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

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

ACTA №	3
FECHA	26/06/2026
SECRETARÍA	Secretaria de Mujer y Equidad de Genero
PERIODO EVALUADO	10 de mayo a 26 de Julio
CONTRATO O CONVENIO №	2601300649
OBJETO	Anuar Esfuerzos para Implementar un Programa de Inclusión y Fortaleciendo Productivo para Micronegocios de Manizales, Especialmente Liderados por Mujeres y Diversidades, Mediante Formación y Acompañamiento Técnico Orientado al Fortaleciendo Comercial, Acceso a Mercados, el Escalamiento y la Sostenibilidad de sus Actividades Económicas
CONTRATISTA	Corporación Incubadora y Aceleradora de empresas de Base Tecnológica Incubar
SUPERVISOR(ES)	Natalia Gutierrez Jaramillo
PLAZO DE EJECUCIÓN	Desde el 09 de febrero hasta el 09 de diciembre
VALOR DEL CONTRATO O CONVENIO	CIENTO CUARENTA Y TRES MILLONES SEISCIENTOS SESENTA Y TRES MIL CIENTO CUARENTA Y TRES PESOS PESOS MCTE ($143.663.143). APORTES DE LA ALCALDÍA DE MANIZALES $100.000.000 MILLONES APORTES DE LA DE INCUBAR MANIZALES $ 43.663.143
PRÓRROGAS	NA
SUSPENSIONES	NA
ADICIONES	NA

BALANCE DEL CONTRATO O CONVENIO A LA FECHA		
ÍTEM	**PAGOS**	**SALDO**
VALOR TOTAL DEL CONTRATO O CONVENIO		**$100.000.000**
ADICIONES		
VALOR PAGADO ACTAS ANTERIORES	45.145.000	
VALOR A PAGAR PRESENTE ACTA	15.345.987	
SALDO	54.849.000	
TOTAL	**$100.000.000**	

VERIFICACIÓN DE OBLIGACIONES				
№	**DESCRIPCIÓN DE LA OBLIGACIÓN**	**ACTIVIDADES REALIZADAS**		**DESCRIPCIÓN DEL CUMPLIMIENTO**
		CANTIDAD	**PORCENTAJE**	
1	Aportar en efectivo la suma de $43.663.143, correspondiente al 30% del valor total del proyecto.	$36.759.319	42.15%	

2	Ejecutar integralmente el programa, **“Una Mujer A La Vez- Incubar 2026**”, garantizando el cumplimiento del objeto contractual, la metodología, mujer y el enfoque de autonomía económica en encadenamientos productivos y equidad de género	27 Semanas	47.66%	

3	Asegurar la correcta, planeación, coordinación, ejecución y seguimiento y cierre del programa durante las 40 semanas definidas en la arquitectura del proyecto	27 Semanas	50%	
4	Garantizar la articulación permanente con la Secretaría de las mujeres y equidad de género de Manizales, atendiendo lineamientos técnicos, administrativos y de política pública	**N/A**	**N/A**	

5	Cumplir con los principios de eficiencia, eficacia, transparencia y enfoque diferencial y uso adecuado los recursos públicos	**N/A**	**N/A**	
6	Diseñar socializar y ejecutar la convocatoria priorizada para la selección de las beneficiarias, dando prioridad a egresadas 2024 2025 y nuevas emprendedores que cumplan con los criterios de madurez	1	100%	

7	Realizar el diagnóstico diferenciado de las participantes, estableciendo líneas, bases individuales y rutas de acompañamiento personalizadas	150	100%	
8	Seleccionar y formalizar la participación de 20 emprendimientos, extractores, 50 emprendimientos, proveedoras conforme a las necesidades reales, identificadas, documenta y entregar a la supervisión, los resultados del proceso de selección y diagnóstico	1	100%	La actividad se encuentra en proceso de consolidación técnica, a partir del análisis integral de los resultados obtenidos en la fase de diagnóstico de las unidades productivas participantes. En esta etapa se está adelantando la depuración y organización de la información, con el fin de establecer criterios objetivos que permitan estructurar adecuadamente la relación entre unidades con mayor capacidad de articulación comercial y aquellas con potencial de vinculación como proveedoras. El proceso se desarrolla bajo un enfoque de encadenamiento productivo, asegurando que la asignación de roles responda a condiciones reales del mercado y a la complementariedad de capacidades identificadas durante la caracterización. Actualmente, se avanza en la estructuración del insumo técnico que permitirá la formalización de la selección final y la posterior entrega del informe consolidado a la supervisión, garantizando la trazabilidad, coherencia metodológica y cumplimiento de los lineamientos establecidos en el proyecto.

