ALCALDÍA DE MANIZALES	**ALCALDÍA DE MANIZALES** **SERVICIOS JURÍDICOS** **INFORME DE SUPERVISIÓN PARA CONTRATOS**	**PSI-SJM--FR-021** **Estado Vigente** **Versión 02**

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

ACTA №	**4**
FECHA	**Julio 9 de 2026**
SECRETARÍA	**DESARROLLO SOCIAL**
PERIODO EVALUADO	**2 de junio al 1 de julio de 2026**
CONTRATO O CONVENIO №	**2602270755**
OBJETO	**"AUNAR ESFUERZOS PARA EL APOYO DE UNIDADES EMPRESARIALES DE BASE COMUNITARIA DIRIGIDO A LA POBLACION DE POBREZA EXTREMA, CON EL FIN DE FOMENTAR LA GENERACION DE INGRESOS DE LA POBLACION".**
CONTRATISTA	**ASOCIACIÓN DE FAMILIAS LA PAZ- ASFAPAZ**
SUPERVISOR(ES)	**MARIA CARMENZA BERMUDEZ SALAZAR, PROFESIONAL UNIVERSITARIO, SECRETARIA DE DESARROLLO SOCIAL**
PLAZO DE EJECUCIÓN	**HASTA EL 15 DE DICIEMBRE DE 2026**
VALOR DEL CONTRATO O CONVENIO	**$428.472.500, de los cuales $299.928.500 corr**esponden a los aportes del MUNICIPIO DE MANIZALES y **$128.544.000** en dinero que corresponden al 30% del valor del convenio como aportes del conviniente
PRÓRROGAS	
SUSPENSIONES	
ADICIONES	

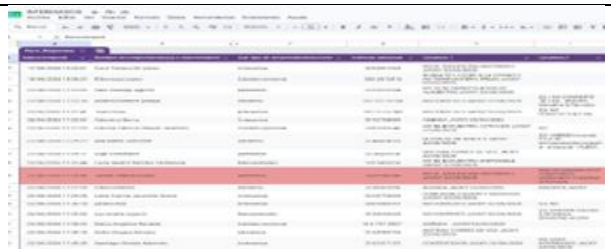
VERIFICACIÓN DE OBLIGACIONES

№	DESCRIPCIÓN DE LA OBLIGACIÓN	ACTIVIDADES REALIZADAS		DESCRIPCIÓN DEL CUMPLIMIENTO
		CANTIDAD	PORCENTAJE	
1	Identificar, registrar y caracterizar 250 unidades productivas o emprendimientos que deseen vincularse al programa Barrio Amigo (convocatorias en 12 comunas y 7 corregimientos) Definir los criterios o requisitos para el ingreso de las unidades productivas, además de la exposición de sus productos en la tienda para la comercialización y sectorizar las unidades empresariales por actividad económica, siendo estrictos en la evaluación del estado en que llega, el acompañamiento y la etapa en que termina.	132	52,8%	Durante el mes de junio, 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. Durante el mes de junio se fortaleció la convocatoria, la visibilidad y la articulación institucional de la estrategia Barrio Amigo mediante la difusión del formulario de inscripción a través de JAC, JAL y líderes comunitarios, ampliando el alcance territorial y la participación de nuevos emprendedores. Se consolidó una articulación con la Universidad de Manizales, que permitió gestionar auditorios dotados con equipos audiovisuales para el desarrollo de capacitaciones, asesorías y demás actividades dirigidas a los emprendedores del programa.

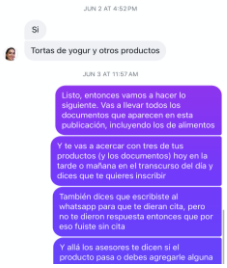
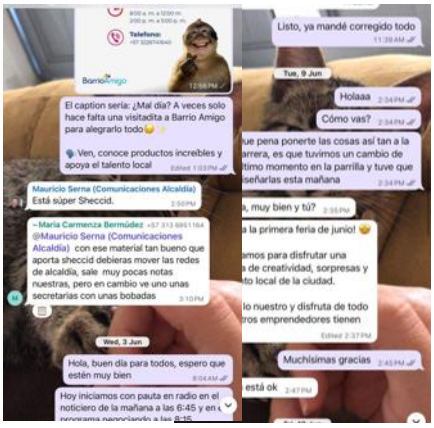
INSCRIPCIÓN DE EMPRENDEDORES

CATEGORÍA	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	TOTAL
NUEVOS	8	13	13	27	61
ANTIGUOS	41	23	5	2	71
TOTAL	49	36	18	29	132

1	Identificar, registrar y caracterizar 250 unidades productivas o emprendimientos que deseen vincularse al programa Barrio Amigo (convocatorias en 12 comunas y 7 corregimientos) Definir los criterios o requisitos para el ingreso de las unidades productivas, además de la exposición de sus productos en la tienda para la comercialización y sectorizar las unidades empresariales por actividad económica, siendo estrictos en la evaluación del estado en que llega, el acompañamiento y la etapa en que termina.	132	52,8%	Durante el periodo reportado se fortalecieron las actividades orientadas a la verificación y cumplimiento de requisitos específicos por parte de los emprendimientos vinculados al programa, garantizando el adecuado desarrollo de sus procesos productivos y comerciales. En este marco, se llevó a cabo una revisión detallada de la documentación y condiciones exigidas para las iniciativas del sector alimentario, validando la vigencia y pertinencia de los certificados relacionados con la manipulación de alimentos, como elemento fundamental para asegurar la calidad, inocuidad y cumplimiento normativo de sus operaciones. Asimismo, se brindó seguimiento a los emprendimientos enfocados en actividades de las diferentes categorías, promoviendo la adopción de prácticas responsables asociadas al manejo de insumos, organización de los procesos y aplicación de medidas básicas de seguridad. Estas acciones permitieron reforzar los estándares operativos de los participantes, contribuyendo a una gestión más sólida y alineada con los lineamientos establecidos por el programa. Como resultado, se consolidaron mecanismos de control y validación que favorecieron una mayor confiabilidad en la información recopilada, optimizando la trazabilidad de los procesos y facilitando la toma de decisiones en las etapas posteriores de acompañamiento. Este ejercicio fortalece la eficiencia operativa del programa, generando condiciones más favorables para una gestión ágil, organizada y orientada al fortalecimiento sostenible de los emprendimientos participantes. Como parte de las actividades desarrolladas, se impulsó la identificación de nuevos potenciales participantes mediante la implementación de una estrategia de divulgación que permitió ampliar el alcance de la convocatoria. Para ello, se promovió un formulario de inscripción a través de distintos canales de comunicación, incluyendo redes sociales y espacios comunitarios, facilitando el acceso de personas interesadas en fortalecer sus iniciativas productivas a través del programa Adicionalmente, se brindó asesoría y orientación a otros emprendedores que manifestaron interés en participar, proporcionando información clara sobre los criterios de elegibilidad y las líneas productivas priorizadas. En aquellos casos donde no se cumplían las condiciones requeridas para el ingreso, se realizó la respectiva retroalimentación, garantizando un proceso transparente, respetuoso y oportuno. Finalmente, las personas que cumplieron con los requisitos establecidos y formalizaron su interés de participación fueron incorporadas y actualizadas dentro de la base de datos institucional, asegurando la consistencia de la información y facilitando el monitoreo de su proceso de acompañamiento

