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 No.	**05**
XX	**3 DE AGOSTO DE 2026**
SECRETARÍA	**SECRETARÍA DE TIC Y COMPETITIVIDAD**
PERIODO EVALUADO	**DEL 1 AL 30 DE JUNIO DE 2026**
CONTRATO №	**2601210411**
OBJETO	***AUNAR ESFUERZOS TÉCNICOS, ADMINISTRATIVOS Y FINANCIEROS PARA DESARROLLAR LA ESTRATEGIA OFICINA EMPRESARIAL DURANTE LA VIGENCIA 2026***
CONTRATISTA	**CÁMARA DE COMERCIO DE MANIZALES POR CALDAS**
SUPERVISOR(ES)	**CLEMENCIA OROZCO OSPINA**
PLAZO DE EJECUCIÓN CONTRATO	**EL PLAZO DEL CONVENIO SERÁ DESDE LA SUSCRIPCIÓN DEL ACTA DE INICIO Y HASTA EL 30 DE NOVIEMBRE DE 2026**
VALOR DEL CONTRATO	**CUATROCIENTOS SETENTA Y UN MILLONES CUATROCIENTOS VEINTIOCHO MIL QUINIENTOS SETENTA Y UN PESOS, CON CUARENTA Y TRES CENTAVOS** (**$471.428.571,43**) de los cuales la ALCALDÍA DE MANIZALES aporta la suma de **TRECIENTOS TREINTA MILLONES DE PESOS ($330.000.000)** y el CONVINIENTE aporta la suma de **CIENTO CUARENTA Y UN MILLONES CUATROCIENTOS VEINTIOCHO MIL QUINIENTOS SETENTA Y UN PESOS CON CUARENTA Y TRES CENTAVOS ($141.428.571,43)**
PRÓRROGAS	**NA**
SUSPENSIONES	**NA**
ADICIONES	**NA**

VERIFICACIÓN DE OBLIGACIONES				
№	**DESCRIPCIÓN DE LA OBLIGACIÓN**	**ACTIVIDADES REALIZADAS**		**DESCRIPCIÓN DEL CUMPLIMIENTO**
		CANTIDAD	**PORCENTAJE**	
A	ACTIVIDADES DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE MANIZALES POR CALDAS			
1	Poner a disposición de la estrategia un espacio físico de fácil acceso al público y en especial a personas con movilidad reducida o alguna condición de discapacidad, ubicada en la zona centro de la ciudad (entre calle 31 y 18 y	**10 meses**	**50%**	La Cámara de Comercio de Manizales por Caldas dispone de un espacio físico permanente ubicado en la entrada principal de la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas, Cra. 23 #26-60, para el funcionamiento de la Oficina Empresarial. El lugar es de fácil acceso para personas con discapacidad o movilidad reducida, y está dotado con mobiliario adecuado, servicios públicos e internet. La atención en este espacio es exclusiva para los empresarios

<table>
<tr><td></td><td>carreras 20 y 24) en primer piso con un área mínima de 20 metros cuadrados, dotada con mobiliario para la atención a los usuarios, con servicios públicos incluyendo internet y que tenga dedicación exclusiva para la estrategia a implementar</td><td></td><td></td><td>que deseen recibir las asesorías ofrecidas por la Oficina Empresarial.</td></tr>
<tr><td>2</td><td>Realizar una caracterización de entrada para identificar las necesidades de los empresarios y su nivel de madurez. El diagnóstico será aplicado por los asesores con el fin de identificar las necesidades específicas de las unidades productivas, comerciantes y empresarios que se atienden. La entidad deberá contar o diseñar con una herramienta de diagnóstico para poner a disposición de la oficina empresarial lo que permita elaborar rutas de atención individuales

<u>Entregables:</u>
Matriz con los empresarios caracterizados (base de datos)
Rutas de atención individual</td><td>Mínimo 1.000 al año (adicionales a los que ya están caracterizados de años anteriores)</td><td>75.6%</td><td>La Oficina Empresarial dispone de un software de caracterización que permite registrar la información de empresarios, emprendedores y unidades productivas que solicitan asesoría, asignar servicios de manera inmediata y consultar información en tiempo real, garantizando datos actualizados y confiables para la toma de decisiones.

Al 30 de junio de 2026, se registra un acumulado de 756 empresarios caracterizados, lo que representa un avance del 75.6% frente a la meta anual establecida.

Durante el período evaluado se continuó aplicando la ruta metodológica de diagnóstico y atención, permitiendo identificar las necesidades específicas de cada empresario y estructurar planes de acompañamiento acordes con su nivel de madurez empresarial.

<table><tr><th>ASERORIAS VS CARACTERIZACIONES</th><th>MES</th><th>ACUMULADO</th></tr><tr><td>TOTAL EMPRESAS UNICAS CARACTERIZADAS</td><td>141</td><td>756</td></tr><tr><td>TOTAL SOLICITUD ASESORIAS</td><td>319</td><td>1667</td></tr></table>
En el mes de junio se caracterizaron 141 empresas con 319 solicitudes de asesoría.

Resumen general</td></tr>
</table>

No	INDICADOR	MES	ACUMULADO
1	TOTAL SOLICITUD ASESORIAS	319	1667
2	CONSOLIDADO TOTAL ASESORIAS FINALIZADAS (base consolidada + finalizadas anterior modelo)	253	1366
3	TOTAL HORAS ATENDIDOS (Finalizadas)	282	1544,5
4	TOTAL EMPRESAS UNICAS CARACTERIZADAS	141	756
5	TOTAL EMPRESAS FINALIZADAS(matriculadas y no matriculadas)	143	790
6	TOTAL EMPRESAS FINALIZADAS MATRICULADAS	66	359
9	TOTAL EMPRESAS FINALIZADAS NO MATRICULADAS	77	431
10	TOTAL DESISTIDAS	48	235
11	% DE ATENCIÓN	84%	85%
12	EMPRESAS CON MÁS DE 1 ASESORÍA	50	214

Las asesorías finalizadas corresponden a:

Tipo de asesoría	Acumulado mayo	Junio	Consolidado a junio
Asesores permanentes	969	202	1171
Bolsa de horas	144	51	195
Total	**1113**	**265**	**1366**

La totalidad de empresas únicas con asesorías finalizadas es de 790 (acumulado). De ellas 143 corresponden al mes de junio.

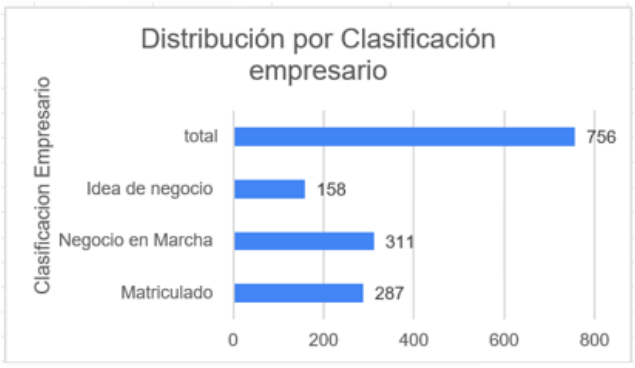
En el siguiente cuadro se muestra el resumen de las asesorías solicitadas según demanda, los temas más solicitados para este mes fueron Estrategias comerciales, Modelo de Negocio, propiedad industrial y contabilidad y finanzas.

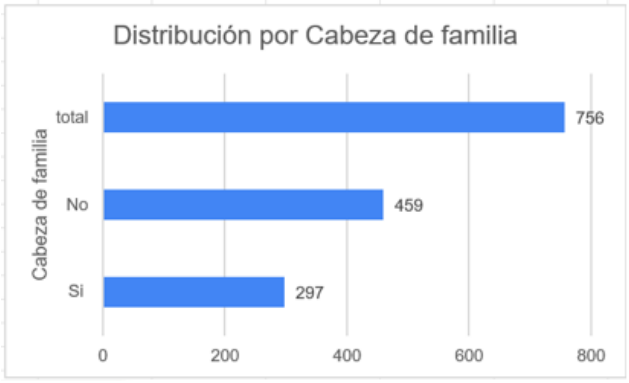
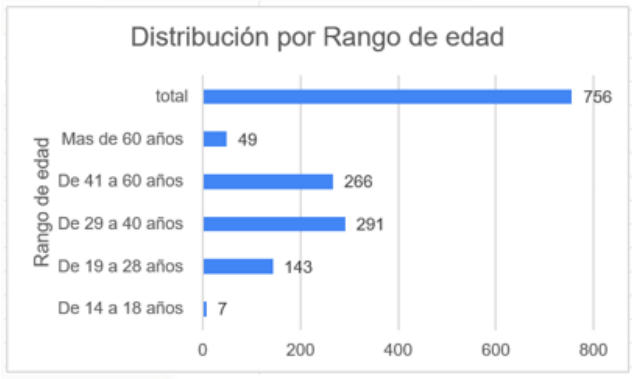
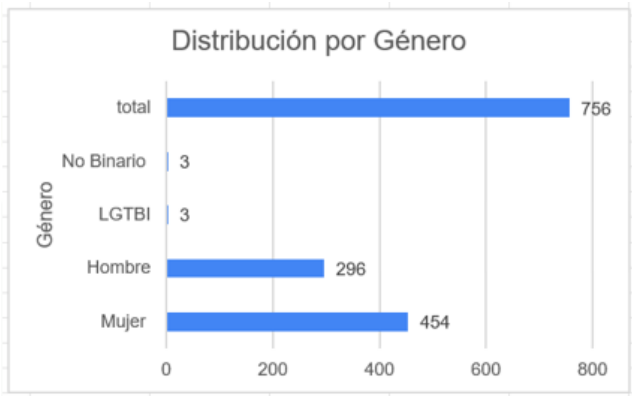
Etiquetas de fila	Cuenta de Tema
Acceso a financiación	46
Código de Barras	4
Contabilidad y finanzas	34
Contratación laboral	10
Estrategias comerciales/ Mercadeo tradicional y digital	54
Liderazgo	2
Modelo de negocio	51
Planeación estratégica	1
Productividad de procesos operacionales	15
Propiedad industrial / Registro de marca	38
Proyectos	3
Psicología	4
SECOP II	5
Tramite INVIMA (Tablas nutricionales, etiquetado y empaque)	52
Total general	**319**

Base de Datos general de asesorías:

