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	10/08/2026
SECRETARIA	Secretaria de Mujer y Equidad de Genero
PERIODO EVALUADO	27 de junio a 10 de agosto
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 Gutiérrez 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
PRORROGAS	NA
SUSPENSIONES	NA
ADICIONES	NA

BALANCE DEL CONTRATO O CONVENIO A LA FECHA		
ITEM	**PAGOS**	**SALDO**
VALOR TOTAL DEL CONTRATO O CONVENIO		**$100.000.000**
ADICIONES		
VALOR PAGADO ACTAS ANTERIORES	45.151.000	
VALOR A PAGAR PRESENTE ACTA	17.405.000	
SALDO	$ 37.444.000	
TOTAL	**$100.000.000**	

VERIFICACION 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.	$18.173.319	42%	Ejecución presupuestal del 42% del valor de contrapartida, alineado con la ejecución operativa y estratégica del proyecto “Una Mujer a La vez” *Anexo: Informe Financiero No. 3*

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	28 Semanas	70%	Durante el período reportado, el programa **“Una Mujer A La Vez – Incubar 2026”** alcanzó un avance del **70 % de las 28 semanas previstas de ejecución**, evidenciando una evolución favorable en el cumplimiento del objeto contractual y en el desarrollo integral de las actividades programadas. La ejecución se ha desarrollado de manera articulada con la **metodología MUJER** y los enfoques de **autonomía económica, encadenamientos productivos y equidad de género**, garantizando la continuidad de las acciones previstas y el acompañamiento a las beneficiarias durante las diferentes etapas del proceso. El avance alcanzado permite evidenciar la continuidad y consolidación de la ejecución contractual, manteniendo la articulación técnica y operativa necesaria para el cumplimiento de las metas establecidas y para el desarrollo de las actividades previstas en las etapas restantes del programa. En este sentido, el proyecto mantiene una ejecución acorde con la programación establecida y avanza hacia la consolidación de los resultados esperados en materia de fortalecimiento empresarial, autonomía económica, generación de oportunidades productivas y encadenamientos comerciales para las mujeres participantes.

3	Asegurar la correcta, planeación, coordinación, ejecución y seguimiento y cierre del programa durante las 40 semanas definidas en la arquitectura del proyecto	28 Semanas	70%	Al corte del presente informe, el programa registra un avance del **70 % frente a las 28 semanas definidas**, evidenciando continuidad en la planeación, coordinación, ejecución y seguimiento de las actividades contempladas en la arquitectura del proyecto. Durante el período se ha garantizado la articulación de los componentes **técnicos, administrativos y logísticos** requeridos para el adecuado desarrollo de las actividades, manteniendo mecanismos de seguimiento que permiten verificar el cumplimiento de la programación y realizar los ajustes necesarios de manera oportuna. De manera paralela, se ha fortalecido la coordinación entre los diferentes actores involucrados en la ejecución, asegurando la adecuada organización de las actividades, la gestión de los recursos y la consolidación progresiva de los soportes y evidencias requeridos para la trazabilidad del programa. El avance alcanzado permite evidenciar una ejecución organizada y continua, con seguimiento permanente a las actividades desarrolladas y preparación progresiva de las acciones correspondientes a las etapas finales del programa, incluyendo la consolidación de resultados, cierre y entrega de los productos establecidos en la arquitectura del proyecto.

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**	Durante el período reportado se fortaleció la **articulación institucional con la Secretaría de las Mujeres y Equidad de Género de Manizales**, mediante una comunicación permanente y el desarrollo de reuniones de alineación orientadas a revisar el avance del programa, identificar necesidades y establecer acciones de mejora para su adecuada ejecución. En el marco de este proceso se realizaron los **ajustes necesarios en materia de comunicación y coordinación**, con el propósito de mejorar los canales de intercambio de información, facilitar el seguimiento de las actividades y garantizar mayor claridad frente a los requerimientos y responsabilidades de las partes. Asimismo, las reuniones de alineación permitieron revisar aspectos relacionados con el desarrollo del programa y establecer **compromisos conjuntos entre el equipo ejecutor y la Secretaría**, definiendo responsabilidades y acciones complementarias para fortalecer la ejecución y el seguimiento del proyecto. Esta articulación ha permitido mantener una coordinación más organizada entre las partes, facilitar la atención oportuna de requerimientos y asegurar que las actividades desarrolladas conserven coherencia con los lineamientos institucionales, la metodología MUJER y los enfoques de **autonomía económica, encadenamientos productivos y equidad de género**.

5	Cumplir con los principios de eficiencia, eficacia, transparencia y enfoque diferencial y uso adecuado los recursos públicos	**N/A**	**N/A**	Durante el período reportado, la ejecución del programa se ha desarrollado bajo criterios de **eficiencia, eficacia, transparencia y adecuado uso de los recursos públicos**, procurando que las acciones implementadas respondan a los objetivos establecidos y a las necesidades identificadas durante el desarrollo del proyecto. La planeación y coordinación de las actividades han permitido organizar los recursos técnicos, humanos, administrativos y logísticos disponibles de acuerdo con las necesidades de ejecución, buscando optimizar su utilización y garantizar el desarrollo oportuno de las actividades programadas. De igual manera, se ha mantenido el seguimiento a las actividades y a los productos desarrollados, fortaleciendo la **trazabilidad de la ejecución** mediante la organización de soportes, registros y evidencias que permiten verificar el avance del programa y respaldar los resultados alcanzados. El **enfoque diferencial y de equidad de género** se mantiene como un elemento transversal de la ejecución, procurando que las acciones desarrolladas respondan a las características y necesidades de las mujeres participantes y contribuyan al fortalecimiento de sus oportunidades de autonomía económica. En este sentido, las acciones desarrolladas durante el período han permitido avanzar en el cumplimiento de los objetivos del programa, procurando una gestión organizada y responsable de los recursos y manteniendo la ejecución alineada con los principios de la administración pública y los lineamientos establecidos para el proyecto.

