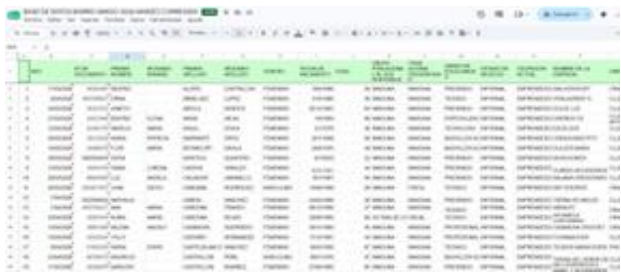
	ALCALDÍA DE MANIZALES	PSI-SJM-FR-13
	SERVICIOS JURÍDICOS	Estado Vigente
	ACTA DE PAGO PARCIAL PARA CONTRATOS DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS, COMPRAVENTA Y/O CONVENIOS	Versión 4


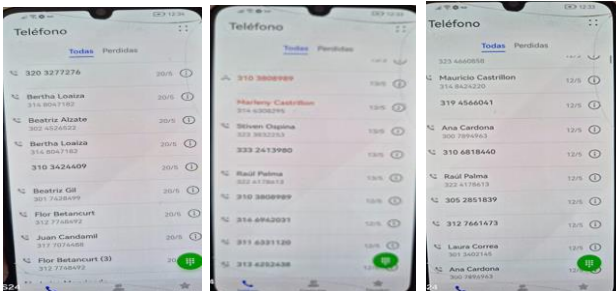
CONTRATO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS	CONTRATO DE SUMINISTROS	CONVENIO	X
--	--------------------------------	-----------------	----------

ACTA N°	3
FECHA	Junio 5 de 2026
SECRETARÍA	DESARROLLO SOCIAL
PERIODO EVALUADO	2 de mayo al 1 de junio de 2026
CONTRATO O CONVENIO N°	2602270755
OBJETO	“AUNAR ESFUERZOS PARA EL APOYO DE UNIDADES EMPRESARIALES DE BASE COMUNITARIA DIRIGIDO A LA POBLACION DE POBREZA EXTREMA, CON EL FIN DE FOMENTAR LA GENERACION DE INGRESOS DE LA POBLACION”.
CONTRATISTA	ASOCIACIÓN DE FAMILIAS LA PAZ- ASFAPAZ
SUPERVISOR(ES)	MARIA CARMENZA BERMUDEZ SALAZAR, PROFESIONAL UNIVERSITARIO, SECRETARIA DE DESARROLLO SOCIAL
PLAZO DE EJECUCIÓN	HASTA EL 15 DE DICIEMBRE DE 2026
VALOR DEL CONTRATO O CONVENIO	\$428.472.500, de los cuales \$299.928.500 corresponden a los aportes del MUNICIPIO DE MANIZALES y \$128.544.000 en dinero que corresponden al 30% del valor del convenio como aportes del conviniente
PRÓRROGAS	
SUSPENSIONES	
ADICIONES	

BALANCE DEL CONTRATO O CONVENIO A LA FECHA		
ÍTEM	PAGOS	SALDO
VALOR TOTAL DEL CONTRATO O CONVENIO		\$299.928.500
ADICIONES		
VALOR PAGADO ACTAS ANTERIORES	\$ 50.649.800	
VALOR A PAGAR PRESENTE ACTA	\$ 31.074.900	
SALDO	\$218.203.800	
TOTAL	\$299.928.500	\$299.928.500

VERIFICACIÓN DE OBLIGACIONES																													
N°	DESCRIPCIÓN DE LA OBLIGACIÓN	ACTIVIDADES REALIZADAS		DESCRIPCIÓN DEL CUMPLIMIENTO																									
		CANTIDAD	PORCENTAJE																										
1	Identificar, registrar y caracterizar 250 unidades productivas o emprendimientos que deseen vincularse al programa Barrio Amigo (convocatorias en 12 comunas y 7 corregimientos) Definir los criterios o requisitos para el ingreso de las unidades productivas, además de la exposición de sus productos en la tienda para la comercialización y sectorizar las unidades empresariales por actividad económica, siendo estrictos en la evaluación del estado en que llega, el acompañamiento y la etapa en que termina.	103	40%	<p>Se presenta el tercer informe que correspondiente a un cumplimiento del 41% frente a la meta propuesta, con 103 emprendedores vinculados</p> <p>En este periodo se tuvieron 18 ingresos al programa, 37 asesorías, 3 ferias de emprendimiento, generando espacios de visibilización, promoción y comercialización de los productos ofertados por los emprendedores. Asimismo, se llevó a cabo una capacitación general enfocada en el módulo uno cree en tí, emprende con propósito, además de una jornada de capacitación en escalonamiento, orientada al crecimiento y proyección de las unidades productivas</p> <table border="1" style="width: 100%; text-align: center;"> <thead> <tr> <th colspan="5">INSCRIPCIÓN DE EMPRENDEDORES</th> </tr> <tr> <th>CATEGORÍA</th> <th>MARZO</th> <th>ABRIL</th> <th>MAYO</th> <th>TOTAL</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>NUEVOS</td> <td>8</td> <td>13</td> <td>13</td> <td>33</td> </tr> <tr> <td>ANTIGUOS</td> <td>41</td> <td>23</td> <td>5</td> <td>70</td> </tr> <tr> <td>TOTAL</td> <td>49</td> <td>36</td> <td>18</td> <td>103</td> </tr> </tbody> </table> <p>Se continuó fortaleciendo el proceso de convocatoria, visibilidad y articulación institucional, mediante acciones orientadas a ampliar la participación de emprendedores y consolidar los canales de difusión y acompañamiento del programa</p>	INSCRIPCIÓN DE EMPRENDEDORES					CATEGORÍA	MARZO	ABRIL	MAYO	TOTAL	NUEVOS	8	13	13	33	ANTIGUOS	41	23	5	70	TOTAL	49	36	18	103
INSCRIPCIÓN DE EMPRENDEDORES																													
CATEGORÍA	MARZO	ABRIL	MAYO	TOTAL																									
NUEVOS	8	13	13	33																									
ANTIGUOS	41	23	5	70																									
TOTAL	49	36	18	103																									

1	<p>Identificar, registrar y caracterizar 250 unidades productivas o emprendimientos que deseen vincularse al programa Barrio Amigo (convocatorias en 12 comunas y 7 corregimientos) Definir los criterios o requisitos para el ingreso de las unidades productivas, además de la exposición de sus productos en la tienda para la comercialización y sectorizar las unidades empresariales por actividad económica, siendo estrictos en la evaluación del estado en que llega, el acompañamiento y la etapa en que termina.</p>	103	40%	<p>En este periodo se desarrollaron las siguientes actividades:</p> <p>Se fortaleció la convocatoria mediante la difusión de un enlace de inscripción compartido a través de grupos de Juntas de Acción Comunal (JAC) y líderes comunitarios, ampliando el alcance territorial de la estrategia y facilitando el acceso de nuevos emprendedores interesados en vincularse al programa.</p> <p>De igual manera, se fortaleció la presencia digital del programa mediante el uso constante de redes sociales como Instagram y Facebook, utilizando publicaciones, reels, historias y piezas gráficas orientadas a mejorar la visibilidad de las actividades, ferias y procesos de inscripción. Esta estrategia se complementa con acciones de voz a voz realizadas por los mismos emprendedores participantes.</p> <p>En el marco de las acciones de articulación institucional, se llevó a cabo una reunión con la Universidad de Manizales y su programa de emprendimiento, permitiendo socializar la estrategia Barrio Amigo con emprendedores vinculados al ecosistema de emprendimiento de la institución. Cabe resaltar que los participantes no corresponden únicamente a población estudiantil joven, sino también a personas externas que hacen parte de los procesos de emprendimiento promovidos por la universidad.</p> <p>Se continuó implementando la estrategia de visibilidad y promoción basada en cuatro fases: expectativa, convocatoria, cobertura y cierre. A través de estas fases se desarrollaron publicaciones previas a los eventos, difusión de requisitos y formularios de participación, cobertura en tiempo real durante las ferias y publicaciones finales tipo carrusel y vlog, consolidando los resultados y experiencias de cada jornada.</p> <p>Finalmente, se siguió fortaleciendo la sinergia del ecosistema digital mediante la automatización de la atención al usuario en Instagram, Facebook y WhatsApp, optimizando los tiempos de respuesta y mejorando la experiencia de atención y acompañamiento a los emprendedores interesados en participar en el programa.</p> <p>Durante el mes de mayo se fortaleció el proceso de inscripción mediante la implementación continua de la ficha oficial, herramienta que permitió consolidar de manera ordenada y precisa la información de cada participante. Este procedimiento facilitó la validación detallada de los requisitos establecidos, de acuerdo con las características y necesidades de cada tipo de emprendimiento</p> 
---	---	-----	-----	--

<p>1</p>	<p>Identificar, registrar y caracterizar 250 unidades productivas o emprendimientos que deseen vincularse al programa Barrio Amigo (convocatorias en 12 comunas y 7 corregimientos) Definir los criterios o requisitos para el ingreso de las unidades productivas, además de la exposición de sus productos en la tienda para la comercialización y sectorizar las unidades empresariales por actividad económica, siendo estrictos en la evaluación del estado en que llega, el acompañamiento y la etapa en que termina.</p>	<p>103</p>	<p>40%</p>	<p>Durante el periodo se dio continuidad al proceso de validación rigurosa de condiciones específicas para los emprendimientos participantes, haciendo especial énfasis en sectores relacionados con alimentos, mediante la verificación de certificados de manipulación, así como en actividades de manualidades y tejeduría, donde se fortalecieron las prácticas asociadas al manejo adecuado de productos y al cumplimiento de normas básicas de seguridad. Estas acciones permitieron consolidar procesos más organizados, confiables y ajustados a los lineamientos establecidos, promoviendo no solo la calidad y legalidad de los emprendimientos, sino también el fortalecimiento de sus capacidades operativas. De igual manera, este ejercicio contribuyó a optimizar los tiempos en las fases posteriores de selección y acompañamiento, facilitando una gestión más eficiente, dinámica y estructurada dentro del programa.</p>  <p>De los 103 emprendedores 70 participantes provienen de ediciones anteriores, aportando su experiencia, trayectoria y avances construidos durante procesos previos, mientras que los 33 restantes corresponden a nuevos proyectos que ingresan al programa con propuestas innovadoras y expectativas de crecimiento.</p> <p>Durante el mes de mayo, se desarrolló una estrategia de telemercadeo orientada al fortalecimiento del relacionamiento directo con los emprendedores vinculados al programa Barrio Amigo, consolidándose como una herramienta clave para la gestión de convocatorias y el acompañamiento personalizado.</p> <p>La actividad se centró en la realización de contactos telefónicos y el envío de mensajes institucionales dirigidos a emprendedores activos, inactivos y potenciales nuevos participantes, con el objetivo de promover su vinculación y participación en ferias comerciales, eventos de visibilización e inscripciones al programa. Este proceso permitió una convocatoria más cercana, segmentada y efectiva, asegurando la llegada de la información de manera oportuna y comprensible.</p> 
----------	---	------------	------------	---