9	Documentar y Entregar a la Supervisión los resultados del proceso de Selección y Diagnóstico	1 Excel con la base de datos completa de las inscritas 150 diagnósticos aplicados	100%	Se ha realizado la consolidación y organización de la información correspondiente a la fase de inscripción y diagnóstico del programa, garantizando la disponibilidad de los insumos técnicos requeridos para el proceso de seguimiento y verificación por parte de la supervisión. Actualmente se cuenta con una base de datos estructurada que reúne la totalidad de las participantes inscritas, junto con los soportes derivados de la aplicación de los instrumentos de caracterización. La información ha sido sistematizada y dispuesta en un repositorio digital compartido, lo que permite su consulta, trazabilidad y actualización permanente, facilitando el control técnico del avance del proceso de selección y la identificación de los perfiles priorizados para las siguientes etapas de intervención. De esta manera, se asegura el cumplimiento del requerimiento de documentación y entrega de insumos, en coherencia con los lineamientos establecidos para la ejecución del proyecto.
10	Ejecutar el proceso de aceleración comercial intensa para las 20 tractores durante mínimo 16 semanas	5 Semanas	31,25%	La obligación se encuentra en fase de implementación inicial, habiendo dado inicio a las primeras acciones preparatorias del proceso de aceleración comercial dirigido a las unidades productivas tractoras. En este periodo se han desarrollado acercamientos preliminares orientados a la articulación entre unidades tractoras y proveedoras, con el fin de identificar necesidades específicas de abastecimiento, oportunidades de encadenamiento y posibles líneas de colaboración comercial. Estas acciones tempranas han permitido avanzar en la estructuración operativa del proceso de aceleración, generando insumos clave para la definición de planes de trabajo individuales y colectivos, los cuales orientarán la ejecución de las siguientes semanas. De esta manera, se asegura la transición progresiva desde la fase de alistamiento hacia la implementación plena del ciclo de fortalecimiento comercial, conforme a la metodología establecida en el proyecto

11	Diseñar y entregar los Kits comerciales que deberán incluir como mínimo, fotografía profesional del producto, catálogo, impreso y digital, video, portafolio comercial y publicación de la vitrina de rosa	fotografía profesional del producto, video,	20%	La obligación se encuentra en fase de ejecución progresiva, avanzando desde la etapa de planeación hacia la producción de los insumos que conformarán los kits comerciales de las unidades productivas participantes. En este periodo se han iniciado las actividades de producción audiovisual, incluyendo sesiones de fotografía y registro en video de las unidades productivas, como parte del proceso de construcción de contenidos para los catálogos y portafolios comerciales. De manera paralela, se continúa con la estructuración de los componentes digitales y físicos que integrarán los kits, asegurando la coherencia entre los insumos visuales, la información comercial y los formatos requeridos para su posterior publicación en los canales de visibilización establecidos. Este avance permite consolidar la fase operativa del proceso, garantizando la preparación oportuna de los materiales necesarios para fortalecer la presencia comercial de las emprendedoras en los espacios definidos por el programa.
12	Brindar mentoria especializadas en gestión y posicionamiento comercial, negociación, B2B, cumplimiento de estándares de calidad y escalamiento	4	25%	Se ha dado inicio al componente de fortalecimiento de capacidades mediante espacios de mentoría colectiva orientados al desarrollo de habilidades comerciales y de posicionamiento de las unidades productivas participantes. Durante este periodo se ha realizado la primera sesión de trabajo, enfocada en la construcción de identidad y propósito empresarial, la cual permitió establecer bases comunes para el proceso de acompañamiento y alineación estratégica de las emprendedoras. De forma paralela, se ha estructurado un cronograma de sesiones formativas especializadas, orientadas a fortalecer competencias clave en áreas como posicionamiento comercial, negociación, articulación con clientes y escalamiento de negocios. Asimismo, se ha previsto un esquema de acompañamiento más focalizado para aquellas unidades con mayor nivel de desarrollo, con el fin de profundizar en aspectos técnicos relacionados con la estructuración de ofertas comerciales, estándares de calidad y estrategias de crecimiento empresarial. Este componente avanza de manera continua, asegurando la transferencia de conocimiento de acuerdo con la ruta metodológica establecida en el proyecto.

