INFORME DE CUMPLIMIENTO DE ACTIVIDADES

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

OFICINA EMPRESARIAL

MANIZALES, 8 DE JUNIO DE 2026

Introducción

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

Objetivo general

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

Avance en la ejecución de actividades

Resumen general

Tabla 1

No	INDICADOR	MES	ACUMULADO
1	TOTAL SOLICITUD ASESORIAS	244	1349
2	TOTAL ASESORIAS FINALIZADAS (base consolidada)	239	1028
3	CONSOLIDADO TOTAL ASESORIAS FINALIZADAS (base consolidada + finalizadas anterios modelo)	265	1113
4	TOTAL HORAS ATENDIDOS (Finalizadas)	305,5	1262,5
5	TOTAL EMPRESAS UNICAS CARACTERIZADAS	110	615
6	TOTAL EMPRESAS FINALIZADAS(matriculadas y no matriculadas)	119	647
9	TOTAL EMPRESAS FINALIZADAS MATRICULADAS	54	293
10	TOTAL EMPRESAS FINALIZADAS NO MATRICULADAS	65	354
11	TOTAL DESISTIDAS	62	187
12	% DE ATENCIÓN	79%	85%
13	EMPRESAS CON MÁS DE 1 ASESORÍA	50	214

En la tabla 1 se tabulan los valores ajustados de las asesorías finalizadas que se reportan en el Excel de la base consolidada, más las asesorías o encuentros registrados antes del 15 de mayo, tal como se acordó el pasado 18 de marzo, en donde las asesorías integrales por tema se contabilizarían de manera individual lo que corresponde a que cada encuentro entre el consultor y empresario se tendría en cuenta como una asesoría individual.
Ya Aplicando lo acordado para este mes y los siguientes se tendrá como base los datos ya consolidados en la tabla 1, Resumen general, item 3: "CONSOLIDADO TOTAL ASESORIAS FINALIZADAS (base consolidada + finalizadas anterior modelo)" como acumulado para la presentación del informe

Actualmente la plataforma se encuentra actualizada para registrar y contabilizar los encuentros después del 15 de mayo de manera individual y así entregar información más clara.

Nota: Las horas de encuentros integrales antes del 15 de mayo se sumaron de manera manual al consolidado de cada consultor (del 18 de marzo al 15 de mayo). Esto nos permitió cumplir con los compromisos pactados y mostrar el número real de asesorías o encuentros brindados. La información se encuentra descargada del aplicativo en la base consolidada, hoja: Fina.Y.Horas.Mayo, columna M minutos ejecutados.

Tabla 2

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

Etiquetas de fila	Cuenta de Tema
Acceso a financiación	52
Código de Barras	3
Contabilidad y finanzas	30
Contratación laboral	2
Estrategias comerciales/ Mercadeo tradicional y digital	44
Modelo de negocio	43
Planeación estratégica	8
Productividad de procesos operacionales	1
Propiedad industrial / Registro de marca	20
Proyectos	6
SECOP II	7
Sociedades BIC	1
Tramite INVIMA (Tablas nutricionales, etiquetado y empaque)	27
Total general	**244**

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

Base de Datos general de asesorías: **BASE CONSOLIDADDA MAYO.xlsx**

Resumen asesorías permanentes consolidado

Tabla 3

ASESORES PERMANENTES	TOTAL ASESORIAS INCLUIDAS INTEGRALES	HORAS ATENDIDAS
CONTABILIDAD Y FINANZAS	263	285
ESTRATEGIA COMERCIAL Y MERCADEO	197	210
INVIMA	159	212,5
ACCESO A FINANCIACION	164	210
MODELO DE NEGOCIO Y PLANEACION ESTRATEGICA	186	215,5
TOTAL	**969**	**1133**

En la tabla 3 se presenta el consolidado general de asesorías permanentes finalizadas, horas atendidas y total de asesorías incluidas integrales desde el mes de febrero al 30 de mayo de 2026

Resumen asesorías bolsa de horas consolidado

Tabla 4

BOLSA DE HORAS	ASESORIAS FINALIZADAS	HORAS ATENDIDAS
CODIGO DE BARRAS	7	13
CONTRATACIÓN LABORAL	22	22
PRODUCTIVIDAD Y PROC OPERACIONALES	7	14,5
PROPIEDAD INDUSTRIAL	86	45,5
PROYECTOS	6	12
PSICOLOGIA	3	5
SECOP II	8	8
Sociedades BIC	5	9,5
TOTAL	**144**	**129,5**

En la tabla 4 se presenta el consolidado general de asesorías por bosa de horas finalizadas y horas atendidas desde el mes de febrero al 30 de mayo de 2026.

En los datos consolidados de las tablas 3 y 4 podemos observar un total general de 1.113 asesorías finalizadas con 1.262,5 horas brindadas de asesorías (permanentes y bolsa de horas) en el periodo comprendido de febrero a mayo de 2026. (los datos se obtiene de sumar las asesorías finalizadas y horas atendidas permanentes y bolsa de horas)

Empresarios que solicitan asesorías en mas de un tema

Tabla 5

EMPRESARIO	ASESORIA
ANDRES FELIPE ALZA SEPULVEDA	2
ANDRES FELIPE PALOMO LINARES	2
Andres Maurico Gutierrez Lopez	2
Angelica Parra Rodriguez	2
ANGIE LORENA BONILLA RIOS	2
Angy Vanessa Muñoz Valencia	2
CARLOS ALBERTO BETANCUR VALENC	3
Claudia luz gonzalez ocampo	2
DANIELA BUITRAGO VALENCIA	2
DANIELA RODRIGUEZ	2
DARIO ANGEL PEREZ	2
DAVID GARCIA GOMEZ	2
Diana Marcela Vallejo	2
ELIANA CASTRILLON CALENCIA	3
Elizabeth Rincón Vallejo	3
ERIK MAURICIO CHAVES VILLAMARIN	2
ERIKA YOHANA SALGADO	2
ERIKA YULIETH RIVERA VILLA	2
ESTEFANIA GARCIA SALAZAR	7
FERNANDO RAMIREZ	2
FRACTAL CONSULTORES SAS BIC	3
Isabel Cristina Quintero Rivera	2
JENNY CASTAÑO	2
Jorge Andrés Duque Zuluaga	2
JOSÉ LIBARDO GARCÍA ARIAS	2
Juan Camilo Gomez Martinez	2
Juan Esteban castaño Giraldo	2
JULIAN DAVID OSPINA SALAZAR	2
JULIAN MAURICIO CASTELLANOS	2
Juliana Serna López	2
LAURA GRANADA OBANDO	3
LAURA LOPEZ ARISTIZABAL	3
LEIDY JHOANA LOPEZ MONSALVE	2
Lorena Andrea Ramos Arias	2
LUISA MARIA AGUDELO SOTO	2
LUZ ELENA VARGAS ESCOBAR	3
LUZ GIRALDO	2
LUZ GLADIS GARCIA VARGAS	2
Maria Angelica Recalde	3
MARIA BEATRIZ FRANCO	2
MATEO CAMARGO CARDONA	2
MÓNICA ALEJANDRA LÓPEZ RUIZ	2
MONICA RUEDA	2
Orlando Loaiza Salazar	4
PAOLA ANDREA ARIAS CASTAÑO	2
PAOLA RESTREPO	2
SANDRA LORENA SALAZAR GIRALGO	2
Sebastián Correa Velásquez	2
SOFIA OTALVARO AMADOR	2
Ximena Hurtado	2

Acompañamiento en múltiples áreas (Integralidad complementaria) Ocurre cuando apoyamos al empresario en distintos temas, adaptándonos a las necesidades específicas de su negocio. Durante el mes de mayo, 50 unidades productivas recibieron atención bajo esta modalidad.