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%	Desde el **Informe 1** se reportó el cumplimiento de la fase de **diseño, socialización y ejecución de la convocatoria priorizada** para la selección de las beneficiarias del programa **“Una Mujer A La Vez – Incubar 2026”**. Este proceso se desarrolló de acuerdo con los criterios de focalización y priorización establecidos para la vinculación de las participantes. La convocatoria contempló la participación prioritaria de **egresadas de las vigencias 2024 y 2025**, así como de nuevas emprendedoras que cumplieran con los criterios de madurez definidos por el programa. Para ello, se desarrollaron las acciones de difusión, socialización, recepción y organización de las postulaciones. Como resultado del proceso se consolidó la información de las postulantes y se generaron los insumos necesarios para continuar con las fases posteriores de **caracterización, diagnóstico, selección y definición de las rutas de acompañamiento**, manteniendo la articulación con la metodología MUJER y el enfoque de autonomía económica. Este resultado constituye un **hito ya cumplido dentro de la ejecución del programa** y permitió establecer la base de participantes sobre la cual se desarrollaron las siguientes etapas de intervención. Por lo anterior, el indicador registra un **cumplimiento acumulado del 100 %**, manteniéndose como una actividad concluida desde el **Informe 1** y sin requerir nuevas acciones de ejecución durante el período actual.

7	Realizar el diagnóstico diferenciado de las participantes, estableciendo líneas, bases individuales y rutas de acompañamiento personalizadas	150	100%	Desde el **Informe 1** y hasta el período objeto del presente reporte, se desarrolló y consolidó la fase de **diagnóstico diferenciado de las participantes**, mediante la aplicación de **150 instrumentos de caracterización**, dando cumplimiento al 100 % de la meta establecida para este indicador. El proceso permitió recopilar y analizar información cuantitativa y cualitativa relacionada con las condiciones, capacidades, características y nivel de desarrollo de las unidades productivas participantes, constituyendo la **línea base individual** requerida para orientar la intervención del programa. A partir de la información obtenida mediante los diagnósticos, se identificaron fortalezas, necesidades y oportunidades de mejora en las diferentes dimensiones evaluadas, permitiendo establecer elementos diferenciadores para la definición de las **rutas de acompañamiento y fortalecimiento** de las participantes. Los resultados de esta fase se constituyeron en un insumo fundamental para la planeación de las actividades posteriores del programa, permitiendo orientar de manera más pertinente los procesos de formación, mentoría, fortalecimiento comercial y articulación productiva, de acuerdo con las características y necesidades identificadas en cada unidad productiva. Con la realización y consolidación de los **150 diagnósticos**, se da cumplimiento al **100 % de la meta contractual**, dejando establecida la línea base necesaria para el seguimiento de la evolución de las participantes y para la posterior medición de los resultados e impactos alcanzados por el programa. **Resultado acumulado desde el Informe 1:** 150 diagnósticos realizados de 150 programados – **100 % de cumplimiento**.

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%	En Informes anteriores se reportó el avance y cumplimiento del proceso de **selección y formalización de los emprendimientos participantes**, consolidándose la vinculación de **20 emprendimientos tractoras y 50 emprendimientos proveedoras**, de acuerdo con los criterios establecidos en el programa. El proceso de selección se desarrolló tomando como referencia la información obtenida mediante los diagnósticos y caracterizaciones realizadas, permitiendo identificar las capacidades, necesidades, nivel de desarrollo y potencial de articulación de las unidades productivas participantes. La selección se realizó bajo un enfoque de **encadenamiento productivo**, procurando que la conformación del grupo de participantes respondiera a las necesidades reales identificadas y a la complementariedad entre las capacidades de las unidades tractoras y las potenciales proveedoras. Como resultado, se consolidó la información correspondiente a las participantes seleccionadas y se generaron los insumos técnicos requeridos para sustentar el proceso ante la supervisión, garantizando la trazabilidad de los criterios utilizados y la coherencia con la metodología y los objetivos del programa. Este proceso constituye un **hito cumplido desde el Informe 1** y permitió establecer la estructura de participantes sobre la cual se desarrollaron las posteriores acciones de fortalecimiento, relacionamiento comercial y encadenamiento productivo. Por lo anterior, el indicador registra un **cumplimiento acumulado del 100 %**, correspondiente a la selección y formalización de las **20 tractoras y 50 proveedoras** previstas en el programa.

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%	Anteriormente, se consolidó y documentó la información correspondiente al proceso de inscripción, selección y diagnóstico de las participantes del programa, dando cumplimiento al requerimiento establecido para este indicador. Como resultado, se cuenta con **1 base de datos consolidada** con la información de las participantes inscritas y con los soportes correspondientes a los **150 diagnósticos aplicados**, constituyendo estos los principales insumos técnicos para la trazabilidad y seguimiento del proceso. La información fue organizada y sistematizada para facilitar su consulta, verificación y seguimiento por parte de la supervisión, permitiendo contar con evidencia documental de las diferentes etapas desarrolladas durante el proceso de selección y diagnóstico. La documentación consolidada permitió, además, disponer de información base para la identificación de perfiles, la definición de las participantes priorizadas y la estructuración de las posteriores rutas de acompañamiento y fortalecimiento. Por lo anterior, este indicador se encuentra **cumplido al 100 % desde el Informe 1**, con la consolidación de la base de datos de inscritas y la aplicación y documentación de los **150 diagnósticos previstos**, quedando estos insumos como soporte para las siguientes etapas de ejecución del programa.