13	Gestionar y coordinar citas comerciales efectivas, garantizando como mínimo 60 Citas comerciales gestionadas	N/A	10%	La obligación se encuentra en fase inicial de estructuración, avanzando en la identificación de necesidades comerciales y en la preparación de las condiciones necesarias para la gestión de citas efectivas entre las unidades productivas y potenciales aliados del mercado. Durante este periodo se ha iniciado el análisis de información derivada de los procesos de diagnóstico, lo que ha permitido establecer insumos preliminares para la definición de perfiles comerciales y posibles oportunidades de conexión B2B. De manera complementaria, se está proyectando la realización de una rueda de negocios como mecanismo de articulación comercial, prevista para el mes de julio, la cual permitirá consolidar múltiples encuentros estratégicos entre las participantes y actores del ecosistema empresarial. Este avance permite sentar las bases operativas y metodológicas para el cumplimiento progresivo de la meta de citas comerciales, asegurando que su ejecución responda a criterios de pertinencia, oportunidad y fortalecimiento real de los procesos de encadenamiento productivo.
14	Implementar y mantener actualizado el CRM comercial, asegurando la tratabilidad del PipeLine de venta, seguimiento y prospectos y oportunidades comerciales	**N/A**	**N/A**	La obligación se encuentra en fase de estructuración y construcción del sistema de gestión de relaciones con clientes (CRM), a partir de la identificación de necesidades funcionales y operativas derivadas del modelo de intervención del programa. En este periodo se ha avanzado en el diseño conceptual de la arquitectura del sistema, definiendo la lógica de seguimiento de oportunidades comerciales, así como las etapas necesarias para el registro y control del flujo de relacionamiento con actores del ecosistema empresarial. De manera complementaria, se han establecido los requerimientos de información que permitirán consolidar las bases de datos necesarias para la futura integración de las unidades productivas al sistema, garantizando la trazabilidad de los procesos comerciales y su evolución en el tiempo. Este desarrollo permitirá contar con una herramienta de soporte para la gestión y seguimiento de oportunidades, facilitando la toma de decisiones y el monitoreo del avance de las acciones comerciales en el marco del programa.

15	Acompañar procesos de negociación y cierre de oportunidades comerciales. B2B	**N/A**	**15%**	La obligación se encuentra en fase de ejecución inicial, avanzando en el acompañamiento a procesos reales de negociación y cierre de oportunidades comerciales en escenarios B2B y de comercialización directa. Durante el periodo reportado se realizó un acompañamiento intensivo a emprendedoras del programa en su participación en un espacio de feria empresarial y de emprendimiento en la ciudad de Manizales, desarrollado entre los días 12 y 15 de junio. En este escenario participaron 25 mujeres vinculadas al proceso, quienes contaron con apoyo técnico para la presentación de sus productos, interacción con clientes y cierre de ventas. Como resultado de esta intervención, se logró una dinámica comercial efectiva que permitió la materialización de ventas por un valor significativo, evidenciando el impacto positivo del acompañamiento en espacios de comercialización directa. Este avance constituye un insumo clave para el fortalecimiento de las capacidades de negociación de las participantes, así como para la preparación de futuras rondas y encuentros comerciales de mayor complejidad dentro del modelo B2B del programa.
16	Diseñar y ejecutar la convocatoria dirigida para proveedoras con base en las necesidades productivas, céntricas por las tractoras	1	100%	La obligación se encuentra cumplida en su componente de convocatoria, toda vez que la identificación y vinculación de potenciales proveedoras se realizó a partir del banco de participantes previamente consolidado en el proceso de inscripción general del programa. En este periodo, se ha avanzado en el análisis y depuración de los perfiles disponibles, con el fin de identificar aquellas unidades productivas que responden a las necesidades derivadas del proceso de encadenamiento con las unidades tractoras. De manera complementaria, se ha priorizado el uso eficiente de la base de datos existente, orientando los esfuerzos hacia el cruce de información y la identificación de coincidencias entre oferta y demanda productiva, evitando la duplicidad de esfuerzos en nuevas convocatorias. Este enfoque ha permitido optimizar los recursos operativos y concentrar la gestión en la fase de articulación efectiva entre unidades productivas, asegurando la coherencia metodológica del programa y la continuidad del proceso de fortalecimiento empresarial.