Cumplimiento de obligaciones

Tabla 6

ACTIVIDAD	META MES Y ANTERIORES	META TOTAL	CUMPLIMIENTO MES Y ACUMULADO	% AVANCE TOTAL
Realizar una caracterización de entrada para identificar las necesidades de los empresarios y su nivel de madurez.	470	1000	615	61,5%
Ejecutar asesorías personalizadas y especializadas en el área de Contabilidad y Finanzas	145	500	263	52,6%
Ejecutar asesorías personalizadas y especializadas en estrategias comerciales, marketing tradicional y	145	500	197	39,4%
Ejecutar asesorías personalizadas y especializadas con énfasis en la gestión del registro sanitario ante el INVIMA	145	500	159	31,8%
Ejecutar asesorías personalizadas y	123	420	161	38,3%
especializadas en acceso a financiación	27	80	23	28,8%
Ejecutar asesorías personalizadas en Modelo de negocio	145	500	186	37,2%
Realizar mínimo 330 asesorías en temas especializados	110	330	144	43,6%
Listado de hojas de vida del personal a cargo	4	10	4	40,0%
Establecer una ruta de acompañamiento frente al cierre	4	10	4	40,0%
Realizar una medicion de resultados hitos/ y mejosras de crecimieto al 70% de los empresarios	4	10	4	20,0%
Realizar un mapeo de programas y servicios de al menos 10 entidades del	4	10	4	40,0%
Realizar la difusión de los servicios en barrios y veredas a través de Gobierno en la calle, brigadas y tomas comerciales	2	6	2	33,3%
Diseñar y orientar mínimo 15 cápsulas de formación en temas recurrentes.	6	15	12	80,0%
Realizar 1 rueda con la participación de 100 empresarios y mínimo 200 citas	0	1	0	0,0%
Ejecutar una Estrategia de difusión a través de diferentes medios de	4	10	4	40,0%
Realizar la coordinación de la estrategia	4	10	4	40,0%

1. Espacio Físico

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

2. Caracterización

El sistema Digital de la Oficina empresarial facilita el registro de la información de cada empresario o emprendedor o unidad productiva al registrarse o solicita una asesoría. A través de esta herramienta,

es posible asignar los servicios de forma inmediata y consultar los datos en tiempo real, lo que permite contar siempre con información actualizada para la toma de decisiones.

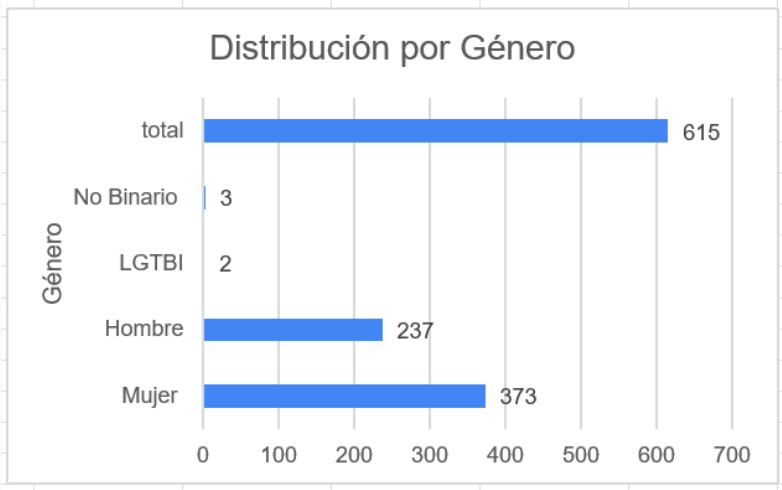
Tabla 7

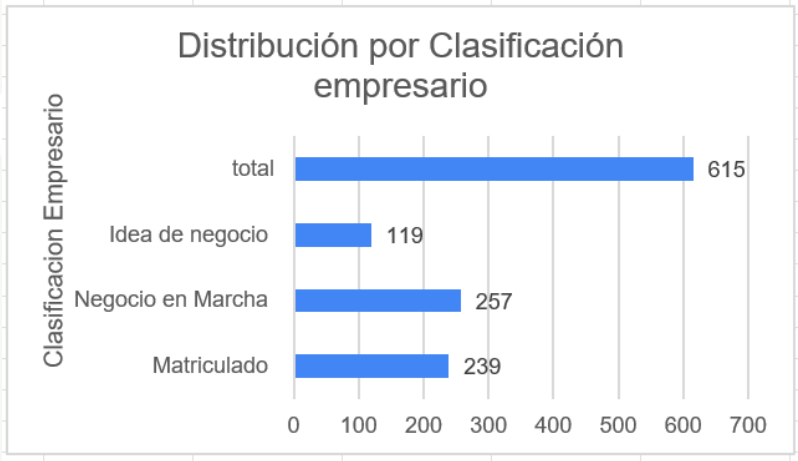
ASERORIAS VS CARACTERIZACIONES	MES	ACUMULADO
TOTAL EMPRESAS UNICAS CARACTERIZADAS	110	615
TOTAL SOLICITUD ASESORIAS	244	1349
CONSOLIDADO TOTAL ASESORIAS FINALIZADAS (base consolidada + finalizadas anterios modelo)	265	1113

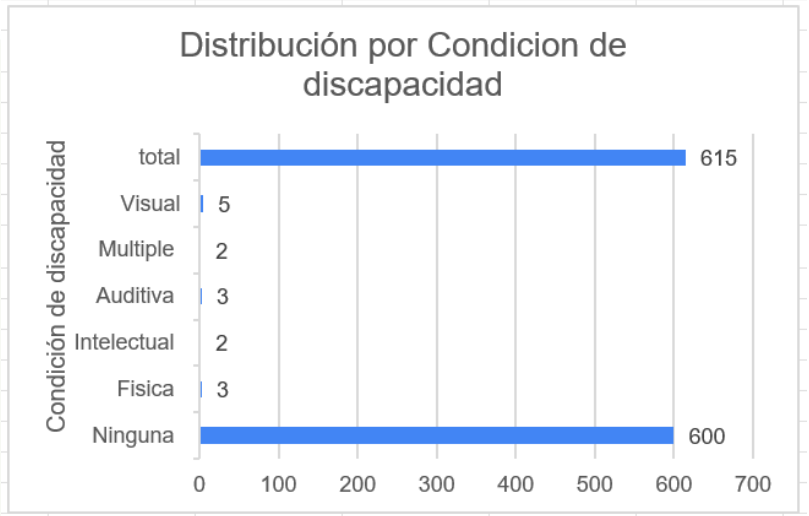
Hasta el 30 de mayo de 2026, 615 empresarios se registraron por primera vez en la Oficina Empresarial.

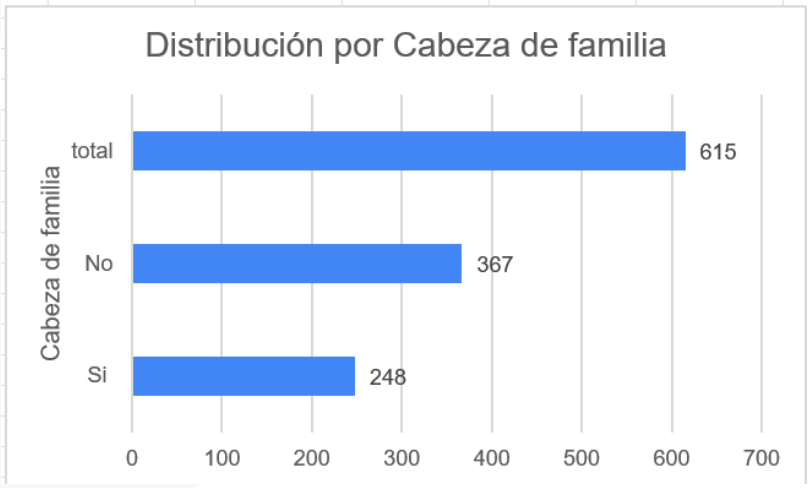
Nuestra atención comienza indagando la unidad productiva su historia, lo que ofrece y los retos que enfrenta. A partir de esto, el equipo le presenta al empresario los temas disponibles y, juntos, arman un plan de asesorías a la medida de sus necesidades.

