

INFORME BARRIO AMIGO 2026

TABLA DE CONTENIDO

1. INFORMACIÓN GENERAL	2
2. OBJETIVO DEL INFORME	2
3. RESUMEN EJECUTIVO	3
4. CUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES CONTRACTUALES	3
4.1 OBLIGACIÓN 1: IDENTIFICAR, REGISTRAR Y CARACTERIZAR 250 UNIDADES PRODUCTIVAS O EMPRENDIMIENTOS QUE DESEEN VINCULARSE AL PROGRAMA BARRIO AMIGO, 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.....	3
4.2 OBLIGACIÓN 2: ACOMPAÑAR Y ASESORAR 250 UNIDADES PRODUCTIVAS QUE SE VINCULEN AL PROGRAMA BARRIO AMIGO, PARA GARANTIZAR EL PROCESO SE REALIZARÁ COMO MÍNIMO 3 ASESORÍAS POR UNIDAD EMPRESARIAL.....	34
4.3 OBLIGACIÓN 3. LIDERAR UN PROCESO DE CUALIFICACIÓN DE 30 UNIDADES EMPRESARIALES TENDIENTE A MEJORAR SUS INGRESOS Y AUMENTAR SU ESCALAFÓN EN EL MERCADO	7
ESCALONAMIENTO.....	7
4.4 OBLIGACIÓN 4: REALIZAR Y GESTIONAR 10 CAPACITACIONES QUE PROPENDAN POR EL EMPRENDIMIENTO	10
4.5 OBLIGACIÓN 5: MANTENER EN FUNCIONAMIENTO EL PUNTO DE VENTA DEL PROGRAMA UBICADO EN EL CENTRO	17
4.6 OBLIGACIÓN 6 MANTENER AL DÍA Y EN CONTINUO FUNCIONAMIENTO LA PÁGINA WEB A TRAVÉS DE LA CUAL SE BRINDA INFORMACIÓN DEL PROGRAMA	22
4.7 OBLIGACIÓN 7 REALIZAR 20 FERIAS DE COMERCIALIZACIÓN A TRAVÉS DE LAS CUALES SE DAN A CONOCER LOS PRODUCTOS DE LOS EMPRENDEDORES	24
4.8 OBLIGACIÓN 8 GENERAR ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN QUE PERMITAN INGRESOS A LOS ARTESANOS POR VALOR DE \$200.000.000	30

1. INFORMACIÓN GENERAL

- Programa: Barrio Amigo
- Convenio: 2602270755
- Periodo: Mayo
- Operador: ASFAPAZ
- **Coordinación:**
Diana Patricia Flórez Vélez
- Equipo de trabajo:
Asesor Empresarial:
Carlos Andrés Martínez Flórez
Gerardo Vanegas
Alexa Biviana Torres Alzate
Comunicadora Social:
Sheccid Hurtado Clavijo
Asistente de Punto:
Jackeline Arango Salazar

PERIODO DEL INFORME

El presente informe da cuenta de las actividades y avances desarrollados en el marco del convenio suscrito entre Asfapaz y la Secretaría de Desarrollo Social, cuya acta de inicio fue firmada el 02 de marzo, por lo que el periodo que se reporta corresponde del 1 de mayo al 31 de mayo, en el cual se ejecutaron diversas acciones orientadas al cumplimiento de los objetivos establecidos en el convenio.

2. OBJETIVO DEL INFORME

Presentar el cumplimiento de las obligaciones contractuales del programa, mediante la sistematización y evidencia de las actividades desarrolladas durante el mes de mayo en el marco de la estrategia *Barrio Amigo*, incluyendo las fases de alistamiento, implementación y convocatoria, así como los procesos de caracterización y asesoría a emprendedores, con el fin de demostrar el avance en el fortalecimiento de las unidades productivas, las metas alcanzadas y los resultados obtenidos en términos de participación, acompañamiento técnico y consolidación de iniciativas económicas en el territorio.

3. RESUMEN EJECUTIVO

Durante el mes de mayo, en el marco de la estrategia Barrio Amigo y correspondiente a la fase de ejecución para la vigencia 2026, se desarrollaron acciones orientadas al fortalecimiento de las unidades productivas vinculadas al programa.

En este periodo se realizaron tres 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 ti, emprende con propósito, además de una jornada de capacitación en escalonamiento, orientada al crecimiento y proyección de las unidades productivas.

De igual manera, se continuó brindando acompañamiento técnico, social y comercial a los participantes, fortaleciendo la dinámica del punto de venta y promoviendo la participación activa de los emprendedores.

Adicionalmente, el día 2 de mayo se presentó un incidente relacionado con el daño en la tubería del baño, situación que ocasionó la inundación del punto de venta y generó afectaciones materiales en el espacio.

4. CUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES CONTRACTUALES

OBJETO CONTRACTUAL

AUNAR ESFUERZOS PARA EL APOYO DE UNIDADES EMPRESARIALES DE BASE COMUNITARIA, DIRIGIDO A LA POBLACIÓN DE POBREZA EXTREMA CON EL FIN DE FOMENTAR LA GENERACIÓN DE INGRESOS DE LA POBLACIÓN

4.1 OBLIGACIÓN 1: IDENTIFICAR, REGISTRAR Y CARACTERIZAR 250 UNIDADES PRODUCTIVAS O EMPRENDIMIENTOS QUE DESEEN VINCULARSE AL PROGRAMA BARRIO AMIGO, 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

Actividades desarrolladas:

Convocatoria:

Durante el mes de mayo, en el marco de la estrategia Barrio Amigo, 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. En este periodo se desarrollaron las siguientes actividades:

- 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.
- 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.
- 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.
- 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.

- 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.

Inscripción de emprendedores:

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. Gracias a esta estrategia se optimizó el seguimiento y la transparencia del proceso de vinculación, garantizando mayor eficiencia en la selección de los beneficiarios. Como resultado de la gestión desarrollada durante el periodo, se logró la incorporación de 15 emprendedores al programa, reflejando un avance en el fortalecimiento y acompañamiento al ecosistema emprendedor.

BASE DE DATOS BARRIO AMIGO 2026 MARZO CORREGIDA

MES	N° DE DOCUMENTO	PRIMER NOMBRE	SEGUNDO NOMBRE	PRIMER APELLIDO	SEGUNDO APELLIDO	GÉNERO	FECHA DE NACIMIENTO	EDAD	GRUPO POBLACIONAL AL QUE PERTENECE	TIENE ALGUNA DISCAPACIDAD	GRADO DE ESCOLARIDAD	ESTADO DE NEGOCIO	OCCUPACION ACTUAL	NOMBRE DE LA EMPRESA	DIRECCIÓN
1	17/03/2026	30281987	BEATRIZ		ALZATE CASTRILLON	FEMENINO	16/9/1966	59	NINGUNA	NINGUNA	PREGRADO	INFORMAL	EMPRENDEDOR MALUCROCHET		CRA 6
2	9/04/2026	1053766827	ERIK A		ARBELAEZ LOPEZ	FEMENINO	31/5/1986	39	NINGUNA	NINGUNA	TECNICO	INFORMAL	EMPRENDEDOR VITALAURENT S		CLL1
3	24/03/2026	30327512	JANETH		ARCILA MONTES	FEMENINO	25/12/1961	64	NINGUNA	NINGUNA	PREGRADO	INFORMAL	EMPRENDEDOR DULCE LUZ		CLL1
4	27/03/2026	24327448	BEATRIZ	ELENA	ARIAS MEJIA	FEMENINO	1/6/1959	66	NINGUNA	NINGUNA	ESPECIALIZACION	INFORMAL	EMPRENDEDOR DISEÑOS TIZ		CLL1 APT1
5	12/03/2026	52393719	ANGELA	MARIA	AYALA CHICA	FEMENINO	2/7/1979	46	NINGUNA	NINGUNA	TECNOLOGO	INFORMAL	EMPRENDEDOR EXCELSUS		CLL1
6	26/03/2026	30312529	MARIA	PATRICIA	BARRANTE ORTIZ	FEMENINO	25/7/1969	56	NINGUNA	NINGUNA	BACHILLER AC	INFORMAL	EMPRENDEDOR CREACIONES PITY		CLL1
7	18/03/2026	43460578	FLOR	MARIA	BETANCURT DAVILA	FEMENINO	28/8/1976	49	NINGUNA	NINGUNA	BACHILLER AC	INFORMAL	EMPRENDEDOR DULCES MARIA		CLL1
8	30/03/2026	1002592454	SOFIA		BURITICA QUINTERO	FEMENINO	6/7/2003	22	NINGUNA	NINGUNA	PREGRADO	INFORMAL	EMPRENDEDOR MUSCOOKIES		CLL1
9	13/03/2026	34001155	DIANA	LORENA	CADIVID GIRALDO	FEMENINO	9/22/1981	44	NINGUNA	NINGUNA	PREGRADO	INFORMAL	EMPRENDEDOR CUARZO ACCESORIOS		CLL1
10	26/03/2026	69683605	LUZ	ANGELA	CALVACHE JARAMILLO	FEMENINO	19/1/1967	59	NINGUNA	NINGUNA	PREGRADO	INFORMAL	EMPRENDEDOR MAJAMA CREACIONES		CLL1
11	26/03/2026	1053871672	JUAN	DIEGO	CANDAMIL RODRIGUEZ	MASCULINO	14/08/1999	26	NINGUNA	FISICA	TECNICO	INFORMAL	EMPRENDEDOR MIS TESOROS		CLL1
12	7/04/2026	1022356932	NATHALIA	CAÑON	SANCHEZ	FEMENINO	24/03/1989	36	NINGUNA	NINGUNA	PREGRADO	INFORMAL	EMPRENDEDOR TIERRA DE MIELES		CRA 4
13	1/04/2026	1053792417	ANA	MARIA	CARDONA FRANCO	FEMENINO	06/12/1988	37	NINGUNA	NINGUNA	TECNICO	INFORMAL	EMPRENDEDOR ASKALFE		CRA 4
14	20/04/2026	30297418	NUBIA	MARIA	CARDONA ROJAS	FEMENINO	30/09/1965	60	VICTIMA DE CC VISUAL	TECNICO	INFORMAL	INFORMAL	EMPRENDEDOR ACUARELA COSTURERO		CRA 4
15	10/04/2026	36951396	MILENA	MAGALY	CASANOVA GUERRERO	FEMENINO	09/11/1980	45	NINGUNA	NINGUNA	PROFESIONAL	INFORMAL	EMPRENDEDOR CASANOVA CROCHET		CRA 4
16	15/04/2026	24332244	YULLY		CASTAÑO HERNANDEZ	FEMENINO	17/12/1981	44	NINGUNA	NINGUNA	PROFESIONAL	INFORMAL	EMPRENDEDOR PLATANACHOS		CLL1
17	8/04/2026	51583228	MARIA	DORIS	CASTELBLANCO SANCHEZ	FEMENINO	18/04/1958	67	NINGUNA	NINGUNA	TECNICO	INFORMAL	EMPRENDEDOR TEJIDOS MARIA DORIS		FINC
18	23/04/2026	99750573	MAURICIO		CASTRILLON PEÑA	MASCULINO	16/01/1979	47	NINGUNA	NINGUNA	BACHILLER AC	INFORMAL	EMPRENDEDOR TIENDA DEL SEÑOR DE MULLI BORDADOS A MANO Y ACCESORIOS		CLL1
19	17/03/2026	30290878	MARLENY		CASTRILLON RAMIREZ	FEMENINO	27/08/1960	65	NINGUNA	NINGUNA	PREGRADO	INFORMAL	EMPRENDEDOR		CLL1

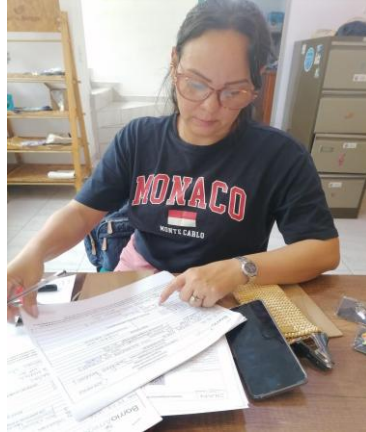
BASE DE DATOS BARRIO AMIGO 2026 MARZO CORREGIDA

MES	N° DE DOCUMENTO	PRIMER NOMBRE	SEGUNDO NOMBRE	PRIMER APELLIDO	SEGUNDO APELLIDO	GÉNERO	FECHA DE NACIMIENTO	EDAD	GRUPO POBLACIONAL AL QUE PERTENECE	TIENE ALGUNA DISCAPACIDAD	GRADO DE ESCOLARIDAD	ESTADO DE NEGOCIO	OCCUPACION ACTUAL	NOMBRE DE LA EMPRESA	DIRECCIÓN
26	9/04/2026	1039650192	ALEJANDRA		ECHEVERRY LOPEZ	FEMENINO	09/01/1994	32	NINGUNA	NINGUNA	PREGRADO	INFORMAL	EMPRENDEDOR SIMONA		CLL1 6
27	20/03/2026	25107581	MARLENY		ESCOBAR DE MONCADA	FEMENINO	25/01/1953	73	NINGUNA	VISUAL	BASICA PRIMA	INFORMAL	EMPRENDEDOR ENTRELAZADOS		CRA 3
28	27/04/2026	24317409	MARIELA		ESCOBAR MARIN	FEMENINO	10/11/1956	69	NINGUNA	NINGUNA	PREGRADO	INFORMAL	EMPRENDEDOR TELAS Y REGALOS		CRA 34
29	18/03/2026	30404296	CLAUDIA	LILIANA	FRANCO GUARIN	FEMENINO	21/03/1980	46	NINGUNA	NINGUNA	ESPECIALIZACION	INFORMAL	EMPRENDEDOR CLAUDIA FRANCO ACCESORIOS		CRA 7
30	17/04/2026	1130627806	CARLOS	ANDRES	GALARZA	MASCULINO	8/1/1986	40	NINGUNA	NINGUNA	TECNICO	INFORMAL	EMPRENDEDOR MACANIME 3D		CRA 2
31	25/03/2026	91071062	GUSTAVO		GALVIS MARTINEZ	MASCULINO	07/11/1967	58	NINGUNA	NINGUNA	BACHILLER AC	INFORMAL	EMPRENDEDOR DESTER ART		CLL1 2
32	7/04/2026	30315427	ADRIANA		GALLEGO	FEMENINO	13/05/1970	55	NINGUNA	NINGUNA	PREGRADO	INFORMAL	EMPRENDEDOR TORTA DE PAN FRESCO		CRA 12
33	6/04/2026	28741449	CLARIBEL		GAONA AGUIRRE	FEMENINO	06/10/1965	60	NINGUNA	NINGUNA	BACHILLER AC	INFORMAL	EMPRENDEDOR CLARITA MANUALIDADE		CLL1 1
34	20/03/2026	30404200	BEATRIZ	ELENA	GIL OSORIO	FEMENINO	26/03/1989	37	NINGUNA	NINGUNA	TECNICO	INFORMAL	EMPRENDEDOR LUAR		CRA 34
35	12/05/2026	30403830	PAULA	CRISTINA	GIRALDO LOPEZ	FEMENINO	9/19/1979	46	NINGUNA	NINGUNA	TECNICO	INFORMAL	EMPRENDEDOR SAVIA SAGRADA		CLL1 4
36	1/04/2026	30292213	GLADIS		GIRALDO PEREZ	FEMENINO	6/19/1964	61	NINGUNA	NINGUNA	BACHILLER AC	INFORMAL	AMA DE CASA RICOLANDIA CUPCAKE		CRA 10
37	1/04/2026	1027880408	YAQUELIN		GIRALDO VELEZ	FEMENINO	7/22/1986	39	NINGUNA	NINGUNA	PROFESIONAL	INFORMAL	EMPRENDEDOR MICHUA JABON ARTESI		CRA 25
38	12/05/2026	24738449	LUZ	NORALBA	GRANADA HENAO	FEMENINO	4/4/1984	42	CUIDADOR	NINGUNA	PRIMARIA	INFORMAL	EMPRENDEDOR NO PARES DE SOÑAR		VILLA 1
39	6/04/2026	30272946	MARIA	ESPERANZA	GUTIERREZ ANGEL	FEMENINO	9/18/1958	66	NINGUNA	NINGUNA	TECNICO	INFORMAL	EMPRENDEDOR ANGEL CHIC		CRA 11
40	21/04/2026	34040757	PATRICIA		GUTIERREZ DE GONZALEZ	FEMENINO	11/6/1953	72	NINGUNA	NINGUNA	TECNICO	INFORMAL	EMPRENDEDOR PATRICIA GUTIERREZ		CRA 22 APT1 4
41	21/05/2026	16051731	JOSE	JESUS	GUTIERREZ RENDON	MASCULINO	4/12/1964	62	NINGUNA	NINGUNA	BACHILLER AC	INFORMAL	EMPRENDEDOR DELICIAS DE ABUELA		CLL1 4
42	14/04/2026	30236495	ANGELA	MARIA	HENAO CASTAÑEDA	FEMENINO	4/2/1984	42	NINGUNA	NINGUNA	BACHILLER AC	INFORMAL	EMPRENDEDOR ANGELITA (arroz con leche)		CLL1 2
43	17/04/2026	24385551	ALICIA		HENAO DE SOSA	FEMENINO	04/08/1952	73	NINGUNA	NINGUNA	BACHILLER AC	INFORMAL	EMPRENDEDOR NINGUNO (amiguramis)		CLL1 7
44	22/05/2026	49547011	LUZ	ZORAIDA	HENAO URIBE	FEMENINO	2/2/1979	47	NINGUNA	NINGUNA	BACHILLER AC	INFORMAL	EMPRENDEDOR LUZ HECHO A MANO		CRA 33
45	13/03/2026	4861706	ANAIFER	GRACIELA	HERNANDEZ MOLINA	FEMENINO	2/1/1960	66	NINGUNA	NINGUNA	PREGRADO	INFORMAL	EMPRENDEDOR		CRA 4