17	Realizar Diagnóstico Ágil y vinculación efectiva de las proveedoras seleccionadas	**N/A**150	**100%**	La obligación se encuentra cumplida a partir de la aplicación del diagnóstico comercial realizado a las unidades productivas inscritas, el cual permitió contar con información suficiente para la caracterización de sus capacidades productivas y comerciales. A través de este proceso se logró la identificación de perfiles con potencial de articulación dentro del esquema de encadenamientos, facilitando la clasificación de las unidades de acuerdo con su nivel de madurez empresarial y su capacidad de respuesta frente a las demandas del mercado. La información consolidada permite contar con una base técnica para la vinculación de las unidades proveedoras en función de criterios de pertinencia y complementariedad, asegurando la coherencia con las necesidades identificadas en el proceso de articulación productiva. De esta manera, se dispone de insumos suficientes para dar continuidad a las siguientes fases del programa orientadas a la consolidación de los encadenamientos productivos.
18	Facilitar la suscripción de acuerdos de suministro entre tractores y proveedores, definiendo estándares claros de calidad, tiempos de entrega, volúmenes y precios	**N/A**	**N/A**	La obligación se encuentra en fase de alistamiento técnico y diseño de los instrumentos necesarios para la formalización de acuerdos de suministro entre unidades tractoras y proveedoras. Durante este periodo se ha avanzado en la estructuración de lineamientos y criterios base que permitirán estandarizar las condiciones de relacionamiento comercial, incluyendo aspectos asociados a calidad, tiempos de entrega, volúmenes y condiciones generales de intercambio. De manera complementaria, se ha venido articulando esta fase con los insumos derivados del proceso de caracterización y análisis de necesidades, con el fin de asegurar que los futuros acuerdos respondan a la realidad productiva de las participantes y a las dinámicas del mercado. Este avance permite dejar preparados los elementos metodológicos y operativos requeridos para la formalización de los acuerdos en las siguientes etapas del programa.

19	Acompañar el cumplimiento de acuerdos comerciales y trazabilidad de los procesos productivos	**N/A**	**N/A**	La obligación se encuentra en fase de estructuración técnica y alistamiento metodológico, orientada a la futura formalización de acuerdos de suministro entre unidades tractoras y proveedoras. En este periodo se han definido los lineamientos base que permitirán estandarizar las condiciones de relacionamiento comercial, considerando criterios asociados a calidad del producto, tiempos de entrega, volúmenes de suministro y condiciones generales de negociación. De manera complementaria, estos insumos se articulan con la información derivada de los procesos de diagnóstico y análisis de capacidades productivas, con el fin de garantizar que los acuerdos respondan de manera coherente a la realidad de las unidades productivas y a las dinámicas del encadenamiento. Este avance deja preparados los elementos técnicos necesarios para la suscripción de acuerdos en la siguiente fase de ejecución del programa.