10	Ejecutar el proceso de aceleración comercial intensa para las 20 tractores durante mínimo 16 semanas	12 Semanas	75%	Durante el período reportado se dio continuidad al **proceso de aceleración comercial intensiva de las 20 empresas tractoras**, alcanzando un acumulado de **12 semanas de ejecución frente a las 16 semanas previstas**, equivalente al **75 % de cumplimiento** del indicador. El proceso ha permitido avanzar de manera progresiva en el fortalecimiento de las capacidades comerciales de las tractoras, mediante acciones orientadas a mejorar su preparación para el mercado, fortalecer su posicionamiento y generar condiciones para el desarrollo de oportunidades comerciales y de encadenamiento productivo. En el marco de la aceleración se han desarrollado acciones de acompañamiento, seguimiento y fortalecimiento comercial, articuladas con la identificación de necesidades de las empresas y con la estructuración de herramientas que faciliten su relacionamiento con potenciales compradores y proveedoras. De manera complementaria, se han generado insumos para fortalecer la presentación comercial de las tractoras y su capacidad de participación en escenarios de comercialización y conexión empresarial, contribuyendo a la consolidación de sus oportunidades de mercado. El avance de **12 de las 16 semanas programadas** evidencia una ejecución sostenida del proceso y permite proyectar la continuidad de las cuatro semanas restantes hacia la consolidación de los resultados comerciales, el seguimiento a las oportunidades identificadas y el cierre de las rutas de acompañamiento previstas. En este sentido, el indicador presenta un **75 % de cumplimiento**, manteniéndose en ejecución conforme a la programación establecida y a la metodología del programa.

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,	50%	Durante el período reportado se avanzó en la **producción y consolidación de los kits comerciales** destinados a fortalecer la presentación y posicionamiento de las unidades productivas participantes, alcanzando un **50 % de cumplimiento** del indicador. En el marco de esta actividad se desarrollaron acciones de **producción de contenido fotográfico y audiovisual**, incluyendo la realización de sesiones de fotografía profesional y la generación de material en video, orientado a presentar de manera adecuada los productos, servicios y propuestas de valor de las beneficiarias. De manera complementaria, se avanzó en la organización de la información comercial necesaria para la construcción de los **catálogos y portafolios comerciales**, procurando que los contenidos visuales se articulen con información relevante sobre los productos, servicios, precios y datos de contacto de las unidades productivas. Asimismo, se adelanta la consolidación de los componentes digitales relacionados con la **Vitrina de Rosa**, con el propósito de fortalecer la visibilidad de las beneficiarias y facilitar la consulta de su oferta comercial por parte de potenciales clientes y aliados. El avance alcanzado permite evidenciar que el proceso pasó de la etapa de planeación a una fase efectiva de **producción, organización y consolidación de los materiales comerciales**. Las acciones pendientes estarán orientadas a completar los componentes restantes, realizar los procesos de edición y validación y consolidar la entrega integral de los kits establecidos. En consecuencia, el indicador presenta un **avance del 50 %**, manteniéndose en ejecución de acuerdo con la programación prevista.

12	Brindar mentoría especializadas en gestión y posicionamiento comercial, negociación, B2B, cumplimiento de estándares de calidad y escalamiento	4	100%	Durante la ejecución del programa se desarrollaron las **cuatro mentorías especializadas** previstas para el fortalecimiento de las unidades productivas participantes, dando cumplimiento al **100 % de la meta establecida**. Las mentorías estuvieron orientadas al fortalecimiento de competencias estratégicas para la gestión y el crecimiento empresarial, abordando aspectos relacionados con el **posicionamiento comercial, la negociación, el relacionamiento B2B, el cumplimiento de estándares de calidad y las estrategias de escalamiento**. Estos espacios permitieron complementar el proceso de aceleración comercial mediante acompañamiento especializado, proporcionando herramientas y orientaciones dirigidas a fortalecer la capacidad de las beneficiarias para identificar oportunidades, mejorar su gestión comercial y responder de manera más efectiva a las exigencias del mercado. De manera complementaria, las mentorías permitieron identificar oportunidades de mejora y aspectos susceptibles de fortalecimiento en las unidades productivas, generando insumos para orientar las acciones posteriores de acompañamiento y seguimiento. Con la realización de las **cuatro mentorías programadas**, se da cumplimiento al **100 % del indicador**, consolidando este componente como una de las acciones ejecutadas dentro de la ruta de fortalecimiento empresarial y comercial del programa.

13	Gestionar y coordinar citas comerciales efectivas, garantizando como mínimo 60 Citas comerciales gestionadas	N/A	40%	Durante el período reportado se avanzó en la **gestión y coordinación de oportunidades comerciales B2B**, a partir de la información recopilada en los procesos de diagnóstico, caracterización y fortalecimiento comercial de las unidades productivas participantes. Con base en estos insumos se han fortalecido los perfiles comerciales y la identificación de necesidades y oportunidades de conexión, permitiendo orientar la búsqueda de potenciales compradores y aliados de acuerdo con la oferta de las empresas y sus capacidades de atención. Como parte fundamental de esta estrategia, se encuentra en proceso de organización la **Gran Rueda de Negocios**, programada para el **26 de agosto de 2026**, concebida como un espacio de conexión empresarial que permitirá generar encuentros entre las unidades productivas participantes y potenciales compradores y aliados comerciales. La preparación de este espacio contempla la articulación de la oferta de las beneficiarias con los perfiles y necesidades de los participantes invitados, buscando que las citas sean pertinentes y tengan potencial de generar oportunidades comerciales concretas. La rueda de negocios constituye un hito dentro de la estrategia de relacionamiento B2B del programa y permitirá avanzar de manera significativa en el cumplimiento de la meta de **mínimo 60 citas comerciales gestionadas**, así como en la identificación de oportunidades de seguimiento, negociación y eventual cierre de negocios. En consecuencia, el indicador presenta actualmente un **40 % de avance**, encontrándose en una fase activa de gestión y coordinación, con la Gran Rueda de Negocios del **26 de agosto** como uno de los principales mecanismos para consolidar las citas comerciales previstas.