1	Identificar, registrar y caracterizar 250 unidades productivas o emprendimientos que deseen vincularse al programa Barrio Amigo (convocatorias en 12 comunas y 7 corregimientos) Definir los criterios o requisitos para el ingreso de las unidades productivas, además de la exposición de sus productos en la tienda para la comercialización y sectorizar las unidades empresariales por actividad económica, siendo estrictos en la evaluación del estado en que llega, el acompañamiento y la etapa en que termina.	132	52,8%	 Durante el presente periodo, el programa Barrio Amigo 2026 mantiene una participación consolidada de **132 emprendedores**, reflejando la capacidad del proceso para fortalecer y ampliar el ecosistema de emprendimiento del municipio. De este total, **71 participantes** corresponden a emprendedores que continúan su proceso desde versiones anteriores del programa, evidenciando el compromiso con la permanencia, el fortalecimiento de capacidades y la consolidación progresiva de sus modelos de negocio. Por su parte, **61 emprendedores se vinculan por primera vez al programa**, representando aproximadamente el **45 %** del total de participantes. La articulación entre emprendedores con trayectoria dentro del proceso y nuevos participantes ha favorecido un entorno de aprendizaje colaborativo, donde el intercambio de experiencias, la construcción de redes de apoyo y el fortalecimiento de capacidades se convierten en elementos fundamentales para potenciar el crecimiento de cada iniciativa Como parte del fortalecimiento de esta estrategia, se implementó el envío de mensajes automatizados dirigidos a emprendedores interesados, facilitando la entrega oportuna de información sobre convocatorias, requisitos, recordatorios y actividades programadas. Asimismo, se desarrolló una estrategia de búsqueda activa en campo, mediante la cual el equipo realizó acercamientos directos con potenciales participantes para socializar la oferta institucional, resolver inquietudes e incentivar su vinculación al programa, ampliando así el alcance de las acciones de convocatoria. El canal de WhatsApp fue aprovechado como un mecanismo estratégico para la divulgación de información de interés, permitiendo compartir de manera efectiva convocatorias, novedades institucionales, ajustes de cronograma, recordatorios y oportunidades de participación.

1	Identificar, registrar y caracterizar 250 unidades productivas o emprendimientos que deseen vincularse al programa Barrio Amigo (convocatorias en 12 comunas y 7 corregimientos) Definir los criterios o requisitos para el ingreso de las unidades productivas, además de la exposición de sus productos en la tienda para la comercialización y sectorizar las unidades empresariales por actividad económica, siendo estrictos en la evaluación del estado en que llega, el acompañamiento y la etapa en que termina.	132	52,8%	**Componente de Comunicaciones** Durante el mes de junio se dio continuidad a la metodología implementada para la gestión de contenidos digitales, consolidando los procesos de planificación, organización y seguimiento de publicaciones en los canales oficiales del programa: Instagram, Facebook y grupos de WhatsApp con emprendedores. Como resultado, se publicaron 14 piezas de contenido distribuidas en formatos de post, carrusel y reel, abarcando contenido informativo, de cercanía y de invitación a ferias, lo que permitió mantener una comunicación activa, variada y alineada con los objetivos institucionales del programa Durante este periodo, las 14 piezas producidas pasaron por el flujo de aprobación establecido, lo que permitió validar cada contenido antes de su publicación y fortalecer la organización interna del proceso. La implementación del esquema de envío los lunes con recepción de observaciones durante la tarde del mismo día redujo los tiempos de respuesta y favoreció una programación más ágil y coordinada, consolidando una dinámica de trabajo más eficiente entre la comunicadora y el programa. Este mes se produjeron un total de 50 piezas de contenido, distribuidas en 36 historias efímeras de 24 horas y 14 publicaciones en formato de post, carrusel y reel. Los contenidos estuvieron orientados a la promoción de los emprendimientos, la difusión de productos y servicios, la cobertura de actividades del programa y el acompañamiento comunicacional de las diferentes jornadas realizadas durante el mes. Asimismo, se mantuvo una comunicación activa y permanente con la Alcaldía, bajo cuyos lineamientos fueron revisadas y validadas la totalidad de las piezas institucionales producidas. En el marco de esta articulación, se gestionó la participación de emprendedores del programa en dos emisiones de Telecafé, con emprendedores distintos en cada aparición, ampliando así la visibilidad del programa en medios de comunicación regionales En el análisis de métricas correspondiente al periodo del 01 al 30 de junio se evidenció un comportamiento positivo en la comunidad digital. Durante este periodo se registraron un total de 20.572 visualizaciones del contenido publicado y un alcance de 3.284 cuentas, lo que evidencia una adecuada exposición de las publicaciones y el mantenimiento de una presencia activa en los canales digitales del programa. Asimismo, se contabilizaron 301 visitas al perfil y clics en los enlaces externos, lo que demuestra que el contenido publicado continúa generando interés entre los usuarios y promoviendo el acceso a la información disponible a través de los canales digitales del programa.

1	Identificar, registrar y caracterizar 250 unidades productivas o emprendimientos que deseen vincularse al programa Barrio Amigo (convocatorias en 12 comunas y 7 corregimientos) Definir los criterios o requisitos para el ingreso de las unidades productivas, además de la exposición de sus productos en la tienda para la comercialización y sectorizar las unidades empresariales por actividad económica, siendo estrictos en la evaluación del estado en que llega, el acompañamiento y la etapa en que termina.	132	52,8%	**Automatización e interacción**  **Capacitacion** **F** **P**  	

1	Identificar, registrar y caracterizar 250 unidades productivas o emprendimientos que deseen vincularse al programa Barrio Amigo (convocatorias en 12 comunas y 7 corregimientos) Definir los criterios o requisitos para el ingreso de las unidades productivas, además de la exposición de sus productos en la tienda para la comercialización y sectorizar las unidades empresariales por actividad económica, siendo estrictos en la evaluación del estado en que llega, el acompañamiento y la etapa en que termina.	132	52,8%	**CARACTERIZACIÓN DE USUARIOS:** Durante el mes de junio, 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 **Ubicación geográfica y distribución territorial,** Se siguen presentando emprendedores vinculados al programa distribuidos en todas las comunas, Esta distribución territorial sigue mostrando que los emprendedores vinculados al programa están distribuidos en todas las comunas, el mes de junio sigue evidenciando la comuna atardeceres con mayor presencia, seguido por la fuente, estación y ciudadela. Así mismo se nota un aumento en la zona rural respecto del mes anterior.