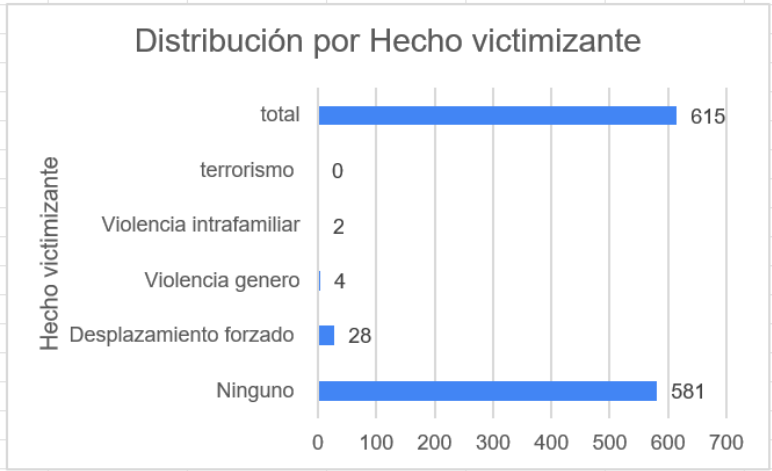
Datos sociodemográficos:

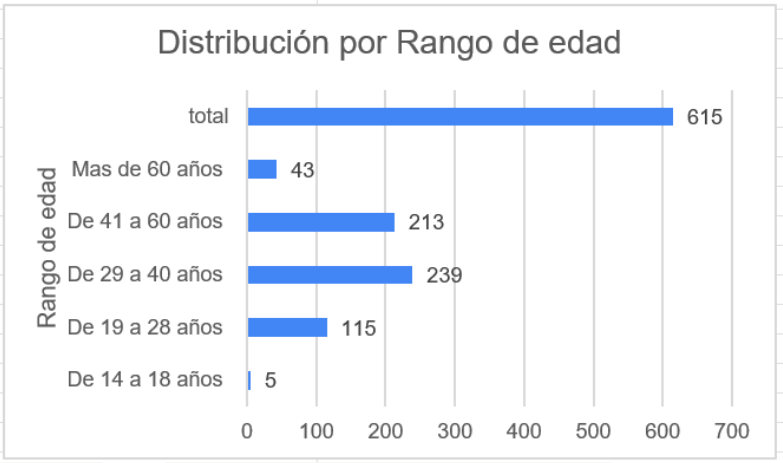


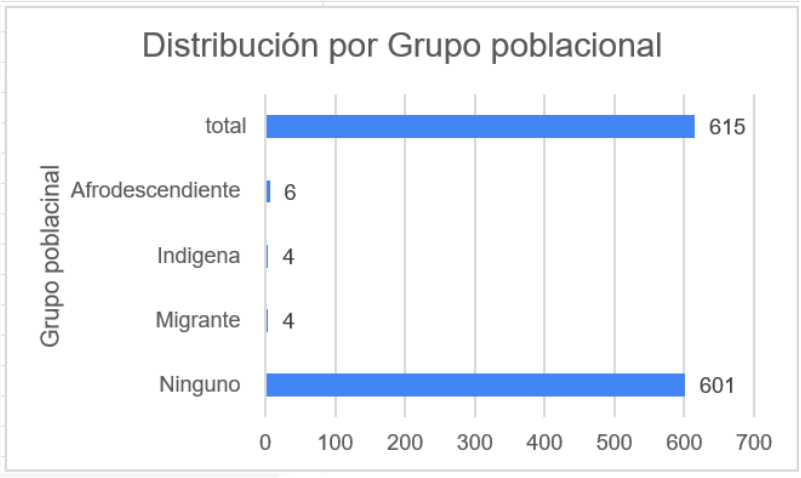

Distribución por Clasificación empresario
Clasificacion Empresario
total
Idea de negocio
Negocio en Marcha
Matriculado
615
119
257
239
0
100
200
300
400
500
600
700


Distribución por Condicion de discapacidad
Condición de discapacidad
total
Visual
Multiple
Auditiva
Intelectual
Fisica
Ninguna
615
5
2
3
2
3
600
0
100
200
300
400
500
600
700


Distribución por Cabeza de familia
Cabeza de familia
total
No
Si
615
367
248
0
100
200
300
400
500
600
700


Distribución por Hecho victimizante
Hecho victimizante
total
terrorismo
Violencia intrafamiliar
Violencia genero
Desplazamiento forzado
Ninguno
615
0
2
4
28
581
0 100 200 300 400 500 600 700


Distribución por Rango de edad
Rango de edad
total
Mas de 60 años
De 41 a 60 años
De 29 a 40 años
De 19 a 28 años
De 14 a 18 años
615
43
213
239
115
5
0 100 200 300 400 500 600 700


Distribución por Grupo poblacional
Grupo poblacinal
total
Afrodescendiente
Indigena
Migrante
Ninguno
615
6
4
4
601
0 100 200 300 400 500 600 700

Soportes:

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

3. Asesorías permanentes

Asesorías de mayo

Tabla 8

ASESORES PERMANENTES MES	EMPRESARIOS FINALIZADOS	HORAS ATENDIDAS	ENCUENTROS INDIVIDUALES	ENCUENTROS INTEGRALES hasta 15 de mayo	ENCUENTROS INTEGRALES despues del 15 de mayo	TOTAL ASESORIAS FINALIZADAS MES
CONTABILIDAD Y FINANZAS	37	54	22	26	6	54
ESTRATEGIA COMERCIAL Y MERCADEO	31	35	27	6	2	35
INVIMA	27	81,5	14	16	18	48
ACCESO A FINANCIACION	40	43	37	4	2	43
MODELO DE NEGOCIO Y PLANEACION ESTRATEGICA	45	60	42	2	1	45
TOTAL	**180**	**273,5**	**142**	**54**	**29**	**225**

La Oficina Empresarial dispone de cinco asesores permanentes que brindan atención personalizada a los empresarios registrados en el sistema y que han solicitado asesoría. Durante el mes de mayo, se atendieron 180 empresarios para un total de 225 asesorías incluidas las individuales e integrales.

Las asesorías integrales por tema, Se da cuando una sola sesión no es suficiente y el empresario requiere explorar un mismo tema a fondo. En mayo, se brindaron 38 asesorías bajo esta modalidad. (el dato de asesorías integrales se obtiene de restar el número total de empresarios finalizados menos los encuentros individuales). Este esfuerzo extra es un valor agregado que les brinda conocimientos más sólidos y seguridad para tomar mejores decisiones en sus negocios.

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

Empresarios finalizadas: Son las empresarios finalizados en el mes de mayo por tema de asesoría, son los empresarios que recibieron asesorías y se generó el acta de cierre junto con su respectivo soporte documental.

Horas atendidas: Representa el total de horas de consultoría efectivamente entregadas por cada consultor durante el período evaluado.
Encuentros individuales: son las asesorías que solo tuvieron un encuentro, en las cuales solo se toco un tema puntual en el que el empresario tenía una duda o pregunta especifica.
Asesorías integrales hasta el 15 de mayo: Son los encuentros registrados como asesoría, son asesorías que tienen más de una hora y un encuentro para la atención dan respuesta a termas más integrales con más de una pregunta o duda por resolver, el conteo de los encuentros se realizó de manera manual.
Asesorías integrales después del 15 de mayo: Son aquellas asesorías integrales registradas en la versión actual de la plataforma, en el cual el conteo de los encuentros lo realiza el sistema de manera independiente.
Total asesorías finalizadas mes: es la suma de los encuentros individuales, encuentros integrales antes y después del 15 de mayo.

Para las asesorías integrales por tema, con el modelo anterior se contabilizar cada encuentro entre el consultor y el empresario como una asesoría independiente, tal como se acordó el pasado 18 de marzo. Actualmente la plataforma se encuentra actualizada para registrar esta modalidad de forma automática, entregando las cifras de la tabla 8 y el "TOTAL ASESORIAS FINALIZADAS MES" este es el dato que se tendrá en cuenta para este informe y posteriores con el fin de entregar información más clara.

Las horas adicionales en el modelo anterior se sumaron de manera manual al consolidado de cada consultor (del 18 de marzo al 15 de mayo). Esto nos permitió cumplir con los compromisos pactados y reflejar con exactitud el número real de asesorías brindadas.

Gestión de asesorías desistidas:

Tabla 8.1

INDICADOR	MES	ACUMULADO
CONSOLIDADO TOTAL ASESORIAS FINALIZADAS (base consolidada + finalizadas anterios modelo)	264	1112
TOTAL DESISTIDAS	62	187

Se desistieron 62 asesorías en el mes de mayo, esta cifra corresponde al consolidado de las asesorías permanentes y por bolsa de horas, estas se desisten después re realizar mínimo tres contactos por diferentes medios correo electrónico, llamada telefónica y WhatsApp.
Cada caso quedó documentado en el perfil del empresario dentro del aplicativo de la Oficina Empresarial, con evidencia de los intentos de contacto y el medio utilizado. Esta información puede consultarse en la base de datos consolidada (INFORME MAYO CONSOLIDADO), pestaña - *" desistidas mayo"*, columna Y- Gestión.
El porcentaje de desistimiento frente al total de asesorías finalizadas en mayo fue del **23%**.