MES	N° DE DOCUMENTO	PRIMER NOMBRE	SEGUNDO NOMBRE	PRIMER APELLIDO	SEGUNDO APELLIDO	GENERO	FECHA DE NACIMIENTO	EDAD	GRUPO POBLACIONAL AL QUE PERTENECE	TIENE ALGUNA DISCAPACIDAD	GRADO DE ESCOLARIDAD	ESTADO DE NEGOCIO	OCCUPACION ACTUAL	NOMBRE DE LA EMPRESA	DIRECCION	
82	20/05/2026	10264155	JAIME	RESTREPO	MONTOYA	MASCULINO	04/13/1963	63	NINGUNA	NINGUNA	BACHILLER AC	INFORMAL	EMPRENDEDOR	SALPIKUMIS	KILOM	
83	6/04/2026	1053844657	VALENTINA	RIOS	ARISTIZABAL	FEMENINO	7/8/1995	29	NINGUNA	NINGUNA	BACHILLER AC	INFORMAL	EMPRENDEDOR	CREACIONES Y VARIED	CRA 2'	
84	24/04/2026	30319060	AIDA	MERY	RODAS	FEMENINO	13/3/1971	55	NINGUNA	MULTIPLE	TECNICO	INFORMAL	EMPRENDEDOR	MULTICLEAN	CLLE 1	
85	27/04/2026	1057787475	DANIELA	ALEJANDRA	RODRIGUEZ	FEMENINO	14/4/1997	29	NINGUNA	NINGUNA	BACHILLER AC	INFORMAL	EMPRENDEDOR	GOMIC HOT	CRA 1:	
86	20/03/2026	3434459	ALBEIRO	SANCHEZ	OSORIO	MASCULINO	11/9/1958	67	NINGUNA	NINGUNA	BACHILLER AC	INFORMAL	EMPRENDEDOR	TIERRA VIDA	CRA 6	
87	13/03/2026	30282145	ADINA	SEPULVEDA	AHUMADA	FEMENINO	4/8/1962	63	NINGUNA	NINGUNA	TECNICO	INFORMAL	EMPRENDEDOR	CACAO DULCE ARTESANAL	CLLE 9	
88	6/05/2026	30275014	OLVA	SOLANO	PINILLA	FEMENINO	19/10/1960	65	NINGUNA	NINGUNA	TECNICO	INFORMAL	EMPRENDEDOR	OLIVARTE	CRA 11	
89	25/03/2026	27650705	JOSE	LUIS	SUAREZ	MASCULINO	22/2/1996	30	NINGUNA	NINGUNA	TECNICO	INFORMAL	EMPRENDEDOR	SALAMANDRA ARTSTUDIO	CRA 36	
90	20/04/2026	1053812890	DAVID	TABAREZ	QUINTERO	MASCULINO	05/08/1991	36	NINGUNA	NINGUNA	TECNICO	INFORMAL	EMPRENDEDOR	DECOR ARTE	CLLE 6	
91	13/03/2026	30308408	LUZ	MARINA	TABAREZ	FEMENINO	16/6/1967	58	NINGUNA	NINGUNA	BACHILLER AC	INFORMAL	EMPRENDEDOR	LENCERIA MAYI	CRA 34	
92	25/03/2026	1055754206	VALERIA	TABORDA	FLOREZ	FEMENINO	10/11/2005	19	NINGUNA	NINGUNA	TECNICO	INFORMAL	ESTUDIANTE	AGAPE AMOR DIVINO	CLLE 4	
93	24/03/2026	1053776761	ELIZABETH	UVA	HENAO	FEMENINO	21/04/1987	38	NINGUNA	NINGUNA	BACHILLER AC	INFORMAL	EMPRENDEDOR	SALOME CREACIONES	QUIEBI VEREC	
94	27/03/2026	43162833	ADRIANA	MARIA	VALENCIA	FEMENINO	20/12/1979	46	NINGUNA	NINGUNA	TECNOLOGO	INFORMAL	EMPRENDEDOR	KORTESANO	CLLE 4	
95	13/05/2026	70728175	CARLOS	FREDY	VALENCIA	HENAO	MASCULINO	27/02/1975	51	VICTIMA DE CC	NINGUNA	PRIMARIA	INFORMAL	EMPRENDEDOR	OBLEAS MANIA	CLLE 4
96	15/05/2026	22507313	NELSY	ESTHER	VANEGAS	ARROLLO	FEMENINO	12/06/1980	45	NINGUNA	NINGUNA	TECNICO	INFORMAL	EMPRENDEDOR	A LA MODA CROCHET	CRA 36
97	14/04/2026	1151934261	DIANA	MARCELA	VARGAS	DUQUE	FEMENINO	10/01/1990	36	NINGUNA	NINGUNA	BACHILLER AC	INFORMAL	EMPRENDEDOR	DIAMAR ACCESORIOS	TORRE
98	21/05/2026	30338795	BLANCA	ELSA	VASCO	GOMEZ	FEMENINO	25/04/1976	50	NINGUNA	NINGUNA	TECNICO	INFORMAL	EMPRENDEDOR	HUELLAS DE FE	CLLE 2
99	6/04/2026	30234594	YULI	VIVIANA	VASQUEZ	VALENCIA	FEMENINO	09/04/1983	42	NINGUNA	VISUAL	BACHILLER AC	INFORMAL	EMPRENDEDOR	YUMI ACCESORIOS	CLLE 3
100	13/03/2026	10212592	HERNANDO	ZULLUAGA	GIRALDO	MASCULINO	06/02/1948	78	NINGUNA	NINGUNA	TECNOLOGO	INFORMAL	EMPRENDEDOR	HERNANDO ZULLUAGA GIRALDO	CRA3 /	
101	19/03/2026	30293259	DORA	ALICE	ZULLUAGA	GIRALDO	FEMENINO	27/11/1964	61	NINGUNA	NINGUNA	PREGRADO	INFORMAL	EMPRENDEDOR	LUMIEL-73	CRA 1

Registros de inscripción





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.

Registro en base de datos:

Durante el periodo se dio continuidad al proceso de actualización, depuración y registro de la información correspondiente a los emprendedores vinculados al programa, fortaleciendo la calidad, organización y confiabilidad de la base de datos institucional. No obstante, la estrategia de convocatoria y consolidación de participantes no se limitó únicamente a la revisión de registros anteriores, sino que se amplió mediante nuevas acciones de captación y contacto con población interesada en vincularse al programa.

En este sentido, se fortaleció el proceso a través de la difusión de un enlace de inscripción dirigido a nuevos interesados, el cual fue compartido mediante redes sociales, grupos comunitarios y diferentes canales de difusión. Como resultado, se registró la inscripción de 44 personas interesadas, a quienes posteriormente se les realizó contacto telefónico para validar información, socializar el programa y conocer su interés de participación. De este total, 4 personas fueron efectivamente contactadas, se les informó requisitos y agendadas para continuar con el proceso de acompañamiento y vinculación.

Asimismo, se brindó atención y orientación a personas adicionales que, aunque manifestaron interés en participar, no cumplían con los requisitos establecidos o no se ajustaban a las líneas de producto priorizadas dentro del programa. En estos casos se realizó la respectiva socialización de criterios y lineamientos, garantizando una atención adecuada y transparente.

De igual manera, se avanzó en el proceso de depuración y validación de registros no efectivos, realizando el cierre de aquellos casos en los que no fue posible establecer

contacto, no existía interés de continuidad o se identificaron cambios en las condiciones de participación de los emprendedores.

Estas acciones permitieron consolidar una base de datos más precisa y actualizada, fortaleciendo el seguimiento de los procesos y permitiendo conservar un grupo activo y comprometido dentro del programa, aportando al fortalecimiento del ecosistema emprendedor y a la sostenibilidad de las estrategias de acompañamiento.

Asimismo, las personas que cumplieron con los requisitos establecidos y realizaron su inscripción en el programa fueron registradas en la base de datos institucional, llevando a cabo la respectiva actualización y validación de la información, con el fin de fortalecer el seguimiento, la organización y la consolidación de los procesos de acompañamiento a los emprendedores participantes.

Identificación y registro

INSCRIPCIÓN DE EMPRENDEDORES				
CATEGORÍA	MARZO	ABRIL	MAYO	TOTAL
NUEVOS	7	13	13	33
ANTIGUOS	42	23	5	70
TOTAL	49	36	18	103

Hasta la fecha, el programa Barrio Amigo 2026 ha logrado vincular a un total de 103 emprendedores, consolidando una participación diversa y estratégica para el fortalecimiento del ecosistema emprendedor. De este grupo, 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. Esta integración equilibrada entre continuidad y renovación ha permitido dinamizar los espacios de aprendizaje y colaboración, fortaleciendo la construcción de redes de apoyo mutuo entre los emprendedores. Asimismo, el acompañamiento personalizado brindado por el programa continúa siendo un factor clave para impulsar la sostenibilidad, proyección y consolidación de los negocios, generando mayores oportunidades de desarrollo y crecimiento para cada una de las iniciativas participantes.

De igual manera, se continúa avanzando en la consolidación de espacios de articulación y trabajo colaborativo orientados a facilitar la identificación y vinculación de nuevos emprendedores al programa. Estas acciones han permitido fortalecer las estrategias de convocatoria, difusión y acercamiento comunitario, ampliando el alcance de las iniciativas y generando mayores oportunidades de participación. A través de este proceso se busca no solo incrementar la cobertura del programa, sino también promover una red de emprendimiento más dinámica, inclusiva y sostenible, capaz de impulsar el crecimiento económico y social de los participantes mediante procesos de acompañamiento y fortalecimiento continuo.

INTERESADOS

Archivo Editar Ver Insertar Formato Datos Herramientas Extensiones Ayuda

Menús 100% Roboto 10

Form_Responses	Marca temporal	Nombre del emprendedor(a) o representante	Nombre del emprendimiento	Telefono	Corre electronico	Que tipo de emprendimiento tiene	Telefono adicional	Columna 1
2	8/05/2026 9:50:48	Laura Juliana calle	Chef in house Manizales	3044082553	lauracalle.lopez@gmail.	Alimentos	3044082553	AGENDA
3	8/05/2026 10:06:48	Adriana Isabel Martínez	Manos creativas	3136133116	adrianaisabelm256@gr	Tejeduria	3136133116	AGENDA
4	8/05/2026 10:18:23	Yuly viviana vasquez valencia	Yuvi accesorios	3162416148	Yuviviana27@gmail.com	Bisuteria	3122943876	INSCRITA
5	8/05/2026 10:32:24	Nairobis Pérez		3107159636	nairobisdelvalleperez@c	Alimentos	3212525724	AGENDA
6	8/05/2026 10:34:09	Mariana Arroyave Castaño	Artesanias MAC	3118593293	macachi99.ma8@gmail	Artesanias	3248671967	NO CONTESTA
7	8/05/2026 10:35:04	Mariana Arroyave Castaño	Artesanias MAC	3248671067	macachi99.ma8@gmail	Artesanias	3194566041	AGENDA
8	8/05/2026 10:59:58	Angela Maria Henao Castañeda	Delicias Angie	3216359044	camilograldo0117@gm	Alimentos	3216359044	INSCRITA
9	8/05/2026 11:02:09	Natalia Muñoz Osorio	Alas soñadoras	3207118570	natalia.munozosorio22@	Cuidado personal	3206045319	COLOGO
10	8/05/2026 11:05:31	Daniela Hincapié Gaviria	Brillo del alma	3105459883	Brillodelalmaco@gmail.	Manualidades	3105459883	CORREO DE VOZ
11	8/05/2026 11:53:20	Jaqueline López Martínez	Postres Dulce Momento	3136932225	jaquelinelopez2986@gn	Alimentos	3104360913	PAPELES
12	8/05/2026 13:12:13	Nevis Daiana Usma Ordóñez	Lebab	3245498681	nevisusma1306@gmail.	Manualidades	3245498681	NO CONTESTO
13	8/05/2026 13:30:29	Sofía Tamayo Calderón	Pandora Detalles	3003827680	sofiatc1606@gmail.com	Manualidades	3193509329	NO CONTESTA
14	8/05/2026 13:52:00	Elizabeth ydrogo Suárez	Sport & aroma	3002472054	eliza18825@gmail.com	Bisuteria	3002472054	COMERCIALIZADORA
15	8/05/2026 15:23:00	Daniela Morales Cardona	Azul Claro Accesorios	3053775973	danielamorac1997@hc	Bisuteria	3122975468	COMERCIALIZADORA
16	8/05/2026 21:32:33	Leidy Johanna López Velásquez	Lady Rous	3106522207	leidylopez.0616@gmail.	Confección	3106522207	COMERCIALIZADORA
17	9/05/2026 6:20:08	Jacobo Stmadel	Flor de fruta	3150263249	Criosppa@uis.edu.co	Alimentos	3167086915	NO CONTESTA
18	9/05/2026 8:00:25	Lucas Nieto Gallego	Delta store	3226944852	delta.storemz110@gmai	Confección		LUEGO LLAMA
19	9/05/2026 8:23:24	Jessica pineda	Encanto Accesorios	3052832870	jessal0626020@gmail.co	Bisuteria	3044092717	COMERCIALIZADORA
20	11/05/2026 19:31:23	César González	Manipapas	3127661473	Cesarmixd17@gmail.cc	Alimentos	3127382505	CORREO DE VOZ

INTERESADOS

Archivo Editar Ver Insertar Formato Datos Herramientas Extensiones Ayuda

Menús 100% Roboto 10

Form_Responses	Marca temporal	Nombre del emprendedor(a) o representante	Nombre del emprendimiento	Telefono	Corre electronico	Que tipo de emprendimiento tiene	Telefono adicional	Columna 1
21	11/05/2026 19:31:23	César González	Manipapas	3127661473	Cesarmixd17@gmail.cc	Alimentos	3127382505	CORREO DE VOZ
22	11/05/2026 19:37:20	Pierina campos	Miri donitas	3052851839	Pandrea almerida22@gr	Alimentos	3146668124	AGENDA
23	11/05/2026 19:48:20	Alejandro Palma	Artesanias Casa Finca	3224178613	casafincaespaciocultur	Artesanias	3117106819	AGENDA
24	11/05/2026 21:51:27	María fernanda molina quintero	Deli donas	3106818440	Moiালেjo03@gmail.com	Alimentos	3151845659	AGENDA
25	12/05/2026 16:04:12	Lorena Valencia	Hilos de Adi	3138024513	lorevalencia10@gmail.c	Tejeduria	3187644878	AGENDA
26	12/05/2026 16:21:17	Adriana Marcela Agudelo Zuluaga	Amazu Beauty	3118214093	amagudelo@uqvirtual.	Cuidado personal	3118214093	SERVICIOS
27	12/05/2026 17:23:07	Claudia Cardona Aguirre	La Baula EcoSHOP	3146942031	claudiacardonasocial1@	Manualidades	3136592299	AGENDA
28	12/05/2026 17:24:14	Mariana Aguirre Buitrago	Ilumina	3136252438	illumina.artesanal.colom	Artesanias	3136706020	AGENDA
29	12/05/2026 17:28:04	Juan Felipe Silva	Malusipapeleria	2009904010	Malusipapeleria@gmail.	Manualidades	3116331120	AGENDA
30	12/05/2026 17:30:41	Claudia Cardona Aguirre	La Baula EcoSHOP	3146942031	claudiacardonasocial1@	Manualidades	3136592299	REPETIDO
31	12/05/2026 17:37:12	Andrés fernando cano quintero	Vareca Accesorios hecho a mano Miyuki	310 380 8989	andresf.canoquintero@	Bisuteria	3206767361	PENDIENTE
32	12/05/2026 20:46:57	María Olga Osorio	Oliganicoy natural	3003720669	oliganicoynatural@gmail	Artesanias	3113960777	NO CONTESTA
33	13/05/2026 8:36:05	Verónica Natalia Vanegas Montoya	Nayi Accesorios	3104581761	verto3019@hotmail.cor	Bisuteria	3044740918	OCUPADA
34	13/05/2026 10:45:48	Liliana Patricia arboledo duque	Creaciones lili	3218415545	liliarboleda11@gmail.co	Bisuteria	3218415545	AGENDA
35	13/05/2026 13:03:55	Nevis Usma	Lebab	3245498681	nevisusma1306@gmail.	Manualidades	3245498681	AGENDA
36	13/05/2026 16:40:15	María Giomara Valencia Delgado	Venetia Crochet	3132503225	marigiomaravd@gmail	Artesanias	3132503225	CORREO DE VOZ

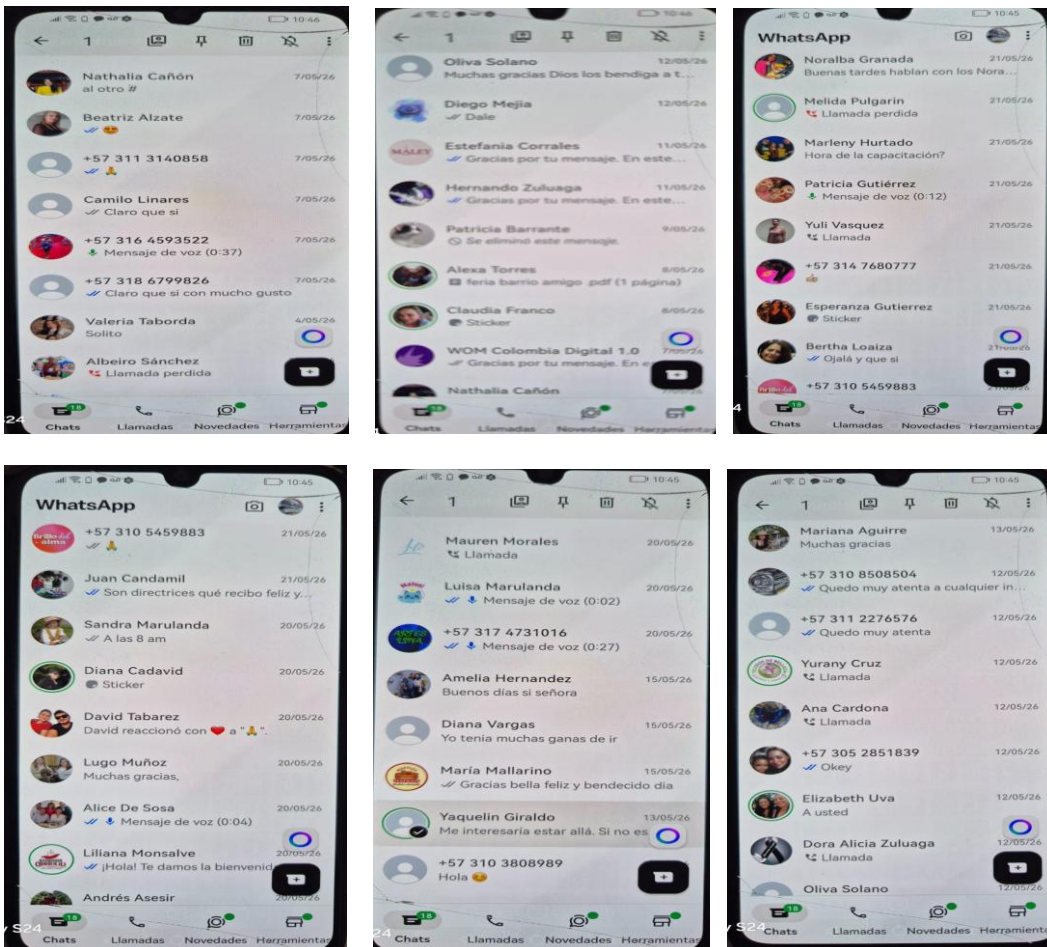
Durante el mes de mayo, se fortaleció la gestión de comunicación y acompañamiento a emprendedores mediante el uso permanente del canal de WhatsApp, consolidándose como un medio estratégico para la atención, articulación y seguimiento de las diferentes acciones desarrolladas en el marco del programa. A través de este canal se garantiza una interacción cercana, ágil y efectiva con los participantes, permitiendo mantener una comunicación continua y organizada.