	mes				
COMUNA	marzo	abril	mayo	junio	Suma total
Atardeceres	9	5	2	3	19
La Fuente	4	3	4	4	15
La Estación	6	4	2	1	13
Ciudadela del norte	6	4	1	1	12
Universitaria	5	3	1	2	11
Nuevo Horizonte	4	1	3	3	11
Cumanday	2	5	1	3	11
Palogrande	3	4		2	9
ZONA RURAL (VEREDA)	3	1	1	3	8
Tesorito	2	3	1	2	8
Ecoturístico Cerro de Oro	2	1	1	4	8
La Macarena	3	2	1	1	7
Suma total	**49**	**36**	**18**	**29**	**132**

Con respecto a los corregimientos en el mes de junio se tuvo nuevas inscripciones de emprendedores de las zonas el remanso, panorama y la rochela. lo que demuestra que las estrategias implementadas durante el mes han tenido mayor alcance y resultados positivos. La zona urbana sigue mostrando las mayores vinculaciones al programa

Tipo de población y condiciones sociales: La población atendida es diversa e incluye:

- Emprendedores independientes (119)
- Población con responsabilidades de cuidado (2)
- Víctima de violencia de genero (1)
- Víctima del conflicto armado (4)
- Inmigrantes (5)
- LGBTIQ+ (1)

1	Identificar, registrar y caracterizar 250 unidades productivas o emprendimientos que deseen vincularse al programa Barrio Amigo (convocatorias en 12 comunas y 7 corregimientos) Definir los criterios o requisitos para el ingreso de las unidades productivas, además de la exposición de sus productos en la tienda para la comercialización y sectorizar las unidades empresariales por actividad económica, siendo estrictos en la evaluación del estado en que llega, el acompañamiento y la etapa en que termina.	132	52,8%	**Nivel socioeconómico y socioeducativo:** Con respecto al nivel educativo en el mes de junio, aumentaron las vinculaciones con escolaridad en pregrado, tecnologías y maestría

16. Nivel de Escolaridad	*mes*				
	marzo	abril	mayo	junio	Suma total
PREGRADO	12	10	2	9	33
TÉCNICO	13	10	6	2	31
BACHILLER ACADEMICO	10	8	3	8	29
TECNÓLOGO	5	3	1	3	12
BÁSICA SECUNDARIA	3	1	3	2	9
ESPECIALIZACIÓN	4	2		1	7
BÁSICA PRIMARIA	2	2	2	1	7
MAESTRÍA			1	2	3
NINGUNO (SIN ESTUDIO)				1	1
Suma total	**49**	**36**	**18**	**29**	**132**

Aportes al sistema de salud: Frente al sistema de salud, durante la ejecución del convenio se han reportado a la fecha un total de 132 emprendedores afiliados al sistema, de los cuales 49 son beneficiarios en salud, 36 aportan a salud y pensión, 26 no realizan aportes actualmente y sólo 21 emprendedores aportan a salud.

Condición de discapacidad: De acuerdo a la evidencia, a la fecha se consolidan un total de 14 personas con discapacidad, de las cuales visual son 5, física son 4 personas y con discapacidad múltiple son 5 personas.

DATOS DEL EMPRENDIMIENTO

A la fecha las vinculaciones al programa siguen evidenciando que el género femenino participa más en estos procesos con un total de 114 inscritas, respecto del género masculino sólo con 18 hombres vinculados

24. Titularidad de la empresa	*mes*				
	marzo	abril	mayo	junio	Suma total
Femenino	43	30	13	28	114
Masculino	6	6	5	1	18
Suma total	**49**	**36**	**18**	**29**	**132**

Categorización del emprendimiento: De acuerdo con la información registrada, los emprendedores clasificaron sus unidades productivas principalmente en categorías como manualidades, alimentos y tejeduría.

1	Identificar, registrar y caracterizar 250 unidades productivas o emprendimientos que deseen vincularse al programa Barrio Amigo (convocatorias en 12 comunas y 7 corregimientos) Definir los criterios o requisitos para el ingreso de las unidades productivas, además de la exposición de sus productos en la tienda para la comercialización y sectorizar las unidades empresariales por actividad económica, siendo estrictos en la evaluación del estado en que llega, el acompañamiento y la etapa en que termina.	132	52,8%	En el mes de junio se continuó aplicando la estrategia de tener mayor revisión y control 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. Frente a este proceso, en el mes se le brindó capacitación especial al grupo de emprendedores vinculados en sector de alimentos en temas rigurosos como: Normativa alimentaria, resolución de requisitos sanitarios generales (2674 de 2013) y resolución de condiciones de higiene (plan de saneamiento básico), cumplimiento de normas y requisitos y especial cuidado con la manipulación de alimentos, vigilancia y control. Ley anti trámites 019 de 2012 alimentos que deben clasificarse por riesgos, clasificación de alimentos para consumo resolución 719 de 2015. *28. Categorización de su emprendimiento* — *mes* marzo / abril / mayo / junio / Suma total Manualidades: 10 / 7 / 5 / 10 / 32 Alimentos: 12 / 11 / 4 / 1 / 28 Accesorios: 10 / 3 / 3 / 6 / 22 Tejeduría: 6 / 8 / 4 / 3 / 21 Cuidado personal: 3 / 4 / 1 / 8 / 16 Artesanías: 5 / 2 / / 1 / 8 Confección: 3 / 1 / 1 / / 5 **Suma total: 49 / 36 / 18 / 29 / 132** Durante este mes se evidencia un incremento de emprendedores de la categoría manualidades superando en un 3% a los emprendedores de alimentos (24% y 21% respectivamente) 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. **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.

1	Identificar, registrar y caracterizar 250 unidades productivas o emprendimientos que deseen vincularse al programa Barrio Amigo (convocatorias en 12 comunas y 7 corregimientos) Definir los criterios o requisitos para el ingreso de las unidades productivas, además de la exposición de sus productos en la tienda para la comercialización y sectorizar las unidades empresariales por actividad económica, siendo estrictos en la evaluación del estado en que llega, el acompañamiento y la etapa en que termina.	132	52,8%	**Comercialización y acceso a mercados – 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 Nivel de formalización – junio Del acumulado de emprendimientos inscritos a la fecha, 20 cuentan con registro mercantil en cámara y comercio y 112 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. Tiempo de legalización de matrícula mercantil Del total de los emprendimientos registrados hasta la fecha (111 emprendimientos) registraron que no cuentan con matrícula mercantil, lo que evidencia un alto nivel de informalidad en las unidades productivas De acuerdo con la caracterización, en el mes de junio 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. 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 En conjunto, estos elementos indican que los emprendimientos se encuentran en una fase de **consolidación**, 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