1	<p>Identificar, registrar y caracterizar 250 unidades productivas o emprendimientos que deseen vincularse al programa Barrio Amigo (convocatorias en 12 comunas y 7 corregimientos) Definir los criterios o requisitos para el ingreso de las unidades productivas, además de la exposición de sus productos en la tienda para la comercialización y sectorizar las unidades empresariales por actividad económica, siendo estrictos en la evaluación del estado en que llega, el acompañamiento y la etapa en que termina.</p>	103	40%	<p>Componente de Comunicaciones</p> <p>Durante este periodo se continuó implementando la estrategia de producción audiovisual, fortaleciendo progresivamente el uso de formatos dinámicos como reels y contenido de video.</p> <p>Gracias a esto se promovió una mayor participación de los emprendedores en la creación de contenido, siendo ellos protagonistas de diferentes piezas audiovisuales, con el propósito de generar mayor cercanía, autenticidad y conexión con la audiencia.</p> <p>Los contenidos desarrollados continuaron enfocados en la visibilización de los emprendedores, la promoción de sus productos, la difusión de actividades del programa y el acompañamiento a las jornadas realizadas durante el mes.</p> <p>Se continuó la articulación con la Alcaldía de Manizales, fortaleciendo la coherencia gráfica y la identidad visual del programa, en concordancia con los lineamientos institucionales establecidos. Este trabajo conjunto ha permitido unificar criterios de comunicación y garantizar una presentación más organizada y profesional en los diferentes espacios y piezas desarrolladas publicadas en las distintas plataformas.</p> <p>Seguimiento y análisis de métricas: En el análisis de métricas correspondiente al periodo del 01 al 31 de mayo se evidenció un comportamiento positivo en la comunidad digital. Durante este intervalo se registraron un total de 22.008 visualizaciones, así como un alcance de 2.135 cuentas, lo que representa un incremento del 48,8% en comparación con el periodo anterior, reflejando un nivel significativo de exposición del contenido publicado y fortaleciendo la presencia digital del programa.</p> <p>Asimismo, se observó un aumento del 30.5% en la actividad del perfil, junto con 398 visitas al perfil y clics en el enlace externo, lo que refleja una intención de interacción por parte de los usuarios.</p> <p>Estos resultados demuestran la efectividad en la distribución del contenido, logrando que aproximadamente el 94,6% de los seguidores actuales (2.259) consumen activamente la información y generen interacciones valiosas con el perfil del programa.</p> <p>En conjunto, la gestión activa del contenido y la interacción con los usuarios han contribuido a mejorar la experiencia del usuario, fortalecer la comunicación bidireccional y potenciar el alcance e impacto de la estrategia digital del programa. (estos porcentajes están en la fecha actual, pero deben actualizarse para el 31 de mayo)</p> <p>Automatización de mensajes e interacción con seguidores:</p> <p>Se continuó implementando y fortaleciendo la automatización de respuestas en redes sociales, mejorando la atención al usuario y optimizando los tiempos de respuesta.</p> <p>Las acciones incluyeron:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Mensajes automáticos de bienvenida. ● Respuestas rápidas a preguntas frecuentes. ● Orientación a nuevos interesados. ● Gestión activa de comentarios y mensajes.
---	---	-----	-----	---

Identificar, registrar y caracterizar 250 unidades productivas o emprendimientos que deseen vincularse al programa Barrio Amigo (convocatorias en 12 comunas y 7 corregimientos) Definir los criterios o requisitos para el ingreso de las unidades productivas, además de la exposición de sus productos en la tienda para la comercialización y sectorizar las unidades empresariales por actividad económica, siendo estrictos en la evaluación del estado en que llega, el acompañamiento y la etapa en que termina.

1

103

40%

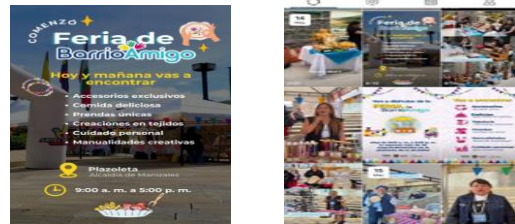
Automatización e interacción



Capacitación



Ferias



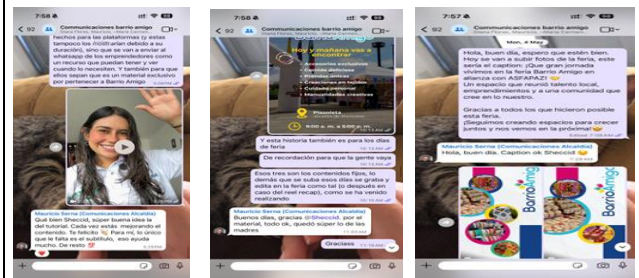
Parrilla de contenido

Fecha	Evento	Objetivo	Actividad	Responsable	Estado
15/03/2023	Charla	Informar sobre el programa Barrio Amigo y sus beneficios.	Charla informativa con la presencia de representantes de la comunidad.	Comunicación Barrio Amigo	Completado
22/03/2023	Charla	Informar sobre el programa Barrio Amigo y sus beneficios.	Charla informativa con la presencia de representantes de la comunidad.	Comunicación Barrio Amigo	Completado
29/03/2023	Charla	Informar sobre el programa Barrio Amigo y sus beneficios.	Charla informativa con la presencia de representantes de la comunidad.	Comunicación Barrio Amigo	Completado
05/04/2023	Charla	Informar sobre el programa Barrio Amigo y sus beneficios.	Charla informativa con la presencia de representantes de la comunidad.	Comunicación Barrio Amigo	Completado
12/04/2023	Charla	Informar sobre el programa Barrio Amigo y sus beneficios.	Charla informativa con la presencia de representantes de la comunidad.	Comunicación Barrio Amigo	Completado

Formatos brochure



Comunicación interna



1	<p>Identificar, registrar y caracterizar 250 unidades productivas o emprendimientos que deseen vincularse al programa Barrio Amigo (convocatorias en 12 comunas y 7 corregimientos) Definir los criterios o requisitos para el ingreso de las unidades productivas, además de la exposición de sus productos en la tienda para la comercialización y sectorizar las unidades empresariales por actividad económica, siendo estrictos en la evaluación del estado en que llega, el acompañamiento y la etapa en que termina.</p>	103	40%	<p>CARACTERIZACIÓN DE USUARIOS: Durante el mes de mayo, se dio continuidad y se fortaleció el proceso de caracterización de los emprendimientos, consolidando una base de datos con información diagnóstica que permite establecer una línea base para el acompañamiento integral de los emprendedores del programa Barrio Amigo</p> <p>Ubicación geográfica y distribución territorial, Se siguen presentando emprendedores vinculados al programa distribuidos en todas las comunas, en el mes de mayo se evidencia mayor presencia en la comuna la fuente, seguido por atardeceres y la estación</p> <table border="1" data-bbox="873 491 1511 982"> <thead> <tr> <th>COMUNA/CORREGIMIENTO</th> <th>marzo</th> <th>abril</th> <th>mayo</th> <th>Suma total</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>Atardeceres</td><td>9</td><td>5</td><td>2</td><td>16</td></tr> <tr><td>La Estación</td><td>6</td><td>4</td><td>2</td><td>12</td></tr> <tr><td>La Fuente</td><td>4</td><td>3</td><td>4</td><td>11</td></tr> <tr><td>Ciudadela del norte</td><td>6</td><td>4</td><td>1</td><td>11</td></tr> <tr><td>Universitaria</td><td>5</td><td>3</td><td>1</td><td>9</td></tr> <tr><td>Cumanday</td><td>2</td><td>5</td><td>1</td><td>8</td></tr> <tr><td>Palogrande</td><td>3</td><td>4</td><td></td><td>7</td></tr> <tr><td>Tesorito</td><td>2</td><td>3</td><td>1</td><td>6</td></tr> <tr><td>Nuevo Horizonte</td><td>4</td><td>1</td><td>3</td><td>8</td></tr> <tr><td>La Macarena</td><td>3</td><td>2</td><td>1</td><td>6</td></tr> <tr><td>ZONA RURAL (VEREDA)</td><td>3</td><td>1</td><td>1</td><td>5</td></tr> <tr><td>Ecoturístico Cerro de Oro</td><td>2</td><td>1</td><td>1</td><td>4</td></tr> <tr><td>Suma total</td><td>49</td><td>36</td><td>18</td><td>103</td></tr> </tbody> </table> <p>Con respecto a la zona rural en el mes de mayo no se contó con inscripción de emprendedores. En lo que se puede considerar trabajar una estrategia para mayor vinculación de esta población al programa, La baja representación rural puede estar asociada a barreras de acceso, menor cobertura institucional o dificultades en el registro, Es clave fortalecer estrategias de apoyo al emprendimiento rural para equilibrar la distribución territorial.</p> <p>Tipo de población y condiciones sociales: La población atendida es diversa e incluye:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Emprendedores independientes (91) ● Población con responsabilidades de cuidado (2) ● Víctima de violencia de genero (1) ● Víctima del conflicto armado (4) ● Inmigrantes (5) <table border="1" data-bbox="873 1545 1503 1898"> <thead> <tr> <th rowspan="2">POBLACIONES ESPECIALES</th> <th colspan="3">MES</th> <th rowspan="2">Suma total</th> </tr> <tr> <th>marzo</th> <th>abril</th> <th>mayo</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>Ninguna</td><td>44</td><td>33</td><td>14</td><td>91</td></tr> <tr><td>Inmigrante</td><td>2</td><td>1</td><td>2</td><td>5</td></tr> <tr><td>Víctima de conflicto armado</td><td>1</td><td>2</td><td>1</td><td>4</td></tr> <tr><td>Cuidador (a)</td><td>1</td><td></td><td>1</td><td>2</td></tr> <tr><td>Víctima de violencia de género</td><td>1</td><td></td><td></td><td>1</td></tr> <tr><td>Suma total</td><td>49</td><td>36</td><td>18</td><td>103</td></tr> </tbody> </table>	COMUNA/CORREGIMIENTO	marzo	abril	mayo	Suma total	Atardeceres	9	5	2	16	La Estación	6	4	2	12	La Fuente	4	3	4	11	Ciudadela del norte	6	4	1	11	Universitaria	5	3	1	9	Cumanday	2	5	1	8	Palogrande	3	4		7	Tesorito	2	3	1	6	Nuevo Horizonte	4	1	3	8	La Macarena	3	2	1	6	ZONA RURAL (VEREDA)	3	1	1	5	Ecoturístico Cerro de Oro	2	1	1	4	Suma total	49	36	18	103	POBLACIONES ESPECIALES	MES			Suma total	marzo	abril	mayo	Ninguna	44	33	14	91	Inmigrante	2	1	2	5	Víctima de conflicto armado	1	2	1	4	Cuidador (a)	1		1	2	Víctima de violencia de género	1			1	Suma total	49	36	18	103
COMUNA/CORREGIMIENTO	marzo	abril	mayo	Suma total																																																																																																												
Atardeceres	9	5	2	16																																																																																																												
La Estación	6	4	2	12																																																																																																												
La Fuente	4	3	4	11																																																																																																												
Ciudadela del norte	6	4	1	11																																																																																																												
Universitaria	5	3	1	9																																																																																																												
Cumanday	2	5	1	8																																																																																																												
Palogrande	3	4		7																																																																																																												
Tesorito	2	3	1	6																																																																																																												
Nuevo Horizonte	4	1	3	8																																																																																																												
La Macarena	3	2	1	6																																																																																																												
ZONA RURAL (VEREDA)	3	1	1	5																																																																																																												
Ecoturístico Cerro de Oro	2	1	1	4																																																																																																												
Suma total	49	36	18	103																																																																																																												
POBLACIONES ESPECIALES	MES			Suma total																																																																																																												
	marzo	abril	mayo																																																																																																													
Ninguna	44	33	14	91																																																																																																												
Inmigrante	2	1	2	5																																																																																																												
Víctima de conflicto armado	1	2	1	4																																																																																																												
Cuidador (a)	1		1	2																																																																																																												
Víctima de violencia de género	1			1																																																																																																												
Suma total	49	36	18	103																																																																																																												