3.1. Asesoría personalizada en Contabilidad y Finanzas

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

Gestión Contabilidad y finanzas mayo:

Tabla 9

ASESORES PERMANENTES MES	EMPRESARIOS FINALIZADOS	HORAS ATENDIDAS	ENCUENTROS INDIVIDUALES	ENCUENTROS INTEGRALES hasta 15 de mayo	ENCUENTROS INTEGRALES despues del 15 de mayo	TOTAL ASESORIAS FINALIZADAS MES
CONTABILIDAD Y FINANZAS	37	54	22	26	6	54

En el mes de mayo el consultor de Contabilidad finalizó 37 empresarios con 54 asesorias brindadas (encuentros), de estas 15 fueron integrales. (el dato de asesorías integrales se obtiene de restar el número total de empresarios finalizados menos los encuentros individuales)

Como se mencionó anteriormente (Página 3 del informe), para el conteo de asesorías finalizadas del mes se tiene en cuenta las integrales antes del 15 de mayo, para el reporte del mes y el consolidado, en mayo el número total de asesorías brindadas es de 54 asesorías para contabilidad y finanzas.

La mayor parte de las asesorías se enfocaron en temas de costos y tributarios, especialmente en las obligaciones de impuesto a la renta, IVA e impuesto al consumo. Como consta en las actas, a cada persona se le brindó información detallada sobre sus responsabilidades específicas.
Además, se entregaron las siguientes herramientas de apoyo:

- **Calendario tributario:** Dirigido a quienes deben presentar declaración de renta y el impuesto de industria y comercio.
- **Simulador de impuestos en Excel:** Un archivo donde los usuarios solo deben ingresar su información para identificar fácilmente cuáles son sus obligaciones fiscales.
- **Plantilla de costeo en Excel:** Una herramienta práctica diseñada para calcular los costos del negocio utilizando el método de costeo variable.

Consolidado Contabilidad y Finanzas:

Tabla 10

ASESORES PERMANENTES	TOTAL ASESORIAS INCLUIDAS INTEGRALES	HORAS ATENDIDAS
CONTABILIDAD Y FINANZAS	263	285

Soportes:
Informe consolidado: **Inf. contabilidad.xlsx**
Informe Contratista: **INFORME CONTABILIDAD**
Actas Finalizadas: **ACTAS CONTABILIDAD**





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

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

Gestión Estrategias comerciales y mercadeo mayo:

Tabla 11

ASESORES PERMANENTES MES	EMPRESARIOS FINALIZADOS	HORAS ATENDIDAS	ENCUENTROS INDIVIDUALES	ENCUENTROS INTEGRALES hasta 15 de mayo	ENCUENTROS INTEGRALES despues del 15 de mayo	TOTAL ASESORIAS FINALIZADAS MES
ESTRATEGIA COMERCIAL Y MERCADEO	31	35	27	6	2	35

En el mes de mayo el consultor finalizó 31 empresarios con 35 asesorías (encuentros), 4 fueron integrales. (el dato de asesorías integrales se obtiene de restar el número total de empresarios finalizados menos los encuentros individuales)

Como se mencionó anteriormente (Página 3 del informe), para el conteo de asesorías finalizadas del mes se tiene en cuenta las integrales antes del 15 de mayo, para el reporte del mes y el consolidado, en mayo el número total de asesorías brindadas es de 35 asesorías para estrategias comerciales.

Durante el mes de mayo, el proceso de fortalecimiento digital permitió a los empresarios pasar de la teoría a la práctica, implementando acciones para promocionar sus negocios. Las asesorías se centraron en la creación de campañas publicitarias en Meta, la generación de contenido visual y la estructuración de estrategias de comunicación coherentes mediante calendarios de publicación. Además, destacó el uso de WhatsApp Business para optimizar la atención al cliente y un aumento de uso de la Inteligencia Artificial para la creación de textos e imágenes.
Se reforzó la configuración del ecosistema comercial de Meta para una gestión más eficiente de las redes sociales. Un aspecto muy positivo de este periodo fue el retorno de varios empresarios de procesos anteriores, quienes buscaron profundizar sus conocimientos y adoptar nuevas herramientas.

Dentro de las asesorías se identificó la falta de herramientas básicas bien configuradas, como Meta Business y WhatsApp Business. En estos casos se realizó la remisión de 14 empresarios al área de Transformación Digital para apoyar su configuración e integración.

Consolidado Estrategias comerciales y mercadeo:

Tabla 12

ASESORES PERMANENTES	TOTAL ASESORIAS INCLUIDAS INTEGRALES	HORAS ATENDIDAS
ESTRATEGIA COMERCIAL Y MERCADEO	197	210

Soportes:
Informe consolidado: **Inf. Estrategias comer.xlsx**
Informe Contratista: INFORME ESTRATEGIAS COMER
Actas Finalizadas: **ACTAS ESTRATEGIAS COMERCIALES**





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

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

Gestión Trámite Invima mayo:

Tabla 13

ASESORES PERMANENTES MES	EMPRESARIOS FINALIZADOS	HORAS ATENDIDAS	ENCUENTROS INDIVIDUALES	ENCUENTROS INTEGRALES hasta 15 de mayo	ENCUENTROS INTEGRALES despues del 15 de mayo	TOTAL ASESORIAS FINALIZADAS MES
INVIMA	27	81,5	14	16	18	48

En el mes de mayo el consultor de registro Invima finalizó 27 empresarios con un total de 81,5 horas de asesoría, y 48 encuentros, de estas asesorías 13 fueron integrales. (el dato de asesorías integrales se obtiene de restar el número total de empresarios finalizados menos los encuentros individuales)

Como se mencionó anteriormente (Página 3 del informe), para el conteo de asesorías finalizadas del mes se tiene en cuenta las integrales antes del 15 de mayo, para el reporte del mes y el consolidado, en mayo el número total de asesorías brindadas es de 48 asesorías para Registro Invima.

La mayor parte de las asesorías de este mes se enfocaron en el Registro INVIMA y el rotulado nutricional.
Durante las sesiones, y como quedó registrado en las actas, se guiaron a los emprendedores paso a paso, explicándoles:

- Los requisitos técnicos y legales que necesitan preparar antes de iniciar el trámite.
- Cómo es el proceso durante la solicitud directa ante el INVIMA.
- Las responsabilidades que deben cumplir una vez obtienen su registro sanitario.

Adicionalmente, visitamos a 6 empresarios para realizar un diagnóstico de la infraestructura de sus instalaciones.

Tabla de clasificación:

Tabla 14

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

ITEM DE CLASIFICACIÓN	No. Empresarios atendidos	%
Etapa 1	21	78%
Etapa 2	4	15%
Etapa 3	2	7%

}

Consolidado Trámite Invima:

Tabla 15

ASESORES PERMANENTES	TOTAL ASESORIAS INCLUIDAS INTEGRALES	HORAS ATENDIDAS
INVIMA	159	212,5

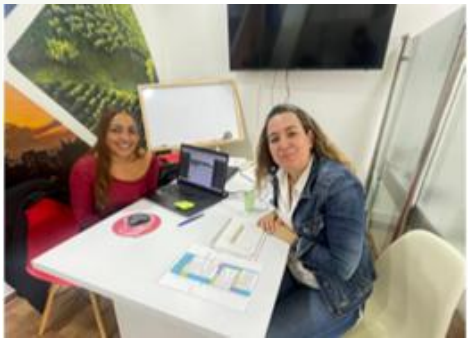
Soportes:

Informe consolidado: **Inf. Invima.xlsx**

Informe Contratista **INFORME TRAMITE INVIMA**

Actas Finalizadas: **ACTAS TRAMITE INVIMA**





3.4. Asesorías personalizadas en acceso a financiación

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

Gestión Acceso a financiación mayo:

Tabla 16

ASESORES PERMANENTES MES	EMPRESARIOS FINALIZADOS	HORAS ATENDIDAS	ENCUENTROS INDIVIDUALES	ENCUENTROS INTEGRALES hasta 15 de mayo	ENCUENTROS INTEGRALES despues del 15 de mayo	TOTAL ASESORIAS FINALIZADAS MES
ACCESO A FINANCIACION	40	43	37	4	2	43

El consultor de acceso a financiación para el mes de a mayo finalizó 40 empresarios con un total de 43 horas se asesoría (encuentros), y tres asesorías integrales, (el dato de asesorías integrales se obtiene de restar el número total de empresarios finalizados menos los encuentros individuales)

Como se mencionó anteriormente (Página 3 del informe), para el conteo de asesorías finalizadas del mes se tiene en cuenta las integrales antes del 15 de mayo, para el reporte del mes y el consolidado, en mayo el número total de asesorías brindadas es de 43 asesorías para Acceso a financiación.

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

Consolidado Acceso a financiación:

Tabla 17

ASESORES PERMANENTES	TOTAL ASESORIAS INCLUIDAS INTEGRALES	HORAS ATENDIDAS
ACCESO A FINANCIACION	164	210

Empresarios remitidos:

Tabla 18

En este periodo, 17 empresarios fueron remitidos a entidades financieras para iniciar su estudio de crédito.