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**	Durante el período reportado se avanzó en la **estructuración y organización del sistema de seguimiento comercial**, orientado a garantizar la trazabilidad de los prospectos, oportunidades y procesos de relacionamiento generados en el marco del programa. A partir de la información recopilada durante los procesos de diagnóstico, acompañamiento y gestión comercial, se han definido los elementos necesarios para organizar el **pipeline de ventas**, permitiendo identificar las oportunidades, su estado de gestión, las acciones pendientes y los posibles pasos siguientes dentro del proceso comercial. De manera complementaria, se ha avanzado en la organización de la información requerida para el seguimiento de las unidades productivas y de las oportunidades comerciales identificadas, incluyendo los datos necesarios para facilitar la gestión de contactos, citas y procesos de negociación. La herramienta se articula con la estrategia de conexión B2B y con la **Gran Rueda de Negocios programada para el 26 de agosto de 2026**, permitiendo contar con un mecanismo de seguimiento de los contactos y oportunidades que se generen antes, durante y después de este espacio. El desarrollo de este sistema permitirá fortalecer la trazabilidad comercial del programa, facilitar el seguimiento de cada oportunidad y disponer de información organizada para la toma de decisiones y la definición de acciones de seguimiento. El indicador se mantiene con valoración **N/A**, de acuerdo con la estructura contractual, mientras continúa el proceso de implementación y actualización de la herramienta de gestión comercial.

15	Acompañar procesos de negociación y cierre de oportunidades comerciales. B2B	**N/A**	**30%**	Durante el período reportado se dio continuidad al **acompañamiento de las beneficiarias en procesos de negociación, relacionamiento comercial y cierre de oportunidades**, tanto en escenarios de comercialización directa como en espacios orientados a la generación de conexiones empresariales. En el mes de **julio de 2026**, se realizó el acompañamiento durante **tres días de participación en la Feria Mujeres Reales**, brindando apoyo a las emprendedoras en la exhibición y presentación de sus productos, interacción con clientes, identificación de oportunidades comerciales, gestión de contactos y fortalecimiento de sus capacidades de negociación y cierre de ventas. Este espacio permitió que las participantes pusieran en práctica herramientas desarrolladas durante el proceso de fortalecimiento comercial, especialmente en aspectos relacionados con la presentación de la oferta, comunicación del valor diferencial, atención al cliente y gestión de oportunidades generadas durante la actividad. De manera complementaria, se viene adelantando la **preparación y articulación de la Gran Rueda de Negocios programada para el 26 de agosto de 2026**, espacio que permitirá trasladar el acompañamiento comercial hacia un escenario de relacionamiento **B2B**, con encuentros entre las unidades productivas y potenciales compradores y aliados empresariales. Para esta actividad se están organizando los perfiles comerciales, necesidades y oportunidades de conexión, con el propósito de facilitar negociaciones pertinentes y establecer rutas de seguimiento para las oportunidades que puedan surgir durante la rueda. El avance alcanzado evidencia una evolución desde el acompañamiento en escenarios de venta directa hacia la preparación de procesos de **negociación empresarial B2B**,

				fortaleciendo progresivamente las capacidades de las participantes para gestionar contactos, presentar propuestas comerciales, negociar condiciones y avanzar hacia potenciales cierres. En consecuencia, el indicador registra un **30 % de avance**, con acciones de acompañamiento ya ejecutadas y una fase de conexión B2B en preparación, cuyo principal hito será la Gran Rueda de Negocios del **26 de agosto de 2026**.

16	Diseñar y ejecutar la convocatoria dirigida para proveedoras con base en las necesidades productivas, céntricas por las tractoras	1	100%	Si bien este indicador se incorpora de manera específica en el presente informe, las actividades asociadas a su cumplimiento **ya fueron desarrolladas y documentadas en informes anteriores**, en el marco del proceso de identificación, selección y caracterización de las unidades productivas proveedoras del programa. La convocatoria y vinculación de las potenciales proveedoras se desarrolló tomando como referencia las **necesidades productivas y comerciales identificadas en las empresas tractoras**, así como la información consolidada durante las etapas de inscripción, caracterización y diagnóstico del programa. En este proceso se realizó la revisión y depuración de los perfiles disponibles, con el propósito de identificar unidades productivas cuya oferta de productos o servicios presentara condiciones de complementariedad con los requerimientos de las tractoras, buscando generar condiciones adecuadas para posteriores procesos de articulación y encadenamiento productivo. La información resultante del proceso, incluyendo los insumos relacionados con las participantes, sus perfiles y características productivas, **fue consolidada y remitida a la supervisión como parte de los informes anteriores**, constituyendo soporte del cumplimiento de esta actividad. En consecuencia, para el presente período no se trata de una actividad que se encuentre en etapa inicial, sino de un **proceso previamente ejecutado y documentado**, cuyos resultados sirven actualmente como base para las acciones de matchmaking, conexión empresarial y estructuración de posibles relaciones comerciales entre tractoras y proveedoras. Por lo anterior, el indicador registra un **cumplimiento del 100 %**, dando por concluida la actividad de diseño y ejecución de la

				convocatoria dirigida a proveedoras y avanzando el programa hacia las fases de **articulación, conexión y encadenamiento productivo**.

16	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 presente obligación se encuentra directamente articulada con la **estrategia de encadenamiento productivo y la Gran Rueda de Negocios programada para el 26 de agosto de 2026**, espacio en el cual se busca facilitar la conexión entre las unidades tractoras y proveedoras previamente identificadas y avanzar hacia oportunidades concretas de relacionamiento comercial. Durante el período reportado se ha avanzado en el **alistamiento técnico y comercial de las participantes**, tomando como referencia los resultados de los diagnósticos, el mapa de necesidades de las empresas tractoras y la identificación de perfiles de proveedoras realizada en las etapas anteriores del programa. Estos insumos permiten orientar el proceso de matchmaking y establecer coincidencias entre las necesidades de abastecimiento de las tractoras y la capacidad de respuesta de las proveedoras, procurando que las conexiones que se generen durante la rueda respondan a necesidades reales y tengan potencial de continuidad comercial. En este marco, la **Gran Rueda de Negocios del 26 de agosto** constituye el principal escenario previsto para propiciar estas negociaciones. A partir de los encuentros que se desarrollen, se podrán identificar oportunidades de suministro y avanzar, cuando exista interés y viabilidad entre las partes, en la definición de condiciones relacionadas con **calidad, volúmenes, precios, tiempos de entrega, condiciones de pago y responsabilidades de cada empresa**. La formalización de los acuerdos estará sujeta a los resultados de las negociaciones y a la voluntad comercial de las partes, por lo que en el presente corte no se reportan acuerdos de suministro suscritos como resultado de la rueda, dado que esta se encuentra programada para el **26 de agosto de 2026**. De esta manera, las actividades desarrolladas hasta el momento

				permiten dejar **preparadas las condiciones técnicas y comerciales para la negociación y eventual formalización de acuerdos**, garantizando que el proceso de encadenamiento avance de manera estructurada y con base en necesidades productivas reales.