1	<p>Identificar, registrar y caracterizar 250 unidades productivas o emprendimientos que deseen vincularse al programa Barrio Amigo (convocatorias en 12 comunas y 7 corregimientos) Definir los criterios o requisitos para el ingreso de las unidades productivas, además de la exposición de sus productos en la tienda para la comercialización y sectorizar las unidades empresariales por actividad económica, siendo estrictos en la evaluación del estado en que llega, el acompañamiento y la etapa en que termina.</p>	103	40%	<p>Nivel socioeconómico y socioeducativo: sigue predominando la formación técnica con un total de 29 personas, seguida por pregrado con 24 personas y bachiller académico con 21 personas.</p> <table border="1" data-bbox="873 268 1507 730"> <thead> <tr> <th rowspan="2">NIVEL DE ESCOLARIDAD</th> <th colspan="3">MES</th> <th rowspan="2">Suma total</th> </tr> <tr> <th>Marzo</th> <th>abril</th> <th>mayo</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>TÉCNICO</td> <td>13</td> <td>10</td> <td>6</td> <td>29</td> </tr> <tr> <td>PREGRADO</td> <td>12</td> <td>10</td> <td>2</td> <td>24</td> </tr> <tr> <td>BACHILLER ACADEMICO</td> <td>10</td> <td>8</td> <td>3</td> <td>21</td> </tr> <tr> <td>TECNÓLOGO</td> <td>5</td> <td>3</td> <td>1</td> <td>9</td> </tr> <tr> <td>BÁSICA SECUNDARIA</td> <td>3</td> <td>1</td> <td>3</td> <td>7</td> </tr> <tr> <td>ESPECIALIZACIÓN</td> <td>4</td> <td>2</td> <td></td> <td>6</td> </tr> <tr> <td>BÁSICA PRIMARIA</td> <td>2</td> <td>2</td> <td>2</td> <td>6</td> </tr> <tr> <td>MAESTRÍA</td> <td></td> <td></td> <td>1</td> <td>1</td> </tr> <tr> <td>Suma total</td> <td>49</td> <td>36</td> <td>18</td> <td>103</td> </tr> </tbody> </table> <p>Aportes al sistema de salud: Frente al sistema de salud, durante la ejecución del convenio se han reportado un total de 103 emprendedores afiliados al sistema, de los cuales 34 son beneficiarios, 29 aportan a salud y pensión, 24 no realizan aportes y sólo 16 aportan a salud.</p> <p>Condición de discapacidad: De acuerdo a la evidencia, a la fecha se consolidan un total de 4 personas con discapacidad visual y 2 con discapacidad física y 5 personas con discapacidad múltiple. Lo que representa un 11% del total de los inscritos, con algún tipo de discapacidad por lo que sigue mostrando la inclusión que el programa tiene con poblaciones diferenciales.</p> <p>Poblaciones especiales: En cuanto a la población especial atendida, se tiene un acumulado a la fecha de 12 personas atendidas, lo que representa el 12% del total de la población; El consolidado muestra que la mayoría de las personas atendidas no pertenecen a una población especial; sin embargo, la presencia de grupos específicos como inmigrantes, víctimas del conflicto armado y cuidadores evidencia la necesidad de continuar desarrollando acciones de atención diferencial e inclusión, permitiendo responder de manera adecuada a las necesidades particulares de cada población.</p> <p><u>DATOS DEL EMPRENDIMIENTO</u></p> <p>Se sigue evidenciado que las mujeres son las que más se vinculan al programa con sus emprendimientos respecto de los hombres</p> <table border="1" data-bbox="873 1612 1507 1833"> <thead> <tr> <th>24. Titularidad de la empresa*</th> <th>abril</th> <th>marzo</th> <th>mayo</th> <th>Suma total</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Femenino</td> <td>30</td> <td>43</td> <td>13</td> <td>86</td> </tr> <tr> <td>Masculino</td> <td>6</td> <td>6</td> <td>5</td> <td>17</td> </tr> <tr> <td>Suma total</td> <td>36</td> <td>49</td> <td>18</td> <td>103</td> </tr> </tbody> </table> <p>Categorización del emprendimiento: De acuerdo con la información registrada, los emprendedores clasificaron sus unidades productivas principalmente en categorías como alimentos, manualidades y tejeduría, mientras que las menores categorías se encuentran registradas en accesorios y cuidado personal.</p>	NIVEL DE ESCOLARIDAD	MES			Suma total	Marzo	abril	mayo	TÉCNICO	13	10	6	29	PREGRADO	12	10	2	24	BACHILLER ACADEMICO	10	8	3	21	TECNÓLOGO	5	3	1	9	BÁSICA SECUNDARIA	3	1	3	7	ESPECIALIZACIÓN	4	2		6	BÁSICA PRIMARIA	2	2	2	6	MAESTRÍA			1	1	Suma total	49	36	18	103	24. Titularidad de la empresa*	abril	marzo	mayo	Suma total	Femenino	30	43	13	86	Masculino	6	6	5	17	Suma total	36	49	18	103
NIVEL DE ESCOLARIDAD	MES			Suma total																																																																									
	Marzo	abril	mayo																																																																										
TÉCNICO	13	10	6	29																																																																									
PREGRADO	12	10	2	24																																																																									
BACHILLER ACADEMICO	10	8	3	21																																																																									
TECNÓLOGO	5	3	1	9																																																																									
BÁSICA SECUNDARIA	3	1	3	7																																																																									
ESPECIALIZACIÓN	4	2		6																																																																									
BÁSICA PRIMARIA	2	2	2	6																																																																									
MAESTRÍA			1	1																																																																									
Suma total	49	36	18	103																																																																									
24. Titularidad de la empresa*	abril	marzo	mayo	Suma total																																																																									
Femenino	30	43	13	86																																																																									
Masculino	6	6	5	17																																																																									
Suma total	36	49	18	103																																																																									