Fecha remisión:	Nombre completo:	Banco al que se remite	Tipo de credito
04/05/2026	VICTOR HUGO MORALES GONZALEZ	Finanfuturo	Microcredito
05/05/2026	ELIANA CASTRILLON CALENCIA	Finanfuturo	Microcredito
06/05/2026	LEIDY JHOANA LOPEZ MONSALVE	Av Villas	Constructor
07/05/2026	VICTOR HUGO MORALES GONZALEZ	Finanfuturo	Microcredito
08/05/2026	Eliana Castrillon Valencia	Finanfuturo	Microcredito
09/05/2026	CARLOS ARTURO ESTRADA ESTRADA	Finanfuturo	Microcredito
10/05/2026	ANA JUDITH MOSCOSO PORRA	Finanfuturo	Microcredito
11/05/2026	MARIA QUINTERO GRISALES	Finanfuturo	Microcredito
12/05/2026	Alberto LLano Uribe	Finanfuturo	Microcredito
13/05/2026	Maria Angelica Recale	Finanfuturo	Microcredito
14/05/2026	Juan augusto tabares	Finanfuturo	Microcredito
15/05/2026	Ana Lorena Amariles Grisales	Finanfuturo	Microcredito
16/05/2026	Gloria Edilce Arias	Finanfuturo	Microcredito
17/05/2026	Luisa Maria Agudelo Soto	Finanfuturo	Microcredito
18/05/2026	RUBEN DARIO GIRALDO RAMIREZ	Finanfuturo	Microcredito
19/05/2026	IILVER ANGELO CARDONA MARULAND	Finanfuturo	Microcredito
20/05/2026	ANGIE VANESSA MUÑOZ VALENCIA	Finanfuturo	Microcredito





Soportes:
Informe consolidado: **Inf. acceso a la financiacion.xlsx**
Informe Contratista: **INFORME ACCESO A FINANCIA**
Actas Finalizadas: **ACTAS ACCESO A FINANCIAC**

3.5. Asesorías personalizadas en Modelo de negocio y Planeación estratégica

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

Gestión Modelo de negocio y Planeación estratégica mayo:

Tabla 19

ASESORES PERMANENTES MES	EMPRESARIOS FINALIZADOS	HORAS ATENDIDAS	ENCUENTROS INDIVIDUALES	ENCUENTROS INTEGRALES hasta 15 de mayo	ENCUENTROS INTEGRALES despues del 15 de mayo	TOTAL ASESORIAS FINALIZADAS MES
MODELO DE NEGOCIO Y PLANEACION ESTRATI	45	60	42	2	1	45

El consultor de modelo de negocio y planeación estratégica gestionó en el mes de mayo un total de 45 empresarios con 60 horas atendidas, modelo 42 asesorías en modelo de negocio con 2 integrales y 3 asesorías en planeación estratégica con 1 integral. , (el dato de asesorías integrales se obtiene de restar el número total de empresarios finalizados menos los encuentros individuales)

Como se mencionó anteriormente (Página 3 del informe), para el conteo de asesorías finalizadas del mes se tiene en cuenta las integrales antes del 15 de mayo, para el reporte del mes y el consolidado, en mayo el número total de asesorías brindadas es de 45 asesorías para Modelo de negocio y planeación estratégica.

Consolidado Modelo de negocio y Planeación estratégica:

Tabla 20

ASESORES PERMANENTES	TOTAL ASESORIAS INCLUIDAS INTEGRALES	HORAS ATENDIDAS
MODELO DE NEGOCIO Y PLANEACION ESTRATEGICA	186	215,5





Soportes:
Informe consolidado: [Inf. Modelo y Planeac.xlsx]

Informe Contratista: **INFORME TRAMITE INVIMA**
Actas Finalizadas: **ACTAS MODELO DE NEGOCIO**
ACTAS PLANEACION ESTRATEGICA

4. Hojas de vida de consultores

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

1. Contabilidad y finanzas: Julián Hernández Buriticá, quien cuenta con una amplia experiencia en el sector financiero, desempeñando cargos en la cámara de comercio de Manizales por caldas como Consultor contable y financiero periodo del 2024 al 2025, Docente de la universidad de Manizales entre los años 2021 a 2023, director financiero de Infimanizales entre los años 2012 a 2016, como gerente financiero de la empresa Apostadores del Risaralda S.A, entre los años 2019 a 2020, entre otros.
Anexos:
Hoja de Vida y soportes: 3. CONSULTOR CONTABLE Y FINANCIERO

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

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

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

Hoja de Vida y soportes: DOCUMENTOS PARA CONTRATACIÓN

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

4.1. Asesorías bolsa de horas

1. Código de barras: Andrés Felipe Martinez. Anexos: ANDRES FELIPE MARTINEZ
2. Contratación Laboral: Garcia Maya asociados. Anexos: GARCIA MAYA & ASOCIADOS
3. Productividad de procesos operacionales - Sociedades BIC: Julio Cesar Castaño. Anexos: JULIO CESAR ARIAS
4. Proyectos: Carlos Alberto Ramírez Salina. Anexos: CARLOS ALBERTO RAMIREZ
5. Psicología - Liderazgo: Mabel Ibarra. Anexos: MABEL IBARRA
6. Secop II: José Aldemar Loaiza Naranjo. Anexos: JOSE ALDEMAR LOAIZA

5. Bolsa de horas

Asesorías de mayo

Tabla 21

BOLSA DE HORAS	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	ASESORIAS DESISTIDAS	HORAS ATENDIDAS
CODIGO DE BARRAS	3	0	0	0
CONTRATACIÓN LABORAL	2	7	1	7
PRODUCTIVIDAD Y PROC OPERACIONALES	1	1	0	2
PROPIEDAD INDUSTRIAL	20	24	13	12
PROYECTOS	6	2	0	4
PSICOLOGIA	0	2	0	2
SECOP II	7	3	0	3
Sociedades BIC	1	1	0	2
TOTAL	40	40	14	32

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

Contratación laboral:

Se brindó un mayor apoyo a las empresas en sus procesos laborales, destacando especialmente el manejo de la contratación y las prestaciones sociales. Se guio a los emprendedores para que redactaran de manera correcta sus contratos, eligieran la mejor opción para vincular a su equipo y cumplieran con todas las normas legales. También se les explicó cómo calcular y pagar las prestaciones adecuadamente. Todo esto permitió que las empresas trabajaran de forma más organizada, previniendo así futuros inconvenientes futuros

Tabla 22

BOLSA DE HORAS	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	ASESORIAS DESISTIDAS	HORAS ATENDIDAS
CONTRATACIÓN LABORAL	2	7	1	7

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





Soportes:
Informe consolidado: Inf. Contratacion.xlsx
Actas Finalizadas: ACTAS

Productividad de procesos operacionales y Sociedades BIC

Se contrató al consultor Julio Cesar Castaño, por un término de 50 horas por 5 meses para asesorar a los empresarios en diferentes temas de Productividad y sociedades BIC

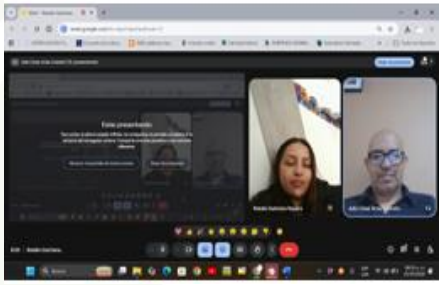
La consultoría en productividad tiene como objetivo analizar y mejorar las operaciones diarias de las empresas para que logren ser más eficientes y rentables. Durante este proceso, se trabaja en identificar y eliminar obstáculos, organizar las tareas paso a paso y aprovechar mejor el tiempo. Por otro lado, la asesoría en Sociedades BIC (Beneficio e Interés Colectivo) orienta a aquellos negocios que quieren ir más allá de las ganancias económicas, guiándolos para que su actividad comercial también genere un impacto positivo en la sociedad y en el medio ambiente.

