaje de ejecución de la alcaldía al 30% dado que este a asumido en sus pagos un mayor valor de pagos

Tabla 32

EJECUCIÓN PRESUPUESTAL A ABRIL				
0012-1209-12	$	21.683.920	24,22%	Cámara
0012-1201-5	$	5.179.982	5,78%	Cámara
EJECUCIÓN A ABRIL CÁMARA	**$**	**26.863.902**	**30,00%**	
0012-1261	$	62.682.447	70,00%	Alcaldía
EJECUCIÓN A ABRIL ALCALDIA	**$**	**62.682.447**	**70,00%**	
EJECUCIÓN TOTAL A ABRIL	**$**	**89.546.349**	**100,00%**	
VALOR DISCRIMINADO POR MES - EJECUCIÓN ALCALDIA				
0012-1261	$	10.925.145	FEBRERO	
0012-1261	$	27.409.334	MARZO	
0012-1261	**$**	**24.347.968**	**ABRIL**	***VALOR A FACTURAR EN ABRIL***
0012-1261	$	62.682.447	TOTAL	

Soportes: CONTROL PRESUPUESTAL ABRIL.xlsx

Oficina Empresarial

Manizales, 13 de abril de 2026



Francy Hernández Navarro
Gestor Oficina Empresarial



Martin Felipe Restrepo Castaño
Profesional Fortalecimiento Empresarial