1	<p>Identificar, registrar y caracterizar 250 unidades productivas o emprendimientos que deseen vincularse al programa Barrio Amigo (convocatorias en 12 comunas y 7 corregimientos) Definir los criterios o requisitos para el ingreso de las unidades productivas, además de la exposición de sus productos en la tienda para la comercialización y sectorizar las unidades empresariales por actividad económica, siendo estrictos en la evaluación del estado en que llega, el acompañamiento y la etapa en que termina.</p>	103	40%	<p>Se fortaleció el control y seguimiento en el proceso de vinculación de unidades productivas del sector alimentos, realizando mayor énfasis en la revisión de la materia prima, sus procesos de transformación, la verificación de ingredientes y la validación de la documentación requerida para su participación dentro del programa.</p> <p>Asimismo, se realizaron devoluciones y observaciones a algunos procesos de inscripción que no cumplían con los criterios establecidos. En uno de los casos, se efectuó la devolución de la documentación de una emprendedora debido a que sus exámenes presentaron resultados alterados; frente a esta situación, se brindó orientación recomendando esperar un tiempo prudencial, fortalecer las prácticas de manufactura y repetir los exámenes correspondientes, con el fin de que posteriormente pueda continuar su proceso de vinculación. De igual manera, otros procesos fueron devueltos debido a que los productos comercializados eran comprados y no elaborados directamente por el emprendedor, o porque no cumplían con el porcentaje mínimo requerido de transformación y elaboración propia del 80%, conforme a los lineamientos establecidos por el programa</p> <table border="1" data-bbox="873 810 1507 1199"> <thead> <tr> <th>CATEGORIZACIÓN</th> <th>marzo</th> <th>abril</th> <th>mayo</th> <th>Suma total</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Alimentos</td> <td>12</td> <td>11</td> <td>4</td> <td>27</td> </tr> <tr> <td>Manualidades</td> <td>10</td> <td>7</td> <td>5</td> <td>22</td> </tr> <tr> <td>Tejeduría</td> <td>6</td> <td>8</td> <td>4</td> <td>18</td> </tr> <tr> <td>Accesorios</td> <td>10</td> <td>3</td> <td>3</td> <td>16</td> </tr> <tr> <td>Cuidado personal</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>1</td> <td>8</td> </tr> <tr> <td>Artesanías</td> <td>5</td> <td>2</td> <td></td> <td>7</td> </tr> <tr> <td>Confección</td> <td>3</td> <td>1</td> <td>1</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>Suma total</td> <td>49</td> <td>36</td> <td>18</td> <td>103</td> </tr> </tbody> </table> <p>Con relación a las 7 categorías de emprendimientos, el 26% del total de los emprendedores inscritos pertenecen al sector alimentos y 21% a manualidades, 17% tejeduría, 15% accesorios, 7% cuidado persona, 5% artesanías y 4% confección para un total de 103 emprendedores hasta la fecha</p> <p>Sigue habiendo más emprendedores enfocados en alimentos, pero la gestión realizada durante el mes de mayo fue restringir un poco en cuanto a la innovación de los nuevos emprendedores para reducir esta categoría por lo que en el mes de mayo solo ingresaron 4 emprendimientos de alimentos, de igual manera se debe seguir con la estrategia de iniciar con procesos de capacitación en BPM y en procesos para adelantar trámites ante el INVIMA</p> <p>Ubicación del negocio: La mayoría de unidades productivas siguen operando desde el hogar, con sus talleres o cocinas adecuadas en espacios informales, lo que limita su visibilidad y capacidad de expansión.</p> <p>Tiempo del emprendimiento: Con respecto del tiempo en el mes de mayo, hay mayor reporte de emprendimientos que superan los 5 años seguido por los de menos de un año con su etapa de inicio de negocio.</p>	CATEGORIZACIÓN	marzo	abril	mayo	Suma total	Alimentos	12	11	4	27	Manualidades	10	7	5	22	Tejeduría	6	8	4	18	Accesorios	10	3	3	16	Cuidado personal	3	4	1	8	Artesanías	5	2		7	Confección	3	1	1	5	Suma total	49	36	18	103
CATEGORIZACIÓN	marzo	abril	mayo	Suma total																																													
Alimentos	12	11	4	27																																													
Manualidades	10	7	5	22																																													
Tejeduría	6	8	4	18																																													
Accesorios	10	3	3	16																																													
Cuidado personal	3	4	1	8																																													
Artesanías	5	2		7																																													
Confección	3	1	1	5																																													
Suma total	49	36	18	103																																													

1	<p>Identificar, registrar y caracterizar 250 unidades productivas o emprendimientos que deseen vincularse al programa Barrio Amigo (convocatorias en 12 comunas y 7 corregimientos) Definir los criterios o requisitos para el ingreso de las unidades productivas, además de la exposición de sus productos en la tienda para la comercialización y sectorizar las unidades empresariales por actividad económica, siendo estrictos en la evaluación del estado en que llega, el acompañamiento y la etapa en que termina.</p>	103	40%	<p>Comercialización y acceso a mercados – Mayo Los emprendimientos se clasifican según el alcance de sus mercados. Se evidencia que el mercado predominante continúa siendo el local, principalmente a través de redes cercanas como familiares, amigos y conocidos, así como mediante estrategias de voz a voz y el uso de redes sociales. Del total de los emprendimientos, 28 reportan ventas a nivel nacional y 1 ventas internacionales</p> <p>Nivel de formalización: Del acumulado de emprendimientos inscritos a la fecha, 19 cuentan con registro mercantil en cámara y comercio y 84 no cuentan con registro, lo que sigue evidenciando que la mayoría de los emprendimientos registrados mes a mes operan en la informalidad, esto representa una oportunidad para trabajar con cámara y comercio en programas de incentivos.</p> <p>El proceso de caracterización evidencia que los emprendedores presentan un nivel de capacidades productivas en desarrollo, caracterizado por una operación principalmente local, de pequeña escala y con procesos poco tecnificados. Predominan métodos de gestión básicos (registros manuales y hojas de cálculo), lo que refleja una estructura organizativa incipiente y limitada capacidad de optimización productiva.</p> <p>En términos de calidad del producto o servicio, esta se encuentra estrechamente ligada a la experiencia empírica del emprendedor más que a procesos estandarizados o certificaciones formales. La alta informalidad y el bajo nivel de registro mercantil sugieren que aún no existen, en la mayoría de los casos, mecanismos consolidados de control de calidad, trazabilidad o mejora continua, lo que puede generar variabilidad en la oferta.</p> <p>Uso de redes sociales: Se infiere una adopción aún básica o no sistemática. La baja digitalización general (evidenciada por el escaso uso de aplicaciones especializadas y herramientas digitales contables) sugiere que las redes sociales probablemente se utilizan más como canal informal de promoción que como estrategia estructurada de marketing digital, segmentación de clientes o posicionamiento de marca</p> <p>Diagnóstico inicial y asesorías: Se continúa aplicando la batería de indicadores para las primeras asesorías de tal manera que se evidencie el estado actual de cada unidad de negocio y en segundas y terceras asesorías evidenciar los avances el proceso.</p> <p>Se continúa llevando a cabo un proceso detallado de revisión y verificación de los productos ofrecidos por los emprendedores, con el propósito de garantizar estándares básicos de calidad, fortalecer su propuesta de valor y mejorar su competitividad en el mercado. Este ejercicio se desarrolló a través de la observación directa, el diálogo con los emprendedores y el análisis comparativo de sus productos frente a la oferta existente: se evaluaron aspectos clave como el estado y la calidad de las materias primas, identificando condiciones de almacenamiento, conservación y procedencia, con el fin de asegurar productos adecuados para la comercialización. Asimismo, se realizó un análisis de precios frente al mercado, permitiendo establecer si los valores definidos por los emprendedores son competitivos, sostenibles y acordes con las dinámicas comerciales del entorno.</p>
---	---	-----	-----	---

2	Acompañar y asesorar a 250 unidades productivas, que se vinculen al programa Barrio Amigo, para garantizar el proceso se realizaran mínimo 3 asesorías por unidad empresarial beneficiada	145	18,4%	<p>En el marco del programa Barrio Amigo, se dispone de la capacidad técnica, operativa y logística del equipo de trabajo para el diseño e implementación de estrategias orientadas al fortalecimiento integral de las unidades productivas. Este acompañamiento se desarrolla a través de una atención personalizada a los emprendedores, permitiendo reconocer sus particularidades, dinámicas y necesidades específicas.</p> <p>Se brindó asesoría inicial integral a los 18 emprendedores en el mes de mayo, 36 en abril y 49 en marzo para un total de 103 emprendimientos vinculados al programa, esto se realizó mediante espacios personalizados de acompañamiento orientados a comprender de manera profunda la realidad de cada unidad productiva. Este proceso permitió fortalecer el diagnóstico inicial, a partir del análisis de aspectos clave como la operación del negocio, manejo administrativo, estructura de costos, comercialización y capacidades del emprendedor.</p> <p>Se continúan aplicando los mismos mecanismos para identificar necesidades en emprendedores, alcanzando un total de 18 asesorías iniciales durante el mes de mayo, así como 19 asesorías de seguimiento a unidades productivas, para un total de 37 asesorías realizadas</p> <table border="1" data-bbox="873 856 1482 1276"> <thead> <tr> <th>Inscritos y Asesorías</th> <th>Asesorías diagnóstico y de seguimiento</th> <th>Marzo</th> <th>Abril</th> <th>Mayo</th> <th>Total</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td colspan="2">Total, Inscritos (Asesorías diagnóstico)</td> <td>49</td> <td>36</td> <td>18</td> <td>103</td> </tr> <tr> <td rowspan="2">Total Asesorías</td> <td>Asesorías Iniciales aplicadas = Inscritos</td> <td>49</td> <td>36</td> <td>18</td> <td>103</td> </tr> <tr> <td>Asesorías de seguimiento aplicadas</td> <td>0</td> <td>23</td> <td>19</td> <td>42</td> </tr> <tr> <td colspan="2">Total Asesorías</td> <td>49</td> <td>59</td> <td>37</td> <td>145</td> </tr> </tbody> </table> <p>Diagnóstico inicial del estado del negocio y seguimiento al avance de los Emprendimientos</p> <p>En el marco del programa, se implementó la batería de indicadores con el propósito de realizar una caracterización integral de las unidades productivas vinculadas, permitiendo medir variables claves relacionadas con su nivel de desarrollo, capacidades productivas y comerciales, Esto permitió identificar el nivel de desarrollo del emprendimiento, así como sus principales fortalezas y brechas respecto a los criterios empresariales tenidos en cuenta, además se realiza seguimiento y acompañamiento a los emprendimientos en asesorías posteriores, ferias comerciales en donde se logra evidenciar avance en la implementación de mejoras en la presentación de sus productos, en sus estrategias de mercado y en su crecimiento empresarial.</p>	Inscritos y Asesorías	Asesorías diagnóstico y de seguimiento	Marzo	Abril	Mayo	Total	Total, Inscritos (Asesorías diagnóstico)		49	36	18	103	Total Asesorías	Asesorías Iniciales aplicadas = Inscritos	49	36	18	103	Asesorías de seguimiento aplicadas	0	23	19	42	Total Asesorías		49	59	37	145
Inscritos y Asesorías	Asesorías diagnóstico y de seguimiento	Marzo	Abril	Mayo	Total																												
Total, Inscritos (Asesorías diagnóstico)		49	36	18	103																												
Total Asesorías	Asesorías Iniciales aplicadas = Inscritos	49	36	18	103																												
	Asesorías de seguimiento aplicadas	0	23	19	42																												
Total Asesorías		49	59	37	145																												