CONSOLIDADO JUNIO.xlsx

De las 756 caracterizaciones realizadas, se cuenta con información actualizada que permite identificar

				el nivel de madurez empresarial, las principales necesidades de fortalecimiento y las rutas de atención requeridas por cada unidad productiva, facilitando así la asignación de servicios especializados de manera oportuna y pertinente. **Datos sociodemográficos de la caracterización:** La información recopilada mediante el proceso de caracterización evidencia que la Oficina Empresarial continúa siendo un instrumento fundamental para identificar las necesidades de fortalecimiento de las unidades productivas del municipio. Los resultados muestran una participación importante de empresas lideradas por mujeres, así como una amplia representación de negocios en marcha, empresas formalizadas e iniciativas empresariales en etapa de consolidación. La caracterización permite identificar aspectos relacionados con el nivel de formalización, sector económico, etapa de desarrollo empresarial, género, grupo etario y necesidades de acompañamiento, información que sirve como insumo para la construcción de rutas de atención individualizadas y la asignación de servicios especializados acordes con las necesidades de cada empresario. **Formalidad**  **Empresas de personas cabeza de familia**

				 **Grupos etáreos**  **Género**  **Soportes:** **Base de datos caracterizaciones 2026:** Caracterizados FEBRERO A JUNIO 2026 (1).xlsx **Base de datos caracterizaciones 2025:** Caracterizaciones Oficina Empresarial 2025.xlsx
3	Realizar mínimo 2.500 asesorías personalizadas especializadas a empresarios y emprendedores. Las asesorías tienen una duración promedio de 3	100%	**46.8%**	Durante el mes de junio de 2026 se finalizaron **202 asesorías a través de los asesores permanentes**, para un acumulado de **1171 asesorías** durante la vigencia (incluidas las integrales), con un total de 1362.5 horas Asesorías junio

	horas. Mínimo 1.200 empresas impactadas <u>Entregables</u> Matriz con la relación de las asesorías realizadas Actas de asesoría			

ASESORES PERMANENTES MES	EMPRESARIOS ATENDIDOS	ASESORIAS ASIGNADAS MES	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	% ATENCIÓN	ASESORIAS DESISTIDAS	HORAS ATENDIDAS	ASESORIAS INTEGRALES
CONTABILIDAD Y FINANZAS	23	40	36	30	83%	6	30	6
ESTRATEGIA COMERCIAL Y MERCADEO	47	28	68	50	74%	18	52	3
INVIMA	19	52	31	29	94%	2	46	9
ACCESO A FINANCIACION	49	47	60	54	90%	6	54	4
MODELO DE NEGOCIO Y PLANEACION ESTRATEGICA	38	53	49	39	80%	10	47,5	1
TOTAL	176	220	244	202	84%	42	229,5	23

La Oficina Empresarial cuenta con cinco asesores permanentes que ofrecen atención personalizada a los empresarios registrados. Durante el mes de junio, se atendieron 176 empresarios y se realizaron un total de 202 asesorías individuales e integrales.
Cabe destacar las asesorías integrales por tema, las cuales se programan cuando una sola sesión no es suficiente y el empresario necesita profundizar. En junio, se llevaron a cabo 23 asesorías bajo esta modalidad. Este acompañamiento es un valor agregado que les proporciona conocimientos más sólidos y mayor seguridad para tomar decisiones en sus negocios.

Se presenta el cuadro de asesorías generales permanentes donde se tuvieron en cuenta los siguientes ítems:
Empresarios atendidos: hace referencia al número de empresarios o unidades productivas que atendió cada consultor
Asesorías asignadas: Corresponde al total de asesorías que ingresaron en el mes de junio por tema de asesoría, distribuidas a cada asesor a partir de la base general de solicitudes.
Asesorías gestionadas: Hace referencia a aquellas asesorías finalizadas más desistidas.
Asesorías finalizadas: Son el número de asesorías finalizadas en el mes de junio por cada consultor, a la cual se le generó el acta de cierre junto con su respectivo soporte documental.
Porcentaje de atención: Indicador que expresa la proporción entre las asesorías gestionadas y las asesorías finalizadas, permitiendo medir la efectividad del proceso de atención

<u>Asesorías acumuladas a junio de 2026</u>

ASESORES PERMANENTES	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	ASESORIAS DESISTIDAS	% ATENCIÓN	HORAS ATENDIDAS	ASESORIAS INTEGRALES
CONTABILIDAD Y FINANZAS	286	301	293	42	97%	315	55
ESTRATEGIA COMERCIAL Y MERCADEO	309	303	247	69	82%	262	29
INVIMA	182	158	188	14	119%	258,5	43
ACCESO A FINANCIACION	243	244	218	32	89%	264	28
MODELO DE NEGOCIO Y PLANEACION ESTRATEGICA	276	260	225	44	87%	263	31
TOTAL	1296	1266	1171	201	95%	1362,5	186

Nota: Durante el proceso de consolidación de la información se identificó una inconsistencia en el registro de cuatro asesorías del componente Acceso a Financiación, las cuales fueron contabilizadas inicialmente en abril, aunque correspondían a mayo. La

<table>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>situación fue corregida en el aplicativo institucional y soportada mediante las respectivas actas, razón por la cual el consolidado presenta un ajuste de ocho (8) horas

Gestión de asesorías desistidas:

Se desistieron 48 asesorías en el mes de junio, esta cifra corresponde al consolidado de las asesorías permanentes y por bolsa de horas, estas se desisten después de 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 JUNIO CONSOLIDADO), pestaña - " desistidas junio", columna Y-Gestión.
El porcentaje de desistimiento frente al total de asesorías finalizadas en junio fue del 18%.
<table>
<tr><th>INDICADOR</th><th>MES</th><th>ACUMULADO</th></tr>
<tr><td>TOTAL DESISTIDAS</td><td>48</td><td>235</td></tr>
</table>

A continuación, se presenta el detalle de cada uno de los asesores permanentes.</td>
</tr>
<tr>
<td>3.1</td>
<td>Ejecutar asesorías personalizadas y especializadas en el área de Contabilidad y Finanzas</td>
<td>500 en 10 meses</td>
<td>58.6%</td>
<td>Para el área de contabilidad y finanzas, se vinculó al consultor Julián Hernández Buriticá mediante el contrato CT-045-26-3, con inicio el 4 de febrero de 2026. Su labor consiste en brindar asesoría especializada a los empresarios en temas tributarios, contables y financieros.

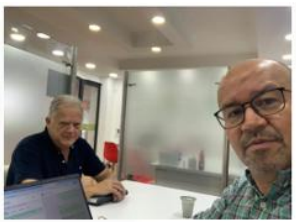
Para el período evaluado se tiene:
<table>
<tr><th>ASESORES PERMANENTES MES</th><th>EMPRESARIOS ATENDIDOS</th><th>ASESORIAS ASIGNADAS MES</th><th>ASESORIAS GESTIONADAS</th><th>ASESORIAS FINALIZADAS</th><th>% ATENCIÓN</th><th>ASESORIAS DESISTIDAS</th><th>HORAS ATENDIDAS</th><th>ASESORIAS INTEGRALES</th></tr>
<tr><td>CONTABILIDAD Y FINANZAS</td><td>23</td><td>40</td><td>36</td><td>30</td><td>83%</td><td>6</td><td>30</td><td>6</td></tr>
</table>

En el mes de junio el consultor de Contabilidad finalizó 23 empresarios con 30 asesorías brindadas, de estas 6 fueron integrales.

La mayoría de las asesorías se centraron en temas de costos y obligaciones tributarias, principalmente en el impuesto a la renta, el IVA y el impuesto al consumo. Tal como quedó registrado en las actas, cada empresario recibió información detallada y adaptada a sus responsabilidades específicas.
Para complementar este acompañamiento, se entregan las siguientes herramientas prácticas:</td>
</tr>
</table>

<table>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>

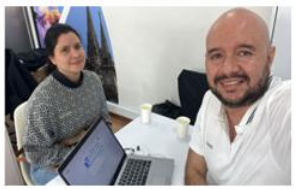
Calendario tributario: Orientado a quienes deben presentar la declaración de renta y el impuesto de industria y comercio.
Simulador de impuestos (Excel): Un archivo fácil de usar en el que solo deben ingresar sus datos para identificar rápidamente cuáles son sus obligaciones fiscales.
Plantilla de costeo (Excel): Una herramienta diseñada para que puedan calcular los costos de su negocio mediante el método de costeo variable.

Acumulado a la fecha:
<table>
<tr><th>TIPO</th><th>ACUMULADO A MAYO</th><th>JUNIO</th><th>TOTAL</th></tr>
<tr><td>ASIGNADA</td><td>246</td><td>40</td><td>286</td></tr>
<tr><td>GESTIONADA</td><td>265</td><td>36</td><td>301</td></tr>
<tr><td>FINALIZADA</td><td>263</td><td>30</td><td>293</td></tr>
<tr><td>DESISTIDA</td><td>36</td><td>6</td><td>42</td></tr>
<tr><td>% DE ATENCIÓN</td><td>86%</td><td>83%</td><td>97%</td></tr>
<tr><td>HORAS ATENDIDAS</td><td>285</td><td>30</td><td>315</td></tr>
<tr><td>ASESORÍAS INTEGRALES</td><td>49</td><td>6</td><td>55</td></tr>
</table>
<u>Soportes:</u>
Informe consolidado: BASE CONTABILIDAD Y FINANZAS.xlsx
Informe Contratista: INFORME
Actas Finalizadas: ACTAS


Los indicadores de impacto para esta área son:
<table>
<tr><th>CONTABILIDAD Y FINANZAS</th><th>Junio</th><th>TOTAL</th></tr>
<tr><td>Empresarios que organizaron o actualizaron sus registros contables en costos, ingresos, utilidad y/o flujo de caja.</td><td>1</td><td>49</td></tr>
<tr><td>Empresarios que identificaron si están cumpliendo con sus obligaciones fiscales y tributarias vigentes.</td><td>9</td><td>165</td></tr>
<tr><td>Empresarios con aclaración a inquietudes y/o desarrollar un plan de trabajo frente a temas financieros</td><td>3</td><td>12</td></tr>
<tr><td>Empresarios que tienen claro la estructura de costos y la forma en la cual debes calcular el costo unitario del producto</td><td>9</td><td>45</td></tr>
</table>
</td>
</tr>
<tr>
<td>3.2</td>
<td>Ejecutar asesorías personalizadas y especializadas en</td>
<td>500 en 10 meses</td>
<td>49.4%</td>
<td>Para el área de estrategias comerciales y mercadeo tradicional y digital, se vinculó al consultor Jhon Jairo Martínez Quintero mediante el contrato CT-</td>
</tr>
</table>

	estrategias comerciales, marketing tradicional y digital			041-26-3, cuya labor consiste en brindar asesoría especializada en estrategias digitales y mercadeo tradicional y digital. De acuerdo con el cronograma establecido, la meta de atención para el mes de febrero es un mínimo de cinco asesorías. En el mes objeto del informe encontramos:  En el mes de junio el consultor finalizó 47 empresarios con 50 asesorías (encuentros), 3 fueron integrales. Durante junio, el principal objetivo fue ayudar a los empresarios a fortalecer su presencia digital de forma práctica y estratégica. Gran parte de las asesorías se centraron en explicar cómo funciona realmente el algoritmo de las redes sociales (en especial de Meta), enseñándoles que el crecimiento requiere planificación y no solo publicar por publicar. Para lograrlo, los participantes aprendieron a crear piezas gráficas más atractivas, definir la identidad de su marca y organizar calendarios de contenido para mantener la constancia. Además de la estrategia orgánica, se brindó acompañamiento para la publicidad digital, guiando a los emprendedores en la creación de campañas bien segmentadas. Un aspecto muy positivo del mes fue el regreso de varios empresarios que buscaban profundizar en estos temas, lo que permitió ofrecerles apoyo especializado. Se identificó falencias en herramientas básicas bien configuradas, como Meta Business y WhatsApp Business, remitiendo 18 empresarios al área de Transformación Digital para apoyar su configuración e integración. Acumulado a la fecha: **TIPO** | **ACUMULADO MAYO** | **JUNIO** | **TOTAL** ASIGNADA | **281** | **28** | **309** GESTIONADA | **235** | **68** | **303**