20	Garantizar la vinculación efectiva hasta 50 proveedores en encadenamientos productivos funcionales	**N/A**	**10%**	La obligación se encuentra en fase de estructuración y vinculación progresiva, avanzando en la identificación y articulación de perfiles con potencial para integrarse a encadenamientos productivos funcionales. Durante este periodo se han adelantado las primeras reuniones de acercamiento entre unidades tractoras y proveedoras, orientadas al reconocimiento mutuo de capacidades, identificación de necesidades de abastecimiento y exploración de posibles relaciones comerciales. Estas acciones iniciales han permitido generar insumos relevantes para la consolidación del modelo de encadenamiento, facilitando el análisis de complementariedades productivas y la definición de rutas de vinculación más precisas. De manera complementaria, se continúa con el proceso de depuración y perfilamiento de la base de participantes, con el fin de asegurar que la selección final responda a criterios de pertinencia, funcionalidad y fortalecimiento real de las cadenas productivas.
21	Medir reportar indicadores. Verifícales si auditables, incluyendo como mínimo número de emprendimientos fortalecidos, número de Citas comerciales gestionadas número de oportunidades comerciales, avanzadas Proyección y dinamización económica estimada acerca de 45 millones ocupaciones directas generadas según demanda real.	**N/A**	**30%**	Diseño, parametrización y estructuración del sistema de medición, reporte y verificación (MRV) del programa. Se consolidó la matriz de seguimiento técnico-comercial incorporando las variables de emprendimientos fortalecidos, citas gestionadas, oportunidades avanzadas y ocupaciones directas. Asimismo, se realizó el primer cargue de datos y soporte documental auditable de la dinámica comercial del año 2026, registrando las ventas acumuladas de la Estrategia 'La Vitrina de Rosa' en punto físico, estrategia itinerante y feria empresarial por un valor de $61.117.015 COP, superando la proyección económica estimada de 45 millones.
22	Realizar seguimiento individualizado a cada una de las beneficiarios, garantizando la trazabilidad de los resultados	**N/A**	**N/A**	Desarrollo de un esquema integral de acompañamiento e inclusión mediante encuentros de seguimiento presencial y llamadas telefónicas individualizadas con cada beneficiaria. De manera simultánea, se mantiene un canal de comunicación constante, directo y personalizado con el equipo de traductoras, garantizando la eliminación de barreras idiomáticas o culturales y asegurando la fidelidad en la recolección de datos. Este proceso de monitoreo continuo permitió consolidar la trazabilidad técnica y el soporte documental del impacto comercial del año 2026, evidenciado en el registro auditable de ventas de 'La Vitrina de Rosa' por un valor de $61.117.015 COP.

23	Elaborar informes, periódicos de avance y un informe final de ejecución e impacto, conforme a los formatos requeridos de la Secretaría	2		Cumplimiento y radicación del **Informe Técnico de Avance No. 2**, correspondiente al corte de la semana 20 de ejecución del programa 'Una Mujer A La Vez - Incubar 2026'. Este documento se consolidó bajo los formatos de la Secretaría y presenta una evolución progresiva frente al informe inmediatamente anterior: • **Evolución Técnica:** Se pasó de los 100 diagnósticos reportados en el periodo anterior al 100% de la meta, consolidando **150 diagnósticos aplicados** y sistematizados. • **Evolución de Impacto Económico:** Se reporta un incremento significativo en la dinámica comercial de la Vitrina de Rosa, pasando de $16.340.890 COP del primer corte a un acumulado auditable de **$61.117.015 COP** en sus tres modalidades (punto físico, itinerante y feria empresarial), superando la proyección inicial del programa. El informe se acompaña de los anexos y soportes documentales requeridos, garantizando la continuidad, veracidad y auditabilidad de la información para el seguimiento de la supervisión.

24	Participar y coordinar la realización de un Demoday o evento de cierre, donde se presenta resultados, aprendizajes y proyección del programa	**N/A**	**N/A**	A la fecha de corte, esta obligación se encuentra en fase de planeación estratégica y prospección logística. De acuerdo con la arquitectura optimizada del proyecto, el evento de cierre 'Demoday' está proyectado para el mes de **octubre de 2026**. Los avances actuales se concentran en: • **Cronograma de Cierre:** Integración del 'Demoday' como el hito de culminación del proceso de aceleración comercial. Este espacio servirá para exponer los resultados comerciales de las 20 empresas tractoras y la consolidación de los encadenamientos con las 50 proveedoras, visibilizando el acumulado económico que ya registra hitos históricos como los $61.117.015 COP de la Vitrina de Rosa. • **Alineación de Impacto:** Coordinación preliminar con el equipo técnico de la Secretaría de las Mujeres y Equidad de Género de Manizales para garantizar que la agenda, los resultados y las proyecciones que se presenten en el evento se alineen estrictamente con las metas de la política pública municipal de autonomía económica
25	Garantizar la adecuada custodia de entrega de soportes, técnicos, administrativos y financieros del contrato	**N/A**	**N/A**	Se garantiza la adecuada custodia y organización del archivo digital y físico de la totalidad de los soportes técnicos, administrativos y financieros generados durante las 20 semanas de ejecución del contrato. Al corte de este periodo, el repositorio centralizado cuenta con el debido respaldo auditable