De manera diaria, se realizó la atención y respuesta oportuna a las consultas, solicitudes y requerimientos presentados por los emprendedores, brindando orientación clara frente a procesos relacionados con ferias comerciales, jornadas de formación, asesorías técnicas, entrega de documentación y aspectos logísticos. Esta gestión permitió optimizar los tiempos de respuesta, fortalecer el acompañamiento individual y mejorar la articulación entre los participantes y el equipo operativo.

Así mismo, el canal fue utilizado como una herramienta clave para la difusión de información relevante, incluyendo convocatorias, recordatorios, novedades operativas, cambios de programación y oportunidades de participación dentro del

programa. Estas acciones favorecieron una mayor circulación de la información y contribuyeron a mantener activa la participación de los emprendedores en las diferentes actividades programadas.

La implementación constante de este medio de comunicación también permitió generar relaciones más cercanas y dinámicas con los participantes, fortaleciendo la confianza, el sentido de pertenencia y la interacción permanente con el programa. Gracias a ello, se logró consolidar un flujo comunicativo más eficiente, facilitando el acceso oportuno a la información y promoviendo una participación más activa y comprometida por parte de los emprendedores vinculados.

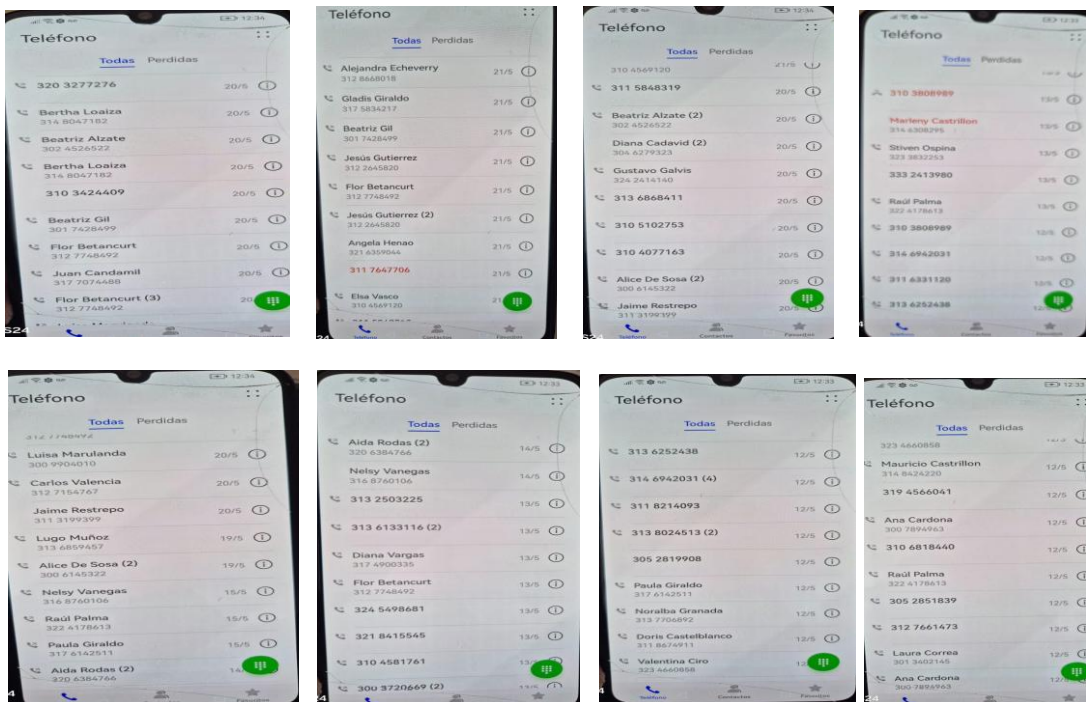


Durante el mes de mayo, se desarrolló una estrategia de telemarketing orientada al fortalecimiento del relacionamiento directo con los emprendedores vinculados al programa Barrio Amigo, consolidándose como una herramienta clave para la gestión de convocatorias y el acompañamiento personalizado.

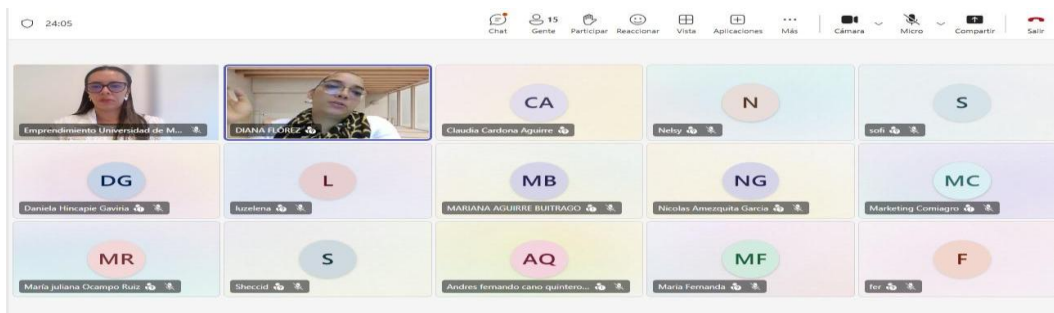
La actividad se centró en la realización de contactos telefónicos y el envío de mensajes institucionales dirigidos a emprendedores activos, inactivos y potenciales nuevos participantes, con el objetivo de promover su vinculación y participación en ferias comerciales, eventos de visibilización e inscripciones al programa. Este proceso permitió una convocatoria más cercana, segmentada y efectiva, asegurando la llegada de la información de manera oportuna y comprensible.

Durante las gestiones realizadas, se socializa de forma detallada la información correspondiente a cada actividad programada, incluyendo requisitos de participación, beneficios asociados, condiciones logísticas y fechas relevantes. Este acompañamiento permitió no solo informar, sino también orientar y resolver inquietudes de manera inmediata, facilitando la toma de decisiones por parte de los emprendedores.

Asimismo, la implementación de esta estrategia fortaleció significativamente los canales de comunicación entre el equipo operativo y los participantes del programa, promoviendo una interacción más directa, humana y constante. Gracias a ello, se logró ampliar el alcance de las convocatorias, incrementar la participación en las actividades y consolidar un relacionamiento más sólido y efectivo con la comunidad emprendedora vinculada a Barrio Amigo.



Durante el mes de mayo también se fortaleció la articulación con la Universidad de Manizales, mediante un espacio de socialización del Programa Barrio Amigo dirigido a los emprendedores vinculados al proceso de fortalecimiento empresarial de la institución. Durante esta actividad se compartió el enlace de inscripción con las personas interesadas en participar, quienes posteriormente fueron contactadas por el equipo del programa para brindar información y acompañamiento sobre la oferta disponible.



Componente de Comunicaciones – Programa Barrio Amigo

Metodología de gestión de contenidos:

- Durante el mes de mayo, se continuó fortaleciendo la implementación de la metodología de gestión de contenidos digitales, manteniendo la planificación, organización y coherencia de la comunicación del programa en el ecosistema digital.

Parrilla de contenidos:

- Se mantuvo la estructuración de la parrilla de contenidos con periodicidad semanal, favoreciendo la anticipación de publicaciones, la articulación del equipo y la trazabilidad de los procesos comunicativos.
- Así mismo, se implementó un ajuste en la metodología mediante la incorporación de un cuadro de novedades en la parrilla, permitiendo incluir contenidos emergentes o de carácter imprevisto.

Flujo de aprobación de contenidos:

Se continuó aplicando el flujo estructurado de envío y aprobación de contenidos:

- Envío de contenidos los días viernes.
- Recepción de retroalimentación los días lunes.
- Programación reajutable según necesidades del programa.

Este proceso continuó fortaleciéndose, permitiendo mayor eficiencia, organización interna y calidad en las publicaciones. Además de facilitar la incorporación de ajustes oportunos.

Producción audiovisual continua:

Durante este periodo se continuó implementando la estrategia de producción audiovisual, fortaleciendo progresivamente el uso de formatos dinámicos como reels y contenido de video.

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.

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.

Impacto esperado de la estrategia digital:

Las acciones implementadas durante mayo han permitido continuar avanzando en:

- Generar cercanía con la comunidad.
- Fortalecer la confianza en el programa.
- Incrementar las ventas en el punto físico.

- Aumentar la visibilidad de los emprendedores.
- Generar un primer contacto para nuevos interesados en hacer parte del proyecto.
- Posicionar el programa Barrio Amigo en el top of mind de la ciudadanía.

Estrategia de acompañamiento a emprendedores:

Durante el mes de mayo se culminó la segmentación de los emprendedores según sus necesidades en comunicación digital, logrando estructurar un plan de trabajo inicial:

- Creación de contenido educativo en formato video.
- Asesorías individuales según necesidad.
- Formación en herramientas digitales.

Este plan de trabajo busca facilitar el acceso a conocimientos prácticos y accesibles, promoviendo la apropiación de herramientas digitales de manera grupal.

Desarrollo de piezas institucionales:

Se continuó con el diseño, actualización y desarrollo de piezas institucionales, fortaleciendo la comunicación interna y la identidad visual del programa mediante la creación de:

- Piezas convocatorias.
- Piezas para capacitaciones.
- Material informativo.
- Señalización y material de apoyo para ferias.
- Presentaciones institucionales.

Estas acciones permitieron fortalecer la estandarización de la información, mejorar la presentación visual y garantizar coherencia gráfica en los diferentes espacios y canales de comunicación del programa.

Optimización de redes sociales:

Durante este periodo, se continuó implementando acciones orientadas a mejorar el rendimiento del contenido digital, entre los que se destacan:

- Publicación de contenido en horarios estratégicos, definidos a partir del análisis de métricas y comportamiento de la audiencia.
- Fortalecimiento de la estrategia de historias diarias, orientadas especialmente a promover procesos de inscripción al programa.
- Mayor protagonismo de los emprendedores en el contenido publicado favoreciendo una comunicación más cercana y auténtica.

Estas acciones responden a un enfoque de mejora continua basado en el comportamiento de la audiencia y las necesidades de posicionamiento.

Articulación institucional:

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.

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 23,528 visualizaciones, así como un alcance de 2.467 cuentas, lo que representa un incremento del 71,9% en comparación con el periodo anterior, reflejando un nivel significativo de exposición del contenido publicado y fortaleciendo la presencia digital del programa.

Asimismo, se observó un aumento del 20,3% en la actividad del perfil, junto con 357 visitas al perfil y clics en el enlace externo, lo que refleja una intención de interacción por parte de los usuarios.

Estos resultados demuestran la efectividad en la distribución del contenido, logrando que aproximadamente el 108,6% de los seguidores actuales (2.271) consumen activamente la información y generen interacciones valiosas con el perfil del programa. 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.

Automatización de mensajes e interacción con seguidores:

Se continuó implementando y fortaleciendo la automatización de respuestas en redes sociales, mejorando la atención al usuario y optimizando los tiempos de respuesta.


Las acciones incluyeron:

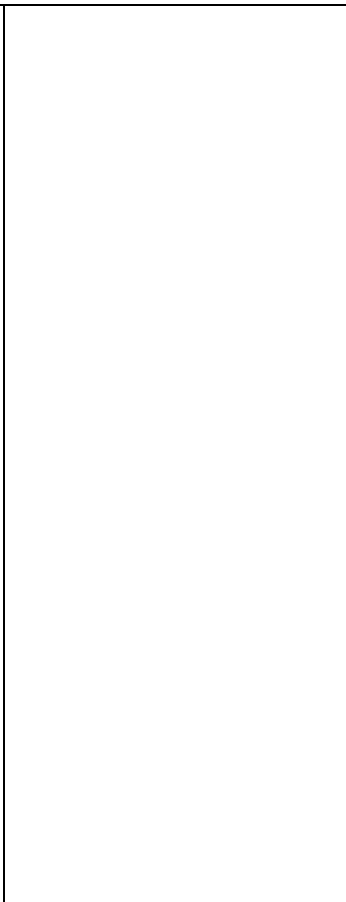
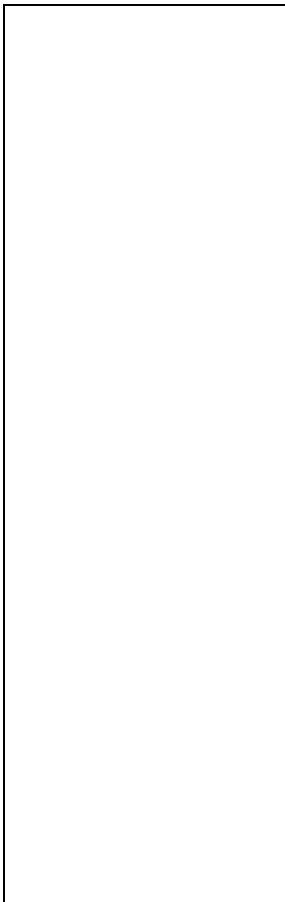
- Mensajes automáticos de bienvenida.
- Respuestas rápidas a preguntas frecuentes.
- Orientación a nuevos interesados.
- Gestión activa de comentarios y mensajes.

No obstante, durante este periodo se priorizó la atención manual en aquellos casos que requerían acompañamiento más específico, especialmente frente a consultas relacionadas con procesos de inscripción al programa, permitiendo brindar respuestas más precisas y personalizadas a los usuarios.

Estas acciones han seguido contribuyendo al fortalecimiento de la comunicación bidireccional y a la mejora de la experiencia del usuario.