ASESORES PERMANENTES MES	EMPRESARIOS ATENDIDOS	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	% ATENCIÓN	ASESORIAS DESISTIDAS	HORAS ATENDIDAS	ASESORIAS INTEGRALES
ESTRATEGIA COMERCIAL Y MERCADEO	47	28	68	50	74%	18	52	3

				<table><tr><td>FINALIZADA</td><td>197</td><td>50</td><td>247</td></tr><tr><td>DESISTIDA</td><td>51</td><td>18</td><td>69</td></tr><tr><td>% DE ATENCIÓN</td><td>78%</td><td>74%</td><td>82%</td></tr><tr><td>HORAS ATENDIDAS</td><td>212</td><td>52</td><td>262</td></tr><tr><td>ASESORÍAS INTEGRALES</td><td>26</td><td>3</td><td>29</td></tr></table> **Soportes:** **Informe consolidado:** BASE ESTRATEGIAS COMERCIALES.xlsx **Informe Contratista:** INFORME ESTRATEGIAS **Actas Finalizadas:** ACTAS ESTRATEGIAS   Los indicadores de impacto para esta área son: <table><tr><th>ESTRATEGIAS COMERCIALES Y DE MERCADEO</th><th>Junio</th><th>TOTAL</th></tr><tr><td>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.</td><td>36</td><td>164</td></tr><tr><td>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.</td><td>1</td><td>28</td></tr><tr><td>Empresarios que recibieron orientación efectiva para el desarrollo de su marca, abarcando aspectos como logo, promesa de valor, nombre, imagen y eslogan.</td><td>0</td><td>34</td></tr><tr><td>Empresarios que identificaron las acciones de marketing necesarias para impulsar el crecimiento de su negocio.</td><td>36</td><td>158</td></tr></table>
3.3	Ejecutar asesorías personalizadas y especializadas con énfasis en la gestión del registro sanitario ante el INVIMA, etiquetados de ley, rotulados nutricionales, empaques, entre otros (sectores alimentos y bebidas y cosméticos principalmente)	500 en 10 meses	**37.6%**	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. Al cierre de junio se tiene: <table><tr><th>ASESORES PERMANENTES MES</th><th>EMPRESARIOS ATENDIDOS</th><th>ASESORIAS ASIGNADAS</th><th>ASESORIAS GESTIONADAS</th><th>ASESORIAS FINALIZADAS</th><th>% ATENCIÓN</th><th>ASESORIAS DESISTIDAS</th><th>HORAS ATENDIDAS</th><th>ASESORIAS INTEGRALES</th></tr><tr><td>INVIMA</td><td>19</td><td>52</td><td>31</td><td>29</td><td>94%</td><td>2</td><td>46</td><td>9</td></tr></table> En el mes de junio el consultor de registro Invima finalizó 19 empresarios con 29 asesorías culminadas de las cuales 9 fueron integrales. La mayor parte de las asesorías se enfocó en el trámite del Registro INVIMA y el rotulado

nutricional. Adicionalmente, atendimos de manera puntual a dos empresarios del sector de cosméticos.

Durante los encuentros, y tal como quedó registrado en las actas, se hizo la orientación a los emprendedores sobre la "ruta por etapas" del registro sanitario. Se explica detalladamente los requisitos legales y técnicos que deben cumplir en tres momentos clave: antes de iniciar el trámite, durante el proceso ante el INVIMA y las responsabilidades que adquieren una vez obtienen el registro. Finalmente, complementamos este acompañamiento realizando diagnósticos de infraestructura directamente en las instalaciones de los empresarios.

Adicionalmente, a 1 empresario se le realiza diagnóstico de infraestructura de sus instalaciones.

Acumulado a la fecha:

TIPO	**ACUMULADO MAYO**	**JUNIO**	**TOTAL**
ASIGNADA	**130**	**52**	**182**
GESTIONADA	**125**	**31**	**156**
FINALIZADA	**159**	**29**	**188**
DESISTIDA	**12**	**2**	**14**
% DE ATENCIÓN	**92%**	**94%**	**100%**
HORAS ATENDIDAS	**212.5**	**46**	**258.5**
ASESORÍAS INTEGRALES	**32**	**9**	**43**

El % de atención puede ser superior al 100%, debido a que las asesorías finalizada, en el caso de Registro Invima para este mes son mayores al número de empresas gestionadas, en junio 9 empresarios recibieron 3 o más asesorías.

Tabla de clasificación de empresarios:

				<table><tr><th>ITEM DE CLASIFICACIÓN</th></tr><tr><td>ETAPA 1: 1.1No cuentan con registro y no tienen planta 1.2 No cuentan con registro, pero tienen ya la planta</td></tr><tr><td>ETAPA 2: Listos para el proceso de trámite de registro o ya en proceso en la plataforma INVIMA.</td></tr><tr><td>ETAPA 3: Ya cuenta con el registro y son objeto de visitas de IVC por INVIMA</td></tr><tr><td>Otras solicitudes de asesoría: casos especiales</td></tr><tr><td>Cosméticos</td></tr><tr><td>Tablas nutricionales</td></tr></table> <table><tr><th>ITEM DE CLASIFICACIÓN</th><th>No. Empresarios atendidos</th><th>%</th></tr><tr><td>Etapa 1</td><td>16</td><td>84%</td></tr><tr><td>Etapa 2</td><td>0</td><td>0%</td></tr><tr><td>Etapa 3</td><td>3</td><td>16%</td></tr></table> Consolidado Trámite Invima: <table><tr><th>ASESORES PERMANENTES</th><th>ASESORIAS ASIGNADAS</th><th>ASESORIAS GESTIONADAS</th><th>ASESORIAS FINALIZADAS</th><th>ASESORIAS DESISTIDAS</th><th>% ATENCIÓN</th><th>HORAS ATENDIDAS</th><th>ASESORIAS INTEGRALES</th></tr><tr><td>INVIMA</td><td>182</td><td>156</td><td>188</td><td>14</td><td>121%</td><td>258,5</td><td>43</td></tr></table> <u>Soportes:</u> Informe consolidado: BASE INVIMA.xlsx Informe Contratista INFORME INVIMA Actas Finalizadas: ACTAS INVIMA   Los indicadores de impacto para esta área son: <table><tr><th>REGISTRO INVIMA</th><th>Junio</th><th>TOTAL</th></tr><tr><td>Empresarios que Lograron realizar mejoras en empaques, rotulado nutricional, etiquetas o sellos de ley</td><td>2</td><td>52</td></tr><tr><td>Empresarios con claridad de las etapas necesarias para el proceso de obtención del registro sanitario ante INVIMA, y los requerimientos posteriores a su obtención</td><td>8</td><td>94</td></tr><tr><td>Empresarios que identifican estrategias para sobrepasar las barreras regulatorias que le impiden ingresar a nuevos mercados</td><td>7</td><td>87</td></tr><tr><td>Empresarios tienen claro los requisitos técnicos y el proceso para la gestión de empaques, rotulado nutricional, etiquetas o sellos de ley</td><td>2</td><td>11</td></tr></table>
3.4	Ejecutar asesorías personalizadas y especializadas en acceso a financiación así: educación financiera para el acceso a financiación y acceso a financiación 420 asesorías en educación financiera para el acceso a la financiación 80 en acceso a la financiación	500 en 10 meses	**43.6%**	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. Durante el mes de junio se logró lo siguiente: <table><tr><th>ASESORES PERMANENTES MES</th><th>EMPRESARIOS ATENDIDOS</th><th>ASESORIAS ASIGNADAS</th><th>ASESORIAS GESTIONADAS</th><th>ASESORIAS FINALIZADAS</th><th>% ATENCIÓN</th><th>ASESORIAS DESISTIDAS</th><th>HORAS ATENDIDAS</th><th>ASESORIAS INTEGRALES</th></tr><tr><td>ACCESO A FINANCIACION</td><td>49</td><td>47</td><td>60</td><td>54</td><td>90%</td><td>6</td><td>54</td><td>4</td></tr></table> El consultor de acceso a financiación para el mes de a junio finalizó con 54 asesorías finalizadas.

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.

Acumulado a la fecha:

TIPO	ACUMULADO MAYO	JUNIO	TOTAL
ASIGNADA	196	47	243
GESTIONADA	184	60	244
FINALIZADA	164	54	218
DESISTIDA	26	6	32
% DE ATENCIÓN	86%	90%	89%
HORAS ATENDIDAS	210	54	264
ASESORÍAS INTEGRALES	24	4	28

En este periodo, 32 empresarios fueron remitidos a entidades financieras para iniciar su estudio de crédito.