2	Acompañar y asesorar a 250 unidades productivas, que se vinculen al programa Barrio Amigo, para garantizar el proceso se realizaran mínimo 3 asesorías por unidad empresarial beneficiada	145	18,4%	<p>Los criterios de evaluación permiten al asesor evaluar el nivel de avance o madurez de los emprendimientos. Durante las asesorías se asigna una calificación cuantificable que permite observar las debilidades y fortalezas de los emprendimientos y comparar su evolución mes a mes como se puede analizar a continuación</p> <table border="1" data-bbox="873 289 1497 571"> <thead> <tr> <th>Métrica</th> <th>A cierre de marzo</th> <th>A cierre de abril</th> <th>A cierre mayo</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Emprendimientos evaluados</td> <td>49</td> <td>85</td> <td>103</td> </tr> <tr> <td>Emprendedores con puntajes bajos 0 a 33</td> <td>7</td> <td>10</td> <td>9</td> </tr> <tr> <td>Emprendedores con puntajes medio a altos 34 a 66</td> <td>33</td> <td>60</td> <td>73</td> </tr> <tr> <td>Emprendedores con puntajes altos 67 a 100</td> <td>9</td> <td>15</td> <td>21</td> </tr> </tbody> </table> <p>Análisis</p> <p>Emprendedores con puntajes bajos 0 a 33 (ROJO): De los 9 emprendimientos que concluyeron el mes de mayo en color rojo, solo 2 emprendedores fueron asesorados, una de las emprendedoras AJ CROCHET a pesar que ha recibido las 3 asesorías desde marzo, no ha logrado avanzar a una puntuación media (Amarillo), por otra parte, LUNNIS CROCHET es una emprendedora que ingresó nueva durante el mes de mayo, y su emprendimiento está en sus primeras etapas de desarrollo por lo que su calificación fue rojo desde un principio</p> <p>Emprendedores con puntajes medio a altos 34 a 66 (AMARILLO) a cierre del mes de mayo hay 73 emprendimientos en amarillo de los cuales 27 asesorías fueron realizadas en el mes de mayo que concluyeron en calificación media “Amarillo” de estas 27 personas, 14 son personas nuevas cuya calificación fue amarillo desde el diagnóstico inicial. y 13 personas fueron asesoradas, pero no avanzaron al siguiente nivel y continúan en amarillo; durante el mes de mayo 2 emprendimientos salieron de la calificación Por mejorar (rojo) y ahora están en calificación Bueno (Amarillo) los cuales fueron: TEJIDOS MARIA DORIS y ENTRELAZADOS</p> <p>Emprendedores con puntajes altos 67 a 100 (VERDE) los 21 emprendimientos que a cierre de mes de mayo concluyeron con calificación Verde “Muy Buenos” fueron 8 los que recibieron asesoría concluyente en mayo con calificación verde, de los cuales 3 personas ingresaron nuevas en el mes de mayo, uno de ellos es del “SALPI KUMIS” quien obtuvo 2 asesorías en mayo logrando avanzar a color verde el mismo mes. los otros 2 son “APÍCOLA DEL CAMPO” y “BRILLO DEL ALMA” cuyos emprendimientos están relacionados con productos de la colmena y decoración respectivamente; durante el mes de mayo 3 emprendimientos que venían de abril en amarillo ahora están en calificación muy bueno (verde) los cuales fueron MALÚ CROCHET, LUAR y DESTELLART</p> <p>Se puede evidenciar que a cierre de mes de marzo hay 49 emprendimientos con sus respectivas calificaciones, a cierre de mes de abril se tienen los 85 emprendimientos con sus respectivas calificaciones, y cierre de mes de mayo se tienen los 37 emprendimientos con sus respectivas calificaciones, para un total de 103 a la fecha</p>	Métrica	A cierre de marzo	A cierre de abril	A cierre mayo	Emprendimientos evaluados	49	85	103	Emprendedores con puntajes bajos 0 a 33	7	10	9	Emprendedores con puntajes medio a altos 34 a 66	33	60	73	Emprendedores con puntajes altos 67 a 100	9	15	21
Métrica	A cierre de marzo	A cierre de abril	A cierre mayo																					
Emprendimientos evaluados	49	85	103																					
Emprendedores con puntajes bajos 0 a 33	7	10	9																					
Emprendedores con puntajes medio a altos 34 a 66	33	60	73																					
Emprendedores con puntajes altos 67 a 100	9	15	21																					

2

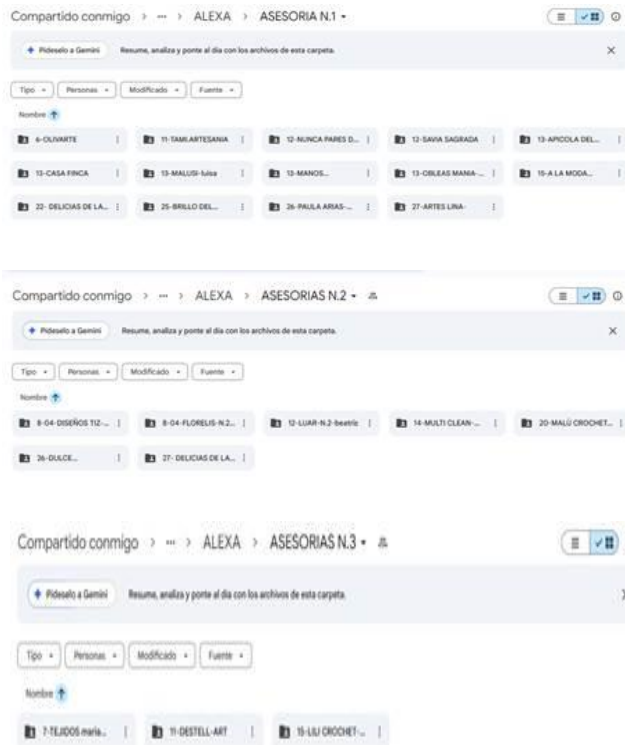
Acompañar y asesorar a 250 unidades productivas, que se vinculen al programa Barrio Amigo, para garantizar el proceso se realizaran mínimo 3 asesorías por unidad empresarial beneficiada

145

18,4%

Porcentaje de calificación del criterio	Valoración del Criterio
0%	No evidencia desarrollo ni acciones relacionadas con el criterio.
20%	Cuenta con una idea inicial para abordar el criterio, pero aún no ha iniciado su implementación.
40%	Ha iniciado la gestión del criterio (definición de costos, indicadores, proveedores, diseños u otros elementos básicos).
60%	El criterio se encuentra en desarrollo activo, con avances concretos y primeros resultados (indicadores, diseños u otros elementos ya definidos).
80%	El criterio está consolidado: se gestiona de manera sistemática y forma parte del funcionamiento del negocio (trayectoria 3 a 5 años).
100%	El criterio está en fase de expansión: se implementan estrategias para escalarlo, innovarlo o fortalecer su impacto (trayectoria superior a 5 años).

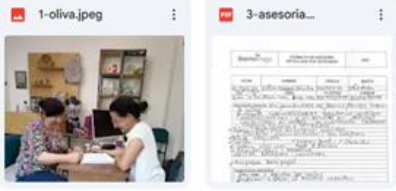





Se cuenta con una carpeta individual por cada emprendedor inscrito en el programa Barrio Amigo, con el fin de garantizar un adecuado manejo de la gestión documental. Cada carpeta contiene la totalidad de la documentación física debidamente escaneada, asegurando su conservación, acceso y control.




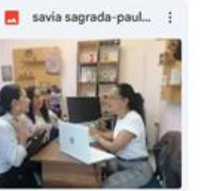









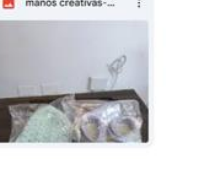










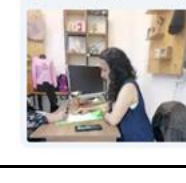



El cuadro resumen a continuación presenta en términos porcentuales el incremento de la calificación general de los emprendimientos durante el mes de mayo lo que refleja el avance ejecutado durante el mes:











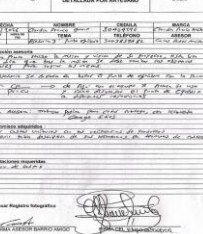

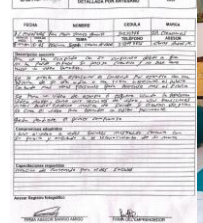

- 2 emprendimiento salieron de la calificación Por mejorar (rojo) a calificación Bueno (Amarillo) los cuales fueron: TEJIDOS MARIA DORIS y ENTRELAZADOS
- 3 emprendimientos salieron de la calificación buena (amarillo) y pasaron a calificación muy bueno (verde) los cuales fueron MALÚ CROCHET, LUAR y DESTELLART
- 8 emprendimientos lograron avances en el porcentaje de calificación, pero sin avanzar al siguiente nivel de valoración (color)




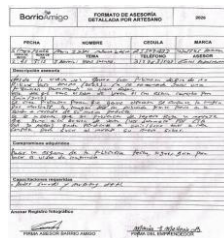







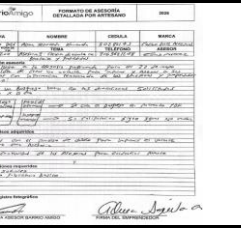

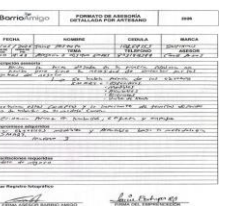
EVIDENCIA PROCESO DE ASESORÍA A EMPRENDEDORES