Evidencias:

Actividad	Link del drive	Evidencia fotográfica
<p>Automatización e interacción</p>	<p>https://drive.google.com/drive/folders/1GJfe2JWddsuU2X7Pfgal7w7VbD54jhRT?usp=drive_link</p>	 <p>WhatsApp message: "Quisiera saber que se necesita para inscribirse... ¡Nos alegra mucho saber que quieres hacer parte del programa Barrio Amigo! Para inscribirte necesitas: - RUT actualizado - Mínimo tres productos propios - Fotocopia de la cédula - Registro de marca (si cuentas con él) - Fotocopia del carné de vacunación contra la fiebre amarilla - Si tu emprendimiento es de alimentos, también debes presentar: - Examen de manipulación de alimentos - Examen ACAS (para detectar hongos en piel y uñas) - Frotis de garganta - Recuerda que no recibimos productos alcohólicos - Todos los documentos los puedes..."</p> <p>Social media post: "¡Diréctas por aquí! ¡No olvides seguirnos! Barrio Amigo es un programa que promueve y fortalece emprendimientos, brindando acompañamiento, asesoría y herramientas para crecer. ¿Tienes un emprendimiento? ¡Síguenos!"</p>
<p>Capacitación</p>	<p>https://drive.google.com/drive/folders/19_HuOJbL4aBNP_Xzp9K97v1DBxHsAbx7?usp=drive_link</p>	 <p>Top photo: A woman presenting at a library (BIBLIOTECA) with a screen showing a map.</p> <p>Bottom photo: A group of people participating in a workshop, raising their hands.</p>
<p>Ferias</p>	<p>https://drive.google.com/drive/folders/1UgqiTJhvRPVGA9Zm7ky_mjz4dVtv33Vw?usp=drive_link</p>	 <p>Top left: Collage of fair activities.</p> <p>Top right: Poster for "Feria de Barrio Amigo" with details: "Hoy y mañana vas a encontrar: Accesorios exclusivos, Comida deliciosa, Prendas únicas, Creaciones en tejidos, Cuidado personal, Manualidades creativas. Plazaleta Alcaldía de Manizales. 9:00 a. m. a 5:00 p. m."</p> <p>Bottom left: Poster for "Feria Barrio Amigo" with details: "¡Volvemos a encontrarnos en el lugar donde el talento se siente, la creatividad inspira y cada feria se vive diferente mientras tú apoyas lo local! 14 y 15 mayo, 9:00 a. m. a 5:00 p. m., Plazaleta Alcaldía de Manizales."</p> <p>Bottom right: Reminder card: "¡Recuerda! Si eres emprendedor, sigue paso a paso la información enviada al grupo de Whatsapp de Barrio Amigo para realizar tu preinscripción. Teléfono: +57 322 214640. Horario de atención: 9:00 a. m. a 5:00 p. m. Carrera 21 N° 18-42 Edificio Leonidas Londoño (Bajo del Banco Cafetero)." Logos for MZL, ALCALDÍA DE MANIZALES, and ASFAPAZ.</p>



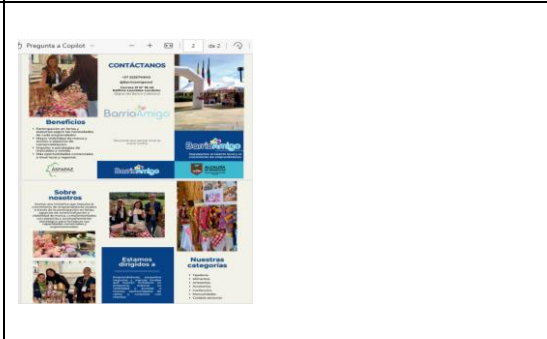
Parrilla contenido

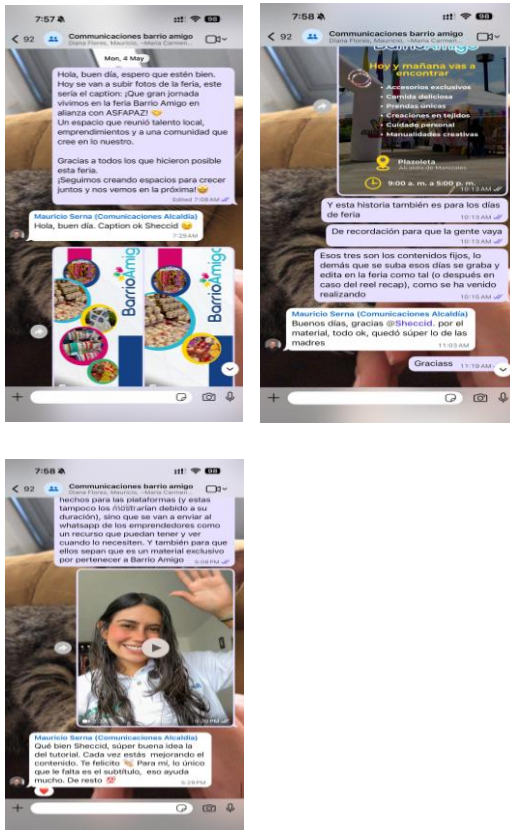
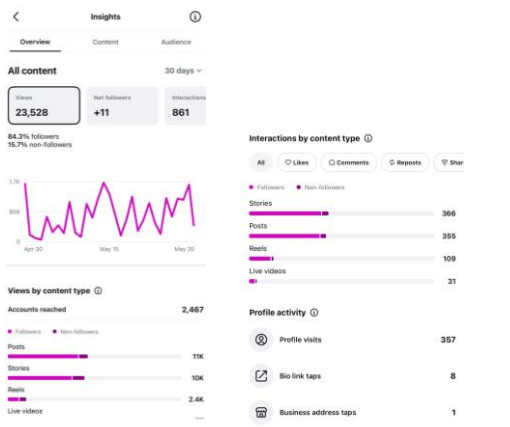
de https://docs.google.com/spreadsheets/d/15ErSeFeCvklhYCWQapKow89lvu5pP_9d9AWuwbjqQY/edit?gid=1659708218#gid=1659708218

FECHA	TIPO	FORMATO	SEIA	OBJETIVO	CAPTIV
lunes 4 de mayo	Comunicación	Redes / Canalal	Monitor el momento de la feria	Que las personas sean conscientes de la feria y las oportunidades que ofrece	20%
miércoles 06 de mayo	Expositiva	Post	Reservaciones	Que la gente esté alerta a las redes y programas de qué hablar	20%
viernes 08 de mayo	Venta	Canalal	Reservas para llegar en el día de la feria	El momento de venta de las emprendedoras en el punto físico	20%
lunes 11 de mayo	Información/Entrevista	Redes	Reservar en redes afuera de la feria	Invitar a las personas a la feria, pero desde un punto de afuera de la feria para atraerlos a través de	20%
miércoles 13 de mayo	Comunicación	Infografía	Recordando la feria real	Generar expectativa para que la comunidad se prepare con los emprendedores	20%

Formatos brochure

https://drive.google.com/drive/folders/1M3xgnWRh4RBVC0u94Ty_cn7h9vkfruWQd?usp=drive_link



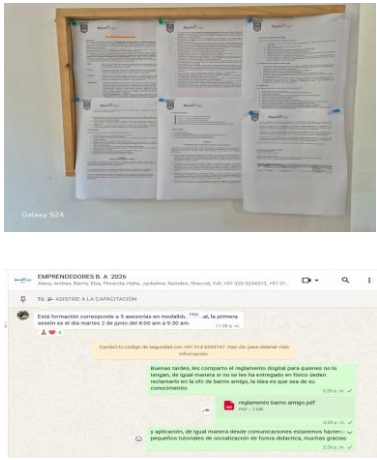
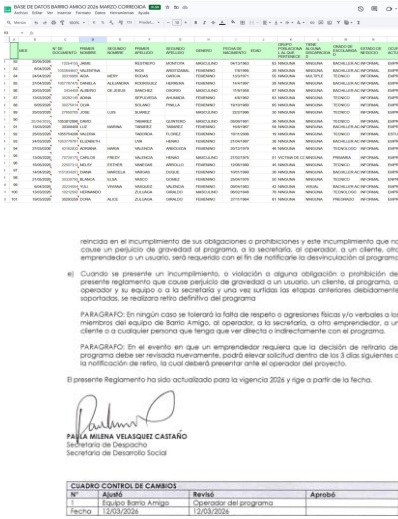
<p>Comunicación interna</p>	<p>https://drive.google.com/drive/folders/16u8mSd1SCeM5GW0Te1edeO08HSyxnSEC?usp=drive link</p>	
<p>Métricas Mayo</p>	<p>https://drive.google.com/drive/folders/1HO79PBnE6Oxn5mCQe3eWwNVRBTVSj06J?usp=drive link</p>	

Reglamento interno

Durante el periodo se dio continuidad a la implementación y socialización del reglamento interno del programa Barrio Amigo, con el propósito de fortalecer la participación organizada y el adecuado desarrollo de las actividades dentro del programa.

En este marco, se realizó la entrega del reglamento interno a los nuevos emprendedores vinculados, así como la firma del acta de compromiso, mediante la cual los participantes manifiestan conocer y aceptar las disposiciones, lineamientos y conductos regulares establecidos.

Asimismo, se continuó retroalimentando y socializando la información relacionada con el reglamento a través de los grupos de WhatsApp del programa, garantizando el acceso permanente a la información y fortaleciendo el acompañamiento y la comunicación con los emprendedores participantes.

Actividad	Link del drive	Evidencia fotográfica
<p>Reglamento interno</p>		
<p>Base de datos</p>	<p>https://drive.google.com/drive/u/3/folders/11m1xEuDjmO3DUH1gAXSdOlCC01wuWo</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.

Para este proceso, se mantuvo la aplicación del formulario de caracterización en Google Forms, estructurado con un total de 57 preguntas, organizadas en cuatro secciones

- **Sección 1: Autorización para el tratamiento de datos e inscripción al programa Barrio Amigo 2026.**


- **Sección 2: Datos personales (preguntas 3 a 22)**, incluyendo información como fecha de nacimiento, zona de residencia (urbana o rural), estrato socioeconómico, nivel de escolaridad, ocupación y pertenencia a población especial. Esta información permite conocer las características sociodemográficas de los emprendedores y facilitar su focalización.
- **Sección 3: Datos del emprendimiento (preguntas 23 a 48)**, en la que se recopila información sobre productos o servicios ofrecidos, categoría del emprendimiento, sector económico, etapa de madurez, formas de comercialización y visibilidad del negocio. Esto permite comprender el estado actual y funcionamiento de cada unidad productiva.
- **Sección 4: Participación en otros programas de emprendimiento y capacitaciones (preguntas 49 a 57)**, orientada a identificar antecedentes de formación y necesidades de fortalecimiento.

Durante este periodo, se continuó realizando la caracterización de nuevos emprendedores que se han vinculado al programa, permitiendo ampliar la cobertura y actualizar de manera constante la base de datos.

A partir de la información recolectada, se fortaleció el análisis de las necesidades de los emprendedores, identificando requerimientos específicos en materia de capacitación, asesoría técnica y acompañamiento, lo cual ha permitido orientar de manera más efectiva las estrategias de fortalecimiento empresarial y formación.

Soportes:

Se cuenta con evidencias que respaldan el proceso, incluyendo pantallazos del formulario de caracterización, registros de la base de datos actualizada y evidencias de las estrategias de comunicación implementada

Actividad	Link del drive	Evidencia fotográfica
<p>Ficha de caracterización</p> <p>Formulario de Google</p>	<p>https://docs.google.com/spreadsheets/d/1xDcUkGJ0_Btv5G4CkiTECxtVeNqAGV9idXsEX-5zYRw/edit</p>	

2. Selección y verificación de beneficiarios (Formulario de Caracterización)

A continuación, se muestran los datos sociodemográficos de la población que está inscrita al programa Barrio Amigo 2026 durante los meses de marzo, abril y mayo.

DATOS PERSONALES

1. Ubicación geográfica y distribución territorial

Esta distribución territorial sigue mostrando que los emprendedores vinculados al programa están 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.

COMUNA	marzo	abril	mayo	Suma total
Atardeceres	9	5	2	16
La Estacion	6	4	2	12
La Fuente	4	3	4	11
Ciudadela del norte	6	4	1	11
Universitaria	5	3	1	9
Nuevo Horizonte	4	1	3	8
Cumanday	2	5	1	8
Palogrande	3	4		7
Tesorito	2	3	1	6
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

Tabla comuna emprendedores caracterización, Marzo/ mayo 2026

La ubicación de los emprendedores por sectores es la siguiente:

13. Barrio	marzo	abril	mayo	Suma total
ARBOLEDA	1			1
ARRAYANES		1		1
BELEN		1		1
BOSQUES DEL NORTE	2			2
CAMELIA		1		1
CAMPOHERMOSO		1	1	2
CENTENARIO	2			2
CENTRO	1	5	1	7
CERVANTES			1	1
CHIPRE	3	1		4
EL BOSQUE			1	1
EL CARIBE	1	1		2
EL CARMEN		1		1
EL PARAISO			1	1
FANNY GONZALEZ		1		1
FATIMA	2		1	3
GUAMAL		1		1
KENNEDY	1			1

LA ARGENTINA	1			1
LA CAROLA	3		3	6
LA CUMBRE	1			1
LA ENEA	2	3	1	6
LA FRANCIA	2			2
LA FUENTE			1	1
LA LINDA	1	1		2
LA SULTANA		1		1
LAS COLINAS		2		2
LAURELES		1		1
LLERAS	1			1
LOS AGUSTINOS	1			1
LOS CEDROS	1		2	3
MALHABAR	2	1		3
MONTANA	1			1
MORROGACHO			1	1
PALERMO	2	1		3
PALO NEGRO	1			1
PANAMERICANA	1			1
PANORAMA	1	1		2
PORVENIR	1			1
PUERTA DEL SOL	2		1	3
SAN CAYETANO		1		1
SAN JORGE	2	3		5
SAN SEBASTIAN		1		1
SANTOS	1			1
URIBE		1		1
VELEZ	1			1
VERSALLES	1	1		2
VILLA NUEVA	1		1	2
VILLAHERMOSA		1		1
VILLAPILAR	2	2		4
VIVEROS	1		1	2
ZONA RURAL (VEREDA)	3	1	1	5
Suma total	49	36	18	103

Tabla de ubicación Urbana, emprendedores caracterización Marzo/ Mayo 2026

14. Corregimiento	marzo	abril	mayo	Suma total
MANIZALES URBANO	46	35	17	98
CORREGIMIENTO REMANSO	2			2
CORREGIMIENTO AGROTURISTICO EL TABLAZO	1		1	2
CORREGIMIENTO PANORAMA		1		1
Suma total	49	36	18	103

Tabla de ubicación Rural, Caracterización Marzo/ Mayo 2026, programa barrio amigo

Con respecto a la zona rural en el mes de mayo no sé 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.

La concentración urbana puede generar desigualdades en oportunidades económicas entre territorios.

2. Tipo de población y condiciones sociales

En cuanto a la población atendida se tiene un acumulado a la fecha identificado en:

- Población migrante un total de 5 personas
- Víctima del conflicto armado 4 personas
- Cuidador 2 personas
- Víctima de violencia de género 1 persona

Esto sigue posicionando el programa como una estrategia de inclusión productiva con impacto social, donde el emprendimiento se configura como una alternativa de generación de ingresos y mejoramiento de la calidad de vida.

22. Poblaciones especiales	marzo	abril	mayo	Suma total
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

Caracterización Marzo/ Mayo 2026, programa barrio amigo

3. Nivel socioeconómico y socioeducativo

En cuanto a la caracterización por estrato socioeconómico, se continúa evidenciando una mayor vinculación de población perteneciente a los estratos 2 y 3.

Con relación al nivel educativo, sigue predominando la formación técnica con un total de 29 personas, seguida por pregrado con 24 personas y bachiller académico con 21 personas.

16. Nivel de Escolaridad	marzo	abril	mayo	Suma total
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

Caracterización Marzo/ Mayo 2026, programa barrio amigo

4. 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 en salud, 29 aportan a salud y pensión, 24 no realizan aportes y sólo 16 aportan a salud.

42. ¿Actualmente realiza aportes a seguridad social (salud y pensión)?	marzo	abril	mayo	Suma total
Soy beneficiario(a) en salud	11	13	10	34
Sí, apporto a salud y pensión	14	11	4	29
No realizo aportes actualmente	13	9	2	24
Solo apporto a salud	11	3	2	16
Suma total	49	36	18	103

Caracterización Marzo/ mayo 2026, programa barrio amigo

19. Nombre de la EPS a la que se encuentra afiliado.	marzo	abril	mayo	Suma total
SURA	17	16	10	43
NUEVA EPS	11	5	5	21
SALUD TOTAL	9	6	1	16

SANITAS	5	7	1	13
OTRO	2	1	1	4
SISBEN	1	1		2
SANIDAD MILITAR	2			2
FOMAG	1			1
FAMISANAR	1			1
Suma total	49	36	18	103

Caracterización Marzo/ Mayo 2026, programa barrio amigo

Con respecto a los afiliados a EPS, la mayoría se encuentran afiliados a la EPS sura (43), seguida por la nueva EPS (21) y salud total (16)

5. 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.

21. Discapacidad*	marzo	abril	mayo	Suma total
NO POSEO NINGUNA DISCAPACIDAD	47	29	16	92
DISCAPACIDAD MÚLTIPLE		3	2	5
DISCAPACIDAD VISUAL	1	3		4
DISCAPACIDAD FÍSICA	1	1		2
Suma total	49	36	18	103

Caracterización Marzo/ Mayo 2026, programa barrio amigo

6. 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.

22. Poblaciones especiales	marzo	abril	mayo	Suma total
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

Caracterización Marzo/ Mayo 2026, programa barrio amigo

DATOS DEL EMPRENDIMIENTO

Se sigue evidenciado que las mujeres son las que más se vinculan al programa con sus emprendimientos respecto de los hombres.

24. Titularidad de la empresa*	marzo	abril	mayo	Suma total
Femenino	43	30	13	86
Masculino	6	6	5	17
Suma total	49	36	18	103

Caracterización Marzo/ Mayo 2026, programa barrio amigo

Las inscripciones del mes de mayo siguen mostrando mayor concentración de unidades de emprendimiento de la zona urbana, es importante recalcar la ubicación del emprendimiento, ya que este cuadro corresponde a la ubicación de la oficina principal, planta de proceso, taller o tienda diferente al domicilio donde vive la persona titular del emprendimiento. (total ubicación vivienda domicilios rurales = 7, ubicación emprendimientos rurales = 96)

25. Ubicación del emprendimiento	marzo	abril	mayo	Suma total
Urbana	44	35	17	96
Rural	5	1	1	7
Suma total	49	36	18	103

Caracterización Marzo/ mayo 2026, programa barrio amigo

- **Categorización del emprendimiento**

De acuerdo con la información registrada en la caracterización en el mes de mayo, los emprendedores clasificaron sus unidades productivas principalmente en categorías como alimentos, manualidades y tejeduría, mientras que las menores categorías se encuentran registradas artesanía y confección.

Con respecto al mes de mayo, 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.

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.

28. Categorización de su emprendimiento	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

Caracterización Marzo/ Mayo 2026, programa barrio amigo

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.

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.

4.1 Caracterización empresarial

De acuerdo con la clasificación evidenciada, los emprendimientos del programa Barrio Amigo se concentran en sectores específicos como alimentos y bebidas (empacados,

panadería, repostería, café), moda (ropa y accesorios), artesanías y manualidades, así como artículos religiosos y productos frescos.

Esta distribución permite identificar una fuerte presencia en el **sector de alimentos**, especialmente en productos transformados como panadería, repostería y café, lo que evidencia oportunidades importantes en temas de manipulación, conservación, empaque y normatividad sanitaria.