2/06/2026	José Alejandro Álvarez Neira	Finanfuturo
2/06/2026	Julián Mauricio Ortiz Gómez	Finanfuturo
2/06/2026	Marta Cecilia Chamorro	Finanfuturo
2/06/2026	Salome Carvajal Rodríguez	Finanfuturo
2/06/2026	Wilmar Hoyos Escobar	Finanfuturo
3/06/2026	Mayerly Vela Cubides	Finanfuturo
3/06/2026	Marysol Romero Ruiz	Finanfuturo
3/06/2026	Manuela Molano Villegas	Finanfuturo
3/06/2026	Linda Erika Puerto Gama	Finanfuturo
9/06/2026	Liliana Inés Jiménez Caicedo	Finanfuturo
9/06/2026	Laura Granada Obando	Finanfuturo
9/06/2026	Juan Sebastián Palacio Zuluaga	Finanfuturo
10/06/2026	Jhon Fredy Villegas	Finanfuturo
11/06/2026	Jenny Marcela Marulanda	Finanfuturo
16/06/2026	Iván Rodríguez	Finanfuturo
16/06/2026	Jeisson Eteven Villa Galvis	Finanfuturo
16/06/2026	Daniela Giraldo Henao	Finanfuturo

				16/06/2026 | Betty Peña Puerta | Finanfuturo 16/06/2026 | Alejandro Giraldo Jiménez | Finanfuturo 16/06/2026 | JOSE FERNANDO GONZALEZ BEDOYA | Davivienda 16/06/2026 | Morack | Davivienda 16/06/2026 | ORLANDO TABORDA LADINO | Sudameris 17/06/2026 | Vanessa Muñoz | Finanfuturo 17/06/2026 | Luis Velásquez | Finanfuturo 18/06/2026 | José Miguel Moreno | Finanfuturo 19/06/2026 | Juan Camilo Valencia Martínez | Finanfuturo 19/06/2026 | Carlos Andrés Galindo | Finanfuturo 24/06/2026 | Lina Marcela Arcila Sánchez | Finanfuturo 24/06/2026 | Claudio Osorio López | Finanfuturo 26/06/2026 | ANDRES PINEDA | Finanfuturo 26/06/2026 | Estefanía torres Guerrero | Finanfuturo 26/06/2026 | Maicol Serrano | Finanfuturo **Soportes:** **Informe consolidado: BASE ACCESO A FINANCIACION.xlsx** **Informe Contratista: INFORME ACCESO FINANC** **Actas Finalizadas: ACTAS ACCESO FINANCIA**   Los indicadores de impacto para esta área son: ITEM ACCESO A FINANCIACION | Junio | 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 endeudamiento | 38 | 162 Empresarios que definieron su situación financiera mediante la construcción de un flujo de caja o el análisis de sus estados financieros. | 3 | 31 Empresarios que adquirieron la capacidad de calcular el costo unitario de sus productos tras la asesoría en estructura de costos. | 3 | 8
3.5	Ejecutar asesorías personalizadas en Modelo de negocio	500 en 10 meses	**45%**	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.

En el periodo evaluado se logró:

ASESORES PERMANENTES MES	EMPRESARIOS ATENDIDOS	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	% ATENCIÓN	ASESORIAS DESISTIDAS	HORAS ATENDIDAS	ASESORIAS INTEGRALES
MODELO DE NEGOCIO Y PLANEACION ESTRATEGICA	38	53	49	39	80%	10	47,5	1

El consultor de modelo de negocio y planeación estratégica gestionó en el mes de junio un total de 38 empresarios 39 asesorías finalizadas de las cuales 1 fue integral,

Durante junio, el acompañamiento se enfocó en que sus ideas funcionaran en el mercado real. Gran parte del trabajo consistió en ayudarles a organizar su portafolio de servicios y definir claramente lo que ofrecen para conectar mejor con sus clientes.

Además, se les orienta para que no desperdiciaran recursos en múltiples frentes, sino que concentraran sus esfuerzos en las líneas de negocio más rentables, mejorando al mismo tiempo la forma en que se comunican con su público objetivo.

Por otro lado, se trabajaron en estrategias claras para generar ingresos (como la creación de paquetes de servicios y modelos de preventa), lo que permitió a muchos asegurar sus primeras ventas o estabilizar su flujo de caja. También se asesoró sobre cómo formalizar legalmente sus empresas y cómo estructurar sus procesos internos
Acumulado a la fecha:

TIPO	ACUMULADO MAYO	JUNIO	TOTAL
ASIGNADA	223	53	276
GESTIONADA	211	49	260
FINALIZADA	186	39	225
DESISTIDA	34	10	44
% DE ATENCIÓN	83%	80%	87%
HORAS ATENDIDAS	215.5	47.5	263
ASESORÍAS INTEGRALES	30	1	31

Informe consolidado: Informe consolidado: BASE MODELO Y PLANEACION.xlsx
Informe Contratista: INFORME MODELO Y PLANEACION

<table>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>Actas Finalizadas: <u>ACTAS MODELO</u>
<u>ACTAS PLANEACION</u>

Los indicadores de impacto para esta área son:
<table>
<tr><th>MODELO DE NEGOCIO</th><th>Junio</th><th>TOTAL</th></tr>
<tr><td>Empresarios que identificaron con claridad su propuesta de valor y el segmento de clientes al que le resuelven un problema o necesidad.</td><td>32</td><td>121</td></tr>
<tr><td>Empresarios que definieron ajustes o decisiones concretas sobre su modelo de negocio en segmentos, canales, ingresos, costos y aliados.</td><td>27</td><td>139</td></tr>
<tr><td>Empresarios que identificaron nuevas oportunidades de negocio en productos, servicios o mercados para su empresa.</td><td>4</td><td>68</td></tr>
</table>
<table>
<tr><th>PLANEACION ESTRATEGICA</th><th>Junio</th><th>TOTAL</th></tr>
<tr><td>Empresarios que tienen claro cómo identificar la meta u objetivo para tu negocio y cómo lo vas a medir (rentabilidad, ventas, participación de mercado)</td><td>2</td><td>8</td></tr>
<tr><td>Empresario que comprendieron cómo aplicar las herramientas de planificación y gestión empresarial (ej. matriz DOFA, mapa estratégico, indicadores)</td><td>0</td><td>1</td></tr>
</table>
</td>
</tr>
<tr>
<td>4</td>
<td>El Conveniente deberá informar al supervisor del convenio, de manera mensual, el listado y las hojas de vida de los profesionales que estarán a cargo de la prestación de las asesorías especializadas a empresarios y emprendedores, garantizando que estos cuenten con la experiencia mínima requerida de cinco (5) años en asesoría y acompañamiento empresarial.</td>
<td>10 meses</td>
<td>50%</td>
<td>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.

<u>CONSULTORES PERMANENTES</u>

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: <u>DOCUMENTOS PARA CONTRATACIÓN</u>

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</td>
</tr>
</table>

				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 CONTRATACION 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 CONTRATACION 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 CONTRTACION **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

				Se verifica el cumplimiento de los perfiles de los asesores. **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.	Realizar mínimo 330 asesorías en temas especializados (contratación, registro de marca, SECOP II, código de barras, entre otros. *495 horas de asesoría (1.5 por asesoría) Entregables Matriz con la relación de las asesorías realizadas Actas de asesoría	330 asesorías mínimo 495 horas	**Asesoría:59 %** **Horas: 36.7%**	La Oficina Empresarial dispone de una bolsa de horas para atender temas especializados solicitados por los empresarios según su necesidad. Estos servicios se prestan a través de consultores expertos contratados por horas. Para el año 2026, la meta es atender un total de 330 asesorías para un total de 495 horas, en temas como contratación laboral, registro de marca, SECOP II, código de barras, entre otros. 1. Contratación Laboral: García Maya asociados. Anexos: GARCIA MAYA & ASOCIADOS 2. Productividad de procesos operacionales - Sociedades BIC: Julio Cesar Castaño. Anexos: JULIO CESAR ARIAS 3. Proyectos: Carlos Alberto Ramírez Salina. Anexos: CARLOS ALBERTO RAMIREZ 4. Psicología - Liderazgo: Mabel Ibarra. Anexos: MABEL IBARRA 5. Secop II: José Aldemar Loaiza Naranjo. Anexos: JOSE ALDEMAR LOAIZA En la siguiente tabla el resumen de las asesorías del mes de JUNIO:

BOLSA DE HORAS	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS MES	ASESORIAS FINALIZADAS	% ATENCIÓN	ASESORIAS DESISTIDAS	HORAS ATENDIDAS
CODIGO DE BARRAS	4	0	0	0%	0	0
CONTRATACIÓN LABORAL	4	5	4	80%	1	4
PRODUCTIVIDAD Y PROC OPERACIONALES	8	9	8	89%	1	16
PROPIEDAD INDUSTRIAL	23	28	23	82%	5	11,5
PROYECTOS	3	3	3	100%	0	6
PSICOLOGIA Y LIDERAZGO	6	6	6	100%	0	8
SECOP II	7	7	7	100%	0	7
Sociedades BIC	0	0	0	0%	0	0
TOTAL	55	58	51	92%	7	52,5

Asesorías finalizadas acumuladas:

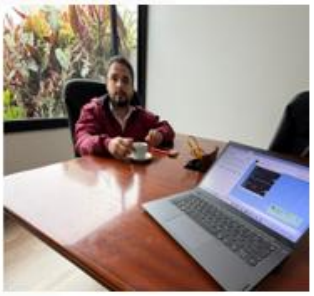
AREA	Acumulado mayo	junio	total	horas
Código de barras	7	0	7	13
Contratación laboral	22	4	26	26
Productividad y procesos operacionales	7	8	15	30.5
Propiedad Intelectual	86	23	109	57
Proyectos	6	3	9	18
Psicología	3	6	9	13
SECOP II	8	7	15	15
Sociedades BIC	5	0		9.5
Total	**144**	**51**	**195**	**182**

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

BOLSA DE HORAS	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	% ATENCIÓN	ASESORIAS DESISTIDAS	HORAS ATENDIDAS
CONTRATACIÓN LABORAL	4	5	4	80%	1	4

En el mes de junio el consultor de contratación laboral finalizó 4 empresas, con 4 horas de asesoría

Soportes:
Informe consolidado: BASE CONTRATACION.xlsx
Actas Finalizadas: ACTAS CONTRATACION

Los indicadores de impacto de esta área son:

CONTRATACION LABORAL	Junio	TOTAL
Empresarios que identificaron y comprendieron las razones para elegir el tipo de contrato laboral utilizado en su empresa.	3	19
Empresarios que verificaron el cumplimiento de las normativas laborales vigentes aplicables a su negocio.	3	23
Empresarios que entendieron el costo total de la nómina (seguridad social, primas, cesantías) después de la asesoría	3	19

Productividad de procesos operacionales:

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.