26	Atender oportunamente, a requerimientos de la supervisión y de los entes de control	**N/A**	**N/A**	Se ha garantizado la atención oportuna, inmediata y de canal directo a cada uno de los requerimientos, consultas y orientaciones emitidos por la supervisión del contrato durante las 20 semanas de ejecución. A la fecha de corte, no se presentan solicitudes pendientes de respuesta ni glosas administrativas. Toda la información técnico-operativa, el avance de la matriz de encadenamientos productivos y el consolidado de soportes financieros (incluyendo las planillas de verificación de los $61.117.015 COP en ventas de 'La Vitrina de Rosa' y los 150 diagnósticos) se mantienen en un estado de permanente actualización. Esto asegura un escenario de total transparencia, eficiencia y plena disposición frente a eventuales auditorías o mesas de revisión por parte de la supervisión de la Secretaría de las Mujeres y Equidad de Género de Manizales o de los entes de control correspondientes.
27	Asegurar que los resultados metodológicos y herramientas implementadas contribuyen a la sostenibilidad del proceso más allá de la vigencia contratada	**N/A**	**N/A**	A la fecha de corte, se garantiza que las herramientas metodológicas y operativas implementadas durante estas 20 semanas están diseñadas bajo un enfoque de transferencia de capacidades y sostenibilidad a largo plazo.
28	Destinar, ejecutar y soportar el aporte económico realizado por el municipio de Manizales, de manera exclusiva y estricta en el cumplimiento de lo objeto del presente convenio de asociación, garantizando que dichos recursos se encuentran alineados con las metas, programas y líneas estratégicas del plan de desarrollo municipal, vigente, para lo cual deberá a llegar los soportes de las inversiones realizadas, los cuales deberán corresponder a las actividades previamente concretadas y aprobadas por el supervisor del convenio, conforme al plan de ejecución acordado y a las instituciones impartidas por la entidad	**N/A**	**N/A**	Se garantiza la ejecución exclusiva de los recursos municipales en las actividades del objeto contractual, alineadas con el Plan de Desarrollo Municipal. Todos los soportes de inversión se encuentran debidamente organizados, corresponden al plan de ejecución aprobado por la supervisión y están disponibles para su verificación, asegurando total transparencia y eficiencia en el gasto público.

Enunciar Anexos:

Se hace constar que la totalidad de los soportes técnicos, administrativos y financieros, así como las evidencias de las actividades ejecutadas en el marco del programa **'Una Mujer a la Vez Incubar 2026'** , se encuentran debidamente cargados, organizados y disponibles para consulta en la **carpeta compartida de OneDrive** dispuesta de manera conjunta entre la **Alcaldía de Manizales** (a través de la Secretaría de las Mujeres y Equidad de Género) y la **Supervisión** asignada.

Esta disposición digital garantiza el cumplimiento de la obligación de custodia y entrega de soportes , asegurando la trazabilidad, transparencia y el acceso permanente a la información por parte de los entes de control y la supervisión del convenio

https://alcaldiamanizales-my.sharepoint.com/personal/natalia_gutierrez_manizales_gov_co/_layouts/15/onedrive.aspx?id=%2Fpersonal%2Fnatalia%5Fgutierrez%5Fmanizales%5Fgov%5Fco%2FDocuments%2FUNA%20MUJER%20A%20LA%20VEZ&ga=1

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

FIRMA **BLANCA NIDIA SÁNCHEZ CORTÉS** **C.C.30.338.039** **Corporación Incubadora y Aceleradora de empresas de Base Tecnológica - Incubar**	**NOMBRE:**NATALIA GUTIERREZ JARAMILLO **C.C.** 1.053.794.430 **SUPERVISOR**