Nro	FECHA	NOMBRE DEL EMPRENDIMIENTO	LINK DRIVE	EVIDENCIA FOTOGRÁFICA
1	6/05/2026	OLIVARTE	https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1YqidVZHEIXtuq3BgA0B2_aRU9_qUtXo	
2	7/05/2026	TEJIDOS MARIA DORIS (HILOS Y LANAS) Asesoría N. 3	https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1q3POH_bBavpgqCKUFrtz2jJtetyQqlhd	
3	8/05//2026	DISEÑOS TIZ Asesoría N.2	https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1TgYoo9H3yZUAx6tpgaD6DGtK8Rqixlkv	
4	8/05/2026	FLORELIS Asesoría N.2	https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1TgYoo9H3yZUAx6tpgaD6DGtK8Rqixlkv	
5	11/05/2026	TAMY ARTESANÍAS	https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1YqidVZHEIXtuq3BgAOB2_aRU9_qUtXo	
6	11/05//2026	DESTELL ART Asesoría N.3	https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1q3POH_bBavpgqCKUFrtz2jJtetyQqlhd	

7	12/05/2026	NUNCA PARES DE SOÑAR	https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1YqidVZHEIXtuq3BgAOB2_aRU9_qUtXo	 
8	12/05/2026	SAVIA SAGRADA	https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1YqidVZHEIXtuq3BgAOB2_aRU9_qUtXo	 
9	12/05/2026	LUAR Asesoria N.2	https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1TgYoo9H3yZUAX6tpgaD6DGtK8Rqixlkv	 
10	13/05/2026	APICOLA DEL CAMPO	https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1YqidVZHEIXtuq3BgAOB2_aRU9_qUtXo	 
11	13/05/2026	CASA FINCA	https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1YqidVZHEIXtuq3BgAOB2_aRU9_qUtXo	 
12	13/05/2026	MALUSI	https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1YqidVZHEIXtuq3BgAOB2_aRU9_qUtXo	 
13	13/05/2026	MANOS CREATIVAS	https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1YqidVZHEIXtuq3BgAOB2_aRU9_qUtXo	 

14	13/05//2026	OBLEAS MANIA	https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1YqidVZHEIXtuq3BgAOB2_aRU9_qUtXo	 
15	14/05/2026	MULTICLEAN (Asesoría N.2)	https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1TgYoo9H3yZUAX6tpgaD6DGtK8Rqixlkv	 
16	15/05//2026	A LA MODA CROCHET	https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1YqidVZHEIXtuq3BgAOB2_aRU9_qUtXo	 
17	15/05/2026	LILI CROCHET Asesoría N.3	https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1g3POH_bBavpqqCKUFrtz2jJtetyQqlhd	 
18	20/05//2026	MALÙ CROCHET	https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1TgYoo9H3yZUAX6tpgaD6DGtK8Rqixlkv	 
19	22/05//2026	DELICIAS DE LA ABUELA	https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1YqidVZHEIXtuq3BgAOB2_aRU9_qUtXo	 
20	25/05//2026	BRILLO DEL ALMA	https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1YqidVZHEIXtuq3BgAOB2_aRU9_qUtXo	 

21	26/05//2026	PAULA ANDREA ARIAS (ninguno)	https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1YqidVZHEIXtuq3BgAOB2_aRU9_qUtXo	 
22	26/05//2026	DULCE HORNEADO	https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1YqidVZHEIXtuq3BgAOB2_aRU9_qUtXo	 
23	27/05//2026	ARTES LINA	https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1YqidVZHEIXtuq3BgAOB2_aRU9_qUtXo	 
24	27/05//2026	DELICIAS DE LA ABUELA	https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1YqidVZHEIXtuq3BgAOB2_aRU9_qUtXo	 
25	07/05/2026	AJ CROCHET	https://drive.google.com/drive/folders/1RHqbMFazB5q3b-9tOdrNbeSxiObq86nZ	 
26	11/05/2026	CLAUDIA FRANCO CREACIONES	https://drive.google.com/drive/folders/1n6sNhBvbaXm5A3XVO3L-qb9PdeJmj8bm	 
27	07/05/2026	JA CREACIONES	https://drive.google.com/drive/folders/1Ricj_4dhQzDVVx_r2oNz9ArXy_PXIm8L	 

28	11/05/2026	LUNIIS CROCHET	https://drive.google.com/drive/folders/1X0JvTEm2fjOhEXiyLb8pEVjMGyQds0oG	 
29	20/05/2026	SALPIKUMIS	https://drive.google.com/drive/folders/1ced4m6od_T5z5_iWWOtU5fsFbo5PooJK	 
30	05/05/2026	WAFFLES TENTACION	https://drive.google.com/drive/folders/1rdXHtYJfF551EK1sumv49kusw6slHCX	 
31	21/05/2026	HUELLAS DE FE	https://drive.google.com/drive/folders/13RugWjoUyjikUIS5-8nDoJGvAhrcs-cm	 
32	22/05/2026	LUZHE HECHO A MANO	https://drive.google.com/drive/folders/1V8pdhv9j20mvlA3kFxNaYHcrImjR25WP	 
33	22/05/2026	ANGEL CHIC	https://drive.google.com/drive/folders/1QwBppecXZ13yt6XivBlDmopWzXJtKZWX	 
34	22/05/2026	CACAO DULCE ARTESANAL	https://drive.google.com/drive/folders/1R08Bmud3ndYCdAbyeVvia8efrmvowCY	 
35	25/05/2026	SALPIKUMIS	https://drive.google.com/drive/folders/13Sht_rhSAZSrzUwXsRxQLC0bxOKxqymK	 

36	29/05/2026	LAS DELICIAS DE ANGIE	https://drive.google.com/drive/folders/13lZwYwG_GGmN33g78ZRuPU_uMNsy1Jjw	
37	29/05/2026	MICHUA	https://drive.google.com/drive/folders/1tUT6ZtEwmilvzsa5xP-1HxQM5_XDS5eV	

3	<p>Liderar un proceso de cualificación de 30 (artesanos y unidades empresariales) tendientes a mejorar sus ingresos y se aumentar su escalafón en el mercado</p>	21	En proceso	<p>ESCALONAMIENTO</p> <p>El proceso de escalonamiento de las unidades empresariales está contemplado como una fase posterior, una vez se hayan consolidado las etapas de caracterización, diagnóstico, acompañamiento y cualificación de los emprendimientos. Este proceso permitirá direccionar a los emprendedores hacia otros programas de la administración municipal y/o de la Secretaría TIC y Competitividad, facilitando su acceso a nuevas oportunidades de fortalecimiento, crecimiento y posicionamiento en Durante este periodo se ha priorizado el proceso de identificación, caracterización y reconocimiento de los emprendimientos vinculados, lo cual permitirá establecer una línea base y seleccionar de manera pertinente las unidades productivas que serán objeto de cualificación en las siguientes fases del programa.</p> <p>De manera transversal, se ha promovido la motivación y el compromiso de los emprendedores, fortaleciendo su participación activa en cada una de las etapas del proceso y favoreciendo su avance hacia la cualificación y sostenibilidad de sus unidades productivas.</p> <p>Hasta el mes de mayo se tienen identificados 21 emprendimientos con calificaciones sobresalientes y con las cualidades para ser postulados al proceso de escalonamiento, se debe seguir trabajando en estos emprendimientos para avanzar en sus puntos débiles</p> <p>Para este objetivo se ha venido trabajando en el fortalecimiento de las unidades productivas a través de asesorías personalizadas y la identificación de oportunidades de mejora, sentando las bases para potenciar sus capacidades y prepararlas para su futura vinculación a otros programas institucionales. Este enfoque permite asegurar que el escalonamiento se realice de manera estratégica, respondiendo a las condiciones reales de cada emprendimiento y maximizando el impacto de la oferta institucional disponible.</p>
---	--	----	------------	---

NOMBRE DE LA EMPRESA	MAX de VALORACION GENERAL
APÍCOLA DEL CAMPO	81%
MAJAMA CREACIONES	80%
MALÙ CROCHET	78%
EXCELSUS	76%
MACANIME 3D	76%
SALAMANDRA ART STUDIO	74%
DESTELLAR	73%
CACAO DULCE ARTESANAL	72%
ASKALFE	71%
BRILLO DEL ALMA	71%
JABUE	71%
DELICIAS MYRLUZ	70%
ACUARELA COSTURERO	69%
SALPIKUMIS	69%
LUAR	69%
PIRAPOP	69%
MI DONITA & MAS	68%
TAJADITOS	68%
WAFFLES TENTACIÓN	68%
LENCERIA MAGIC	67%
SIMONA	67%
TOTAL	21

El día 26 de mayo se realizó la capacitación en la biblioteca pública municipal orientada a los emprendimientos escalonados el cual se contó con el apoyo de la oficina empresarial de la cámara de comercio de Manizales, con el fin de socializar sus experiencias y compartir la experiencia del invitado principal el cual es un emprendedor con una historia de resiliencia motivante para el equipo, además la coordinadora de la oficina empresarial comentó sobre los beneficios que se tienen completamente gratis para aquellos emprendedores que necesitan asesorías relacionadas con diversos temas.



Durante este mes, algunos emprendedores vinculados al programa participaron activamente en estas jornadas, permitiendo fortalecer sus conocimientos en aspectos administrativos, comerciales y de posicionamiento digital. Asimismo, se logró consolidar un trabajo articulado e interinstitucional que permitirá continuar generando espacios de formación y acompañamiento para los beneficiarios del programa.

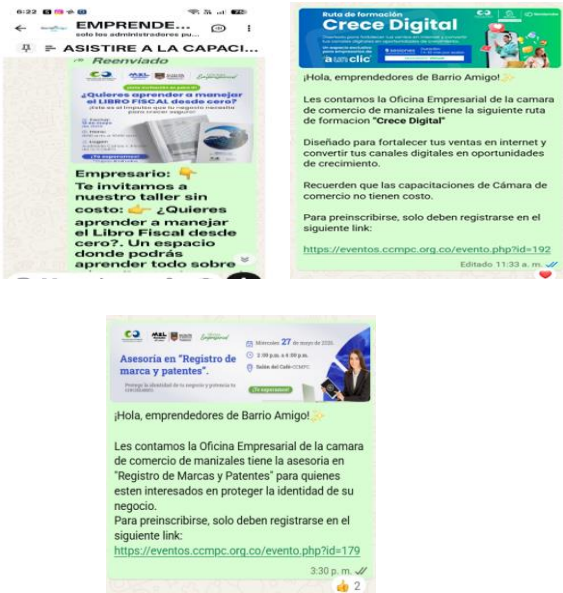

De igual manera, se acordó el acompañamiento de un emprendedor con experiencia empresarial y testimonio de superación, quien compartirá herramientas, experiencias y estrategias enfocadas en el crecimiento y fortalecimiento de los emprendedores escalafonados, promoviendo procesos de motivación, liderazgo y proyección empresarial.