<table>
<tr>
<td>2</td>
<td>Acompañar y asesorar a 250 unidades productivas, que se vinculen al programa Barrio Amigo, para garantizar el proceso se realizaran mínimo 3 asesorías por unidad empresarial beneficiada</td>
<td>223</td>
<td>29,73%</td>
<td>
se presenta el resumen detallado de las asesorías de primera, segunda, tercera y de sobre cumplimiento por la cantidad de emprendimientos beneficiados al respecto y la descripción de las gestiones realizadas para que esto se logre.

hay que tener en cuenta que se dieron 81 asesorías, pero se asesoraron 75 personas, ya que 6 personas repitieron asesoría el mismo mes
<table>
<tr><th>Tabla Inscritos y Asesorías</th><th>Asesorías diagnóstico y de seguimiento</th><th>Mar</th><th>Abril</th><th>Mayo</th><th>Jun</th><th>Total</th></tr>
<tr><td rowspan="4">Total, Asesorías</td><td>Asesorías niciales = 1ra asesoría</td><td>49</td><td>36</td><td>18</td><td>29</td><td>132</td></tr>
<tr><td>Asesorías de seguimiento 1ra, 2da y 3ra</td><td>0</td><td>23</td><td>19</td><td>49</td><td>94</td></tr>
<tr><td>Asesorías 4tas en adelante</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>3</td><td>3</td></tr>
<tr><td>Total Asesorías</td><td>0</td><td>59</td><td>37</td><td>81</td><td>226</td></tr>
<tr><td colspan="2">Total Asesorías Válidas del cumplimiento(1ra, 2da, 3ra)</td><td>49</td><td>59</td><td>37</td><td>78</td><td>223</td></tr>
</table>
Hasta el momento (a cierre de mes de junio) se tienen 223 asesoría de la meta de 750 durante el año, esto corresponde al 29,7% de cumplimiento. se tiene también 3 sobrecumplimientos con 3 emprendimientos que concluyeron su cuarta asesoría durante el mes de junio, siendo así un total de 226 asesorías entregadas por parte del equipo asesor.
<table>
<tr><th>Número de Asesorías</th><th>Cierre mes de mayo (Periodo Anterior)</th><th>Cierre mes de Junio (Periodo Actual)</th></tr>
<tr><td rowspan="2">Emprendimientos con 1 Asesoría</td><td rowspan="2">68</td><td>58</td></tr>
<tr><td>29 nuevos y 29 antiguos</td></tr>
<tr><td>Emprendimientos con 2 asesorías</td><td>28</td><td>57</td></tr>
<tr><td>Emprendimientos con 3 Asesorías</td><td>7</td><td>14</td></tr>
<tr><td>Emprendimientos con 4 Asesorías</td><td>0</td><td>3</td></tr>
<tr><td>TOTAL</td><td>103</td><td>132</td></tr>
</table>
De los 69 emprendimientos que registran una sola asesoría, 17 no respondieron a los mensajes enviados por WhatsApp y 12 reprogramaron o no asistieron a la cita debido a compromisos personales o por olvido.
</td>
</tr>
</table>

<table>
<tr>
<td>2</td>
<td>Acompañar y asesorar a 250 unidades productivas, que se vinculen al programa Barrio Amigo, para garantizar el proceso se realizaran mínimo 3 asesorías por unidad empresarial beneficiada</td>
<td>223</td>
<td>29,73%</td>
<td>
Batería de indicadores
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

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

<table>
<tr><th>Métrica</th><th>marzo</th><th>abril</th><th>mayo</th><th>junio</th></tr>
<tr><td>Emprendedores con puntajes bajos 0 a 33</td><td>7</td><td>10</td><td>9</td><td>6</td></tr>
<tr><td>Emprendedores con puntajes medio a altos 34 a 66</td><td>33</td><td>60</td><td>73</td><td>87</td></tr>
<tr><td>Emprendedores con puntajes altos 67 a 100</td><td>9</td><td>15</td><td>21</td><td>39</td></tr>
<tr><td>Emprendimientos evaluados</td><td>49</td><td>85</td><td>103</td><td>132</td></tr>
</table>

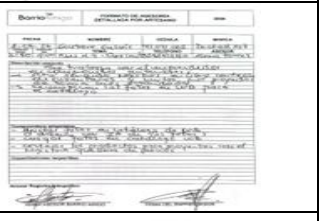
Durante el mes de junio 10 emprendimientos salieron de la calificación buena (amarillo) y pasaron a calificación muy bueno (verde) los cuales fueron: DULCES MARIA, DISEÑOS TIZ, KORTE SANO, TORTA DE PAN FRESCO, VITALAURENT S, ATELIER STUDIO ART, ESCENCIA, PLATANACHOS y PATRICIA GUTIERREZ.

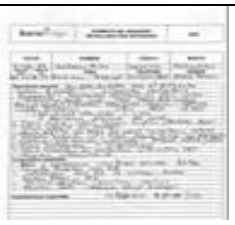
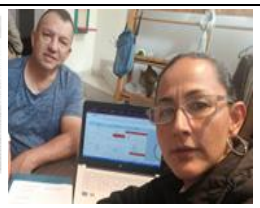
Durante el mes de junio 1 emprendimiento en rojo, 16 emprendedores en amarillo y 6 emprendimientos en verde lograron avances en el porcentaje de calificación, pero sin avanzar al siguiente nivel de valoración (color)

Durante el mes de junio llegaron 29 emprendimientos nuevos con diferentes etapas de madurez de negocio los cuales van así: 20 emprendimientos con calificación “Bueno” (amarillos), 1 emprendimiento de calificación “Por Mejorar” (rojo) y 8 emprendimientos de calificación “Muy Bueno” (verdes)
</td>
</tr>
</table>

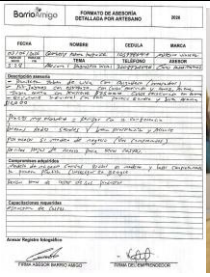
2	Acompañar y asesorar a 250 unidades productivas, que se vinculen al programa Barrio Amigo, para garantizar el proceso se realizaran mínimo 3 asesorías por unidad empresarial beneficiada	223	29,73%	**Emprendedores con puntajes bajos 0 a 33 (ROJO)** De los **seis (6) emprendimientos** que iniciaron el mes de junio con una calificación en **nivel rojo**, únicamente **un (1) emprendimiento** recibió asesoría durante el periodo. La emprendedora **Alma Luniis** completó su segunda asesoría y logró mejorar su puntuación respecto al periodo anterior; sin embargo, este avance no fue suficiente para alcanzar una calificación media (nivel amarillo). Por otra parte, el emprendimiento de **Amparo Molina Orozco**, dedicado a la elaboración de accesorios e incorporado al programa durante el mes de junio, permanece en nivel rojo debido a que aún presenta aspectos básicos por fortalecer, entre ellos la definición del nombre de su emprendimiento, lo que incide en su valoración actual. **Emprendedores con puntajes medio a altos 34 a 66 (AMARILLO)** A inicio del mes de junio hay **87 emprendimientos en amarillo** de los cuales **47 emprendedores fueron asesorados** en el mes de junio que concluyeron en calificación media “Amarillo” de estas 47 personas, **20 son personas nuevas** cuya calificación fue amarillo desde el diagnóstico inicial. y **27 personas de seguimiento** fueron asesoradas, pero no avanzaron al siguiente nivel durante el mes de junio 4 emprendimiento salieron de la calificación Por mejorar (rojo) a calificación Bueno (Amarillo) los cuales fueron: **JIREH PROVISION DE DIOS, MIL CREACIONES, GOMI HOT, EMPODERARTE** **Emprendedores con puntajes altos 67 a 100** Los **39 emprendimientos** que a cierre de mes de mayo concluyeron con calificación Verde “Muy Buenos” **26 emprendimientos fueron asesorados durante el mes de junio** dentro de los cuales **18 los que recibieron asesoría** de seguimiento en junio con calificación verde, **de los cuales 8 personas ingresaron nuevas** en el mes de junio. Durante el mes de junio 10 emprendimientos salieron de la calificación buena (amarillo) y pasaron a calificación muy bueno (verde) los cuales fueron: **DULCES MARIA, DISEÑOS TIZ, KORTE SANO, TORTA DE PAN FRESCO, VITALAURENT S, ATELIER STUDIO ART, ESCENCIA, PLATANACHOS y PATRICIA GUTIERREZ.**