17	Realizar Diagnóstico Ágil y vinculación efectiva de las proveedoras seleccionadas	150	100%	Esta obligación fue **ejecutada y cumplida en períodos anteriores**, y sus resultados fueron debidamente **evidenciados y reportados en los informes previos de ejecución del programa**, dando cumplimiento al 100 % de la meta establecida. En el marco de esta actividad se realizaron los **150 diagnósticos** correspondientes a las unidades productivas participantes, mediante los instrumentos definidos para caracterizar sus capacidades, condiciones productivas y comerciales y su potencial de articulación dentro del esquema de encadenamientos productivos. La información obtenida permitió identificar y organizar los perfiles de las proveedoras de acuerdo con sus capacidades, nivel de desarrollo, oferta de productos y servicios y posibilidades de respuesta frente a las necesidades identificadas en las empresas tractoras. Los resultados de los diagnósticos fueron consolidados como insumos técnicos para el proceso de **selección, vinculación y posterior matchmaking** entre tractoras y proveedoras, garantizando que las conexiones propuestas respondan a criterios de pertinencia y complementariedad. La documentación y los soportes correspondientes fueron **remitidos y presentados en informes anteriores**, por lo que para el presente corte se reconoce esta actividad como un **hito ya cumplido**, cuyos resultados continúan siendo utilizados como base para las fases actuales de articulación y encadenamiento productivo. En consecuencia, el indicador mantiene un **cumplimiento acumulado del 100 %**, correspondiente a los **150 diagnósticos realizados**, dejando consolidada la información técnica necesaria para avanzar hacia la conexión comercial y la generación de posibles acuerdos entre las unidades tractoras y proveedoras.

18	Facilitar la Suscripción de Acuerdos de suministro entre tractoras y proveedoras, defiendo estándares claros de calidad, tiempo de entrega, volúmenes y precios	**N/A**	**N/A**	La presente obligación se encuentra directamente vinculada al desarrollo de la **Gran Rueda de Negocios programada para el 26 de agosto de 2026**, escenario establecido dentro de la estrategia de encadenamiento productivo del programa para facilitar la generación de conexiones y oportunidades comerciales entre las unidades tractoras y proveedoras previamente seleccionadas. En el período reportado se avanzó en el **alistamiento de las condiciones técnicas y comerciales necesarias para facilitar las negociaciones**, tomando como base la información obtenida en los diagnósticos de las proveedoras, el análisis de las necesidades de las tractoras y los ejercicios de identificación de posibles coincidencias entre oferta y demanda. La rueda de negocios permitirá generar encuentros directos entre las partes, a partir de los cuales se podrán identificar oportunidades concretas de suministro y avanzar, cuando exista interés y viabilidad comercial, en la definición de condiciones relacionadas con **estándares de calidad, volúmenes requeridos, precios, tiempos de entrega, condiciones de pago y demás aspectos propios de la relación comercial**. En este sentido, la suscripción de los acuerdos no se reporta aún como resultado alcanzado, dado que su formalización **depende de las negociaciones, acuerdos de voluntad y condiciones comerciales que se deriven de los encuentros programados para el 26 de agosto**. Una vez realizada la rueda, se realizará el seguimiento a las oportunidades identificadas y, cuando corresponda, se documentarán los acuerdos o compromisos alcanzados entre las partes, garantizando su trazabilidad y la definición clara de las condiciones de suministro. Por lo anterior, el indicador se mantiene en **N/A para el presente corte**, encontrándose en fase de

				preparación y articulación previa a la rueda de negocios que constituye el principal escenario para su materialización.

19	Acompañar el cumplimiento de acuerdos comerciales y trazabilidad de los procesos productivos	**N/A**	**N/A**	La presente obligación se encuentra directamente articulada con el proceso de **encadenamiento productivo y con la Gran Rueda de Negocios programada para el 26 de agosto de 2026**, dado que su ejecución depende de las oportunidades comerciales y acuerdos que se generen entre las unidades tractoras y proveedoras como resultado de este espacio de conexión empresarial. Durante el período reportado se ha avanzado en el **alistamiento de los mecanismos y herramientas de seguimiento** que permitirán realizar la trazabilidad de las oportunidades comerciales que se deriven de la rueda y, posteriormente, acompañar el cumplimiento de los compromisos que sean formalizados entre las partes. Una vez identificados y formalizados los acuerdos de suministro, el acompañamiento permitirá realizar seguimiento a aspectos como **cumplimiento de volúmenes, tiempos de entrega, condiciones de calidad, precios y demás compromisos establecidos entre las empresas**, así como registrar avances, dificultades y acciones de mejora que puedan presentarse durante la relación comercial. De igual manera, la trazabilidad permitirá documentar la evolución de los procesos de encadenamiento, desde la generación del contacto y la negociación inicial hasta la materialización de pedidos, entregas y demás resultados derivados de la relación entre tractoras y proveedoras. Por tratarse de una actividad que depende directamente de los resultados de la **Gran Rueda de Negocios del 26 de agosto**, no se reportan aún acuerdos comerciales sujetos a seguimiento ni procesos productivos derivados de dichos acuerdos. En consecuencia, el indicador se mantiene en **N/A para el presente corte**, encontrándose en fase de preparación de los mecanismos de seguimiento y listo para su activación una vez se concreten las oportunidades y acuerdos derivados del proceso de conexión empresarial.