Tabla 23

BOLSA DE HORAS	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	ASESORIAS DESISTIDAS	HORAS ATENDIDAS
PRODUCTIVIDAD Y PROC OPERACIONALES	1	1	0	2
Sociedades BIC	1	1	0	2

En mes de mayo el consultor gestionó y finalizó 2 empresarios con 4 horas en total, 1 en productividad y 1 en sociedades BIC





Soportes:
Informe consolidado Productividad: **Inf. Productividad.xlsx**
Actas Finalizadas Productividad: ACTAS
Informe consolidado: **Inf. Sciedades Bic.xlsx**
Actas Finalizadas: **ACTAS**

Propiedad industrial/ registro de marca

Esta asesoría la dicta la empresa consultora Prisma Abogados la cual dictó 24 asesorías, estas asesorías son introductorias al proceso de marca y adicionalmente en resolución de inquietudes. Este proceso se desarrolla sin costo para la Oficina Empresarial

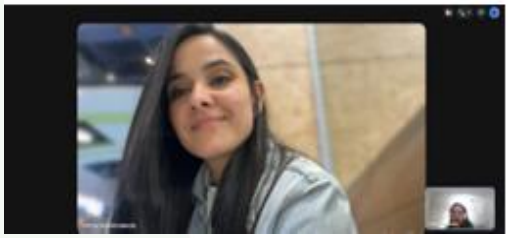
Tabla 24

BOLSA DE HORAS	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	ASESORIAS DESISTIDAS	HORAS ATENDIDAS
PROPIEDAD INDUSTRIAL	20	24	13	12

Soportes:

Informe consolidado: [Informe registro patentes.xlsx]
Actas Finalizadas: [ACTAS PROPIEDAD IND]





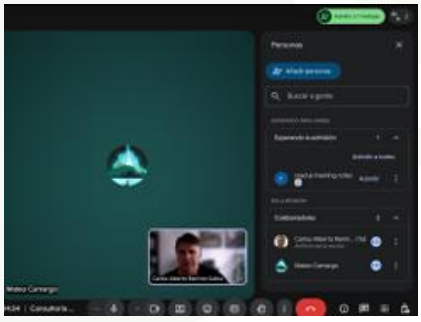
Proyectos

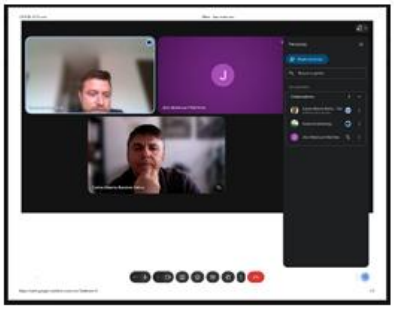
Se contrató al consultor Carlos Alberto Ramírez Salina, por un término de 15 horas por 5 meses para asesorar a los empresarios en el tema de proyectos.

En el mes de mayo se realizaron 2 asesorías en proyectos, abarcando un total de 4 horas de atención. Durante este acompañamiento, se guio a los emprendedores en todo el ciclo de sus iniciativas: desde la idea inicial hasta la entrega final. Para lograrlo, se abordaron temas fundamentales como la definición de objetivos, la elaboración de presupuestos, la creación de cronogramas y la correcta asignación de los recursos. Además, se les enseñó a gestionar posibles riesgos para anticipar y solucionar cualquier obstáculo que se presente en el camino.

Tabla 25

BOLSA DE HORAS	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	ASESORIAS DESISTIDAS	HORAS ATENDIDAS
PROYECTOS	6	2	0	4





Soportes:
Informe consolidado: Inf. Proyectos.xlsx
Actas Finalizadas: **ACTAS**

Secop II

Se contrató al consultor Jose Aldemar Loaiza por medio de OTB

En las asesorías de SECOP II, se enseña a los empresarios a manejar esta plataforma digital de forma práctica y sencilla. Durante el proceso, se les explica desde cómo crear su perfil de proveedor, hasta cómo usar los filtros para encontrar las mejores oportunidades de negocio. También se les guía paso a paso en la forma correcta de armar y presentar sus ofertas. Además, aprenden a responder a los comentarios de las entidades, subir sus documentos legales y gestionar la firma de sus contratos de manera totalmente digital.

Tabla 26

BOLSA DE HORAS	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	ASESORIAS DESISTIDAS	HORAS ATENDIDAS
SECOP II	7	3	0	3

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





Soportes:
Informe consolidado: Inf. SecopII.xlsx
Actas Finalizadas: **ACTAS**

6. Medición de resultados

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

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

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

Estos son los resultados que los empresarios nos proporcionan:

CIERRE DE BRECHA

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

Tabla 27

ITEM		
ACCESO A FINANCIACION	**Mayo**	**TOTAL**
Empresarios que identificaron el tipo de financiación o entidad de fomento adecuada según su necesidad (créditos, créditos de redescuento o capital de fomento). Y capacidad de endeudamiento	**29**	**124**
Empresarios que definieron su situación financiera mediante la construcción de un flujo de caja o el análisis de sus estados financieros.	**5**	**28**
Empresarios que adquirieron la capacidad de calcular el costo unitario de sus productos tras la asesoría en estructura de costos.	**1**	**5**

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

CONTABILIDAD Y FINANZAS	**Mayo**	**TOTAL**
Empresarios que organizaron o actualizaron sus registros contables en costos, ingresos, utilidad y/o flujo de caja.	**1**	**48**
Empresarios que identificaron si están cumpliendo con sus obligaciones fiscales y tributarias vigentes.	**16**	**156**
Empresarios con aclaracion a inquietudes y/o desarrollar un plan de trabajo frente a temas financieros	**1**	**9**
Empresarios que tienen claro la estructura de costos y la forma en la cual debes calcular el costo unitario del producto	**3**	**36**

CONTRATACION LABORAL	Mayo	TOTAL
Empresarios que identificaron y comprendieron las razones para elegir el tipo de contrato laboral utilizado en su empresa.	7	16
Empresarios que verificaron el cumplimiento de las normativas laborales vigentes aplicables a su negocio.	7	20
Empresarios que entendieron el costo total de la nómina (seguridad social, primas, cesantías) después de la asesoría	7	16

ESTRATEGIAS COMERCIALES Y DE MERCADEO	Mayo	TOTAL
Empresarios que comprendieron cómo desarrollar una estrategia comercial y de mercadeo aplicable a su negocio, incluyendo creación de contenido, publicación, interacción y análisis de resultados.	16	128
Empresarios que optimizaron el perfil de su negocio en redes sociales tras la asesoría, mejorando elementos como biografía, foto de perfil, enlaces, destacados, Instagram y TikTok.	0	27
Empresarios que recibieron orientación efectiva para el desarrollo de su marca, abarcando aspectos como logo, promesa de valor, nombre, imagen y eslogan.	1	34
Empresarios que identificaron las acciones de marketing necesarias para impulsar el crecimiento de su negocio.	20	122

MODELO DE NEGOCIO	Mayo	TOTAL
Empresarios que identificaron con claridad su propuesta de valor y el segmento de clientes al que le resuelven un problema o necesidad.	37	89
Empresarios que definieron ajustes o decisiones concretas sobre su modelo de negocio en segmentos, canales, ingresos, costos y aliados.	14	112
Empresarios que identificaron nuevas oportunidades de negocio en productos, servicios o mercados para su empresa.	6	64

PLANEACION ESTRATEGICA	Mayo	TOTAL
Empresarios que tienen claro cómo identificar la meta u objetivo para tu negocio y cómo lo vas a medir (rentabilidad, ventas, participación de mercado)	1	6
Empresario que comprendieron cómo aplicar las herramientas de planificación y gestión empresarial (ej. matriz DOFA, mapa estratégico, indicadores)	1	1

PRODUTIVIDAD Y PROCESOS OPERACIONALES	Mayo	TOTAL
Empresarios que identifican cuellos de botella o problemas concretos del proceso (tiempos, reprocesos, desperdicios, calidad	0	1
Empresarios que con ideas de mejoras específicas para implementar (estandarización, formatos, pasos, herramientas) que aumenten eficiencia	0	1
Empresarios que identificaron la disminución de costos o recursos	1	2

REGISTRO DE MARCA	Mayo	TOTAL
Empresarios que comprendieron el proceso de registro de marca, la clasificación por clase y los riesgos asociados como similitud y oposiciones.	22	69
Empresarios que definieron una ruta clara para avanzar en el registro, incluyendo búsqueda de antecedentes, clase, nombre o logo, documentos y próximos pasos.	22	69

PROYECTOS	Mayo	TOTAL
Empresarios que les ayudó a clarificar su idea de proyecto y a definir qué quieres lograr con él	2	3
Empresarios con claridad sobre los pasos básicos que debes seguir para continuar con su proyecto (a quién acudir, qué preparar o qué hacer primero)	1	2

SECOP II	Mayo	TOTAL
Empresarios que después de la asesoría les quedó claro cómo participar en procesos (búsqueda, requisitos, documentos y criterios de evaluación)	3	8
Empresarios que comprendieron los requisitos y criterios de los procesos de contratación a través de SECOP II	0	5

REGISTRO INVIMA	Mayo	TOTAL
Empresarios que Lograron realizar mejoras en empaques, rotulado nutricional, etiquetas o sellos de ley	6	50
Empresarios con claridad de las etapas necesarias para el proceso de obtención del registro sanitario ante INVIMA, y los requerimientos posteriores a su obtención	12	86
Empresarios que identifican estrategias para sobrepasar las barreras regulatorias que le impiden ingresar a nuevos mercados	12	80
Empresarios tienen claro los requisitos técnicos y el proceso para la gestión de empaques, rotulado nutricional, etiquetas o sellos de ley	4	9

La medición se aplicó a las 239 unidades productivas finalizadas del mes de mayo que recibieron una hora de asesoría, lo que representa el 100% de los empresarios atendidos.