BOLSA DE HORAS	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	% ATENCIÓN	ASESORIAS DESISTIDAS	HORAS ATENDIDAS
PRODUCTIVIDAD Y PROC OPERACIONALES	8	9	8	89%	1	16

En mes de junio el consultor gestionó y finalizó 8 empresarios con 16 horas en total, en sociedades BIC no se presentaron asesorías

Soportes:
Soportes:
Informe consolidado: BASE PRODUCTIVIDAD.xlsx
Actas Finalizadas: ACTAS




Los indicadores de impacto de esta área son:

PRODUTIVIDAD Y PROCESOS OPERACIONALES	Junio	TOTAL
Empresarios que identifican cuellos de botella o problemas concretos del proceso (tiempos, reprocesos, desperdicios, calidad	7	8
Empresarios que con ideas de mejoras específicas para implementar (estandarización, formatos, pasos, herramientas) que aumenten eficiencia	7	8
Empresarios que identificaron la disminución de costos o recursos	7	9

Propiedad industrial/ registro de marca

Esta asesoría la dicta la empresa consultora Prisma Abogados la cual dictó 23 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

BOLSA DE HORAS	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	% ATENCIÓN	ASESORIAS DESISTIDAS	HORAS ATENDIDAS
PROPIEDAD INDUSTRIAL	23	28	23	82%	5	11,5

Soportes:
Soportes:
Informe consolidado: BASE PROPIEDAD INDUSTRIAL.xlsx
Actas Finalizadas: ACTAS




Los indicadores de impacto de esta área son:

REGISTRO DE MARCA	Junio	TOTAL
Empresarios que comprendieron el proceso de registro de marca, la clasificación por clase y los riesgos asociados como similitud y oposiciones.	22	91
Empresarios que definieron una ruta clara para avanzar en el registro, incluyendo búsqueda de antecedentes, clase, nombre o logo, documentos y próximos pasos.	22	91

Proyectos

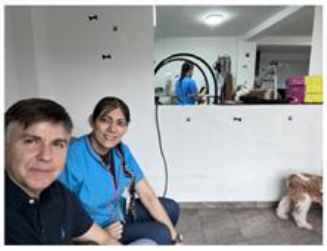
En el mes de junio se realizaron 3 asesorías en proyectos, abarcando un total de 6 horas de atención.

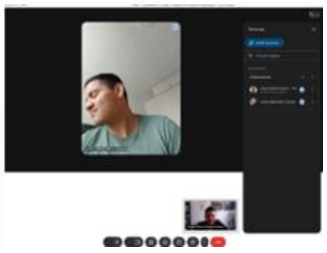
Durante este acompañamiento, se guio a los emprendedores en todo el ciclo de sus iniciativas: desde la idea inicial hasta la entrega final. Para lograrlo, se abordaron temas fundamentales como la definición de objetivos, la elaboración de presupuestos, la creación de cronogramas y la correcta asignación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

BOLSA DE HORAS	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	% ATENCIÓN	ASESORIAS DESISTIDAS	HORAS ATENDIDAS
PROYECTOS	3	3	3	100%	0	6

En el mes de junio se realizaron 3 asesorías en proyectos, abarcando un total de 6 horas de atención.

Soportes:
Informe consolidado: BASE PROYECTOS.xlsx
Actas Finalizadas: **ACTAS**





Los indicadores de impacto en esta área son:

PROYECTOS	Junio	TOTAL
Empresarios que les ayudó a clarificar su idea de proyecto y a definir qué quieres lograr con él	3	6
Empresarios con claridad sobre los pasos básicos que debes seguir para continuar con su proyecto (a quién acudir, qué preparar o qué hacer primero)	0	2

Secop II

Se contrató al consultor Jose Aldemar Loaiza por medio de OTB

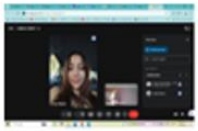
En las asesorías de SECOP II, se enseña a los empresarios a manejar esta plataforma digital de

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.

BOLSA DE HORAS	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	% ATENCIÓN	ASESORIAS DESISTIDAS	HORAS ATENDIDAS
SECOP II	7	7	7	100%	0	7

En el mes de junio el consultor realizó 7 asesorías a empresarios con 7 horas de gestión.

Soportes:
Informe consolidado: BASE SECOP II.xlsx
Actas Finalizadas: **ACTAS**


Los indicadores de impacto en esta área son:

SECOP II	Junio	TOTAL
Empresarios que después de la asesoría les quedó claro cómo participar en procesos (búsqueda, requisitos, documentos y criterios de evaluación)	7	15
Empresarios que comprendieron los requisitos y criterios de los procesos de contratación a través de SECOP II	0	5

Psicología y liderazgo

BOLSA DE HORAS	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	% ATENCIÓN	ASESORIAS DESISTIDAS	HORAS ATENDIDAS
PSICOLOGIA Y LIDERAZGO	6	6	6	100%	0	8

Se brindó 1 asesoría en psicología y 3 asesorías en liderazgo con 8 horas brindadas




Soportes:
Informe consolidado: BASE PSICOLOGIA Y LIDERAZGO.xlsx

<table>
<tr><td></td><td></td><td></td><td></td><td>Actas Finalizadas: ACTAS</td></tr>
<tr><td>6</td><td>Realizar medición de resultados/hitos de mejora o crecimiento, a por lo menos el 70% de los usuarios beneficiados

<u>Entregables</u>
Matriz con empresarios evaluados
Informe de resultados de impacto de las asesorías (cuantitativo/cualitativo)</td><td>Mínimo 70% de los beneficiarios</td><td>50%</td><td>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.

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.

Estos son los resultados que los empresarios nos proporcionan:

CIERRE DE BRECHAS
<table>
<tr><th colspan="3">ITEM</th></tr>
<tr><th>ACCESO A FINANCIACION</th><th>Junio</th><th>TOTAL</th></tr>
<tr><td>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 endeudamiento</td><td>38</td><td>162</td></tr>
<tr><td>Empresarios que definieron su situación financiera mediante la construcción de un</td><td>3</td><td>31</td></tr>
</table>
</td></tr>
</table>

				flujo de caja o el análisis de sus estados financieros.		
				Empresarios que adquirieron la capacidad de calcular el costo unitario de sus productos tras la asesoría en estructura de costos.	**3**	**8**

CODIGO DE BARRAS	**Junio**	**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	**Junio**	**TOTAL**
Empresarios que organizaron o actualizaron sus registros contables en costos, ingresos, utilidad y/o flujo de caja.	**1**	**49**
Empresarios que identificaron si están cumpliendo con sus obligaciones fiscales y tributarias vigentes.	**9**	**165**
Empresarios con aclaración a inquietudes y/o desarrollar un plan de trabajo frente a temas financieros	**3**	**12**
Empresarios que tienen claro la estructura de costos y la forma en la cual debes calcular el costo unitario del producto	**9**	**45**

CONTRATACION LABORAL	**Junio**	**TOTAL**
Empresarios que identificaron y comprendieron las razones para elegir el tipo de contrato laboral utilizado en su empresa.	**3**	**19**
Empresarios que verificaron el cumplimiento de las normativas laborales vigentes aplicables a su negocio.	**3**	**23**
Empresarios que entendieron el costo total de la nómina (seguridad social, primas, cesantías) después de la asesoría	**3**	**19**

ESTRATEGIAS COMERCIALES Y DE MERCADEO	**Junio**	**TOTAL**
Empresarios que comprendieron cómo desarrollar una estrategia comercial y de mercadeo aplicable a su negocio, incluyendo creación de contenido, publicación, interacción y análisis de resultados.	**36**	**164**
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.	**1**	**28**
Empresarios que recibieron orientación efectiva para el desarrollo de su marca, abarcando aspectos como logo, promesa de valor, nombre, imagen y eslogan.	**0**	**34**

				Empresarios que identificaron las acciones de marketing necesarias para impulsar el crecimiento de su negocio.	**36**	**158**

MODELO DE NEGOCIO	**Junio**	**TOTAL**
Empresarios que identificaron con claridad su propuesta de valor y el segmento de clientes al que le resuelven un problema o necesidad.	**32**	**121**
Empresarios que definieron ajustes o decisiones concretas sobre su modelo de negocio en segmentos, canales, ingresos, costos y aliados.	**27**	**139**
Empresarios que identificaron nuevas oportunidades de negocio en productos, servicios o mercados para su empresa.	**4**	**68**

PLANEACION ESTRATEGICA	**Junio**	**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)	**2**	**8**
Empresario que comprendieron cómo aplicar las herramientas de planificación y gestión empresarial (ej. matriz DOFA, mapa estratégico, indicadores)	**0**	**1**

PRODUTIVIDAD Y PROCESOS OPERACIONALES	**Junio**	**TOTAL**
Empresarios que identifican cuellos de botella o problemas concretos del proceso (tiempos, reprocesos, desperdicios, calidad	**7**	**8**
Empresarios que con ideas de mejoras específicas para implementar (estandarización, formatos, pasos, herramientas) que aumenten eficiencia	**7**	**8**
Empresarios que identificaron la disminución de costos o recursos	**7**	**9**

REGISTRO DE MARCA	**Junio**	**TOTAL**
Empresarios que comprendieron el proceso de registro de marca, la clasificación por clase y los riesgos asociados como similitud y oposiciones.	**22**	**91**
Empresarios que definieron una ruta clara para avanzar en el registro, incluyendo búsqueda de antecedentes, clase, nombre o logo, documentos y próximos pasos.	**22**	**91**

PROYECTOS	**Junio**	**TOTAL**
Empresarios que les ayudó a clarificar su idea de proyecto y a definir qué quieres lograr con él	**3**	**6**
Empresarios con claridad sobre los pasos básicos que debes seguir para continuar con su proyecto (a quién acudir, qué preparar o qué hacer primero)	**0**	**2**

SECOP II	Junio	TOTAL
Empresarios que después de la asesoría les quedó claro cómo participar en procesos (búsqueda, requisitos, documentos y criterios de evaluación)	**7**	**15**
Empresarios que comprendieron los requisitos y criterios de los procesos de contratación a través de SECOP II	**0**	**5**

REGISTRO INVIMA	Junio	TOTAL
Empresarios que Lograron realizar mejoras en empaques, rotulado nutricional, etiquetas o sellos de ley	**2**	**52**
Empresarios con claridad de las etapas necesarias para el proceso de obtención del registro sanitario ante INVIMA, y los requerimientos posteriores a su obtención	**8**	**94**
Empresarios que identifican estrategias para sobrepasar las barreras regulatorias que le impiden ingresar a nuevos mercados	**7**	**87**
Empresarios tienen claro los requisitos técnicos y el proceso para la gestión de empaques, rotulado nutricional, etiquetas o sellos de ley	**2**	**11**

HECHOS DE CRECIMIENTO

ITEM		
ACCESO A FINANCIACION	JUNIO	TOTAL
Empresarios que construyeron o actualizaron su flujo de caja y determinaron su situación financiera actual (rentabilidad, endeudamiento, liquidez)	0	4
Empresarios que calcularon el costo unitario de al menos uno de sus productos aplicando la estructura de costos trabajada en la asesoría	4	4