Esto refleja una economía basada en producción a pequeña escala y oficios tradicionales.

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.

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.

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, 8 reportan ventas a nivel nacional y 1 ventas internacionales.

32. ¿En qué mercados vende su empresa?	marzo	abril	mayo	Suma total
Local (en su municipio o ciudad)	41	23	9	73
Local (en su municipio o ciudad), Nacional (en otras ciudades del país)	4	10	1	15
Nacional (en otras ciudades del país)	3		5	8
Local (en su municipio o ciudad), Nacional (en otras ciudades del país), Internacional (en otros países)	1	2	3	6
Local (en su municipio o ciudad), Internacional (en otros países)		1		1
Suma total	49	36	18	103

Oportunidades

Aunque el mercado local continúa siendo predominante, se evidencia un avance importante en la expansión hacia mercados nacionales, lo que refleja un proceso gradual de crecimiento en los emprendimientos.

La participación en mercados internacionales aún es baja; sin embargo, resulta significativa como indicador de proyección y apertura a nuevas oportunidades comerciales.

Asimismo, no se registran emprendimientos que operen exclusivamente a nivel nacional, lo que sugiere que la expansión de mercado se da de manera progresiva, iniciando desde lo local hacia otros niveles de alcance.

39. ¿cómo lleva sus registros contables?	marzo	abril	mayo	Suma total
Manual en un cuaderno	15	19	7	41
Hoja de calculo en excel	21	13	4	38
No llevo registro de los movimientos contables	12	4	6	22
Con aplicaciones digitales	1		1	2
Suma total	49	36	18	103

Caracterización Marzo/ Mayo 2026, programa barrio amigo

Nivel de formalización – Mayo

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.

44. Indique si su empresa cuenta con registro mercantil de la cámara de comercio o si es un emprendimiento que aún no cuenta con registro mercantil en dicha entidad.	marzo	abril	mayo	Suma total
Es un emprendimiento que aún NO cuenta con registro en la Cámara de comercio	40	30	14	84
Si cuenta con registro en la Cámara de comercio	9	6	4	19
Suma total	49	36	18	103

Caracterización Marzo/ Mayo 2026, programa barrio amigo

Tiempo de legalización de matrícula mercantil – Mayo

Del total de los emprendimientos registrados hasta la fecha (84 **emprendimientos**) registraron que no cuentan con matrícula mercantil, lo que evidencia un alto nivel de informalidad en las unidades productivas.

46. Si cuenta con cámara de comercio ¿que año de Matrícula tiene?	marzo	abril	mayo	Suma total
2013	1		1	2
2015	1			1
2017		1		1
2018	1			1
2019	1			1

2021		1		1
2022	1		1	2
2024	2	2	1	5
2025	1	2		3
2026	1		1	2
No Tiene CC	40	30	14	84
Suma total	49	36	18	103

caracterización Marzo/ Mayo 2026, programa barrio amigo

● Bancarización

De acuerdo con la caracterización, en el mes de mayo los emprendedores registrados muestran que casi todos utilizan medios de pago mixtos como efectivo, transferencias y algunas plataformas digitales, lo que muestra que poco a poco se están adaptando a nuevas formas de vender.

43. ¿Su negocio tiene cuenta bancaria o utiliza medios de pago digitales como Nequi, Daviplata o transferencias?	marzo	abril	mayo	Suma total
Sí (mixta, efectivo, cuenta bancaria y/o digitales)	36	34	17	87
No (solo efectivo)	13	2	1	16
Suma total	49	36	18	103

Caracterización Marzo/ mayo 2026, programa barrio amigo

● Capacidades productivas y calidad del producto

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.

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.

● 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.

En conjunto, estos elementos indican que los emprendimientos se encuentran en una fase de **consolidación inicial**, con potencial de crecimiento, pero con necesidades claras de fortalecimiento en:

- Estandarización de procesos productivos
- Gestión de calidad
- Transformación digital
- Uso estratégico de redes sociales
- Formalización empresarial

El fortalecimiento de estas capacidades permitiría pasar de modelos de subsistencia o micro comercio local hacia emprendimientos más competitivos, escalables y sostenibles.

<i>Redes sociales</i>	marzo	abril	mayo	Suma total
Si	38	33	16	87
No	11	3	2	16
Suma total	49	36	18	103

Caracterización Marzo/ Mayo/ 2026, programa barrio amigo

PARTICIPACIÓN EN PROGRAMAS DE EMPRENDIMIENTO Y CAPACITACIONES

● **Participación en otros programas**

De acuerdo con los resultados de la caracterización, se evidencia que algunos emprendedores han participado en programas de la Alcaldía y en otras iniciativas transversales de entidades públicas y privadas, lo que les ha permitido acumular experiencia y acceder a procesos de formación previos que fortalecen sus capacidades.

los principales programas de la alcaldía de Manizales en los que participan los emprendedores inscritos son:

- Ferias y programas de fortalecimiento de la secretaría de las mujeres y equidad de género- alcaldía de Manizales
- Mercado campesino de la secretaría de agricultura- alcaldía de Manizales

Sin embargo, esta participación también refleja la necesidad de una mayor articulación institucional, ya que en algunos casos los apoyos no están conectados entre sí, generando posibles duplicidades o intervenciones aisladas. Fortalecer estas rutas permitiría optimizar recursos, dar continuidad a los procesos y potenciar de manera más efectiva el desarrollo de los emprendimientos.

● **Permanencia en el programa Barrio Amigo**

Se identifica permanencia de la siguiente manera:

De los 103 emprendimientos inscritos el 76% ya han participado en años anteriores.

56. ¿Ha participado en el programa Barrio Amigo en años anteriores?	marzo	abril	mayo	Suma total
Si	42	23	5	70
No	7	13	13	33
Suma total	49	36	18	103

Caracterización Marzo/ Mayo 2026, programa barrio amigo

13. Intereses y necesidades de capacitación

De acuerdo con la caracterización, las necesidades de capacitación de los emprendedores se concentran principalmente en temas clave para el fortalecimiento de sus unidades productivas, como la gestión administrativa y contable, el manejo de costos, el uso de redes sociales para la comercialización, y estrategias de ventas y posicionamiento de marca.

Asimismo, se identificó interés en recibir asesoría en educación financiera, formalización empresarial y uso de herramientas digitales, lo que evidencia la necesidad de fortalecer capacidades prácticas que les permitan mejorar la organización del negocio, aumentar sus ingresos y consolidar su presencia en el mercado.

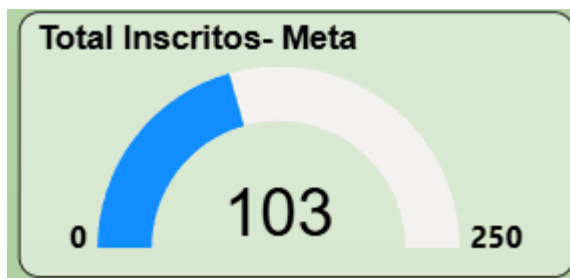
El Análisis de necesidades de capacitación se puede visualizar en la obligación correspondiente

3. Diagnóstico inicial y asesorías

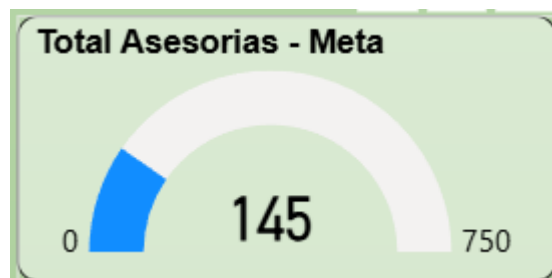
Se continúa aplicando la batería de indicadores para las primeras asesorías de tal manera que se evidencie el estado actual de cada unidad de negocio y en segundas y terceras asesorías evidenciar los avances el proceso **(ver obligación 3)**

Los resultados de esta caracterización durante los meses de marzo a mayo nos permiten tener los siguientes resultados así:

Resultados – Diagnóstico y seguimiento


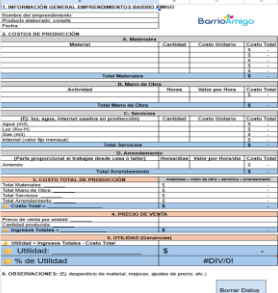
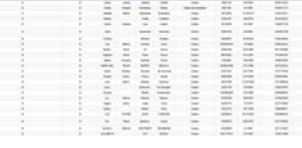



1. Emprendimientos Inscritos - Meta 2026 información PI



2. Asesorías Realizadas - Meta 2026 información PI

No obstante, se deja constancia de cada una de estas novedades en el formato de agenda, el cual se encuentra adjunto como soporte y evidencia dentro del presente informe.

Actividad	Link del drive	Evidencia fotográfica
Formato asesoría	https://docs.google.com/document/d/1IGJpnXzk_BGoqcPaeM0XdbwYWbGlgqxi/edit?usp=drive_link&oid=111390604423419263042&rtpof=true&sd=true	
Plantilla de costeo asesores	https://docs.google.com/spreadsheets/d/1qdIECqQ0B7N0o0lrEil3DReTlyyqehUi/edit?usp=drive_link&oid=111390604423419263042&rtpof=true&sd=true	
Base de datos caracterización	https://docs.google.com/spreadsheets/d/1ZKw7hJQv7XMP4UHlL4m6T_RKaB0k9S5/edit?gid=93912569#gid=93912569	
Batería de Indicadores	https://docs.google.com/spreadsheets/d/1w1LjvkxWXbX2oYv-5p11vLooovsvvKm-rzl10EE1fMQ/edit?gid=1437186032#gid=1437186032	

Evidencia, Equipo asesor, mayo 2026

4. Revisión y verificación de productos

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.

En este sentido, 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.

Se les recomienda a los emprendedores la importancia de tener productos con buena presentación, acabados y empacados por la oportunidad de venta ya sea en punto o en ferias. así como a los emprendedores de alimentos se les hace seguimiento y recomendaciones del envasado y presentación de sus productos y buenas prácticas de manipulación e higiene en sus puntos de producción.

4.2 OBLIGACIÓN 2: ACOMPAÑAR Y ASESORAR 250 UNIDADES PRODUCTIVAS QUE SE VINCULEN AL PROGRAMA BARRIO AMIGO, PARA GARANTIZAR EL PROCESO SE REALIZARÁ COMO MÍNIMO 3 ASESORÍAS POR UNIDAD EMPRESARIAL

Descripción de la actividad:

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.

Tabla 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

Total, de asesorías de diagnóstico inicial y de seguimiento a mes de mayo

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.

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. Con estas acciones se busca avanzar en el nivel de madurez de los emprendimientos y aumentar la calificación general, especialmente en aquellos emprendimientos con calificación “por mejorar”, los cuales presentan mayores oportunidades de fortalecimiento.

Con respecto a los meses anteriores, se evidencia una disminución en las asesorías iniciales programadas. Durante el mes se registraron 17 asesorías inasistidas, las cuales habían sido previamente agendadas y confirmadas por parte de la asistente de punto. Al realizar la respectiva verificación de las causas de inasistencia, los emprendedores manifestaron motivos asociados a situaciones personales, citas médicas, dificultades de tiempo y, en algunos casos, olvido de la cita programada.

El proceso se fundamenta en un trabajo coordinado del equipo, que articula la caracterización, el diagnóstico y la aplicación de herramientas como la batería de indicadores, con el fin de generar intervenciones pertinentes, medibles y ajustadas a la realidad de cada emprendimiento. De esta manera, se promueve no solo el fortalecimiento técnico de los negocios, sino también el crecimiento personal, intelectual y social de los emprendedores. Para garantizar un proceso organizado y efectivo, se estructuró un plan de trabajo enfocado en la caracterización y fortalecimiento de las unidades productivas, el cual contempla los siguientes componentes:

Diagnóstico inicial del estado del negocio y seguimiento al avance de los Emprendimientos:

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.

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

Del total de asesorías realizadas a la fecha, en el mes de mayo se realizaron 19 asesorías de seguimiento a emprendedores inscritos en meses anteriores, en donde se revisan los compromisos adquiridos en un inicio, se indaga en los criterios principales de la batería, se asesora en los temas de interés y se deja nuevos compromisos para futuras asesorías.

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:

- durante el mes de mayo 2 emprendimiento salieron de la calificación Por mejorar (rojo) a calificación Bueno (Amarillo) los cuales fueron: TEJIDOS MARIA DORIS y ENTRELAZADOS

- durante el mes de mayo 3 emprendimientos salieron de la calificación buena (amarillo) y pasaron a calificación muy bueno (verde) los cuales fueron MALÚ CROCHET, LUAR y DESTELLART
- durante el mes de mayo 8 emprendimientos lograron avances en el porcentaje de calificación, pero sin avanzar al siguiente nivel de valoración (color)

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

Batería de indicadores 2026

Análisis

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.

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

Emprendedores con puntajes altos 67 a 100

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

Documentación emprendedores:

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.

Evidencia:

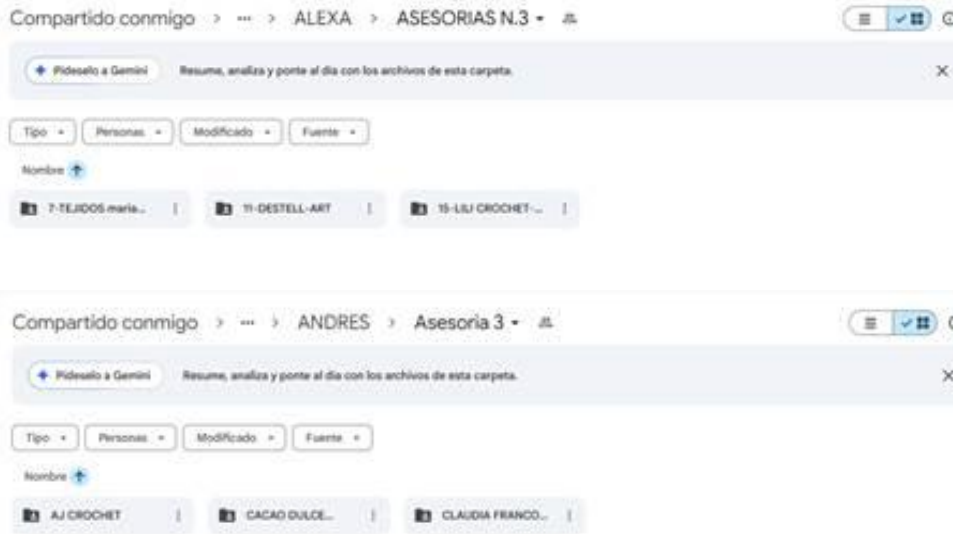
Asesorías N.1



Asesorías N.2

















Asesorías N. 3






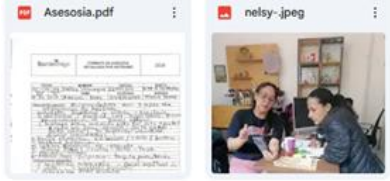

















carpetas emprendedoras, mes de mayo 2026

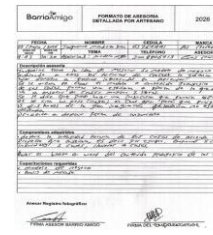



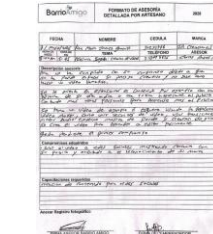









EVIDENCIA PROCESO DE ASESORÍA A EMPRENDEDORES







Nro	FECHA	NOMBRE DEL EMPRENDEMIENTO	LINK DRIVE	EVIDENCIA FOTOGRÁFICA
1	6/05/2026	OLIVARTE	https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1YqidVZHEIXtxuq3BgA OB2 aRU9 qUtXo	
2	7/05//2026	TEJIDOS MARIA DORIS (HILOS Y LANAS) Asesoría N. 3	https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1g3POH_bBavpqq CKUFrtz2jJtetyQqIhd	
3	8/05//2026	DISEÑOS TIZ Asesoría N.2	https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1TgYoo9H3yZUAX6tpgaD6DGtK8Rqixl kv	

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/1YqidVZHEIXtug3BgAOB2_aRU9_gUtXo	 
6	11/05//2026	DESTELL ART Asesoría N.3	https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1g3POH_bBavpqqCKUFrtz2jJtetyQqIhd	 
7	12/05/2026	NUNCA PARES DE SOÑAR	https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1YqidVZHEIXtug3BgAOB2_aRU9_gUtXo	 
8	12/05/2026	SAVIA SAGRADA	https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1YqidVZHEIXtug3BgAOB2_aRU9_gUtXo	 
9	12/05/2026	LUAR Asesoría 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/1YqidVZHEIXtug3BgAOB2_aRU9_gUtXo	 

11	13/05/2026	CASA FINCA	https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1YqidVZHEIXtug3BgAOB2_aRU9_gUtXo	
12	13/05//2026	MALUSI	https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1YqidVZHEIXtug3BgAOB2_aRU9_gUtXo	
13	13/05//2026	MANOS CREATIVAS	https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1YqidVZHEIXtug3BgAOB2_aRU9_gUtXo	
14	13/05//2026	OBLEAS MANIA	https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1YqidVZHEIXtug3BgAOB2_aRU9_gUtXo	
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/1YqidVZHEIXtug3BgAOB2_aRU9_gUtXo	
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/1YqidVZHEIXtug3BgAOB2_aRU9_gUtXo	 
20	25/05//2026	BRILLO DEL ALMA	https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1YqidVZHEIXtug3BgAOB2_aRU9_gUtXo	 
21	26/05//2026	PAULA ANDREA ARIAS (ninguno)	https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1YqidVZHEIXtug3BgAOB2_aRU9_gUtXo	 
22	26/05//2026	DULCE HORNEADO	https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1YqidVZHEIXtug3BgAOB2_aRU9_gUtXo	 
23	27/05//2026	ARTES LINA	https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1YqidVZHEIXtug3BgAOB2_aRU9_gUtXo	 
24	27/05//2026	DELICIAS DE LA ABUELA	https://drive.google.com/drive/u/2/folders/1YqidVZHEIXtug3BgAOB2_aRU9_gUtXo	 

25	07/05/2026	AJ CROCHET	https://drive.google.com/drive/folders/1RHgbMFazB5g3b-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/1Ricj4dhQzDVVx_r2oNz9ArXy_PXIm8L	 
28	11/05/2026	LUNIS CROCHET	https://drive.google.com/drive/folders/1X0JvTEm2fjOhEXiyIb8pEVjMGyQds0oG	 
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/1rdXHtYJf551EK1sumv49kusw6sIHcX	 
31	21/05/2026	HUELLAS DE FE	https://drive.google.com/drive/folders/13RugWjoUyjiKUI5S-8nDoJGvAhrcs-cm	 

32	22/05/2026	LUZHE HECHO A MANO	https://drive.google.com/drive/folders/1V8pdhv9j20mvlA3kFNaYHcrlmjR25WP	
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/1R08Bmusd3ndYCdAbyeVyi a8efrmvowCY	
35	25/05/2026	SALPIKUMIS	https://drive.google.com/drive/folders/13Sht rhSAZSZrUwXsRxQLC0bxOKxqymK	
36	29/05/2026	LAS DELICIAS DE ANGIE	https://drive.google.com/drive/folders/13lZwYwG GGmN33g78ZR uPU uMNsy1Jjw	
37	29/05/2026	MICHUA	https://drive.google.com/drive/folders/1tUT6ZtEwmilvzsa5xP-1HxQM5 XDS5eV	

4.3 OBLIGACIÓN 3. LIDERAR UN PROCESO DE CUALIFICACIÓN DE 30 UNIDADES EMPRESARIALES TENDIENTE A MEJORAR SUS INGRESOS Y AUMENTAR SU ESCALAFÓN EN EL MERCADO

Descripción de la actividad:

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.