HECHOS DE CRECIMIENTO

Tabla 28

ACCESO A FINANCIACION	ABRIL	MAYO	TOTAL
Empresarios que Identificaron qué tipo de financiación o entidad de fomento puedes acceder según la necesidad actual de tu empresa (créditos, redescuento o capital de fomento)	0	0	0
Empresarios que construyeron o actualizaron su flujo de caja y determinaron su situación financiera actual (rentabilidad, endeudamiento, liquidez)	1	3	4
Empresarios que calcularon el costo unitario de al menos uno de sus productos aplicando la estructura de costos trabajada en la asesoría	0	0	0

CONTABILIDAD Y FINANZAS	ABRIL	MAYO	TOTAL
Empresarios que organizaron o actualizaron sus registros contables (costos, ingresos, utilidad y/o flujo de caja) tras la asesoría	1	0	1
Empresarios que verificaron que su empresa está cumpliendo actualmente con sus obligaciones fiscales y tributarias	4	4	8
Empresarios que definiste un plan de trabajo concreto para atender los temas financieros o tributarios de su empresa	0	1	1

Empresarios que calcularon el costo unitario de sus productos aplicando correctamente la estructura de costos	16	13	29

ESTRATEGIAS COMERCIALES Y DE MERCADEO	ABRIL	MAYO	TOTAL
Empresarios que diseñaron una estrategia comercial o de mercadeo con pasos concretos (creación de contenido, publicación, interacción y análisis) aplicables a tu negocio	10	2	12
Empresarios que optimizaron el perfil de sus negocios en redes sociales (biografía, foto, enlaces, destacados, Instagram y/o TikTok)	0	0	0
Empresarios que avanzaron en el desarrollo de su marca, definiendo al menos uno de estos elementos: logo, promesa de valor, nombre, imagen o eslogan	0	0	0
Empresarios priorizaron las acciones de marketing que vas a ejecutar para hacer crecer tu negocio	9	4	13

MODELO DE NEGOCIO	ABRIL	MAYO	TOTAL
Empresarios que definieron con claridad su propuesta de valor y el cliente específico al que le estás resolviendo un problema o necesidad	6	2	8
Empresarios con ajustes concretos definidos e implementables en su modelo de negocio (segmentos, canales, fuentes de ingreso, costos o aliados)	5	2	7
Empresarios que identificaron nuevas oportunidades de negocio (productos, servicios o mercados) que puedas desarrollar en tu empresa	4	0	4

PLANEACION ESTRATEGICA	ABRIL	MAYO	TOTAL
Empresarios que definieron al menos una meta medible para su negocio con un indicador de seguimiento (ventas, rentabilidad o participación de mercado)	0	1	1
Empresarios que aplicaron alguna herramienta de planificación empresarial (matriz DOFA, mapa estratégico u otro) al diagnóstico o plan de su empresa	0	0	0

REGISTRO INVIMA	ABRIL	MAYO	TOTAL
Empresarios que identificaron si es viable continuar con el proceso de registro INVIMA	0	9	9
Empresarios con las etapas y requerimientos claros y definidos para iniciar o continuar el proceso de obtención del registro sanitario ante el INVIMA	4	11	15
Empresarios que identificaron estrategias concretas para superar las barreras regulatorias que le impiden ingresar a nuevos mercados	10	13	23
Empresarios que realizaron mejoras reales en empaques, rotulado nutricional, etiquetas o sellos de ley durante o después de la asesoría	11	4	15

Soportes:
Base consolidada: BASE CONSOLIDADA

Validar pestañas 1, filtrar tipo de asesoría, cumplimiento de indicadores entre la columnas AB a la BJ

Como parte del seguimiento a las asesorías, se aplica una encuesta de satisfacción a por lo menos el 10% de los empresarios atendidos en cada tema. Esta encuesta permite verificar que el empresario

recibió la información que necesitaba, que la asesoría brindada coincide con lo registrado en el acta, y que el nivel de satisfacción expresado es consistente con los resultados obtenidos. Así se cuenta con un doble control que le da mayor confianza y transparencia a la información reportada.

Para el mes de mayo, la encuesta se aplicó a 31 empresarios, lo que representa el 12% de las asesorías finalizadas en ese período, con una calificación de 4,9 en satisfacción de asesorías

Tabla 29

ENCUESTA DE SATISFACCIÓN	MES	ACUMULADO
ENCUESTADOS	31	205
NIVEL DE SATISFACCIÓN	4,9	4,9

Soportes:
Informe Consolidado: **BASE CONSOLIDADDA MAYO.xlsx**

Tabla 30

Indicador	Meta	Cumplimiento	Cumplimiento %
Número de empresas con estructura de costos definida	200	34	17,0%
Número de empresas con plan de trabajo en cuanto a obligaciones tributarias, de seguridad social, contables y financieras		8	4,0%
Número de empresas con ruta de sensibilización y acompañamiento para su formalización	300	107	36%
Número de empresas con optimización de perfiles de redes sociales (Ajuste de elementos como la biografía, foto de perfil, enlaces y destacadas, especialmente en Instagram y tiktok)	200	12	6,0%
Número de empresas con gestión de redes sociales (estrategia, creación de contenido, publicación, interacción y análisis)		13	6,5%
Número de empresas con acompañamiento para la obtención del registro INVIMA o permiso sanitario	150	25	16,7%
Número de empresas con mejoras en empaques, rotulado nutricional, etiquetas o sellos de ley		15	10,0%
Número de empresas que definen su nivel de endeudamiento, capacidad de pago, necesidades de financiación y mecanismo de mayor pertinencia	200	4	2%

Número de empresas remitidas a entidades del ecosistema de financiación	200	84	42,0%
Número de empresas asesoradas que inician ruta para la obtención del registro de marca	50	49	98%
Número de empresas con optimización o rediseño de su MODELO DE NEGOCIO	200	2	1,0%

A diferencia de los meses anteriores, en los que el diligenciamiento de los indicadores se basó en los cierres de brechas, a partir de mayo se tendrán en cuenta el consolidado de hechos de crecimiento. Para esto, se tomará la información de los empresarios que recibieron asesoría integral en más de un encuentro.

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

7. Ruta para acompañamiento frente a cierre

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

Tabla 31

RUTA DE ACOMPAÑAMIENTO FRENTE AL CIERRE	MES	ACUMULADO
EMPRESAS QUE ESTABAN PENSANDO EN CERRAR	4	31
EMPRESAS QUE ESTABAN PENSANDO EN CERRAR MATRICULADAS	4	26
EMPRESAS QUE ESTABAN PENSANDO EN CERRAR NO MATRICULADAS	0	5
EMPRESAS QUE DECIDIERON NO CERRAR	2	23
EMPRESAS QUE DECIDIERON NO CERRAR MATRICULADAS	2	20
EMPRESAS QUE DECIDIERON NO CERRAR NO MATRICULADAS	0	3

De los 239 empresarios finalizados en el mes de mayo, 4 manifestaron que habían considerado cerrar sus negocios, 2 tras la asesoría cambiaron su decisión de cierre.