CONTABILIDAD Y FINANZAS	JUNIO	TOTAL
Empresarios que organizaron o actualizaron sus registros contables (costos, ingresos, utilidad y/o flujo de caja) tras la asesoría	0	1
Empresarios que verificaron que su empresa está cumpliendo actualmente con sus obligaciones fiscales y tributarias	1	9
Empresarios que definiste un plan de trabajo concreto para atender los temas financieros o tributarios de su empresa	1	2
Empresarios que calcularon el costo unitario de sus productos aplicando correctamente la estructura de costos	3	32

ESTRATEGIAS COMERCIALES Y DE MERCADEO	JUNIO	TOTAL
Empresarios que diseñaron una estrategia comercial o de mercadeo con	3	15

				pasos concretos (creación de contenido, publicación, interacción y análisis) aplicables a tu negocio		
				Empresarios priorizaron las acciones de marketing que vas a ejecutar para hacer crecer tu negocio	1	14

MODELO DE NEGOCIO	JUNIO	TOTAL
Empresarios que definieron con claridad su propuesta de valor y el cliente específico al que le estás resolviendo un problema o necesidad	1	9
Empresarios con ajustes concretos definidos e implementables en su modelo de negocio (segmentos, canales, fuentes de ingreso, costos o aliados)	1	8
Empresarios que identificaron nuevas oportunidades de negocio (productos, servicios o mercados) que puedas desarrollar en tu empresa	0	4

PLANEACION ESTRATEGICA	JUNIO	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

REGISTRO INVIMA	JUNIO	TOTAL
Empresarios que identificaron si es viable continuar con el proceso de registro INVIMA	1	10
Empresarios con las etapas y requerimientos claros y definidos para iniciar o continuar el proceso de obtención del registro sanitario ante el INVIMA	9	24
Empresarios que identificaron estrategias concretas para superar las barreras regulatorias que le impiden ingresar a nuevos mercados	9	32
Empresarios que realizaron mejoras reales en empaques, rotulado nutricional, etiquetas o sellos de ley durante o después de la asesoría	1	16

Soportes:
Base consolidada: CONSOLIDADO JUNIO.xlsx

Validar pestañas 4, filtrar tipo de asesoría, cumplimiento de indicadores entre la columnas AB a la CD

Como seguimiento y para garantizar la calidad de las asesorías que brindan los consultores, realizamos encuestas de satisfacción a un mínimo del 10% de los empresarios atendidos en cada temática. Esta

				consulta nos permite confirmar tres cosas: que el emprendedor recibió la información que necesitaba, que la asesoría real coincide con lo escrito en las actas y que su nivel de satisfacción concuerda con los resultados logrados. De esta forma, establecemos un doble control que aporta total transparencia y confianza a nuestros reportes. Para el mes de junio, la encuesta se aplicó a 43 empresarios, lo que representa el 19% de las asesorías finalizadas en ese período, con una calificación de 4,86 en satisfacción de asesorías **Soportes:** **Informe Consolidado: CONSOLIDADO JUNIO.xlsx** **Indicadores de impacto por tema: INDICADORES**
7	Establecer una ruta de acompañamiento para la toma de decisiones frente al cierre de los establecimientos: Identificación de empresarios que están presentando dificultades en su empresa o negocio y que esté pensando en cerrar, mediante un	10 meses	**50%**	Durante el proceso de caracterización desarrollado durante el mes de junio, se identificó que 7 unidades productivas manifestaron estar considerando el cierre de sus actividades económicas. 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

ENCUESTA DE SATISFACCIÓN	MES	ACUMULADO
ENCUESTADOS	43	248
NIVEL DE SATISFACCIÓN	4,86	4,9

Indicador	Meta	Cumplimiento	Cumplimiento %
Número de empresas con estructura de costos definida	200	36	18,0%
Número de empresas con plan de trabajo en cuanto a obligaciones tributarias, de seguridad social, contables y financieras		9	4,5%
Número de empresas con ruta de sensibilización y acompañamiento para su formalización	300	188	63%
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	15	7,5%
Número de empresas con gestión de redes sociales (estrategia, creación de contenido, publicación, interacción y análisis)		14	7,0%
Número de empresas con acompañamiento para la obtención del registro INVIMA o permiso sanitario	150	34	22,7%
Número de empresas con mejoras en empaques, rotulado nutricional, etiquetas o sellos de ley		16	10,7%
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	117	58,5%
Número de empresas asesoradas que inician ruta para la obtención del registro de marca	50	51	102%
Número de empresas con optimización o rediseño de su MODELO DE NEGOCIO	200	8	4,0%

<table>
<tr>
<td></td>
<td>entendimiento inicial de la necesidad con el fin de brindar una asesoría personalizada. Deberán establecerse mecanismos de seguimiento y control para esta actividad

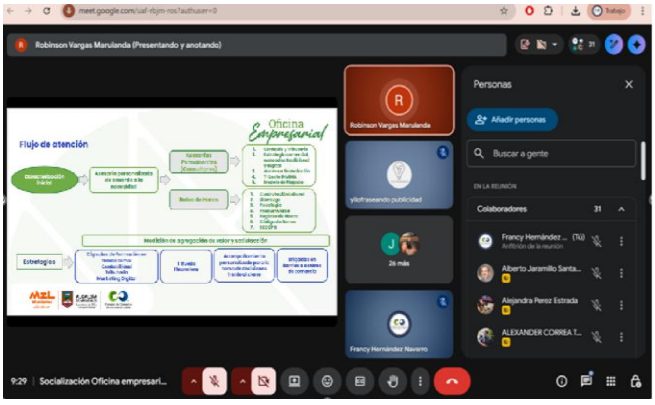
<u>Entregable</u>
Matriz de empresas con intención de cerrar e indicación de la gestión realizada por la OE.
Resultados finales</td>
<td></td>
<td></td>
<td>sus proyectos y desistieron de la idea de cerrar. Asimismo, se aclaró el caso de un sexto emprendedor, quien confirmó que no tenía planes de clausurar 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
<table>
<tr><th>RUTA DE ACOMPAÑAMIENTO FRENTE AL CIERRE</th><th>MES</th><th>ACUMULADO</th></tr>
<tr><td>EMPRESAS QUE ESTABAN PENSANDO EN CERRAR</td><td>7</td><td>38</td></tr>
<tr><td>EMPRESAS QUE ESTABAN PENSANDO EN CERRAR MATRICULADAS</td><td>7</td><td>33</td></tr>
<tr><td>EMPRESAS QUE ESTABAN PENSANDO EN CERRAR NO MATRICULADAS</td><td>0</td><td>5</td></tr>
<tr><td>EMPRESAS QUE DECIDIERON NO CERRAR</td><td>1</td><td>24</td></tr>
<tr><td>EMPRESAS QUE DECIDIERON NO CERRAR MATRICULADAS</td><td>1</td><td>21</td></tr>
<tr><td>EMPRESAS QUE DECIDIERON NO CERRAR NO MATRICULADAS</td><td>0</td><td>3</td></tr>
</table>

De 38 empresarios que estaban pensando en cerrar durante a la fecha 21 han desistido después de haber recibido la asesoría

Soportes:
Base informe: ACOMPAÑAMIENTO FRENTE AL
CIERRE</td>
</tr>
<tr>
<td>8.</td>
<td>Realizar un mapeo de programas y servicios de al menos 10 entidades del ecosistema con las cuales se desarrollará una ruta de acompañamiento y remisión para que puedan ser atendidas a través de los programas que brindan las entidades identificadas (Finanfuturo, Universidad Autónoma de Manizales, Universidad Nacional de Colombia, SENA, Incubar, Alcaldía de Manizales y Cámara de Comercio de Manizales, entre otras)</td>
<td>Mínimo 10 entidades del ecosistema</td>
<td>50%</td>
<td>A la fecha se han realizado las siguientes reuniones para el establecimiento de alianzas:
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</td>
</tr>
</table>

				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. 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. • 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 **1. 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 • 3 de junio Demo Day_Talento Tech, presentación de servicios a emprendedores de su programa y asesoría en Modelo de negocio • 4 de junio Evento Cotelco presentación de oficina empresarial y atención desde modelo de negocio y acceso a financiación • 11 de junio visita Fenalco alianza empresarios origen caldas para asesoría de registro INVIMA • 22 de junio Asesorías Invima Secretaria de la mujer y equidad de género, casa dignidad de la mujer  Anexos: Registro fotográfico : OTROS
9.	Realizar la difusión de los servicios en barrios y veredas a través de Gobierno en la calle,	Mínimo 6 actividades de	**50%**	Durante los días 11, 12 y 13 de marzo se realizó la primera jornada de atención empresarial en el Centro Comercial Parque Caldas, reportada en el informe de avance 02.

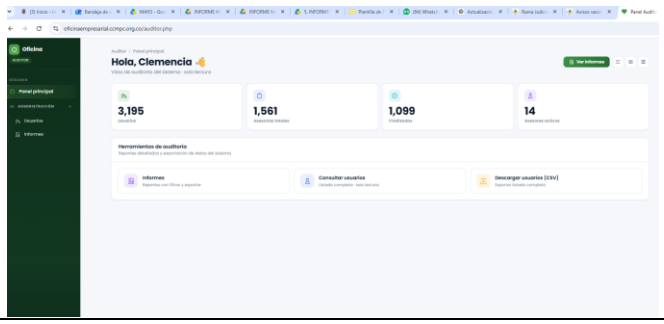
	brigadas y tomas comerciales <u>Entregable</u> Soporte de actividades realizadas incluidas las visitas y registro fotográfico	difusión y acompañamiento en 10 meses		En el mes de abril se realizó una actividad en la Universidad sede La Nubia, donde de la unidad de emprendimiento convocaron a sus empresarios para que recibirán asesoría por parte de la oficina empresarial El 13 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 realizó la visita a 54 locales donde se pudieron realizar 9 caracterizaciones para posterior asesoría en diferentes temas como registro Invima, Estrategias comerciales y contabilidad El pasado 18 de junio se llevó a cabo la toma de barrio y avenida Santander donde se realizó sensibilización con el propósito de dar a conocer los servicios de asesoría a los comerciantes del sector, se realizó la visita a 61 locales donde se pudieron realizar 12 caracterizaciones para posterior asesoría  Anexos: Registro fotográfico : Fotos
10	Diseñar y orientar mínimo 15 cápsulas de formación en temas recurrentes. <u>Entregable</u> Listas de asistencia a los talleres	Mínimo 15 cápsulas	**100%**	La Oficina cuenta dentro de sus actividades con una meta de 15 cápsulas de formación en temas recurrentes. - En el mes de febrero se realizó una cápsula en el tema de Optimiza tus redes sociales para ferias y eventos comerciales, contamos