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.

ESCALONAMIENTO

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 el mercado.

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.

NOMBRE DE LA EMPRESA	MAX de VALORACION GENERAL	Nombres	Apellidos
APÍCOLA DEL CAMPO	81%	JHONATAN STIVEN	OSPINA QUINTERO
MAJAMA CREACIONES	80%	LUZ ANGELA	CALVACHE
MALÙ CROCHET	78%	BEATRIZ ALZATE	CASTRILLÓN
EXCELSUS	76%	ANGELA MARIA	AYALA CHICA
MACANIME 3D	76%	CARLOS ANDRES	GALARZA
SALAMANDRA ART STUDIO	74%	JOSE LUIS	SUAREZ ROJAS
DESTELLAR	73%	GUSTAVO	GALVIS
CACAO DULCE ARTESANAL	72%	ADINA	SEPULVEDA AHUMADA
ASKALFE	71%	ANA MARIA	CARDONA FRANCO
BRILLO DEL ALMA	71%	DANIELA	HINCAPIE GAVIRIA
JABUE	71%	MARIA DEL PILAR	MUÑOZ BEDOYA
DELICIAS MYRLUZ	70%	MYRIAM DEL SOCORRO	LONDOÑO BENITEZ
ACUARELA COSTURERO	69%	NUBIA MARIA	CARDONA ROJAS
SALPIKUMIS	69%	JAIME	RESTREPO MONTOYA
LUAR	69%	BEATRIZ ELENA	GIL
PIRAPOP	69%	JAVIER ANDRES	DURANGO MEJIA
MI DONITA & MAS	68%	DANIELA	MURILLO
TAJADITOS	68%	MARIA CRISTINA	MEJIA GIRALDO

WAFFLES TENTACIÓN	68%	MARIA ISABEL	MALLARINO BOTERO
LENCERIA MAGIC	67%	LUZ MARINA	TABAREZ TABAREZ
SIMONA	67%	ALEJANDRA	ECHEVERRY LOPEZ
TOTAL	21		

21 emprendimientos con mejor calificación hasta el mes de Mayo

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.

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, esta estaba orientada a realizar el primer encuentro de los 21 emprendedores para 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. Asistieron 10 emprendedores de los 21 convocados.

Carpeta	Capacitación	Evidencia Fotográfica
https://drive.google.com/drive/folders/1rvcgdMcNZ9_G9NuXEePOQKHFS_EbH1Oj2	<p><i>¡Experiencias que motivan! – Una Historia muy bonita de resiliencia</i></p> <p>Invitado Especial Cristian Camilo Orozco. Empresa: "Samay alquimia del sabor"</p>	

Gestión y articulación para capacitación:

Como apoyo a los procesos de acompañamiento y fortalecimiento a los emprendedores, y en articulación con la Cámara de Comercio, se promovió la participación en espacios formativos orientados al fortalecimiento de las unidades productivas. Dentro de las temáticas abordadas se incluyeron manejo de libro fiscal, ruta de formación Crece Digital, redes sociales, así como orientación en procesos de registro de marcas y patentes.

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.



Capacitación oficina empresarial, Mayo 2026

4.4 OBLIGACIÓN 4: REALIZAR Y GESTIONAR 10 CAPACITACIONES QUE PROPENDAN POR EL EMPRENDIMIENTO

Descripción de la actividad: PLAN DE FORMACIÓN AÑO 2026
“Cree en ti, un enfoque para emprendedores apasionados”

Módulo 1. Emprender: Desarrollando mi mentalidad de emprendedor

Tema 1: Identificando las fortalezas y debilidades

Tema 2: Desarrollando una mentalidad resiliente

Componente de formación y fortalecimiento – Mayo:

Durante el mes 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.

La actividad incluyó ejercicios lúdicos y participativos orientados al fortalecimiento de la integración grupal, el trabajo colaborativo y la motivación empresarial. Asimismo,

se socializa el ecosistema de emprendimiento de la ciudad, permitiendo a los asistentes conocer rutas, herramientas y oportunidades para el fortalecimiento y crecimiento de sus emprendimientos.

Para esta actividad se contó con la confirmación de 60 emprendedores, convocatoria realizada mediante el grupo de WhatsApp del programa, llamadas telefónicas y seguimiento presencial. Finalmente, participaron 30 emprendedores, quienes asistieron y desarrollaron activamente las actividades programadas durante la jornada.



Información power bi de marzo a mayo, capacitación 2026

En este sentido, se consolida en el mes de mayo el componente del Plan de capacitación proyectado para el año del programa, así como avances en su desarrollo con el segundo encuentro de formación.

Nota: para los indicadores de formación no se tiene en cuenta la formación del 26 de mayo con los 11 emprendimientos cualificados para el escalonamiento.

Eje temático	Módulo	Temáticas	Capacitación	Fecha	Objetivo	Duración	Metodología	Materiales	Estado	Responsable
Desarrollo humano	Módulo 1: Emprender / Desarrollando mi mentalidad de emprendedor	Socialización nuevo operador, reglamento y normas PAIS	1	08 de abril 2026	Reconocer qué es emprender y sus características	2 horas	Exposición + reflexión grupal	Presentación, video, talleres	Realizado	Diana Flores
Desarrollo humano	Módulo 1: Emprender / Desarrollando mi mentalidad de emprendedor	Tema 1: Identificando las fortalezas y debilidades Tema 2: Desarrollando una mentalidad resiliente	2	22 de mayo del 2026	Desarrollar habilidades y mentalidad de emprendedor para enfrentar los desafíos del negocio	4 horas	Taller participativo + casos	Presentación, hojas de trabajo, revistas, libros, propuestas	Realizado	Alicia
Desarrollo empresarial	Módulo 2: "Administrando mi negocio de manera efectiva"	Tema 1: Gestión financiera básica Tema 2: Organización y planificación / Requisitos para constituir empresa, registro de marca y otros Taller casa	3	11 de junio	Aprender temas básicos para administrar el emprendimiento de manera efectiva. Comprender costos, gastos e ingresos financieros	3 horas	Taller participativo + casos	Calculadora, planillas		Andrés

Desarrollo	Módulo 2: "Administrando mi negocio de manera efectiva"	Taller para emprendimiento de alimentos. Requerimientos y exigencias para emprendimiento de alimentos.	taller auto asesoria	16 de junio	Identificar trámites legales necesarios (COT, Divisa, etc.)	1 hora	Charla + guía práctica. Taller aplicado		Adriana
Desarrollo comercial	Módulo 3: "Creciendo y comercializando mi negocio"	Tema 4: Marketing y publicidad. Marketing digital, redes sociales, blogs y presentación del producto.		24 de junio	Realizar uso de redes para ventas. Fortalecer imagen de marca y presentación.	3 horas	Taller práctico	Celulares, internet	Sheccid
Desarrollo comercial	Módulo 3: "Creciendo y comercializando mi negocio"	Tema 2: Ventas y servicio al cliente. Ventas, atención al cliente y pitch. Tema 3: Segmentación de audiencias gestionando las emociones para tomar decisiones efectivas. Tema 4: Comunicación efectiva: clave para el éxito en el negocio.		8 de julio	Aprender a vender y brindar un buen servicio al cliente y a presentar el negocio de manera efectiva.	3 horas	Situación + práctica	Guía de pitch	Gerardo
Desarrollo humano	Módulo 5: Emprender / Desarrollando mentalidad de emprendedor	Tema 4: Comunicación efectiva: clave para el éxito en el negocio.		21 de julio	Fortalecer la inteligencia emocional de los emprendedores para mejorar la forma de decisiones, la atención al cliente y el manejo de situaciones difíciles en el negocio.	2 horas	Metodología participativa y experiencial, centrada en el aprendizaje práctico a partir de situaciones reales del emprendimiento.	Cartulinas (rojo, amarillo, verde). Marcadores. Hojas con casos. Cinta o tapers.	Diana Florez

Desarrollo comercial	Módulo 3: "Creciendo y comercializando mi negocio"	Tema 4: Feria y presentación final. Tema 3: El modelo Canvas, una herramienta para planificar y gestionar el negocio. (Parte 1).		10 de agosto	Aplicar conocimientos en un espacio real de venta.	3 horas	Actividad práctica	Stand, productos	Coach
Desarrollo empresarial	Módulo 2: "Administrando mi negocio de manera efectiva"	Tema 4: El modelo Canvas, una herramienta para planificar y gestionar el negocio. (Parte 1).		7 de septiembre	Definir cliente, propuesta de valor y canales.	2 horas	Explicación + ejercicio práctico	Plantilla Canvas, tablero, marcadores, scotch, bombas	Adriana
Desarrollo empresarial	Módulo 2: "Administrando mi negocio de manera efectiva"	Tema 4: El modelo Canvas, una herramienta para planificar y gestionar el negocio. (Parte 2).		5 de octubre	Identificar costos, ingresos y actividades clave.	2 horas	Taller aplicado. Ejercicios prácticos.	Plantilla Canvas, post-it, pegafly board	Adriana
Desarrollo comercial	Módulo 3: "Creciendo y comercializando mi negocio"	Tema 3: comunicación y coordinación en el emprendimiento / Construyendo juntos.		20 de noviembre	Fortalecer la comunicación efectiva, la escucha activa y el trabajo en equipo, evidenciando cómo la claridad al comunicar impacta directamente en los resultados del negocio.	2 horas	Metodología experiencial y participativa, basada en el aprendizaje a través de la acción, donde los participantes enfrentan un reto práctico que evidencia la importancia de la comunicación clara, la escucha activa y el trabajo en equipo en el entorno del emprendimiento.	Videos descriptivos (12 a 15 por grupo). Imágenes impresas de figuras (formas, gráficas y estructuras simples). Hojas blancas. Marcadores. Cinta (opcional). Cronómetro o celular. Tablero o pizarrón (opcional).	Diana Florez

Plan de formación 2026

Análisis de necesidades de capacitación según diagnóstico:

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:

51. ¿En cuáles de los siguientes temas le gustaría recibir asesoría para fortalecer su emprendimiento?	marzo	abril	mayo	Suma total
Otro	25	29	17	71
Obtención de código de barras para productos	6	4		10
Registro sanitario o trámites ante INVIMA	6	1	1	8
Gestión o actualización del RUT	4	1		5
Registro sanitario o trámites ante INVIMA, Obtención de código de barras para productos	3	1		4
Gestión o actualización del RUT, Obtención de código de barras para productos	4			4
Gestión o actualización del RUT, Registro sanitario o trámites ante INVIMA, Obtención de código de barras para productos, Otro	1			1

Suma total

49

36

18

103

caracterización, Marzo/ Mayo del 2026, programa barrio amigo

Lo que refleja que en estos temas los emprendedores tienen ya cierta cercanía y ven la necesidad de capacitarse en otros temas, a pesar que el nivel de escolaridad en los emprendedores evidenciados en este mes es más técnico y profesional, sienten una alta necesidad de fortalecer habilidades administrativas y financieras, siendo la organización de registros contables y definición de costos los primordiales.

● **Necesidades de capacitación en Administración y finanzas**

<i>52. Administración y finanzas</i>	marzo	abril	mayo	Suma total
Organización de registros contables o libro fiscal	17	18	11	46
Definición de costos de mis productos o servicios	8	9	4	21
Otro	7			7
Orientación sobre impuestos, contabilidad y seguridad social	1	5	1	7
Organización de registros contables o libro fiscal, Definición de costos de mis productos o servicios	3	2	1	6
Asesoría sobre financiamiento, deudas y capacidad de pago	3	2		5
Organización de registros contables o libro fiscal, Definición de costos de mis productos o servicios, Orientación sobre impuestos, contabilidad y seguridad social, Asesoría sobre financiamiento, deudas y capacidad de pago	3			3
Organización de registros contables o libro fiscal, Asesoría sobre financiamiento, deudas y capacidad de pago	3			3
Orientación sobre impuestos, contabilidad y seguridad social, Asesoría sobre financiamiento, deudas y capacidad de pago	2			2
Organización de registros contables o libro fiscal, Orientación sobre impuestos, contabilidad y seguridad social			1	1
Organización de registros contables o libro fiscal, Definición de costos de mis productos o servicios, Orientación sobre impuestos, contabilidad y seguridad social	1			1
Definición de costos de mis productos o servicios, Asesoría sobre financiamiento, deudas y capacidad de pago	1			1
Suma total	49	36	18	103

● **Necesidades de capacitación en Modelo de negocio y crecimiento**

53. Modelo de negocio y crecimiento	marzo	abril	mayo	Suma total
Estrategias para el crecimiento y sostenibilidad del negocio	16	22	15	53
Mejorar mi presentación de ventas (Pitch de negocio)	9	10	2	21
Mejorar o rediseñar mi modelo de negocio	11	2		13
Mejorar o rediseñar mi modelo de negocio, Estrategias para el crecimiento y sostenibilidad del negocio, Mejorar mi presentación de ventas (Pitch de negocio)	8			8
Estrategias para el crecimiento y sostenibilidad del negocio, Mejorar mi presentación de ventas (Pitch de negocio)	2	2		4
Otro	2			2
Mejorar o rediseñar mi modelo de negocio, Estrategias para el crecimiento y sostenibilidad del negocio	1		1	2
Suma total	49	36	18	103

Modelo de negocio y crecimiento – Mayo

En total 53 emprendimientos (51%) a la fecha optan por avanzar en Estrategias para el crecimiento y sostenibilidad del negocio. **(21 emprendimientos, 20%)** buscan mejorar la presentación evidencian un enfoque claro en la implementación de estrategias para el crecimiento y la sostenibilidad del negocio, ningún emprendimiento que ingresó durante el mes de mayo mostró interés en este aspecto.

Los porcentajes totales en este aspecto permanecen constantes, solo 2 emprendimientos de los 103 desean mejorar Estrategias para el crecimiento y sostenibilidad del negocio

En términos generales, durante el mes de mayo se observa una tendencia hacia la consolidación y sostenibilidad de los emprendimientos, que en otras palabras refleja su interés para que el emprendimiento perdure en el tiempo con mayor consolidación.

Necesidades de capacitación en Marketing digital y ventas

54. Marketing digital y ventas	marzo	abril	mayo	Suma total
Estrategias para redes sociales (contenido, publicaciones e interacción)	14	21	14	49
Mejorar el perfil de mis redes sociales (biografía, fotos, enlaces)	12	10	1	23

Estrategias para redes sociales (contenido, publicaciones e interacción), Mejorar el perfil de mis redes sociales (biografía, fotos, enlaces)	7	3	2	12
Crear canales de pago digital (Nequi, Daviplata, QR, etc.)	6	2	1	9
Crear canales de pago digital (Nequi, Daviplata, QR, etc.), Estrategias para redes sociales (contenido, publicaciones e interacción), Mejorar el perfil de mis redes sociales (biografía, fotos, enlaces)	6			6
Otro	3			3
Crear canales de pago digital (Nequi, Daviplata, QR, etc.), Estrategias para redes sociales (contenido, publicaciones e interacción)	1			1
Suma total	49	36	18	103

Caracterización, Marzo/ Mayo del 2026, programa barrio amigo

Necesidades de capacitación en marketing digital y ventas – Mayo

A la fecha los 103 inscritos se enfocan en el uso de herramientas el 47% que corresponde a 49 emprendimientos usan estrategias para redes sociales, el 22 % que son 23 emprendedores en mejorar el perfil de redes sociales y 11% que son 12 emprendedores en contenido, publicación e interacción. (solo 1 emprendimiento) optó por un enfoque en medios de pago alternativos como billeteras digitales y sistemas QR .

En general durante todo este tiempo hasta mayo los emprendimientos buscan en su mayoría optar por mejorar su capacidad en manejo de redes sociales.