Soportes:

Base informe: ACOMPAÑAMIENTO FRENTE AL CIERRE

8. Recopilación de programas del ecosistema

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

1. Sena:

Se realizó reunión el 9 de febrero reunión con las personas del Sena donde se presentaron los servicios de la oficina empresarial y el Sena presentó sus tres programas para emprendedores y empresarios Emprendimiento otras fuentes de financiación, fondo emprender y fortalecimiento empresarial.
El Sena ofrece los siguientes servicios: asesoría técnica, formación, y financiamiento a través del Fondo Emprender, ofreciendo capital semilla no reembolsable (condonable) para crear empresas. Además, brinda acompañamiento en la estructuración de planes de negocio, formalización y el fortalecimiento de PYMES.
Anexos:
Actas ecosistema: ACTA ALIANZA SENA.docx

2. Cámara de Comercio de Manizales:

Se sostuvo una reunión con Disney, profesional de emprendimiento e innovación, con el objetivo de presentar los servicios de la Oficina Empresarial, incluyendo las novedades en las líneas de asesoría

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

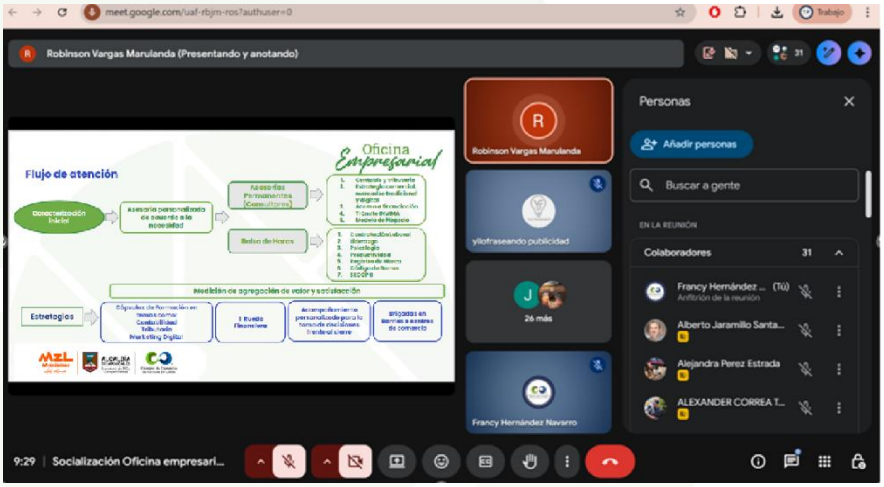
3. INNTERFAZ UNAL:

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

4. ACOPI:

En el encuentro se presentó la **Oficina Empresarial** y sus servicios gratuitos, orientados a fortalecer la toma de decisiones en los empresarios. Acopi manifestó interés en remitir emprendedores que requieran acompañamiento, resaltando que sus principales retos no siempre son financieros, sino de mentalidad, costeo y estructuración del negocio.
Se acordó trabajar de manera articulada, aclarando que la atención es exclusiva para empresarios de Manizales y sus veredas. La Oficina remitirá su presentación, una pieza publicitaria y el enlace de inscripción para facilitar la remisión de emprendedores, ya sea por contacto directo, plataforma o de forma presencial.

Se realizó presentación de la Oficina empresarial a grupo de empresarios agremiados de Acopi y presentación de la ruta de formalidad empresarial, se realizó del 17 de marzo de 9:00 am a 10:00 am con la asistencia de 29 empresarios
Anexos:
Actas ecosistema: **ACTA ALIANZA ACOPI.docx**



5. FENALCO:

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

- **Participar en los "Asesoratones"** de Fenalco, jornadas bimestrales de asesoría especializada por temas, según las necesidades de los empresarios.
- **Remisión mutua de empresarios**, incluyendo los que participan en las mesas de trabajo de Fenalco, hacia la Oficina Empresarial.
- **Compartir un Drive de remisión** para el seguimiento y registro de los empresarios referidos.
- La Oficina Empresarial enviará su presentación institucional, portafolio de servicios y enlace de inscripción para facilitar la redirección de empresarios y emprendedores.

Anexos:
Actas ecosistema: ACTA ALIANZA FENALCO.docx

6. INCUBAR:

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

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

Anexos:
Actas ecosistema: ACTA ALIANZA INCUBAR.docx

7. MANIZALES MAS:

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

Como acuerdos se estableció:

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

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

8. UAM

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

- Remisión mutua de empresarios según su necesidad, especialmente en temas de estrategias comerciales, marketing digital y modelo de negocio.

- Difusión de las cápsulas y eventos de la Oficina a través de las redes institucionales de la UAM (Instagram, TikTok y grupos de WhatsApp).
- La Oficina enviará su presentación, material publicitario y enlace de inscripción para su divulgación por los canales de la universidad.

Anexos:
Actas ecosistema: ACTA ALIANZA UAM.docx

9. BARRIO AMIGO:

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

Anexos:
Actas ecosistema: ACTA ALIANZA BARRIO AMIGO.docx

10. Talento Tech:

Programa apoyado en Manizales por la universidad de caldas en el cual acompañan a emprendedores en programas y capacitaciones de fortalecimiento en habilidades digitales que les ayude a potenciar sus ideas de negocio, realizaran remisión a programas de la oficina empresarial, el 4 de Junio esteremos presentes en el evento Demo Day_Talento Tech, presentando servicios de la Oficina empresarial y taller networking con profesional en modelo de Negocio

Anexos:
Actas ecosistema: ACTA ALIANZA UNIDAD DE EMPRENDIMIENTO.docx

Soporte:

Matriz programas del ecosistema:

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

Como complemento y apoyo a las entidades del ecosistema se han realizado varias actividades donde se dan a conocer los servicios de la Oficina empresarial

- 12 de mayo actividad presentación Oficina Empresaria a microempresarios de la cooperativa Coodes
- 14 de mayo casa de la dignidad de la mujer, apoyo a mujeres emprendedoras con asesorías acceso a financiación
- 26 Mayo presentación Oficina Empresaria y testimonio de empresario Cristian Camilo Orozco empresa Samay a emprendedores Barrio amigo









Anexos:
Registro fotográfico : OTROS

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

El Pasado 13 me mayo se llevará a cabo la toma de barrio en san Jorge donde se realizó sensibilización con el propósito de dar a conocer los servicios de asesoría a los comerciantes del sector, se realizo la visita a 54 locales donde se pudieron realizar 9 caracterizaciones para posterior asesoría en diferentes temas como registro Invima, Estrategias comerciales y contabilidad









Anexos:
Registro fotográfico : Fotos

10. Diseño y orientación de cápsulas de formación

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

- 6 de mayo: Como Empezar a vender lo que produzco Modelo de Negocio: casa de la dignidad de la Mujer, 30 asistentes
- 12 de mayo: Taller libros fiscal, contabilidad y finanzas, 77 participantes
- 15 de mayo: Taller Creando momentos wow, Estrategias comerciales y de mercadeo dictado a empresarios feria empresarial, 72 asistentes
- 27 de mayo: Taller Registro de Marca y Patentes, 81 participantes









Soportes:
Evidencia completa cápsula Mayo: 4. TALLERES MAYO

11. Ruedas Financieras

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

12. Estrategia de difusión

La Oficina Empresarial cuenta con un plan de comunicaciones diseñado para llegar a más empresarios y emprendedores que puedan beneficiarse de sus servicios gratuitos.
Este plan incluye producción de videos, reels y testimonios, cubrimiento fotográfico y audiovisual de eventos, gestión de redes sociales con parrilla de contenidos, pauta digital, actualización de la página web, boletines de prensa y administración de comunidades de WhatsApp como canal directo con los empresarios.
Con estas acciones se busca fortalecer la visibilidad y el reconocimiento de la Oficina, garantizando una presencia activa y constante en los diferentes medios de comunicación.

Soportes: Plan de comunicaciones:

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

13. Coordinación de la estrategia

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

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

Soportes:

Temas legales: **1. TEMAS LEGALES**

Sabanas contables: **SABANAS CONTABLES**

Verificación de obligaciones: OBLIGACIONES.xlsx

14. Atención jurídica desde Unidad de Registro CCMPC

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

15. Acceso a eventos

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

16. Informe Financiero

Tabla 32

EJECUCIÓN PRESUPUESTAL A MAYO				
0012-1209-12	$	30.164.380	22,59%	Cámara
0012-1201-5	$	10.674.496	7,99%	Cámara
EJECUCIÓN A MAYO CÁMARA	**$**	**40.838.876**	**30,59%**	
0012-1261	$	92.686.727	70,00%	Alcaldía
EJECUCIÓN A MAYO ALCALDIA	**$**	**92.686.727**	**70,00%**	
EJECUCIÓN TOTAL A MAYO	**$**	**133.525.603**	**100,59%**	
VALOR DISCRIMINADO POR MES - EJECUCIÓN ALCALDIA				
0012-1261	$	10.925.145	FEBRERO	
0012-1261	$	27.409.334	MARZO	
0012-1261	$	24.347.968	ABRIL	
0012-1261	**$**	**30.004.280**	**MAYO**	***VALOR A FACTURAR EN MAYO***
0012-1261	$	92.686.727	TOTAL	

Soportes: **CONTROL PRESUPUESTAL A MAYO.xlsx**

Manizales, 13 de mayo de 2026



Francy Hernández Navarro
Gestor Oficina Empresarial



Martin Felipe Restrepo Castaño
Profesional Fortalecimiento Empresarial