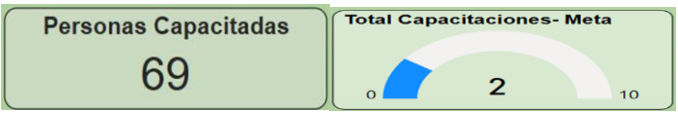
3

Liderar un proceso de cualificación de 30 (artesanos y unidades empresariales) tendientes a mejorar sus ingresos y se aumentar su escalafón en el mercado

21

En proceso

3	<p>Liderar un proceso de cualificación de 30 (artesanos y unidades empresariales) tendientes a mejorar sus ingresos y se aumentar su escalafón en el mercado</p>	21	En proceso	
4	<p>Realizar y/o gestionar 10 capacitaciones que propendan por el emprendimiento y demás temas identificados como necesidad de los beneficiarios</p>	2	20%	<p>Se han llevado a cabo 1 encuentro pedagógico y 1 formación</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. el día 09 de abril se llevó a cabo el primer encuentro pedagógico en el eje de desarrollo humano, orientado al fortalecimiento de habilidades blandas. En este espacio se realizó la socialización del reglamento interno del programa, resaltando su importancia para la convivencia, el orden y la participación adecuada; Adicionalmente, se abordó la metodología PAN (Padre, Adulto, Niño) como herramienta de desarrollo personal y relacional el cual conto con la participación de 36 emprendedores 2. El 26 de mayo se realizó la segunda capacitación contemplada dentro del esquema de formación proyectado para la vigencia 2026, denominada “Cree en ti, un enfoque para emprendedores apasionados”. La jornada se desarrolló en horario de 8:00 a.m. a 12:00 m. en la Biblioteca Pública Municipal, espacio en el que se trabajó con los emprendedores en la identificación de fortalezas, habilidades y áreas de mejora tanto a nivel personal como de sus unidades productivas, promoviendo además el desarrollo de una mentalidad resiliente frente a los retos del emprendimiento. <p>Para esta actividad se contó con la confirmación de 30 emprendedores, convocatoria realizada mediante el grupo de WhatsApp del programa, llamadas telefónicas y seguimiento presencial.</p> 

4	Realizar y/o gestionar 10 capacitaciones que propendan por el emprendimiento y demás temas identificados como necesidad de los beneficiarios	2	40%	<p>El análisis de las necesidades de capacitación se toma como referencia el diagnóstico inicial de la caracterización de emprendimientos donde se les pregunta a las personas sus necesidades de formación. los resultados se muestran los meses desde el inicio del proyecto hasta mayo y el total de cada emprendedor así:</p>  <p>De los procesos de formación se han beneficiado 69 personas según registro de asistencia</p> <div data-bbox="836 777 1510 892">  <p>Personas Capacitadas 69</p> <p>Total Capacitaciones- Meta 0 / 2 / 10</p> </div>
5	Mantener en funcionamiento el punto de venta del programa ubicado en el Centro de la Ciudad	1	33,33%	<p>Durante el mes de mayo, en el marco de la fase de ejecución del programa, se consolidó el funcionamiento del punto de venta como un escenario estratégico para el fortalecimiento comercial, la promoción de emprendimientos y la dinamización de las unidades productivas vinculadas. Las acciones desarrolladas permitieron avanzar en la organización operativa, ampliar la participación de emprendedores y fortalecer la experiencia de atención al público, generando una mayor proyección del programa en el territorio</p> <p>Durante este periodo se mantuvo activa la vinculación de nuevos emprendedores, favoreciendo la diversificación de la oferta disponible y aumentando la presencia de productos dentro del punto de venta. Paralelamente, se fortalecieron los procesos administrativos y de control relacionados con el registro, seguimiento y consolidación de la información comercial, garantizando un manejo organizado del inventario, la trazabilidad de los productos y el monitoreo permanente de las dinámicas de comercialización</p> <p>Se implementaron acciones orientadas al fortalecimiento de las ventas y la circulación del inventario, a través de la promoción directa de productos y la interacción permanente con los visitantes del punto de venta. Estas estrategias favorecieron la rotación de productos</p> <p>Se llevaron a cabo procesos continuos de recepción, validación y organización de productos entregados por los emprendedores, verificando aspectos relacionados con calidad, presentación y pertinencia comercial. Adicionalmente, se fortaleció la disposición estratégica de los productos mediante la organización periódica de vitrinas y categorías, optimizando la exhibición y facilitando una mayor visibilidad para los emprendimientos vinculados</p>

Resultados:

Concepto	MARZO	ABRIL	MAYO	TOTAL
Productos recepcionados	110	90	32	232
Productos comercializados	4	11	11	26
Ventas	\$115.000	\$291.800	468.400	875.200

Este resultado se encuentra acorde con la fase de ejecución del convenio, teniendo en cuenta que durante el mes de mayo se dio inicio a las estrategias de comercialización, incluyendo la realización de las ferias de emprendimiento y el fortalecimiento del punto de venta como canal activo de ingresos



El punto de venta se consolida como un espacio estratégico para la comercialización y Visibilización de los emprendimientos, operando como una tienda donde se exhiben los productos de los participantes, facilitando su acceso al público y promoviendo su compra.

Durante el mes de mayo se logró avanzar en el proceso de recuperación, administración y alistamiento de la página web del programa, dando continuidad a las gestiones iniciadas en meses anteriores para garantizar el cumplimiento de la obligación contractual asociada a este componente.

Como parte del proceso, se llevaron a cabo varias reuniones de articulación con ACOPI, en la cual se informó la existencia de dificultades relacionadas con el dominio y la administración técnica de la página web. se encontraba en manos de la empresa Ideando, situación que requería una articulación previa para gestionar el cambio de operador y avanzar en la entrega de accesos, dominio y demás elementos técnicos necesarios para su funcionamiento.

El 26 de mayo se realizó reunión con el ingeniero encargado, en la cual se revisaron los aspectos técnicos relacionados con la construcción y funcionamiento de la página web. Asimismo, se efectuó el pago del servidor en [GoDaddy](#), como parte del proceso de puesta en marcha de la plataforma. Actualmente, se continúa avanzando en el diseño y configuración del sitio web.

5

Mantener en funcionamiento el punto de venta del programa ubicado en el Centro de la Ciudad

1

33,33%

6

Mantener al día y en continuo funcionamiento la página web a través de la cual se busca brindar información del programa

En proceso

0%

7

Realizar 20 ferias de comercialización a través de las cuales se den a conocer los productos de los emprendedores de base comunitaria

5

25%

Se realizaron 2 ferias:

1. Los días 14 y 15 de abril con la participación de 35 emprendedores en la Plazoleta Alcaldía con ventas por valor de \$ **11.540.800**
2. Los días 29 y 30 de abril con la participación de 32 emprendedores, en la plazoleta de la Alcaldía, con ventas por valor de \$ **11.803.500**
3. Los días 14 y 15 de mayo con la participación de 35 emprendedores en la Plazoleta Alcaldía con ventas por valor de \$**11.107.700**
4. Los días 14, 15 y 16 de mayo, con la participación de 12 emprendedores en la Terminal de transporte con ventas por valor de \$**2.941.500**
5. Los días 28 y 29 de mayo en la plazoleta de la Alcaldía de Manizales, con la participación activa de 35 emprendedores con ventas por valor de \$**11.729.000**.

VENTAS DEL PERIODO

NRO	FECHA	LUGAR	NRO	VENTAS
1	14 y 15 de abril	Plazoleta Alcaldía	35	11.540.800
2	29 al 30 de abril	Plazoleta Alcaldía	32	11.803.500
3	14 y 15 de mayo	Plazoleta Alcaldía	35	11.107.700
4	14, 15 y 16 de mayo	Terminal de transporte	14	2.941.500
5	28 y 29 de mayo	Plazoleta Alcaldía	35	11.729.000
TOTAL				49.122.500



Durante las ferias se evidenció una oferta diversa de productos, incluyendo alternativas gastronómicas, artesanales y naturales, reflejando el crecimiento sostenido del programa y la diversidad del portafolio emprendedor. Esta variedad contribuyó a dinamizar la experiencia del público y a fortalecer el posicionamiento de los emprendimientos en el mercado local

8

Generar estrategias de comercialización que permitan ingresos a los artesanos por valor de \$200.000.000.

51.197.200

25,59%

Durante el mes de mayo, en el marco del programa Barrio Amigo, se han promovido estrategias de comercialización en el punto de venta, orientadas a fortalecer la generación de ingresos y la rotación de productos. Estas acciones se han desarrollado a partir de los productos entregados por los emprendedores para su exhibición y venta.

Entre las principales estrategias implementadas se destaca la participación en ferias realizadas durante el mes, las cuales han permitido ampliar la visibilización de las unidades productivas y acercar la oferta a un mayor número de clientes. De igual manera, se ha garantizado la atención continua al público en el punto de venta, brindando información oportuna sobre los productos y promoviendo su compra.

Adicionalmente, se han fortalecido acciones de comercialización mediante la organización de los productos, estrategias de exhibición y promoción directa, con el fin de incentivar la rotación del inventario y mejorar el desempeño en ventas.