20	Garantizar la vinculación efectiva hasta 50 proveedores en encadenamientos productivos funcionales	**N/A**	**10%**	Durante el período reportado se avanzó en la **preparación y articulación del proceso de vinculación de proveedores a encadenamientos productivos**, tomando como base la información consolidada en los diagnósticos, la identificación de necesidades de las empresas tractoras y el perfilamiento de las unidades proveedoras. Se han desarrollado acciones de acercamiento y análisis de complementariedad entre las participantes, permitiendo identificar posibles coincidencias entre la oferta de las proveedoras y las necesidades de abastecimiento de las tractoras. Estos ejercicios constituyen una etapa preparatoria para la generación de relaciones comerciales efectivas. No obstante, la **vinculación efectiva de las proveedoras a encadenamientos funcionales estará determinada por las oportunidades comerciales que se concreten a partir de la Gran Rueda de Negocios programada para el 26 de agosto de 2026**. En particular, se tendrá como referencia la generación de pedidos, acuerdos de suministro o compromisos comerciales que evidencien una relación productiva efectiva entre las partes. Por esta razón, los contactos y acercamientos realizados hasta el momento constituyen insumos de preparación, pero no se contabilizan automáticamente como encadenamientos funcionales. La medición definitiva se realizará sobre aquellas vinculaciones que logren materializarse a partir de las negociaciones y oportunidades identificadas. Posterior a la rueda de negocios se realizará el seguimiento correspondiente a los resultados obtenidos, identificando **qué proveedoras fueron efectivamente vinculadas, con qué tractora, bajo qué necesidad, qué producto o servicio fue requerido y si se generaron pedidos o acuerdos comerciales**, garantizando la trazabilidad del proceso.

				En consecuencia, el indicador presenta un **avance preliminar del 10 %**, encontrándose en una fase de preparación y articulación previa a la materialización de los encadenamientos. La **Gran Rueda de Negocios del 26 de agosto** será un hito determinante para avanzar en la vinculación efectiva de las hasta 50 proveedoras previstas.

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**	**0%**	Durante la ejecución del programa se ha avanzado en la **implementación y consolidación del sistema de medición, reporte y verificación (MRV)**, estableciendo herramientas para realizar el seguimiento de los principales resultados técnicos, comerciales y económicos derivados de la intervención. Se consolidó una matriz de seguimiento que incorpora variables relacionadas con **emprendimientos fortalecidos, citas comerciales gestionadas, oportunidades comerciales avanzadas, dinamización económica, participación en espacios comerciales y ocupaciones directas generadas**, permitiendo organizar la información y asociarla con los respectivos soportes de verificación. Como parte del proceso de medición se realizó la actualización y consolidación de los resultados de la estrategia **Vitrina de Rosa**, que registra **1.568 transacciones válidas y** **$81.702.514 COP en ventas acumuladas**, superando ampliamente la proyección económica inicial de **$45.000.000 COP** establecida para la estrategia. La información consolidada permite realizar análisis sobre el comportamiento de las ventas por períodos, eventos y espacios de comercialización, así como identificar los escenarios que han generado mayores resultados económicos. En particular, la **Feria Empresarial Manizales del Alma** registra $39.488.125 COP, equivalentes al **48,33 % del total de ventas analizadas**, constituyéndose en uno de los principales resultados de dinamización económica del programa. De manera paralela, se viene fortaleciendo la trazabilidad de las **oportunidades comerciales B2B**, mediante la organización de perfiles, necesidades y contactos, proceso que tendrá un avance significativo con la **Gran Rueda de Negocios programada para el 26 de agosto de 2026**. Los resultados de este

				espacio permitirán complementar los indicadores relacionados con citas comerciales, oportunidades avanzadas y encadenamientos productivos. En cuanto al indicador de **ocupaciones directas generadas**, se mantiene un criterio de medición basado en información reportada y verificable por las beneficiarias, de manera que únicamente se contabilicen aquellas vinculaciones que puedan ser soportadas y relacionadas con la dinámica de sus unidades productivas.

22	Realizar seguimiento individualizado a cada una de las beneficiarios, garantizando la trazabilidad de los resultados	**N/A**	**N/A**	Durante la ejecución del programa se ha implementado un **esquema de seguimiento individualizado y permanente a las beneficiarias**, garantizando el acompañamiento tanto de las **empresas tractoras como de las proveedoras** vinculadas al programa **“Una Mujer A La Vez – Incubar 2026”**. Al corte del presente informe se han cumplido **28 de las 40 semanas previstas en la arquitectura del proyecto**, equivalente al **70 % del tiempo total de ejecución**. Durante este período se ha mantenido el seguimiento a las participantes mediante diferentes mecanismos de acompañamiento y comunicación, de acuerdo con las necesidades identificadas en cada etapa del proceso. El seguimiento ha permitido acompañar aspectos relacionados con el **fortalecimiento empresarial, gestión comercial, participación en actividades, preparación para espacios de conexión B2B, identificación de oportunidades de negocio y procesos de articulación entre tractoras y proveedoras**. En el caso de las empresas tractoras, el seguimiento ha permitido acompañar el proceso de aceleración comercial, la construcción de herramientas de promoción, la identificación de necesidades de proveeduría y la preparación para la participación en la Gran Rueda de Negocios. Para las proveedoras, el acompañamiento ha permitido mantener actualizada la información sobre sus capacidades productivas y comerciales, identificar oportunidades de articulación con las tractoras y preparar su participación en los procesos de **matchmaking y conexión empresarial**. De manera transversal, se ha mantenido comunicación directa con las beneficiarias para atender requerimientos, realizar seguimiento a compromisos y recopilar información necesaria para la actualización de los indicadores y soportes del programa.