EVIDENCIA PROCESO DE ASESORÍA A EMPRENDEDORES

Nro	FECHA	NOMBRE DEL EMPRENDIMIENTO	EVIDENCIA FOTOGRÁFICA
1	2/06/2026	TORTA DE PAN FRESCO N.2	
2	2/06/2026	MIL CREACIONES N.2	
3	3/06/2026	DESTELLART N.4	
4	3/06/2026	A LA MODA CROCHET N.2	
5	3/06/2026	CHORILILI N.2	
6	3/06/2026	J.A CREACIONES N.3	
7	3/06/2026	LUAR N.3	

8	9/06/2026	MUÑEQUITAS	
9	9/06/2026	JIREH PROVISIÒN DE DIOS N.2	
10	9/06/2026	PATRICIA GUTIERREZ N.2	
11	9/06/2026	YUVI ACCESORIOS N.2	
12	10/06/2026	ARTES LINA N.2	
13	10/06/2026	OBLEAS MANIA N.2	
14	10/06/2026	DULCES MARIA N.3	

15	10/06/2026	MILU N.3	
16	11/06/2026	EMPODERARTE N.2	
17	11/06/2026	A LA MODA CROCHT N.3	
18	11/06/2026	MI DONITA N.2	
19	12/06/2026	PLATANACHOS N.2	
20	16/06/2026	LM-DETALLES CREATIVOS	
21	17/06/2026	APÌCOLA DEL CAMPO N.2	
22	17/06/2026	ESCENCIA N.2	

23	18/06/2026	ATELIER STUDIO N.2	
24	16/06/2026	LUZ DE LA PIEL	
25	17/06/2026	JAIME ALBERTO NARANJO (ninguno)	
26	17/06/2026	JCH	
27	18/06/2026	ANANTA	
28	18/06/2026	OLIVARTE N.2	
29	19/06/2026	SHEEP	
43	03/06/2026	MISTERIO VIOLETA N.1	

3	Liderar un proceso de cualificación de 30 (artesanos y unidades empresariales) tendientes a mejorar sus ingresos y se aumentar su escalafón en el mercado	30	En proceso	**ESCALONAMIENTO** Con corte al mes de junio, se han identificado **30 emprendimientos** con calificaciones sobresalientes y el potencial para ser postulados al proceso de escalonamiento correspondiente a la vigencia 2026. Por lo que es necesario continuar fortaleciendo estos emprendimientos, enfocando el acompañamiento en sus aspectos de mejora para consolidar su nivel de preparación. De manera paralela, se mantendrá la evaluación permanente de los demás emprendimientos del programa, con el fin de priorizar aquellos que evidencien un mejor desempeño y que cumplan con los requisitos establecidos. para avanzar al proceso de escalonamiento.

NOMBRE DE LA EMPRESA	VALORACIÓN GENERAL	Nombres	Apellidos
APÍCOLA DEL CAMPO	93%	JHONATAN STIVEN	OSPINA QUINTERO
ATELIER STUDIO ART	88%	CAMILO	LINARES SIERRA
MI DONITA & MAS	86%	DANIELA	MURILLO
PLATANACHOS	80%	YULLY	CASTAÑO
MAJAMA CREACIONES	80%	LUZ ANGELA	CALVACHE
KORTE SANO	80%	ADRIANA MARIA	VALENCIA
LUZ DE LA PIEL	79%	LUZ MARIA	CORRALES
MALÙ CROCHET	78%	BEATRIZ ALZATE	CASTRILLÓN
DULCES MARIA	77%	FLOR MARIA	BETANCUR
UN ÚTERO QUE FLORECE	77%	MARIA IDALLY	BUITRAGO
SALAMANDRA ART STUDIO	76%	JOSE LUIS	SUAREZ ROJAS
DESTELLART	76%	GUSTAVO	GALVIS
MUÑEQUITAS	76%	ADRIANA MARIA	ARIAS OSORIO
EXCELSUS	76%	ANGELA MARIA	AYALA CHICA
MACANIME 3D	76%	CARLOS ANDRES	GALARZA
TORTA DE PAN FRESCO	73%	ADRIANA	GALLEGO
CACAO DULCE ARTESANAL	72%	ADINA	SEPULVEDA AHUMADA
MARE BIENESTAR NATURAL	72%	MARIA ANGELICA	RECALDE
ASKALFE	71%	ANA MARIA	CARDONA
A LA MODA CROCHET	71%	NELSY ESTER	VANEGAS
BRILLO DEL ALMA	71%	DANIELA	HINCAPIE
ANCESTRAL	71%	BEATRIZ ELENA	BALLESTEROS
JABUE	71%	MARIA DEL PILAR	MUÑOZ BEDOYA
CLARISS BISUTERIA Y ACCESORIOS	70%	PAULA ANDREA	SERNA BALLESTEROS
LUAR	70%	BEATRIZ ELENA	GIL
ESENCIA	70%	BEATRIZ EUGENIA	MEDINA PATIÑO
VITA LAURENT S	70%	ERIKA	ARBELAEZ
DELICIAS MYRLUZ	70%	MYRIAM DEL SOCORRO	LONDOÑO BENITEZ
ACUARELA COSTURERO	69%	NUBIA MARIA	CARDONA ROJAS
SALPIKUMIS	69%	JAIME	RESTREPO MONTOYA
Total	**30**		