	Registro fotográfico			con la participación de 103 unidades productivas asistentes. - En el mes de marzo se llevó a cabo la cápsula en el tema de Registro de Marca y Patentes, se contó con la participación de 67 empresarios.(5 de marzo) En el mes de abril se dictaron las siguientes capsulas ● Taller Registro Invima y Tablas Nutricionales 9 de abril: 49 asistentes ● Taller ponle like a tus ventas 22 de abril: 19 asistentes ● Taller Propiedad Industrial 23 de abril: 49 asistentes ● Taller cómo costear productos 28 abril INPEC: 16 asistentes ● Taller Modelo de negocio 28 abril INPEC: 16 asistentes ● Taller acceso a financiación: Valoración de empresa 28 abril : 28 asistentes ● Taller Marketing digital Whatsapp business: 37 asistentes Para el mes de mayo se ejecutaron 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 En el mes de junio se dictaron las siguientes cápsulas ● 17 de junio: Registro Invima aplicado al sector Cárnicos 17 participantes ● 27 de junio: Taller Registro de Marca y Patentes, 51 participantes

				   **Soportes:** **Evidencia completa cápsula Junio: 5.TALLERES JUNIO**
11	Realizar 1 rueda con la participación de 100 empresarios y mínimo 200 citas efectivas <u>Entregables</u> Informe de resultados que incluye relación de asistentes, citas efectivas, seguimiento y registro fotográfico	2 ruedas financieras con participación 160 empresarios y 300 citas efectivas	**0%**	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	Ejecutar una Estrategia de difusión a través de diferentes medios de comunicación. Incluye imagen y brandeo de oficina de manera coordinada con la unidad de prensa de la Alcaldía de Manizales. <u>Entregable</u> Documento con el plan de comunicaciones diseñado y evidencia de su ejecución	1 plan integral diseñado y ejecutado	**50%**	La Oficina Empresarial cuenta con un plan de comunicaciones orientado a promover y difundir sus servicios, con el fin de llegar a más empresarios y emprendedores que puedan beneficiarse de las asesorías disponibles. El plan incluye el cubrimiento fotográfico y audiovisual de eventos, producción de videos, reels y testimonios de empresarios, diseño y ejecución de una parrilla de contenidos para redes sociales, pauta digital, actualización de página web, emisión de boletines de prensa y gestión de comunidades de WhatsApp como canal directo de comunicación con los empresarios. Estas acciones en conjunto garantizan una presencia constante en los diferentes canales de comunicación, fortaleciendo el reconocimiento y el alcance de la Oficina Empresarial a los empresarios.

				Soportes: Plan de comunicaciones: **PLAN DE COMUNICACIONES OFICINA EMPRESARIAL 2026x.xlsx** **Piezas publicadas durante el mes: JUNIO** **Algunas piezas:** 

				 
13	Realizar la coordinación de la estrategia que contempla los procesos de planificación, seguimiento, evaluación y monitoreo a través de herramientas,	10 meses	**50%**	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.

	instrumentos y formatos que garanticen la calidad y cantidad de los servicios ofrecidos a los empresarios. El coordinador de la estrategia deberá certificar mínimo 3 años de experiencia relacionada. <u>Entregables</u> Informe de seguimiento mensual			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** **Verificación de obligaciones: OBLIGACIONES JUNIO.xlsx**
14	Poner a disposición una herramienta de gestión digital que permita tener información en tiempo real de las asesorías brindadas en los diferentes temas a los emprendedores y empresarios con información de valor con respecto a las asesorías.	10 meses	**50%**	Se cuenta con la herramienta de caracterización y generación de informes de la oficina empresarial, que permite acceder a datos en tiempo real de los usuarios atendidos. 
15	Vinculación con la Unidad de Registro y asuntos	10 meses	**50%**	Se cuenta con el vínculo directo para la atención de empresarios, desde la Unidad de Registro y Asuntos

	jurídicos de la CCMPC para la remisión de las unidades productivas o empresarios que estén interesados o requieran de algún trámite del área de registro y asuntos jurídicos			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/
16	Dar acceso a los eventos de la CCMPC: Se tendrá acceso a los eventos de fomento empresarial que la CCMPC realiza de manera permanente en sus instalaciones, las cuales están dirigidas a la comunidad empresarial y distintos sectores económicos.	10 meses	**50%**	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
B	**ACTIVIDADES GENERALES DEL CONVINIENTE**	**CANTIDAD**	**PORCENTAJE**	
a.	Aportar los recursos en efectivo pactados para la ejecución del Convenio en las condiciones descritas, por valor de CIENTO CUARENTA Y UN MILLONES CUATROCIENTOS VEINTIOCHO MIL QUINIENTOS SETENTA Y UN PESOS, CON CUARENTA Y TRES CENTAVOS ($141.428.571,43**)** en efectivo equivalentes al 30% del valor total del mismo.	100%	**38 %**	Se presenta una ejecución presupuestal de la contrapartida de $53.785.878, acumulada que corresponde al 38% al mes de junio **Soportes:** **CONTROL PRESUPUESTAL A junio.xlsx**

EJECUCIÓN PRESUPUESTAL A JUNIO			
0012-1209-12	$ 39.904.856	22,60%	Cámara
0012-1201-5	$ 13.861.022	7,85%	Cámara
EJECUCIÓN A JUNIO CÁMARA	$ 53.765.878	30,46%	
0012-1261	$ 122.774.429	69,54%	Alcaldía
EJECUCIÓN A JUNIO ALCALDIA	$ 122.774.429	69,54%	
EJECUCIÓN TOTAL A JUNIO	$ 176.540.307	100,00%	
VALOR DISCRIMINADO POR MES - EJECUCIÓN ALCALDIA			
0012-1261	$ 10.925.145	FEBRERO	
0012-1261	$ 27.409.334	MARZO	
0012-1261	$ 24.347.968	ABRIL	
0012-1261	**$ 30.004.280**	**MAYO**	***VALOR A FACTURAR EN JUNIO***
0012-1261	**$ 30.087.702**	**JUNIO**	***VALOR A FACTURAR EN JUNIO***
0012-1261	**$ 122.774.429**	**TOTAL**	

b.	Entregar informes parciales mensuales en físico y digital periódicos dentro de los 8 días siguientes a la fecha que indique el acta de inicio en cada periodo evaluado en el cual se presentan las actividades realizadas con la información detallada y un informe final digital consolidado por obligaciones.	10 meses	**50%**	Se anexa a la presente acta informe de avance 05 que corresponde al periodo entre el 1 y el 30 de junio de 2026, con sus respectivos soportes.
c.	Una vez remitidas el acta de inicio correspondiente al presente convenio, las actas parciales y de seguimiento y el acta final y de liquidación, el conveniente tendrá máximo dos días para devolverla firmada	10 meses	**50%**	Se ha dado cumplimiento a esta obligación, con la remisión en los tiempos establecidos, de los documentos del proceso contractual.
d.	Dentro de los tres (3) días siguientes a la suscripción del convenio, presentar al MUNICIPIO y para su aprobación, las garantías establecidas en el presente convenio, so pena de declararse el incumplimiento del mismo. Lo anterior con el fin de cumplir estrictamente con lo estipulado en el Decreto 103 de 2015 en sus artículos 6 y 7.	10 meses	**100%**	Se dio cumplimiento a esta obligación con la publicación para aprobación de las pólizas requeridas. 
e.	Cumplir con las obligaciones con el sistema de seguridad social, riesgos profesionales, pensiones y aportes a las cajas de compensación familiar, ICBF y SENA cuando a ello	10 meses	**50%**	Se anexa certificado de PAZ Y SALVO DE PARAFISCALES correspondiente al mes de junio.

	haya lugar, para lo cual deberán presentar con el informe parcial, certificado de paz y salvo firmado por el revisor fiscal con una vigencia no superior a 30 días.			
f.	Contratar por su cuenta y riesgo el personal profesional y técnico y demás aspectos logísticos que se requieran para la adecuada ejecución del CONVENIO, liberando al municipio de toda responsabilidad frente a ello, ni existirá ningún tipo de subordinación por parte de la Administración Municipal. **Hacer seguimiento y evaluación periódica a los asesores, consultores, capacitadores y conferencistas encargados de la intervención, dejando evidencias del proceso y de la las medidas preventivas y/o correctivas que sean del caso.**	10 meses	**40%**	Consultores permanentes: LAURA JULIANA TRUJILLO ARCILA, consultor Modelo de negocio y Planeación estratégica. CT-060-26-3 CONSULTORÍA INTEGRAL GROUP S.A.S; consultora , Tramites INVIMA CT-061-26-3 JULIÁN HERNÁNDEZ BURITICÁ, consultor Contabilidad y finanzas. CT-045-26-3 NICOLÁS MARÍN AGUDELO, consultor Acceso a la financiación. CT-042-26-3 JHON JAIRO MARTÍNEZ QUINTERO consultor estrategias comerciales mercadeo tradicional y Digital. CT-041-26-3 Consultores bolsa de horas: ANDRÉS FELIPE MARTÍNEZ GÓMEZ, consultor gestión de códigos de barras. CT-062-26-3 CARLOS ALBERTO RAMÍREZ SALINA, consultor Formulación de Proyectos. CT-085-26-3 GARCÍA MAYA & ASOCIADOS S.A.S consultor contratación laboral. CT-058-26-3 JULIO CÉSAR ARIAS CASTAÑO, consultor empresas BIC. CT-055-26-3 Soportes contratos y hojas de vida: CONTRATACIONES Para el mes de junio, la encuesta se aplicó a 43 empresarios, lo que representa el 19% de las asesorías finalizadas en ese período, con una calificación de 4,9 en satisfacción de asesorías