				Este proceso ha contribuido a fortalecer la **trazabilidad de las acciones realizadas, los avances individuales y las oportunidades identificadas.**

23	Elaborar informes, periódicos de avance y un informe final de ejecución e impacto, conforme a los formatos requeridos de la Secretaría	2		En continuidad con el proceso de seguimiento y reporte establecido para el programa **"Una Mujer A La Vez – Incubar 2026"**, durante el presente período se realizó la elaboración y consolidación del **Informe Técnico de Avance No. 3**, correspondiente al avance acumulado del programa al corte de la **semana 28 de ejecución**. El documento da continuidad a los resultados reportados en el **Informes anterior** incorporando la evolución de los componentes técnicos, comerciales, administrativos y de encadenamiento productivo desarrollados durante el período. Entre los principales avances incorporados en el presente informe se encuentra la actualización de la información relacionada con la **dinamización económica de la estrategia Vitrina de Rosa**, cuyo consolidado registra actualmente **1.568 transacciones válidas por un valor total de $81.702.514 COP**, superando ampliamente la proyección económica inicial de **$45.000.000 COP**. Asimismo, el informe incorpora los avances en el acompañamiento a **empresas tractoras y proveedoras**, la preparación de los procesos de conexión empresarial, la gestión de oportunidades comerciales B2B y la programación de la **Gran Rueda de Negocios del 26 de agosto de 2026**, como uno de los principales espacios para la generación de conexiones y posibles encadenamientos productivos. De igual manera, se actualiza la información correspondiente al seguimiento individualizado de las beneficiarias, la consolidación de indicadores de gestión y resultados, los procesos de fortalecimiento comercial y las acciones desarrolladas en los espacios de comercialización y visibilidad empresarial. El presente informe se estructura conforme a los formatos y requerimientos establecidos por la **Secretaría de las Mujeres y Equidad**

				de Género de Manizales y cuenta con los respectivos soportes y evidencias de las actividades reportadas, garantizando la **trazabilidad, consistencia y auditabilidad de la información**. De esta manera, se mantiene la continuidad del proceso de seguimiento contractual y se consolida la información necesaria para la elaboración del **informe final de ejecución e impacto**, previsto para la etapa de cierre del programa.

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 y articulación estratégica**, de acuerdo con la arquitectura del proyecto. El **Demoday o evento de cierre** se mantiene proyectado para el mes de **octubre de 2026**, como espacio de culminación y socialización de los principales resultados, aprendizajes y proyecciones del programa **"Una Mujer A La Vez – Incubar 2026"**. Durante el período se ha avanzado en la definición conceptual del espacio como un **hito de cierre y visibilización de los resultados del proceso de fortalecimiento empresarial y autonomía económica**, contemplando la presentación de los avances alcanzados por las empresas tractoras y proveedoras, los resultados de los procesos de articulación comercial y los aprendizajes derivados de la implementación del programa. La planeación del evento contempla la socialización de los resultados de las **20 empresas tractoras y hasta 50 proveedoras vinculadas a los procesos de encadenamiento**, así como la presentación de los principales indicadores de gestión, dinamización económica, conexiones comerciales y oportunidades de negocio generadas durante la ejecución. Asimismo, se mantiene la articulación con el equipo técnico de la **Secretaría de las Mujeres y Equidad de Género de Manizales**, con el propósito de garantizar que los contenidos, resultados, aprendizajes y proyecciones del Demoday respondan a los lineamientos institucionales y a los objetivos de **autonomía económica, fortalecimiento empresarial, encadenamientos productivos y equidad de género**. Durante las siguientes etapas se continuará con la definición de agenda, participantes, contenidos, requerimientos logísticos y mecanismos de presentación de resultados, de manera que el evento permita evidenciar integralmente los

				avances del programa y proyectar las oportunidades de continuidad y sostenibilidad de las iniciativas acompañadas. **La obligación permanece en ejecución**, con avances en su fase de planeación y articulación, y su cumplimiento se materializará con la realización del Demoday programado para octubre de 2026.

25	Garantizar la adecuada custodia de entrega de soportes, técnicos, administrativos y financieros del contrato	**N/A**	**N/A**	Durante el período reportado se ha mantenido la **custodia, organización y actualización permanente del archivo físico y digital** correspondiente a los soportes técnicos, administrativos y financieros generados en el marco del contrato del programa **"Una Mujer A La Vez – Incubar 2026"**. Al corte del presente **Informe Técnico No. 3**, correspondiente a **28 semanas de ejecución**, se ha dado continuidad al repositorio centralizado dispuesto para la conservación de la documentación, incorporando de manera progresiva los soportes derivados de las actividades desarrolladas durante el período. El archivo incluye, entre otros, **informes de avance, bases de datos, registros de participación, evidencias fotográficas, soportes de actividades comerciales, información de seguimiento a beneficiarias, resultados de ventas, documentos asociados a los procesos de articulación empresarial y demás evidencias requeridas para la verificación de la ejecución del programa**. De manera complementaria, se ha procurado mantener una organización documental que facilite la **consulta, trazabilidad y verificación de la información**, permitiendo relacionar los soportes con las actividades, indicadores y obligaciones contractuales correspondientes. La gestión documental se mantiene como un proceso continuo durante la ejecución del contrato, garantizando que los nuevos productos, evidencias y soportes generados sean incorporados oportunamente al archivo del proyecto. En consecuencia, al corte del presente informe se mantiene la **adecuada custodia y disponibilidad de los soportes técnicos, administrativos y financieros generados durante las 28 semanas de ejecución**, garantizando las condiciones necesarias para el seguimiento de la supervisión y para

				la consolidación documental requerida en la etapa de cierre del programa.

26	Atender oportunamente, a requerimientos de la supervisión y de los entes de control	**N/A**	**N/A**	Durante el período reportado se ha mantenido la **atención oportuna y permanente a los requerimientos, solicitudes, observaciones y orientaciones** formulados por la supervisión del contrato, garantizando canales de comunicación directos y disposición continua para facilitar el seguimiento a la ejecución del programa **"Una Mujer A La Vez – Incubar 2026"**. Al corte del presente **Informe Técnico No. 3**, correspondiente a **28 semanas de ejecución**, se ha dado continuidad a la gestión de los requerimientos relacionados con los componentes **técnicos, administrativos, comerciales y de encadenamiento productivo**, suministrando la información y los soportes necesarios para facilitar la revisión y seguimiento de las actividades ejecutadas. De manera complementaria, se mantiene actualizada la documentación asociada a los principales resultados del programa, incluyendo la información de las beneficiarias, diagnósticos, seguimiento a empresas tractoras y proveedoras, actividades comerciales, resultados de la **Vitrina de Rosa**, procesos de articulación empresarial y demás soportes relacionados con el cumplimiento de las obligaciones contractuales. La información generada durante la ejecución se encuentra organizada y disponible para su consulta y verificación, permitiendo responder de manera oportuna ante solicitudes adicionales de la supervisión o de los **entes de control competentes**. Asimismo, se mantiene una comunicación permanente con la **Secretaría de las Mujeres y Equidad de Género de Manizales**, facilitando la coordinación institucional, la validación de aspectos técnicos y administrativos y la atención de los requerimientos que se presenten durante el desarrollo del programa. En consecuencia, durante las **28 semanas ejecutadas** se ha garantizado la disposición y atención