● Necesidades de capacitación en Producto y presentación

55. Producto y presentación	marzo	abril	mayo	Suma total
Tomar mejores fotos de mis productos para vender	8	20	13	41
Asesoría en etiquetas, rótulos y empaques según normas	9	3		12
Crear un catálogo de productos o servicios	7	3	1	11
Asesoría en etiquetas, rótulos y empaques según normas, Crear o mejorar la marca o logo de mi negocio, Tomar mejores fotos de mis productos para vender, Crear un catálogo de productos o servicios, Mejorar la presentación de mis productos para la venta	7	1	1	9
Tomar mejores fotos de mis productos para vender, Crear un catálogo de productos o servicios	2	3	2	7
Crear o mejorar la marca o logo de mi negocio	1	4		5
Otro	4			4
Mejorar la presentación de mis productos para la venta	3		1	4

Asesoría en etiquetas, rótulos y empaques según normas, Tomar mejores fotos de mis productos para vender, Mejorar la presentación de mis productos para la venta	3			3
Crear o mejorar la marca o logo de mi negocio, Tomar mejores fotos de mis productos para vender, Crear un catálogo de productos o servicios		2		2
Crear o mejorar la marca o logo de mi negocio, Tomar mejores fotos de mis productos para vender, Crear un catálogo de productos o servicios, Mejorar la presentación de mis productos para la venta	1			1
Crear o mejorar la marca o logo de mi negocio, Tomar mejores fotos de mis productos para vender	1			1
Asesoría en etiquetas, rótulos y empaques según normas, Crear o mejorar la marca o logo de mi negocio, Tomar mejores fotos de mis productos para vender, Mejorar la presentación de mis productos para la venta	1			1
Asesoría en etiquetas, rótulos y empaques según normas, Crear o mejorar la marca o logo de mi negocio, Tomar mejores fotos de mis productos para vender	1			1
Asesoría en etiquetas, rótulos y empaques según normas, Crear o mejorar la marca o logo de mi negocio, Crear un catálogo de productos o servicios, Mejorar la presentación de mis productos para la venta	1			1
Suma total	49	36	18	103

caracterización, marzo a mayo del 2026, programa barrio amigo

Respecto a las capacidades de presentación del producto los beneficiarios optan principalmente por 3 aspectos los cuales son tomar mejores fotos a sus productos, crear etiquetas llamativas y un catálogo que permita presentar mejor sus productos, algo de notar es que las opciones de crear logo o crear la marca del producto se han reducido y se puede evidenciar en que los emprendimientos que ingresaron en mayo tienen en parte consolidado su logo y marca, la falencia está principalmente en mostrar su productos finales al consumidor.

4.5 OBLIGACIÓN 5: MANTENER EN FUNCIONAMIENTO EL PUNTO DE VENTA DEL PROGRAMA UBICADO EN EL CENTRO

OPERACIÓN DEL PUNTO DE VENTA

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.

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.

De igual manera, se continuó brindando atención integral a los visitantes y usuarios del punto de venta, ofreciendo orientación clara y oportuna sobre los productos disponibles, el alcance del programa y las oportunidades de participación para nuevos emprendedores. Esta gestión permitió fortalecer la relación con la comunidad y mejorar la visibilidad de las iniciativas productivas participantes.

En articulación con las estrategias de difusión, se desarrollaron acciones permanentes de promoción y convocatoria mediante redes sociales y diferentes canales de comunicación, impulsando el posicionamiento del programa y aumentando el interés de nuevos participantes. Estas actividades contribuyeron significativamente al reconocimiento del punto de venta como un espacio activo de promoción, exhibición y comercialización local.

Así mismo, 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.

En relación con la dinámica comercial, 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, incentivaron el voz a voz y permitieron incrementar la afluencia de público, consolidando el punto de venta como un espacio de apoyo efectivo para el crecimiento y proyección de los emprendedores participantes.





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.

En este sentido, los ingresos reportados reflejan tanto la dinámica del punto de venta como los primeros resultados derivados de los espacios de comercialización implementados, evidenciando una activación progresiva de las unidades productivas.

Se proyecta un incremento sostenido en los niveles de ventas en los próximos meses, a partir de la continuidad de las ferias, el fortalecimiento de las estrategias comerciales y la consolidación de la participación de los emprendedores en el programa.

Para los emprendimientos de alimentos se realizó verificación general de condiciones de manipulación y presentación de productos, promoviendo buenas prácticas. Se recuerda que la responsabilidad del cumplimiento normativo recae en cada emprendedor.

Análisis:

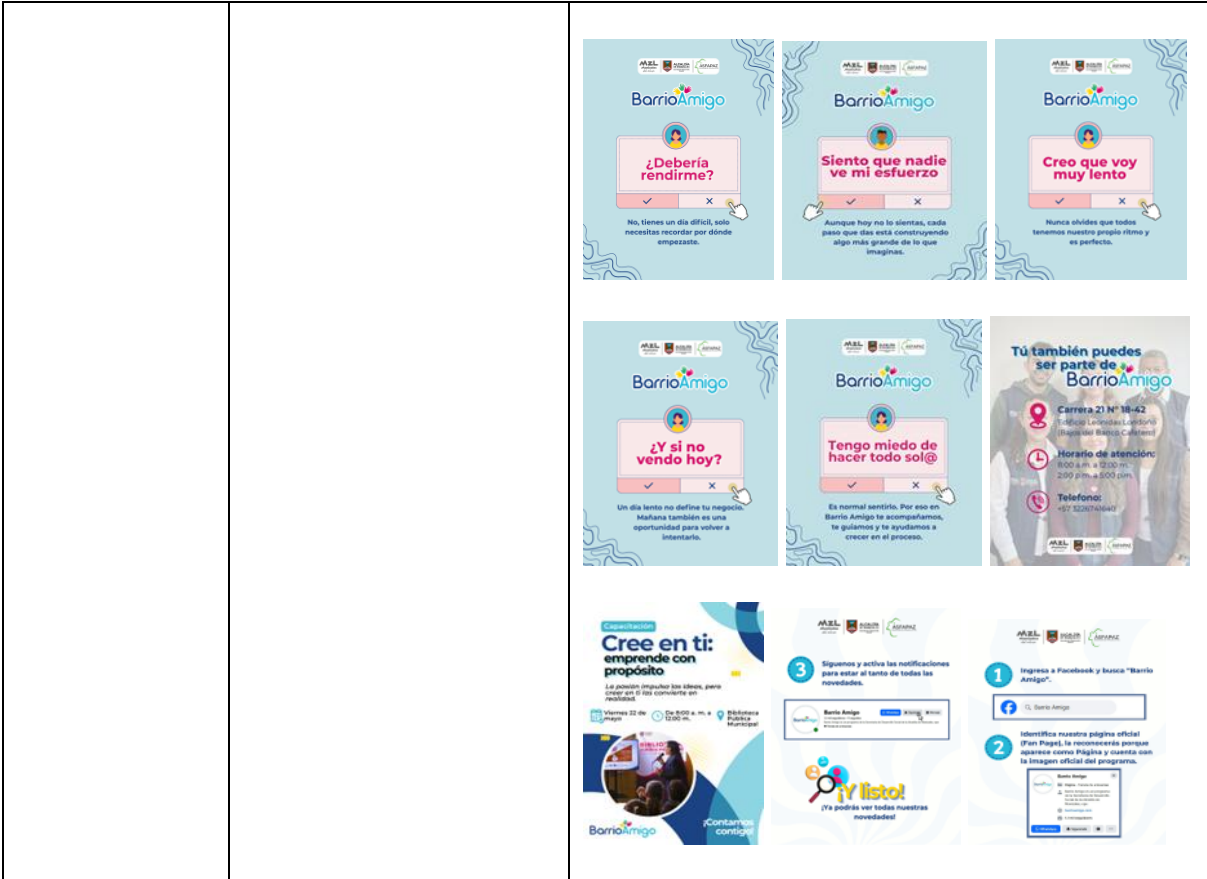
El punto de venta se consolida como un espacio estratégico para la comercialización y Visibilización de los emprendimientos, operando como una tienda donde se exhiben los productos de los participantes, facilitando su acceso al público y promoviendo su compra.

A través de este espacio, se ha fortalecido el reconocimiento de los productos, muchos de ellos de elaboración artesanal, permitiendo que un mayor número de personas conozcan la oferta local. Esto ha contribuido a dinamizar las ventas y a generar confianza en los emprendedores frente a sus procesos productivos y comerciales.

De manera complementaria, se realizó el cambio de la clave de la cerradura, con el fin de mejorar las condiciones de seguridad del punto de venta y garantizar la adecuada custodia de los productos.

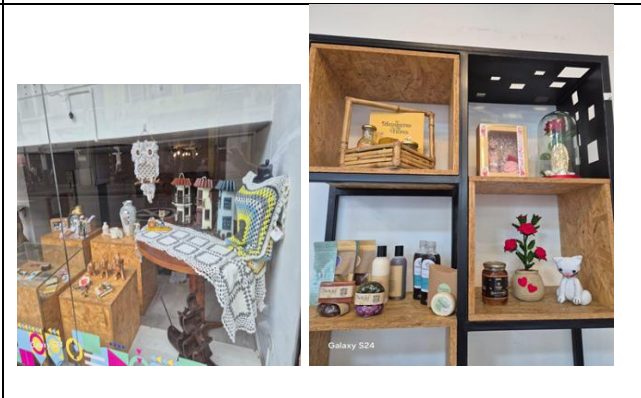
Evidencia:

Actividad	link del drive	Evidencia fotográfica
<p>Publicaciones</p>	<p>https://drive.google.com/drive/folders/1uck611BUUiHfQcPxUa810w8Zjqrz7gFa?usp=drive_link</p>	
<p>Publicaciones</p>		



Exhibición de vitrina

https://drive.google.com/drive/u/3/folders/11m1xEuDjmO3DUH1gAXSd_oICC01_wu_W



Reporte de ventas

https://drive.google.com/drive/u/3/folders/11m1xEuDjmO3DUH1gAXSd_oICC01_wu_Wo

BarrioAmigo		REGISTRO DE VENTAS		2024
FECHA	PRODUCTO	CÓDIGO	REFERENCIA	VALOR ORIGINAL
01/01/2024
02/01/2024
03/01/2024
04/01/2024
05/01/2024
06/01/2024
07/01/2024
08/01/2024
09/01/2024
10/01/2024
11/01/2024
12/01/2024
13/01/2024
14/01/2024
15/01/2024
16/01/2024
17/01/2024
18/01/2024
19/01/2024
20/01/2024
21/01/2024
22/01/2024
23/01/2024
24/01/2024
25/01/2024
26/01/2024
27/01/2024
28/01/2024
29/01/2024
30/01/2024
31/01/2024
01/02/2024
02/02/2024
03/02/2024
04/02/2024
05/02/2024
06/02/2024
07/02/2024
08/02/2024
09/02/2024
10/02/2024
11/02/2024
12/02/2024
13/02/2024
14/02/2024
15/02/2024
16/02/2024
17/02/2024
18/02/2024
19/02/2024
20/02/2024
21/02/2024
22/02/2024
23/02/2024
24/02/2024
25/02/2024
26/02/2024
27/02/2024
28/02/2024
29/02/2024
30/02/2024
31/02/2024
TOTAL				...

<p>Convocatoria</p>	<p>https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1IWhjAKM_fRQdyN4J2aeVwDmtXjZB54FQ</p>		
----------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--

4.6 OBLIGACIÓN 6 MANTENER AL DÍA Y EN CONTINUO FUNCIONAMIENTO LA PÁGINA WEB A TRAVÉS DE LA CUAL SE BRINDA INFORMACIÓN DEL PROGRAMA

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 llevó a cabo una primera reunión 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. ACOPI informó que 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.

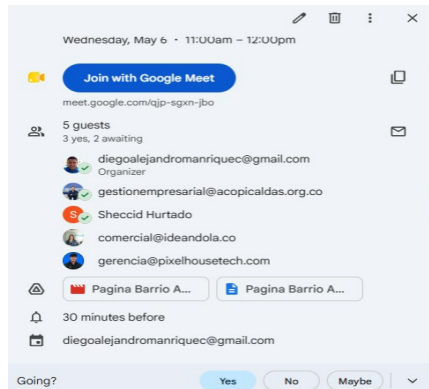
Posteriormente, se llevó a cabo una reunión virtual con la persona encargada de la página web por parte de Ideando, el responsable del proceso desde ACOPI, el ingeniero encargado y la comunicadora del programa. En este espacio se explicó el procedimiento técnico para el traslado del código fuente, hosting y demás componentes de la página. De igual manera, se compartió con Ideando la información de la cuenta institucional de GoDaddy, creada por el operador actual para garantizar que la administración del dominio quedará vinculada directamente a Barrio Amigo y no a terceros.

Finalmente, en una tercera reunión con ACOPI y la supervisora, se logró realizar el empalme de la página web, permitiendo dar inicio al proceso de trabajo por parte del equipo actual. Durante este espacio se verificó la correcta entrega del código fuente, garantizando su almacenamiento en el Drive institucional de Barrio Amigo y el acceso al dominio desde distintos dispositivos para asegurar respaldo y continuidad operativa.

Luego de este proceso, el ingeniero encargado realizó el análisis técnico necesario para adelantar la renovación del dominio, evitando su vencimiento y garantizando su continuidad. Igualmente, se envió el diseño base para el nuevo sitio web, con el fin de obtener una cotización e iniciar el rediseño y puesta en funcionamiento de la página, orientada a fortalecer la presencia digital del programa y mejorar el acceso a la información para emprendedores y ciudadanía.

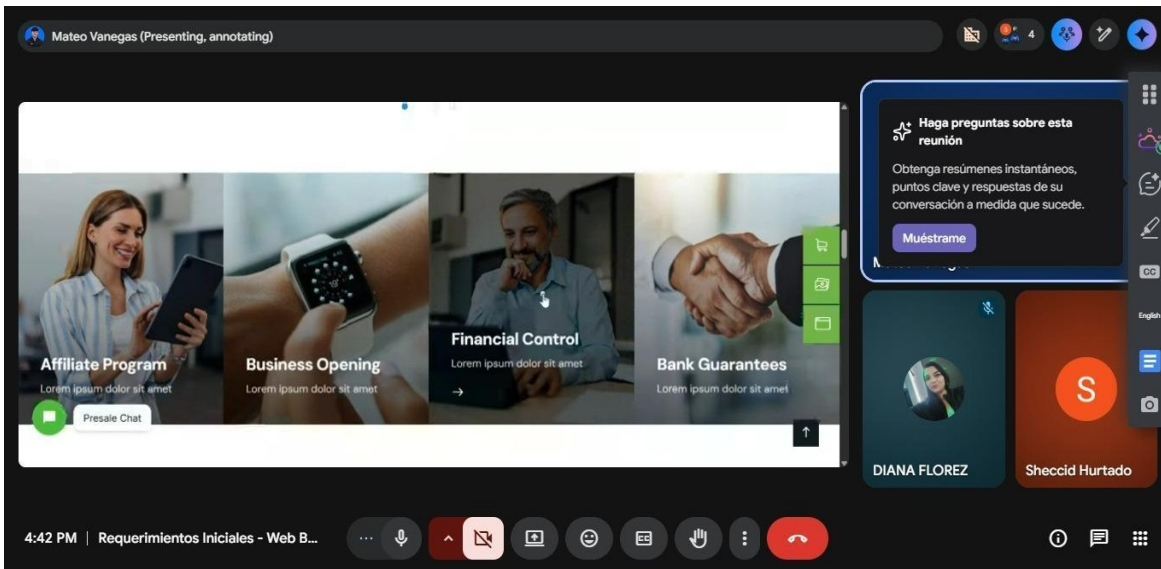
Lo anterior ha permitido avanzar progresivamente en la superación de las limitaciones técnicas y administrativas identificadas en meses anteriores, las cuales habían impedido el acceso oportuno a la infraestructura digital existente, permitiendo

actualmente dar inicio al proceso de adecuación y fortalecimiento de la página web del programa.



EV. reunión virtual con ACOPI

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.



Reunión socialización, diseño página barrio amigo 2026

4.7.1 OBLIGACIÓN 7 REALIZAR 20 FERIAS DE COMERCIALIZACIÓN A TRAVÉS DE LAS CUALES SE DAN A CONOCER LOS PRODUCTOS DE LOS EMPRENDEDORES

Durante el mes de mayo el programa mediante la realización de dos jornadas de feria, desarrolladas en la plazoleta de la Alcaldía de Manizales y una en la terminal de transporte, consolidando un escenario clave para la promoción, exhibición y fortalecimiento de los emprendimientos vinculados.

La primera jornada tuvo lugar los días 14 y 15 de mayo, con la participación de 35 emprendedores en la Plazoleta de la Alcaldía, mientras que la segunda se llevó a cabo los días 14,15 y 16 del mismo mes, contando con 12 participantes, la cual se llevó a cabo en el terminal de transporte. La tercera se llevó a cabo los días 28 y 29 de mayo con 35 emprendedores, la cual se llevó a cabo en la Plazoleta de la Alcaldía, En estas actividades se contó con la representación de las siete categorías definidas por el programa, lo que permitió ofrecer una muestra diversa y representativa del ecosistema emprendedor.

Los procesos de selección de participantes se desarrollaron bajo criterios de transparencia y organización, a través de convocatoria abierta, formulario de preinscripción, publicación de listado de elegibles e inscripción presencial. Este esquema garantiza equidad en la participación y una adecuada planificación logística de cada feria.

En términos de resultados, las jornadas evidenciaron un impacto positivo tanto en la afluencia de público como en la Visibilización de los emprendimientos, generando una dinámica comercial activa y favoreciendo el posicionamiento de las unidades productivas en el entorno local. En las ferias se registró ventas por un valor total de \$14.049.200, reflejando el potencial de estos espacios como plataformas efectivas de comercialización.