3	Liderar un proceso de cualificación de 30 (artesanos y unidades empresariales) tendientes a mejorar sus ingresos y se aumentar su escalafón en el mercado	30	En proceso	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 Adicionalmente, durante el mes de junio se brindaron asesorías personalizadas a algunos emprendimientos que se encontraban en proceso de escalonamiento. Este acompañamiento permitió fortalecer aspectos específicos de sus unidades productivas, mejorar sus porcentajes de calificación y lograr que nuevos emprendimientos cumplieran los criterios para incorporarse al grupo de escalonados.
4	Realizar y/o gestionar 10 capacitaciones que propendan por el emprendimiento y demás temas identificados como necesidad de los beneficiarios	5	50%	Se han llevado a cabo 1 encuentro pedagógico y 4 formación 1. el día 09 de abril se llevó a cabo el primer **encuentro pedagógico** en el eje de desarrollo humano, orientado al fortalecimiento de habilidades blandas. En este espacio se realizó la socialización del reglamento interno del programa, resaltando su importancia para la convivencia, el orden y la participación adecuada; Adicionalmente, se abordó la metodología PAN (Padre, Adulto, Niño) como herramienta de desarrollo personal y relacional el cual conto con la participación de 36 emprendedores 2. El 26 de mayo se realizó la segunda capacitación contemplada dentro del esquema de formación proyectado para la vigencia 2026, denominada ***"Cree en ti, un enfoque para emprendedores apasionados"***. La jornada se desarrolló en horario de 8:00 a.m. a 12:00 m. en la Biblioteca Pública Municipal. 3. El 16 de junio capacitación en Módulo **2: "Administrando mi negocio de manera efectiva"**, con el tema ***Gestión Financiera Básica, Planeación Estratégica y Normativa Invima,*** con 31 personas 4. **Marketing y publicidad denominado "De la marca a la venta**". se desarrolló el 24 de junio de 2026, en horario de 9:00 a.m. a 2:00 p.m., en la Universidad de Manizales, con 59 personas 5. **Requerimientos y exigencias para emprendimientos de alimentos** Se desarrolló la capacitación de Normativa Invima, con la participación de 10 emprendedores, el 16 de junio de 2026

<table>
<tr>
<td>5</td>
<td>Mantener en funcionamiento el punto de venta del programa ubicado en el Centro de la Ciudad</td>
<td>1</td>
<td>44%</td>
<td>
Durante el mes de junio, el punto de venta continuó consolidándose como una estrategia de fortalecimiento comercial para los emprendimientos vinculados al programa. Se incorporaron nuevos emprendimientos al espacio de exhibición, se actualizaron los inventarios y registros administrativos y se realizó seguimiento permanente a la organización, exhibición, rotación y comercialización de los productos, garantizando una oferta variada, organizada y atractiva para los visitantes.

En el marco de la temporada del Mundial de Fútbol, se implementó una estrategia comercial orientada a incentivar las ventas, promoviendo entre los emprendedores la rotación e incorporación de productos alusivos a la Selección Colombia y a esta celebración deportiva. Esta iniciativa permitió generar una experiencia de compra acorde con la temporada, aumentar el interés de los clientes y fortalecer la visibilidad de los emprendimientos participantes.

Resultados:

<table>
<tr><th>Concepto</th><th>MARZO</th><th>ABRIL</th><th>MAYO</th><th>JUNIO</th><th>TOTAL</th></tr>
<tr><td>Productos recepcionados</td><td>110</td><td>90</td><td>32</td><td>82</td><td>314</td></tr>
<tr><td>Productos comercializados</td><td>4</td><td>11</td><td>11</td><td>18</td><td>44</td></tr>
<tr><td>Ventas</td><td>$115.000</td><td>$291.800</td><td>468.400</td><td>444.400</td><td>1.319.600</td></tr>
</table>

Durante el presente mes el punto de venta continuó desempeñando un papel fundamental como escenario para la promoción, exhibición y comercialización de los productos elaborados por los emprendedores participantes. Este espacio ha permitido fortalecer la conexión entre la oferta local y los consumidores, facilitando la visibilidad de los productos y ampliando las oportunidades de venta.

El funcionamiento permanente del punto de venta ha favorecido el posicionamiento de los emprendimientos, especialmente aquellos que ofrecen productos artesanales, resaltando su calidad, identidad y valor agregado. Como resultado, se ha impulsado el reconocimiento de las iniciativas productivas y se han generado mayores oportunidades para consolidar procesos comerciales sostenibles.

En materia de fortalecimiento operativo, se implementó el cambio de la cerradura de acceso al establecimiento, una acción orientada a reforzar las condiciones de seguridad y garantizar una mejor protección de los productos exhibidos. Esta medida contribuye a optimizar el manejo del espacio y brinda mayor confianza tanto a los emprendedores como a la administración del punto de venta.
</td>
</tr>
</table>

6	Mantener al día y en continuo funcionamiento la página web a través de la cual se busca brindar información del programa	En proceso	0%	Durante el desarrollo del proyecto, se realizó una reunión de seguimiento con representantes de ASFAPAZ, la coordinadora del proyecto, la comunicadora y el ingeniero encargado, en la cual se presentaron los avances alcanzados del sitio web, se formularon observaciones y recomendaciones de mejora, y se identificó la necesidad de incorporar material fotográfico y audiovisual adicional de los emprendedores para fortalecer el contenido de la página. Esto permitió verificar la estructura inicial de la página y continuar con el proceso de construcción. Con el fin de atender estos requerimientos, durante las diferentes actividades desarrolladas con los emprendedores se recopiló el material solicitado, cuya entrega fue completada el 22 de junio, permitiendo continuar con la actualización de contenidos y la incorporación de nuevas secciones dentro de la página. Finalmente, el ingeniero presentó un segundo borrador del sitio web para revisión por parte del equipo del programa. Tras evaluar la propuesta, se agendó un encuentro con el ingeniero y la comunicadora para remitir las observaciones y ajustes identificados con el propósito de elaborar una versión final que permita realizar la publicación de la página. Las actividades desarrolladas durante el mes permitieron avanzar de manera significativa en la construcción del sitio web, consolidando la información institucional, fortaleciendo el diseño de la plataforma y acercando el proyecto a su etapa final de implementación y puesta en funcionamiento. Frente al desarrollo de la página web del programa, se avanzó en la estructuración de un borrador funcional que consolida la identidad, los servicios y la oferta institucional del proyecto. Luego de realizar los ajustes necesarios para contar con una estructura clara y organizada, el borrador fue presentado el 29 de junio a través del grupo de WhatsApp del equipo de Comunicaciones de la Alcaldía, espacio en el que también participa la supervisión del contrato, con el fin de socializar los avances y recibir observaciones y recomendaciones para su fortalecimiento. No obstante, el borrador también se anexa al presente informe para facilitar su consulta y evaluación durante el proceso de revisión. Asimismo, puede ser consultado en el siguiente enlace: https://a0n.019.myftpupload.com/. Se proyecta que, una vez incorporados los ajustes derivados de las recomendaciones realizadas por la supervisión y el equipo de Comunicaciones, la página web entre en funcionamiento durante el mes de julio. Adicionalmente, se informa que el dominio de la página web fue renovado por un período adicional de un año, garantizando su disponibilidad para la implementación y operación del sitio web