				oportuna de los requerimientos relacionados con la ejecución contractual, manteniendo condiciones de **transparencia, trazabilidad, coordinación y disponibilidad documental** para el adecuado ejercicio de la supervisión y las acciones de control que correspondan.

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**	Durante la ejecución del programa **“Una Mujer A La Vez – Incubar 2026”** se ha trabajado en la implementación de herramientas metodológicas y operativas orientadas no solo al cumplimiento de las actividades previstas, sino también a la **generación de capacidades y mecanismos que puedan mantenerse y ser utilizados por las beneficiarias una vez finalice la vigencia contractual**. Al corte del presente **Informe Técnico No. 3**, correspondiente a **28 semanas de ejecución**, se han desarrollado y puesto en marcha diferentes herramientas relacionadas con el **fortalecimiento comercial, seguimiento empresarial, promoción de productos y servicios, gestión de oportunidades comerciales y articulación entre empresas tractoras y proveedoras**. De igual manera, el proceso de acompañamiento a las **empresas tractoras y proveedoras** busca dejar capacidades instaladas para la gestión autónoma de sus relaciones comerciales, identificación de necesidades, negociación, seguimiento de oportunidades y generación de posibles encadenamientos productivos. La estrategia de **Vitrina de Rosa** constituye igualmente un mecanismo de dinamización comercial que ha permitido a las participantes adquirir experiencia en escenarios reales de comercialización, fortalecer sus capacidades de venta y reconocer aquellos espacios, temporadas y estrategias que generan mejores resultados económicos. En materia de encadenamientos, la preparación de la **Gran Rueda de Negocios del 26 de agosto de 2026** representa un paso adicional hacia la generación de relaciones comerciales que puedan trascender la duración del programa, particularmente mediante la identificación de oportunidades de suministro y posibles acuerdos entre tractoras y proveedoras. Asimismo, los procesos de

				seguimiento, medición y sistematización implementados permiten conservar información útil para la toma de decisiones y para la continuidad de las estrategias comerciales después de finalizada la intervención. En consecuencia, los avances alcanzados durante las **28 semanas de ejecución** evidencian que el programa está orientando sus resultados hacia la **transferencia de capacidades, generación de herramientas reutilizables y fortalecimiento de relaciones comerciales sostenibles**, contribuyendo a que los beneficios de la intervención trasciendan la vigencia contractual.

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**	Durante el período reportado se ha mantenido la **ejecución de los recursos aportados por el Municipio de Manizales de manera exclusiva para el cumplimiento del objeto del convenio de asociación**, en concordancia con las actividades, metas y líneas de acción establecidas para el programa **"Una Mujer A La Vez – Incubar 2026"**. Al corte del presente **Informe Técnico No. 3**, correspondiente a **28 semanas de ejecución**, se ha dado continuidad a la aplicación de los recursos de acuerdo con el plan de ejecución establecido y con las actividades programadas y desarrolladas durante el período. La ejecución de los recursos se encuentra articulada con las acciones de **fortalecimiento empresarial, autonomía económica, desarrollo comercial, encadenamientos productivos, acompañamiento a empresas tractoras y proveedoras, espacios de comercialización y articulación B2B**, en correspondencia con el objeto y alcance del programa. De manera paralela, se ha mantenido la **organización y custodia de los soportes administrativos, técnicos y financieros** asociados a las inversiones realizadas, permitiendo establecer la relación entre los recursos ejecutados, las actividades desarrolladas y los resultados obtenidos. Los soportes correspondientes se mantienen disponibles para la revisión y verificación de la supervisión, de acuerdo con los procedimientos establecidos y las orientaciones impartidas por la entidad. Asimismo, la ejecución se desarrolla bajo criterios de **eficiencia, transparencia, trazabilidad y adecuada destinación de los recursos públicos**, procurando que las inversiones realizadas contribuyan directamente al cumplimiento de las metas y resultados previstos en el programa y a las líneas estratégicas del Plan de Desarrollo Municipal

				vigente. En consecuencia, durante las **28 semanas de ejecución** se ha mantenido el manejo de los recursos conforme al objeto contractual y al plan de ejecución acordado, garantizando la disponibilidad de los soportes requeridos para el seguimiento, control y verificación por parte de la supervisión y de las instancias competentes.

Enunciar Anexos:

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

La carpeta constituye el repositorio documental del proyecto y contiene, de manera progresiva, los soportes correspondientes a las **28 semanas de ejecución reportadas en el presente Informe Técnico No. 3**, incluyendo evidencias de actividades, bases de datos, informes, registros de participación, soportes de seguimiento, resultados comerciales, evidencias fotográficas y demás documentación relacionada con el cumplimiento de las obligaciones contractuales.

La disposición digital de la información permite garantizar la **custodia, trazabilidad, integridad, consulta y verificación de los soportes**, facilitando el seguimiento permanente por parte de la supervisión y el acceso a la documentación requerida para los procesos de control y auditoría correspondientes.

Repositorio documental del programa:

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

Nota: Los anexos y soportes se mantienen en actualización permanente conforme avanza la ejecución del programa y se generan nuevos productos y evidencias.

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**	**FIRMA** **NOMBRE: NATALIA GUTIERREZ JARAMILLO** **C.C. 1.053.794.430** **SUPERVISORA**