FERIA PLAZOLETA ALCALDÍA

Durante la feria realizada los días 14 y 15 de mayo en la plazoleta de la Alcaldía de Manizales, se contó con la participación activa de 35 emprendedores vinculados al programa, quienes lograron una dinámica comercial positiva que alcanzó ventas totales por un valor de \$11.107.700. Esta jornada se consolidó como un espacio relevante dentro del proceso de fortalecimiento comercial y visibilización de las unidades productivas.

El evento se desarrolló en un entorno de alta afluencia peatonal, lo que favoreció significativamente la exposición de los emprendimientos y amplió las oportunidades de contacto con nuevos públicos. Los participantes dispusieron de una disposición espacial organizada, armonizada y funcional, lo que permitió una presentación adecuada y profesional de sus productos, fortaleciendo la percepción de marca y la experiencia del visitante.

Durante la jornada 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.



Live Instagram mayo 13 del 2026





FERIA TERMINAL DE TRANSPORTES:

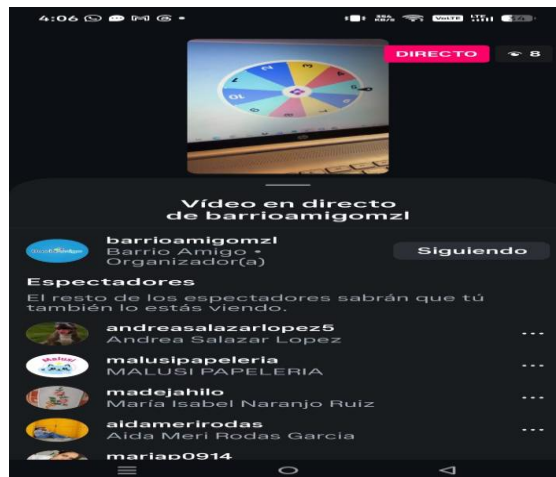
En las instalaciones del terminal de transporte, específicamente en el espacio del pasillo y hall principal, durante los días 14, 15 y 16 de mayo, se desarrolló una jornada de feria comercial con la inscripción de 14 emprendedores de los 15 convocados, de los cuales participaron efectivamente 12 emprendedores activos del programa. Durante la actividad se alcanzó un total de ventas por valor de \$2.941.500. Esta jornada se consolidó como un ejercicio de comercialización focalizada dentro de un entorno institucional, permitiendo fortalecer la visibilidad de los emprendimientos y generar oportunidades de posicionamiento y acercamiento con potenciales clientes.

La feria se realizó en el marco de la conmemoración del mes del día de la madre, lo que permitió orientar la oferta de productos hacia una temática específica, especialmente enfocada en regalos, alimentos y artículos artesanales asociados a fechas especiales. El escenario seleccionado fue el pasillo resultó estratégico debido al constante flujo de transeúntes pasajeros, lo que favoreció la circulación de potenciales compradores.



FERIA PLAZOLETA ALCALDÍA

Durante la feria realizada los días 28 y 29 de mayo en la plazoleta de la Alcaldía de Manizales, se contó con la participación activa de 35 emprendedores vinculados al programa, quienes lograron una dinámica comercial positiva que alcanzó ventas totales por un valor de \$11.729.000. Esta jornada se consolidó como un espacio relevante dentro del proceso de fortalecimiento comercial y Visibilización de las unidades productivas



Live Instagram mayo 26 del 2026



Durante la feria realizada los días 28 y 29 de mayo en la plazoleta de la Alcaldía de Manizales, se contó con la participación activa de 35 emprendedores vinculados al programa, quienes lograron una dinámica comercial positiva que alcanzó ventas totales por un valor de \$11.729.000. Esta jornada se consolidó como un espacio relevante dentro del proceso de fortalecimiento comercial y visibilización de las unidades productivas.

Se realizó el sorteo de las ubicaciones de las carpas para los emprendedores, con el fin de garantizar una distribución equitativa de los espacios y evitar prioridades entre los participantes, a excepción de las unidades de alimentos, cuya ubicación se definió de acuerdo con los requerimientos técnicos y sanitarios correspondientes. La ubicación de las carpas se ha realizado teniendo en cuenta la planimetría presentada el mes pasado y con al cual se van a asignar los espacios en la vigencia me redactas mejor

VENTAS DEL PERIODO

NRO	FECHA	LUGAR	ASISTENTES	VENTAS
1	14 y 15 de mayo	Plazoleta Alcaldía	35	11.107.700
2	14, 15 y 16 de mayo	terminal de transporte	14	2.941.500
3	28 y 29 de mayo	Plazoleta Alcaldía	35	11.729.000
TOTAL				25.778.200

TOTAL, DE VENTAS POR CONCEPTO DE FERIAS 2026

NRO	FECHA	LUGAR	ASISTENTES	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

Resultados:

Actividad	Link del drive	Evidencia fotográfica
Gestión del 8	https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1Ext0L00S3Gmzn2hdwUuBq1sKlxHNQeXu	
Gestión CC Parque Caldas	https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1Ext0L00S3Gmzn2hdwUuBq1sKlxHNQeXu	

Gestión Mall Plaza	https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1Ext0L00S3Gmzn2hdwUuBg1sKlxHNQeXu	
Gestión Terminal de transportes	https://drive.google.com/drive/u/3/folders/1Ext0L00S3Gmzn2hdwUuBg1sKlxHNQeXu	
Publicaciones feria		

4.7.2 OBLIGACIÓN 8 GENERAR ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN QUE PERMITAN INGRESOS A LOS ARTESANOS POR VALOR DE \$200.000.000

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.

Ventas externas realizadas en el mes de mayo: Ventas externas realizadas en el mes de mayo

Durante los días 14 y 15 de mayo, en el marco de la feria realizada en la Plazoleta de la Alcaldía de Manizales, 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.

Los valores relacionados a continuación corresponden a negocios generados a partir de los contactos realizados durante la feria y fueron reportados y confirmados por los emprendedores participantes.

NOMBRE	EMPRENDIMIENTO	VALOR
Albeiro Sanchez	tierra vida	\$ 450.000
Maria Isabel Mallarino	Waffles Tentación	\$ 170.000
Adina Sepulveda	Cacao Dulce Artesanal	\$ 390.000
Bertha Loaiza	Florelis	\$125.000
Valor		\$1.135.000

Total de ventas externas: \$1.135.000

Estas ventas corresponden a operaciones realizadas con compradores foráneos y, por tanto, no hacen parte de las ventas habituales efectuadas dentro de la dinámica comercial de la feria.

Análisis:

Las estrategias implementadas durante el mes de mayo evidencian un enfoque integral para dinamizar la actividad comercial del programa, combinando acciones de promoción externa (ferias) con el fortalecimiento del punto de venta. La articulación de estos espacios ha permitido incrementar la visibilidad de los emprendedores y generar mayores oportunidades de comercialización. Asimismo, la atención al público y la adecuada exhibición de los productos contribuyen a mejorar la experiencia del cliente y a potenciar la rotación del inventario. En este sentido, se proyecta que la continuidad y fortalecimiento de estas estrategias permitirá consolidar un crecimiento progresivo en las ventas y en la sostenibilidad del programa.

VENTAS OUTLET

PERIODO	VALOR ETIQUETA	VALOR VENTA
MARZO	\$98.000	\$50.500
ABRIL	\$28.000	\$14.000
MAYO	0	0
TOTAL	\$126.000	\$64.500

Esta gestión permitió dar salida al inventario acumulado, optimizar el uso de estos recursos y generar ingresos. Asimismo, se evidencia la importancia de continuar fortaleciendo este canal como una alternativa para la rotación de productos y la recuperación de valor.

De manera complementaria, se realizó la recepción de hasta tres productos por emprendimiento, correspondientes a unidades productivas no relacionadas con el sector de alimentos, con el fin de fortalecer la oferta comercial del punto de venta. Esta acción permitió mejorar la exhibición de productos, diversificar el portafolio disponible y contribuir al posicionamiento de la tienda como un espacio organizado, atractivo y representativo de los emprendimientos vinculados al programa. Para

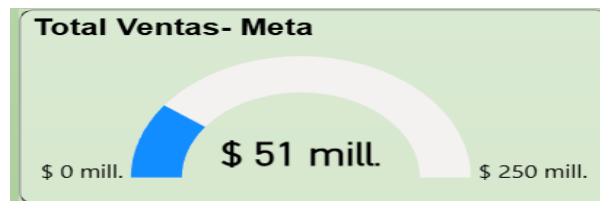
potenciar la comercialización, se implementan tácticas como la rotación semanal de mercancía destacada en vitrinas y stands del punto de venta, junto con etiquetado claro que incluye precios y descripciones breves.

En el marco del ecosistema Barrio Amigo, el propósito central de esta iniciativa ha sido catapultar el punto de venta como una vitrina vibrante y estratégica, ideal para exhibir y promover los innovadores productos y servicios generados por los emprendedores locales. Esta visión no solo fortalece la visibilidad de sus creaciones, sino que impulsa un impacto económico tangible de la comunidad, fomentando el crecimiento sostenible y la conexión directa con los consumidores.

INGRESOS GENERADOS EN EL AÑO 2026

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.



avance respecto a la meta del año, cumplimiento del 25.6%



ventas por mes

Novedades

Para el día 02 de mayo se presentó una novedad en el punto de venta, ocasionada por la ruptura de un tubo del baño, situación que generó una inundación en las instalaciones. Como consecuencia, se registraron algunas pérdidas materiales y daños en elementos que posteriormente fueron dados de baja, entre ellos cajones organizadores, un archivador —el cual fue reemplazado por uno metálico—, el cable del módem de internet y el cargador del computador.

Esta situación y las afectaciones generadas fueron reportadas oportunamente a la supervisión del convenio, quien realizó las gestiones necesarias con la administración de la propiedad horizontal para llevar a cabo la revisión y arreglo de las situaciones afines a la copropiedad, se informó además los riesgos asociados para el funcionamiento del punto de venta toda vez que mientras se daba solución a la evaluación del agua y limpieza del punto de venta no fue posible prestar atención al público durante los días 03 y 04 de mayo. Asimismo, el servicio de internet presentó afectaciones los días 03, 04 y 05 de mayo debido a daños en los conectores ocasionados por la inundación.

Se realizaron las acciones necesarias para la recuperación del espacio y la reposición de algunos elementos, logrando restablecer la prestación del servicio con normalidad a partir del día 06 de mayo.



Daños ocasionados inundación oficina, mayo 2026



Daños ocasionados inundación oficina, mayo 2026

No	Actividad	Meta General	Avance Mayo	% Cumplimiento	Evidencias / Soportes	Observaciones
1	Identificación y registro de unidades productivas	250 unidades registradas	100 emprendedores registrados y caracterizados	40.0%	Base de datos, formularios de registro	Avance inicial correspondiente al tercer mes (mayo) de ejecución del convenio
2	Caracterización y tipificación de unidades productivas	250 unidades caracterizadas	100 emprendedores caracterizados	40,0%	Fichas de caracterización, base de datos	Se cuenta con una línea base de 100 personas caracterizadas a corte en el mes de mayo.
3	Aplicación y seguimiento de batería de indicadores	250 unidades con seguimiento	Aplicación de batería a 100 emprendedores	40,0%	Instrumentos diligenciados, registros de aplicación	Se cuenta con una línea base de 100 personas inscritas a corte en el mes de mayo.
4	Acompañamiento a unidades productivas	750 unidades (mín. 3 asesorías/año por emprendedor)	138 emprendedores con revisión de productos y acompañamiento inicial	18,4%	Registros de asesoría, revisión de productos	Se inicia proceso de acompañamiento técnico individual a emprendimientos que ya se encuentran inscritos al programa.
5	Formación y capacitación	10 capacitaciones	2 capacitaciones ejecutadas	20,0%	Actas de gestión	1. proceso formativo el 9 de abril -Desarrollo Humano 2. proceso formativo el 22 de mayo - "Cree en ti"
6	Ferias y eventos de comercialización	20 ferias	5 ferias ejecutadas	25,0%	Oficios y gestiones realizadas	1. Feria 14 y 15 de abril Plazoleta de la Alcaldía de Manizales. 2. Feria 29 y 30 de abril Plazoleta de la Alcaldía de Manizales. 3. Feria 14 y 15 de mayo Plazoleta de la Alcaldía de Manizales.

						<p>4. Feria 4, 15 y 16 de mayo Terminal de transporte de Manizales.</p> <p>5. Feria 28 y 29 de mayo Plazoleta de la Alcaldía de Manizales.</p>
7	Cualificación de emprendedores	30 emprendimientos cualificados	21 en proceso de emprendimientos cualificados	0.0%	Actas y batería de indicadores	En mayo se han identificado 20 emprendimientos escalonados, y se ha comenzado las gestiones con ellos. El alcance de este porcentaje, corresponde a la identificación de los emprendedores escalonados y al inicio de un proceso de cualificación.
8	Escalonamiento de unidades empresariales	30 emprendimientos escalonados	0 emprendimientos escalonados	0.0%	Actas, evidencia fotográfica y batería	Esta actividad va en ejecución y ya se inició el proceso de identificación de los primeros 20 emprendimientos que iniciaron su proceso de cualificación
Tabla de cumplimiento de actividades – Mayo						

LOGROS DEL PERIODO MAYO

- Durante el mes se vincularon 18 emprendedores a los cuales se les prestó la atención mediante asesorías personalizadas orientadas al fortalecimiento de sus unidades productivas. Asimismo, se continuó con el proceso de caracterización y la aplicación de la batería de indicadores, permitiendo identificar necesidades, brechas y oportunidades de mejora.
- Se realizó la revisión y verificación de productos, fortaleciendo aspectos relacionados con calidad, presentación y competitividad, además de implementar acciones para optimizar la exhibición y organización de los productos dentro de los espacios comerciales. Aunque estos avances han permitido mejorar la disposición estratégica de la oferta, se continúa trabajando en el fortalecimiento de estrategias comerciales para dinamizar las ventas.
- Igualmente, se desarrollaron actividades de comercialización mediante la realización de ferias los días 14, 15 y 16 de mayo en el Terminal de Transporte, y el 29 y 30 de mayo en la plazoleta de la Alcaldía, con la participación de 35 emprendedores representantes de las siete categorías del programa.

DIFICULTADES Y ACCIONES DE MEJORA

Dificultades identificadas

- Inasistencia a las asesorías programadas: El equipo asesor realiza la programación, confirmación y seguimiento de los espacios de acompañamiento; sin embargo, algunos emprendedores no asisten o solicitar reprogramaciones frecuentes, lo que dificulta la continuidad de los procesos.
- Baja participación en actividades de fortalecimiento: A pesar de la oferta permanente de capacitaciones, asesorías y acompañamiento técnico brindado por el programa, algunos emprendedores presentan una participación limitada en las actividades programadas.
- Implementación parcial de estrategias de venta y promoción: El equipo asesor orienta constantemente a los emprendedores en temas de comercialización, servicio al cliente y técnicas de venta; no obstante, durante algunos espacios feriales estas recomendaciones no siempre son aplicadas en su totalidad.
- Oportunidades de mejora en herramientas comerciales y de exhibición: Desde el programa se brindan recomendaciones relacionadas con presentación de productos, imagen comercial y exhibición; sin embargo, algunos emprendedores aún requieren fortalecer la apropiación y aplicación de estas herramientas.
- Seguimiento a recomendaciones técnicas: El equipo profesional realiza acompañamiento y entrega recomendaciones orientadas al fortalecimiento de cada unidad productiva; sin embargo, en algunos casos se evidencia una implementación parcial o tardía de las acciones sugeridas.

Acciones de mejora

- Continuar fortaleciendo el acompañamiento técnico individual y grupal a los emprendedores.
- Incrementar las visitas a comunas y barrios en articulación con las JAC y JAL para acercar los servicios del programa a la comunidad.
- Reforzar los procesos de capacitación en estrategias de venta, mercadeo y exhibición comercial.
- Generar más oportunidades de promoción y comercialización de productos en ferias y puntos de venta, especialmente para emprendimientos del sector de alimentos.
- Fortalecer las estrategias de seguimiento que permitan una mayor implementación de las recomendaciones brindadas por el equipo asesor.

CONCLUSIONES

Durante el mes de mayo se lograron avances significativos en la consolidación de la fase operativa del programa, reflejados en la puesta en funcionamiento del punto de venta, el desarrollo de estrategias de comercialización y la realización de las primeras ferias comerciales, las cuales obtuvieron resultados favorables en participación, ventas y visibilización de los emprendimientos. De igual manera, se fortalecieron los procesos de caracterización y acompañamiento técnico a los emprendedores, permitiendo orientar la ejecución del programa hacia el fortalecimiento comercial, la mejora de capacidades y el posicionamiento progresivo de las unidades productivas en los próximos periodos.

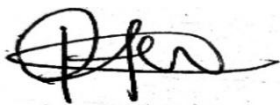
8. ANEXOS

Todos los anexos y evidencias correspondientes al cumplimiento de cada una de las obligaciones contractuales se encuentran consolidados y disponibles para su consulta en el siguiente enlace de almacenamiento en la nube (Google Drive): https://drive.google.com/drive/u/5/folders/1bCkF_Hh2niJzbfCDyP0SVgdYo7pW3OJ

Las evidencias allí contenidas incluyen los soportes documentales, registros fotográficos, listados de asistencia y demás documentos que respaldan la ejecución de las actividades reportadas en el presente informe.

De igual forma, se deja constancia de que la totalidad de estos soportes será entregada en medio físico (dispositivo USB o CD), una vez sea aprobado el presente informe, garantizando así la trazabilidad, integridad y disponibilidad de la información.

Elaboró



Diana Patricia Flórez Vélez
Coordinadora
Programa Barrio Amigo