				<table><tr><th>ENCUESTA DE SATISFACCIÓN</th><th>MES</th><th>ACUMULADO</th></tr><tr><td>ENCUESTADOS</td><td>43</td><td>248</td></tr><tr><td>NIVEL DE SATISFACCIÓN</td><td>4,86</td><td>4,9</td></tr></table> **Soportes:** **Informe Consolidado: INFORME junio CONSOL.xlsx**
g.	Permitir la vigilancia y control por parte del MUNICIPIO a través del supervisor que se designe para el efecto.	10 meses	**50%**	Se ha permitido la vigilancia y control por parte de la Supervisora designada.
h.	Invertir los recursos entregados para la ejecución del presente CONVENIO de conformidad con las normas legales vigentes que le sean aplicables y de acuerdo a lo presentado en la propuesta, reportando igualmente la ejecución presupuestal por fuentes. Anexar certificado de contrapartida en efectivo ejecutada al finalizar el convenio.	10 meses	**37%**	**Se presenta una ejecución de recursos aportados por la Alcaldía de $122.774.429 correspondientes al 37%** <table><tr><th colspan="4">EJECUCIÓN PRESUPUESTAL A JUNIO</th></tr><tr><td>0012-1209-12</td><td>$ 39.904.856</td><td>22,60%</td><td>Cámara</td></tr><tr><td>0012-1201-5</td><td>$ 13.861.022</td><td>7,85%</td><td>Cámara</td></tr><tr><td>EJECUCIÓN A JUNIO CÁMARA</td><td>$ 53.765.878</td><td>30,46%</td><td></td></tr><tr><td>0012-1261</td><td>$ 122.774.429</td><td>69,54%</td><td>Alcaldía</td></tr><tr><td>EJECUCIÓN A JUNIO ALCALDIA</td><td>$ 122.774.429</td><td>69,54%</td><td></td></tr><tr><td>EJECUCIÓN TOTAL A JUNIO</td><td>$ 176.540.307</td><td>100,00%</td><td></td></tr><tr><td colspan="4">VALOR DISCRIMINADO POR MES - EJECUCIÓN ALCALDIA</td></tr><tr><td>0012-1261</td><td>$ 10.925.145</td><td>FEBRERO</td><td></td></tr><tr><td>0012-1261</td><td>$ 27.409.334</td><td>MARZO</td><td></td></tr><tr><td>0012-1261</td><td>$ 24.347.968</td><td>ABRIL</td><td></td></tr><tr><td>0012-1261</td><td>$ 30.004.280</td><td>MAYO</td><td>VALOR A FACTURAR EN JUNIO</td></tr><tr><td>0012-1261</td><td>$ 30.087.702</td><td>JUNIO</td><td>VALOR A FACTURAR EN JUNIO</td></tr><tr><td>0012-1261</td><td>$ 122.774.429</td><td>TOTAL</td><td></td></tr></table> **Se realiza desembolso por valor de $60.091.982 correspondientes a la ejecución de los meses de mayo y junio.** **Soportes: CONTROL PRESUPUESTAL AJUNIO.xlsx**
i.	Entregar a la Secretaria de TIC y competitividad, la información de los subcontratos que suscriba para desarrollar el programa, incluyendo los datos referentes a la existencia y representación legal de la entidad con quien contrató y la información de pagos, para ser publicados en el SECOP II.	10 meses	**50%**	LAURA JULIANA TRUJILLO ARCILA, consultor Modelo de negocio y Planeación estratégica. CT-060-26-3 CONSULTORÍA INTEGRAL GROUP S.A.S; consultora , Tramites INVIMA CT-061-26-3 JULIÁN HERNÁNDEZ BURITICÁ, consultor Contabilidad y finanzas. CT-045-26-3 NICOLÁS MARÍN AGUDELO, consultor Acceso a la financiación. CT-042-26-3 JHON JAIRO MARTÍNEZ QUINTERO consultor estrategias comerciales mercadeo tradicional y Digital. CT-041-26-3 Consultores bolsa de horas:

<table>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>ANDRÉS FELIPE MARTÍNEZ GÓMEZ, consultor gestión de códigos de barras. CT-062-26-3

CARLOS ALBERTO RAMÍREZ SALINA, consultor Formulación de Proyectos. CT-085-26-3

GARCÍA MAYA & ASOCIADOS S.A.S consultor contratación laboral. CT-058-26-3

JULIO CÉSAR ARIAS CASTAÑO, consultor empresas BIC. CT-055-26-3
Soportes contratos: CONTRATACIONES</td>
</tr>
<tr>
<td>j.</td>
<td>Utilizar las herramientas e indicadores que permitan medir el avance y el impacto de cada una de las actividades ejecutadas.</td>
<td>10 meses</td>
<td>50%</td>
<td>Los indicadores correspondientes al informe de avance 04 son:

<table>
<tr><th>No</th><th>INDICADOR</th><th>MES</th><th>ACUMULADO</th></tr>
<tr><td>1</td><td>TOTAL SOLICITUD ASESORIAS</td><td>319</td><td>1667</td></tr>
<tr><td>2</td><td>CONSOLIDADO TOTAL ASESORIAS FINALIZADAS (base consolidada + finalizadas anterior modelo)</td><td>253</td><td>1366</td></tr>
<tr><td>3</td><td>TOTAL HORAS ATENDIDOS (Finalizadas)</td><td>282</td><td>1544,5</td></tr>
<tr><td>4</td><td>TOTAL EMPRESAS UNICAS CARACTERIZADAS</td><td>141</td><td>756</td></tr>
<tr><td>5</td><td>TOTAL EMPRESAS FINALIZADAS(matriculadas y no matriculadas)</td><td>143</td><td>790</td></tr>
<tr><td>6</td><td>TOTAL EMPRESAS FINALIZADAS MATRICULADAS</td><td>66</td><td>359</td></tr>
<tr><td>9</td><td>TOTAL EMPRESAS FINALIZADAS NO MATRICULADAS</td><td>77</td><td>431</td></tr>
<tr><td>10</td><td>TOTAL DESISTIDAS</td><td>48</td><td>235</td></tr>
<tr><td>11</td><td>% DE ATENCIÓN</td><td>84%</td><td>85%</td></tr>
<tr><td>12</td><td>EMPRESAS CON MÁS DE 1 ASESORÍA</td><td>50</td><td>214</td></tr>
</table>

En el siguiente cuadro se muestra el resumen de las asesorías solicitadas según demanda, los temas más solicitados para este mes fueron Estrategias comerciales, Modelo de Negocio, propiedad industrial y contabilidad y finanzas.
<table>
<tr><th>Etiquetas de fila</th><th>Cuenta de Tema</th></tr>
<tr><td>Acceso a financiación</td><td>46</td></tr>
<tr><td>Código de Barras</td><td>4</td></tr>
<tr><td>Contabilidad y finanzas</td><td>34</td></tr>
<tr><td>Contratación laboral</td><td>10</td></tr>
<tr><td>Estrategias comerciales/ Mercadeo tradicional y digital</td><td>54</td></tr>
<tr><td>Liderazgo</td><td>2</td></tr>
<tr><td>Modelo de negocio</td><td>51</td></tr>
<tr><td>Planeación estratégica</td><td>1</td></tr>
<tr><td>Productividad de procesos operacionales</td><td>15</td></tr>
<tr><td>Propiedad industrial / Registro de marca</td><td>38</td></tr>
<tr><td>Proyectos</td><td>3</td></tr>
<tr><td>Psicología</td><td>4</td></tr>
<tr><td>SECOP II</td><td>5</td></tr>
<tr><td>Tramite INVIMA (Tablas nutricionales, etiquetado y empaque)</td><td>52</td></tr>
<tr><td>Total general</td><td>319</td></tr>
</table>
</td>
</tr>
</table>

				Resumen asesorías permanentes consolidado 
k.	Ejecutar el objeto del convenio de acuerdo con la propuesta presentada la cual hace parte integral del convenio y los lineamientos contenidos en el estudio previo.	10 meses	**51.3%**	Se presenta un avance promedio de ejecución del 51.3% (corresponde al promedio de las 16 actividades de las obligaciones específicas). Durante el período comprendido entre el 1 de mayo y el 30 de junio de 2026, el Convenio de Asociación No. 2601210411 presentó un avance satisfactorio en el cumplimiento de las obligaciones contractuales, evidenciado en la consolidación de la estrategia Oficina Empresarial como un mecanismo de fortalecimiento del tejido empresarial de Manizales. Al cierre de junio se registran 756 empresarios caracterizados, 1.366 asesorías especializadas finalizadas, 790 empresas únicas atendidas y un cumplimiento progresivo de las metas establecidas para la vigencia, garantizando la prestación continua de servicios especializados, el acompañamiento integral a los empresarios y la articulación con aliados estratégicos para facilitar el acceso a conocimiento, fortalecimiento empresarial y oportunidades de financiación.
l.	EL CONVINIENTE debe 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.	10 meses	**50%**	Se da cumplimiento a esta obligación
m.	Desarrollar una estrategia de comunicaciones orientada al fomento y divulgación de los participantes e instituciones en cada una de las actividades en los que sean pertinentes. Se	10 meses	**50%**	La estratega de difusión se desarrolla de acuerdo a lo descrito en el ítem 11 de las obligaciones específicas.

ASESORES PERMANENTES	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	ASESORIAS DESISTIDAS	% ATENCIÓN	HORAS ATENDIDAS	ASESORIAS INTEGRALES
CONTABILIDAD Y FINANZAS	286	301	293	42	97%	315	55
ESTRATEGIA COMERCIAL Y MERCADEO	309	303	247	69	82%	262	29
INVIMA	182	156	188	14	121%	258,5	43
ACCESO A FINANCIACION	243	244	218	32	89%	264	28
MODELO DE NEGOCIO Y PLANEACION ESTRATEGICA	276	260	225	44	87%	263	31
TOTAL	1296	1264	1171	201	95%	1362,5	186

	buscará posicionar la estrategia a través de las páginas web y las redes sociales de las instituciones aliadas, previo consentimiento de las mismas, así como asegurar el uso de la imagen institucional de la alcaldía de Manizales en piezas publicitarias, listados de asistencia y documentos referentes al convenio.			
C	**ACTIVIDADES DEL MUNICIPIO:**	**CANTIDAD**	**PORCENTAJE**	
1.	Cancelar el valor del convenio en las condiciones descritas.	10 meses	**37%**	**Se ha desembolsado a la fecha: $62.682.447.** **Con acta parcial 04 se realiza desembolso por valor de $60.091.982**
2.	Designar un supervisor para que vigile la correcta ejecución del convenio y expida las certificaciones del caso.	10 meses	**100%**	Se realizó la designación como supervisora de CLEMENCIA OROZCO OSPINA
3.	Supervisar, controlar y evaluar las acciones que tengan que ver con el objeto del convenio.	10 meses	50%	Se realiza informe de supervisión 05
4.	Brindar el apoyo y acompañamiento necesario para la ejecución del objeto del convenio.	10 meses	50%	Se ha realizado el acompañamiento y apoyo en la supervisión.

El Supervisor certifica que el contratista está ejecutando las obligaciones y el objeto contractual, de conformidad con lo pactado asegurando que no ha omitido información y la consignada es veraz.

Se adjunta informe de avance 05 con sus correspondientes anexos.

Clemencia Orozco O.

FIRMA
NOMBRE: CLEMENCIA OROZCO OSPINA
C.C. 30.318.198
SUPERVISORA
ALCALDÍA DE MANIZALES