7	Realizar 20 ferias de comercialización a través de las cuales se den a conocer los productos de los emprendedores de base comunitaria	8	40%	Se han realizado las siguientes ferias: 1. Los días 14 y 15 de abril con la participación de 35 emprendedores en la Plazoleta Alcaldía con ventas por valor de $ **11.540.800** 2. Los días 29 y 30 de abril con la participación de 32 emprendedores, en la plazoleta de la Alcaldía, con ventas por valor de **$ 11.803.500** **3.** Los días 14 y 15 de mayo con la participación de 35 emprendedores en la Plazoleta Alcaldía con ventas por valor de $**11.107.700** 4. Los días 14, 15 y 16 de mayo, con la participación de 12 emprendedores en la Terminal de transporte con ventas por valor de $**2.941.500** 5. Los días 28 y 29 de mayo en la plazoleta de la Alcaldía de Manizales, con la participación activa de 35 emprendedores con ventas por valor de $**11.729.000**. 6. El 5 de junio se llevó a cabo una feria comercial en la Plaza de Bolívar, en el centro de la ciudad, en la que participaron 40 emprendedores activos del programa. La jornada generó ventas por un total de **$7.773.600** y contribuyó significativamente a la visibilidad, posicionamiento comercial y acercamiento con potenciales clientes para las unidades productivas participantes. 7. Los días 18 y 19 de junio en la plazoleta de la Alcaldía de con la participaron de 35 emprendedores y ventas por un valor total de $**12.871.000.** 8. Los días 30 de junio y 1 de julio en el Parque Caldas de Manizales representó un escenario estratégico para fortalecer los procesos de promoción y comercialización de los emprendimientos vinculados al programa. En esta actividad participaron 35 emprendedores, con ventas por un valor total de **$8.854.500** **VENTAS DEL PERIODO**

NRO	FECHA	LUGAR	NRO	VENTAS
1	14 y 15 de abril	Plazoleta Alcaldía	35	11.540.800
2	29 al 30 de abril	Plazoleta Alcaldía	32	11.803.500
3	14 y 15 de mayo	Plazoleta Alcaldía	35	11.107.700
4	14, 15 y 16 de mayo	Terminal de transporte	14	2.941.500
5	28 y 29 de mayo	Plazoleta Alcaldía	35	11.729.000
6	05 de junio	Plaza de Bolívar	40	7.773.600
7	18 y 19 de junio	Plazoleta de la alcaldía	35	12.871.000
8	30 de junio y 01 de julio	Parque caldas	35	8.854.500
TOTAL				**78.621.600**

<table>
<tr>
<td>8</td>
<td>Generar estrategias de comercialización que permitan ingresos a los artesanos por valor de $200.000.000.</td>
<td>83.016.300</td>
<td>33,20%</td>
<td>
Durante el mes de junio se siguen promovido estrategias de comercialización en el punto de venta, orientadas a fortalecer la generación de ingresos y la rotación de productos. Estas acciones se han desarrollado a partir de los productos entregados por los emprendedores para su exhibición y venta.

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

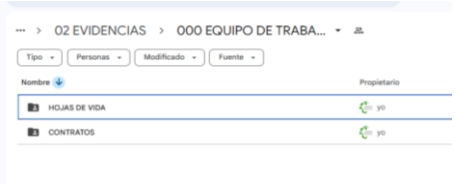
Adicionalmente, se han fortalecido acciones de comercialización mediante la organización de los productos, estrategias de exhibición y promoción directa, con el fin de incentivar la rotación del inventario y mejorar el desempeño en ventas.

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

✓ El consolidado de ventas por ferias se asciende a un valor de $ 78.621.600
✓ El consolidado de ventas Outlet se asciende a un valor de $ 107.600
✓ El consolidado de ventas en el punto de venta se asciende a un valor de $ 1.319.600
✓ El consolidado de ventas externas se asciende a un valor de $ 2.967.500

Estas últimas son generadas en el marco de la feria realizada en varios sectores, en donde algunos emprendedores lograron establecer contactos comerciales con visitantes y potenciales clientes. Como resultado de estas interacciones, se concretaron pedidos y ventas adicionales durante el desarrollo de la misma jornada ferial, diferentes a las ventas registradas directamente en los stands
<table>
<tr><th>PERIODO</th><th>FERIAS</th><th>PUNTO DE VENTA</th><th>VENTAS EXTERNAS</th><th>OUTLET</th><th>TOTAL</th></tr>
<tr><td>MARZO</td><td>0</td><td>115.000</td><td>0</td><td>50.500</td><td>165.500</td></tr>
<tr><td>ABRIL</td><td>23.344.300</td><td>291.800</td><td>0</td><td>14.000</td><td>23.650.100</td></tr>
<tr><td>MAYO</td><td>25.778.200</td><td>468.400</td><td>1.135.000</td><td></td><td>27.381.600</td></tr>
<tr><td>JUNIO</td><td>29.499.100</td><td>444.400</td><td>1.832.500</td><td>43.100</td><td>31.819.100</td></tr>
<tr><td>TOTAL</td><td>78.621.600</td><td>1.319.600</td><td>2.967.500</td><td>107.600</td><td>83.016.300</td></tr>
</table>
Las ventas reportadas alcanzan un total de $83.016.300, lo que representa un 33,21 % de cumplimiento frente a la meta establecida de $250.000.000. Este resultado evidencia un avance progresivo en los procesos de comercialización desarrollados por el programa, reflejando el fortalecimiento de las estrategias implementadas para mejorar el posicionamiento de los emprendimientos y ampliar sus oportunidades de acceso a mercados, contribuyendo de manera gradual al cumplimiento de la meta establecida.
</td>
</tr>
</table>