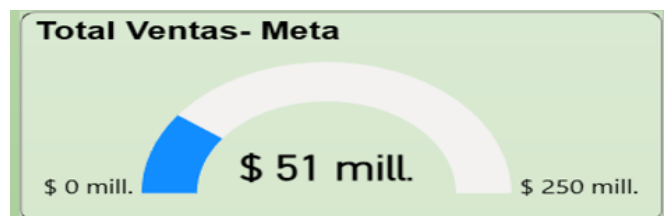
Las Ventas a la fecha son producto de estrategias como FERIAS; VENTAS OULET, PUNTO DE VENTA Y VENTAS EXTERNAS

- ✓ El consolidado de ventas por ferias se asciende a un valor de \$ **49.122.500**
- ✓ El consolidado de ventas Outlet se asciende a un valor de \$ **64.500**
- ✓ El consolidado de ventas en el punto de venta se asciende a un valor de \$ **875.200**
- ✓ El consolidado de ventas externas se asciende a un valor de \$ **1.135.000**

Estas últimas son generadas en el marco de la feria realizada en varios sectores, en donde algunos emprendedores lograron establecer contactos comerciales con visitantes y potenciales clientes. Como resultado de estas interacciones, se concretaron pedidos y ventas adicionales durante el desarrollo de la misma jornada ferial, diferentes a las ventas registradas directamente en los stands

PERIODO	FERIAS	PUNTO DE VENTA	VENTAS EXTERNAS	OUTLET	TOTAL
MARZO	0	115.000	0	50.500	165.500
ABRIL	23.344.300	291.800	0	14.000	23.650.100
MAYO	25.778.200	468.400	1.135.000		27.381.600
TOTAL	49.122.500	875.200	1.135.000	64.500	51.197.200

Las ventas reportadas ascienden a un cumplimiento acumulado del 25.6% frente a la meta establecida de \$200.000.000, llevando a la fecha un total de \$51.197.200 en ventas. Estos resultados evidencian avances progresivos en los procesos de comercialización, fortalecimiento y posicionamiento de los emprendimientos vinculados al programa




SOBREEL PERSONAL REQUERIDO

1	Disponer el personal necesario y suficiente para el desarrollo de las actividades del objeto de este convenio	6	100%	Se cuenta con el personal requerido según la propuesta presentada Coordinación: Diana Patricia Flórez Vélez Asesor Empresarial: Carlos Andrés Martínez Flórez Gerardo Vanegas Alexa Bibiana Torres Álzate Comunicadora Social: Sheccid Hurtado Clavijo Asistente de Punto: Jackeline Arango Salazar
2	Garantizar la contratación con personal idóneo, capacitado, con experiencia, con las competencias personales y laborales requeridas en la realización de la actividad. La Alcaldía de Manizales se reserva el derecho de solicitar copia de los informes de selección para evidenciar la aptitud de los trabajadores asignados a la operación	6	100%	La entidad puso a disposición del proyecto el personal requerido, para lo cual anexo las hojas de vida y los contratos suscritos
3	Cumplir con todas las obligaciones legales y reglamentarias en materia de pago de salarios, prestaciones sociales, afiliación y pagos al sistema de seguridad social integral (pensiones y salud), ARL, y aportes fiscales y parafiscales (SENA, ICBF, Caja de Compensación) cuando aplique del personal que destine al cumplimiento del contrato. El incumplimiento o retraso establecido en el presente numeral, a criterio de la Alcaldía de Manizales, podrá dar lugar a la terminación anticipada del contrato con el proponente seleccionado sin lugar a requerimiento previo por parte de la Alcaldía de Manizales o al pago de indemnización alguna a favor del proponente seleccionado	3	33%	La entidad presenta como soporte financiero el pago a cada una de las personas vinculadas al proceso con la respectiva cuenta de cobro, seguridad social y comprobante de pago
4	Llevar el control directo del personal destinado al cumplimiento del objeto contratado, y supervisarlos permanentemente	3	33%	Cada uno de los profesionales vinculados cuenta con un plan de trabajo y se anexa al informe las actividades realizadas por cada uno de los profesionales
5	La vinculación del personal realizada en el desarrollo de las actividades a contratar será por cuenta, riesgo y bajo exclusiva responsabilidad del conviniendo, entendiéndose que los mismos no poseen vinculación laboral alguna con la alcaldía de Manizales	3	33%	La entidad ha asumido el riesgo y responsabilidad frente al personal contratado, aclarando que los mismos no poseen vínculo laboral con la Alcaldía de Manizales

ACTIVIDADES GENERALES

1	Realizar el aporte en dinero al cual se comprometió mediante oficio de contrapartida por la suma establecida para la ejecución del convenio el cual no podrá corresponder a un valor menor al 30% del valor total del proyecto			
2	Ejecutar el convenio dentro del plazo pactado	3	33%	La ejecución del convenio de encuentra en el plazo fijado mostrando el avance correspondiente al primer mes de ejecución

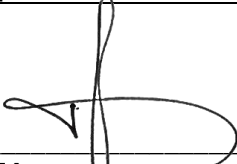

3	Toda entidad privada sin ánimo de lucro que realice contratos en la ejecución del presente convenio debe informar al municipio y publicarlos en el SECOP II. Adicionalmente, la entidad privada sin ánimo de lucro deberá entregar a la Entidad Estatal, la información relativa a los subcontratos que suscriba para desarrollar el programa o actividad de interés público previsto en el Plan Nacional o seccional de Desarrollo, incluyendo los datos referentes a la existencia y representación legal de la entidad con quien contrató y la información de pagos	3	33%	Se realiza la publicación respectiva en el SECOP II y en el informe de ejecución en carpeta de evidencias 
4	Actualizar y mantener al día la base de datos de los beneficiarios en las dos etapas	3	33%	Se hace la entrega de la base de datos con la información de los 49 emprendedores inscritos a la fecha
5	Contratar por su cuenta y riesgo el personal profesional y técnico requerido para el desarrollo del proyecto, el cual deberá tener la disponibilidad requerida, lo mismo que los materiales y equipos requeridos para la ejecución de las actividades que contempla el programa y conforme a la propuesta presentada, advirtiendo que el personal contratado no tendrá ningún vínculo laboral con el municipio de Manizales	3	33%	La entidad ha contratado y puesto a disposición del proyecto el personal, los materiales y equipos requeridos para la ejecución de las actividades
6	Presentar informe de ejecución mensual, con material fotográfico y con los soportes relacionados e informe técnico y financiero debidamente detallado sobre la inversión de los recursos; para lo cual deberá atender las sugerencias que sobre la ejecución del proyecto le haga el(la) supervisor(a).	3	33%	Se presenta el primer informe de ejecución física y financiera del convenio con sus soportes correspondiente al periodo entre el 2 de marzo y el 1 de abril de 2026
7	Dar los créditos a la Alcaldía de Manizales-Secretaría de Desarrollo Social e indicar con claridad que se trata de una labor de la mencionada entidad, dando a conocer a los beneficiarios el apoyo que se da a través de la Secretaría de Desarrollo Social.	3	33%	Se han dado los créditos a la Alcaldía de Manizales, secretaria de Desarrollo Social en todas las actividades realizadas
8	Mantener y respetar la confidencialidad, seguridad y propiedad de toda la información a la que tenga acceso en virtud del contrato. Para estos efectos, el proponente acepta que la información que reciba o conozca por la ejecución de este contrato es de propiedad exclusiva de la Alcaldía de Manizales y se abstendrá de utilizarla para cualquier fin distinto a la ejecución del contrato	3	33%	Se mantiene la confidencialidad de la información, se hizo entrega de bases de datos y carpetas de beneficiarios anteriores a fin de realizar la debida convocatoria
9	Mantener fijos los valores presentados en la propuesta, durante el término de ejecución del convenio	3	33%	No se han realizado ajustes a los valores fijados en la propuesta
10	La ESAL deberá darle aplicación al artículo 50 de la ley 2195 de 2022, por medio de la cual se adoptan medidas de transparencia, prevención y lucha contra la corrupción, cuando ésta le sea atribuible.	3	33%	Se da aplicación a la normatividad a través de la transparencia en el manejo de la información y documentación del programa
11	Cumplir con las demás obligaciones que le señale el Municipio de acuerdo con la naturaleza del convenio	3	33%	No se han establecido nuevas obligaciones
12	Invertir los recursos del convenio única y exclusivamente para el desarrollo del mismo y conforme a las actividades pactadas.	3	33%	Los recursos invertidos en el primer mes de ejecución del convenio obedecen a actividades propias del mismo

13	Rendir informe mensual dentro de los 5 días calendarios siguientes al vencimiento del periodo de las actividades propias del convenio descrito en el alcance y/o concertados con el supervisor, de conformidad con el cronograma, si las actividades así lo requieren, sin perjuicio de que sea o no para el trámite de la cuenta	3	33%	Se presenta el primer informe de ejecución física y financiera del convenio con sus soportes correspondiente al periodo entre el 2 de marzo y el 1 de abril de 2026. Dicho informe fue presentado en el tiempo establecido teniendo en cuenta que el 1 de abril la administración municipal se encontraba en receso por semana santa
14	Cumplir con las especificaciones técnicas descritas en los estudios previos, en la invitación pública y en la propuesta presentada, lo cual para todos los efectos forma parte integral del convenio.	3	33%	Se ha venido cumpliendo con las especificaciones técnicas del proceso
15	El conviniente será responsable de los actos u omisiones en el ejercicio de las actividades que desarrolle en virtud del convenio cuando de ellos se desprenda o cause un perjuicio a la administración o a terceros	3	33%	Se cumple
16	Guardar la debida reserva de los asuntos que conozca o se le dé a conocer por parte de la entidad contratante con ocasión de la ejecución del objeto contractual	3	33%	Se cumple

Enunciar Anexos:

- 02 EVIDENCIAS |
- 03 INFORME FINANCIERO |
- 00 OFICIO REMISORIO INFORME 3 ... |
- 01 AS-ADU-004 FORMATO PRESEN... |
- 01 AS-ADU-004 FORMATO PRESEN... |
- 1 INFORME DE EJECUCIÓN 3 CON... |
- 05 CERTIFICADO DE PAZ Y SALVO ... |
- 06 RUT ASFAPAZ A 20 DE MARZO ... |
- 07 CERTIFICACION BANCARIA ASF... |
- 08 SOLICITUD EXENCIÓN CONTRA... |

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: PASTORA ELENA VANEGAS ALZATE C.C. 24.304.685 – REPRESENTANTE LEGAL-ASFAPAZ CONTRATISTA	 FIRMA NOMBRE: MARIA CARMENZA BERMUDEZ SALAZAR C.C. 30.296.636 SUPERVISOR
--	---