SOBREEL PERSONAL REQUERIDO				
1	Disponer el personal necesario y suficiente para el desarrollo de las actividades del objeto de este convenio	6	100%	Se cuenta con el personal requerido según la propuesta presentada **Coordinación:** Diana Patricia Flórez Vélez **Asesor Empresarial:** Carlos Andrés Martínez Flórez Gerardo Vanegas Alexa Bibiana Torres Álzate **Comunicadora Social:** Sheccid Hurtado Clavijo **Asistente de Punto:** Jackeline Arango Salazar
2	Garantizar la contratación con personal idóneo, capacitado, con experiencia, con las competencias personales y laborales requeridas en la realización de la actividad. La Alcaldía de Manizales se reserva el derecho de solicitar copia de los informes de selección para evidenciar la aptitud de los trabajadores asignados a la operación	6	100%	La entidad puso a disposición del proyecto el personal requerido, para lo cual anexo las hojas de vida y los contratos suscritos
3	Cumplir con todas las obligaciones legales y reglamentarias en materia de pago de salarios, prestaciones sociales, afiliación y pagos al sistema de seguridad social integral (pensiones y salud), ARL, y aportes fiscales y parafiscales (SENA, ICBF, Caja de Compensación) cuando aplique del personal que destine al cumplimiento del contrato. El incumplimiento o retraso establecido en el presente numeral, a criterio de la Alcaldía de Manizales, podrá dar lugar a la terminación anticipada del contrato con el proponente seleccionado sin lugar a requerimiento previo por parte de la Alcaldía de Manizales o al pago de indemnización alguna a favor del proponente seleccionado	4	44%	La entidad presenta como soporte financiero el pago a cada una de las personas vinculadas al proceso con la respectiva cuenta de cobro, seguridad social y comprobante de pago
4	Llevar el control directo del personal destinado al cumplimiento del objeto contratado, y supervisarlo permanentemente	4	44%	Cada uno de los profesionales vinculados cuenta con un plan de trabajo y se anexa al informe las actividades realizadas por cada uno de los profesionales
5	La vinculación del personal realizada en el desarrollo de las actividades a contratar será por cuenta, riesgo y bajo exclusiva responsabilidad del conviniente, entendiéndose que los mismos no poseen vinculación laboral alguna con la alcaldía de Manizales	4	44%	La entidad ha asumido el riesgo y responsabilidad frente al personal contratado, aclarando que los mismos no posen vínculo laboral con la Alcaldía de Manizales
ACTIVIDADES GENERALES				
1	Realizar el aporte en dinero al cual se comprometió mediante oficio de contrapartida por la suma establecida para la ejecución del convenio **el cual no podrá corresponder a un valor menor al 30% del valor total del proyecto**	40.556.650	32%	Se presenta el informe financiero con sus soportes, en donde se evidencia el valor aportado por la entidad a la fecha
2	Ejecutar el convenio dentro del plazo pactado	4	44%	La ejecución del convenio de encuentra en el plazo fijado mostrando el avance correspondiente al primer mes de ejecución

3	Toda entidad privada sin ánimo de lucro que realice contratos en la ejecución del presente convenio debe informar al municipio y publicarlos en el SECOP II. Adicionalmente, la entidad privada sin ánimo de lucro deberá entregar a la Entidad Estatal, la información relativa a los subcontratos que suscriba para desarrollar el programa o actividad de interés público previsto en el Plan Nacional o seccional de Desarrollo, incluyendo los datos referentes a la existencia y representación legal de la entidad con quien contrató y la información de pagos	4	44%	Se realiza la publicación respectiva en el SECOP II y en el informe de ejecución en carpeta de evidencias 
4	Actualizar y mantener al día la base de datos de los beneficiarios en las dos etapas	4	44%	Se hace la entrega de la base de datos con la información de los 49 emprendedores inscritos a la fecha
5	Contratar por su cuenta y riesgo el personal profesional y técnico requerido para el desarrollo del proyecto, el cual deberá tener la disponibilidad requerida, lo mismo que los materiales y equipos requeridos para la ejecución de las actividades que contempla el programa y conforme a la propuesta presentada, advirtiendo que el personal contratado no tendrá ningún vínculo laboral con el municipio de Manizales	4	44%	La entidad ha contratado y puesto a disposición del proyecto el personal, los materiales y equipos requeridos para la ejecución de las actividades
6	Presentar informe de ejecución mensual, con material fotográfico y con los soportes relacionados e informe técnico y financiero debidamente detallado sobre la inversión de los recursos; para lo cual deberá atender las sugerencias que sobre la ejecución del proyecto le haga el(la) supervisor(a).	4	44%	Se presenta el primer informe de ejecución física y financiera del convenio con sus soportes correspondiente al periodo entre el 2 de marzo y el 1 de abril de 2026
7	Dar los créditos a la Alcaldía de Manizales-Secretaría de Desarrollo Social e indicar con claridad que se trata de una labor de la mencionada entidad, dando a conocer a los beneficiarios el apoyo que se da a través de la Secretaría de Desarrollo Social.	4	44%	Se han dado los créditos a la Alcaldía de Manizales, secretaria de Desarrollo Social en todas las actividades realizadas
8	Mantener y respetar la confidencialidad, seguridad y propiedad de toda la información a la que tenga acceso en virtud del contrato. Para estos efectos, el proponente acepta que la información que reciba o conozca por la ejecución de este contrato es de propiedad exclusiva de la Alcaldía de Manizales y se abstendrá de utilizarla para cualquier fin distinto a la ejecución del contrato	4	44%	Se mantiene la confidencialidad de la información, se hizo entrega de bases de datos y carpetas de beneficiarios anteriores a fin de realizar la debida convocatoria
9	Mantener fijos los valores presentados en la propuesta, durante el término de ejecución del convenio	4	44%	No se han realizado ajustes a los valores fijados en la propuesta
10	La ESAL deberá darle aplicación al artículo 50 de la ley 2195 de 2022, por medio de la cual se adoptan medidas de transparencia, prevención y lucha contra la corrupción, cuando ésta le sea atribuible.	4	44%	Se da aplicación a la normatividad a través de la transparencia en el manejo de la información y documentación del programa
11	Cumplir con las demás obligaciones que le señale el Municipio de acuerdo con la naturaleza del convenio	4	44%	No se han establecido nuevas obligaciones
12	Invertir los recursos del convenio única y exclusivamente para el desarrollo del mismo y conforme a las actividades pactadas.	4	44%	Los recursos invertidos en el primer mes de ejecución del convenio obedecen a actividades propias del mismo

13	Rendir informe mensual dentro de los 5 días calendarios siguientes al vencimiento del periodo de las actividades propias del convenio descrito en el alcance y/o concertados con el supervisor, de conformidad con el cronograma, si las actividades así lo requieren, sin perjuicio de que sea o no para el trámite de la cuenta	4	44%	Se presenta el primer informe de ejecución física y financiera del convenio con sus soportes correspondiente al periodo entre el 2 de marzo y el 1 de abril de 2026. Dicho informe fue presentado en el tiempo establecido teniendo en cuenta que el 1 de abril la administración municipal se encontraba en receso por semana santa
14	Cumplir con las especificaciones técnicas descritas en los estudios previos, en la invitación publica y en la propuesta presentada, lo cual para todos los efectos forma parte integral del convenio.	4	44%	Se ha venido cumpliendo con las especificaciones técnicas del proceso
15	El conviniente será responsable de los actos u omisiones en el ejercicio de las actividades que desarrolle en virtud del convenio cuando de ellos se desprenda o cause un prejuicio a la administración o a terceros	4	44%	Se cumple
16	Guardar la debida reserva de los asuntos que conozca o se le dé a conocer por parte de la entidad contratante con ocasión de la ejecución del objeto contractual	4	44%	Se cumple

Enunciar Anexos:

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

_____

FIRMA
NOMBRE: MARIA CARMENZA BERMUDEZ S.
C.C. 30.296.636
SUPERVISOR