ACTA No. 4 Contrato No interno 1748 SECOP II No CO1.PCCNTR.6339231 de fecha 14 de junio de 2024

ACTA PARCIAL **X**
ACTA FINAL

En la ciudad de Pereira se reunieron **NATALIA CASTRILLON EUSSE** en calidad de Interventor y/o Supervisor y, **ANA MARÍA CUARTAS SALDARRIAGA**, representante legal de la **SOCIEDAD DE MEJORAS DE PEREIRA,** en calidad de Contratista, con el objeto de realizar la presente acta parcial del Contrato de prestación de servicios No 1748 – No. SECOP II CO1.PCCNTR.6339231 del 28 de abril de 2023, conforme a lo siguiente:

OBJETO	AUNAR ESFUERZOS TÉCNICOS, ADMINISTRATIVOS Y FINANCIEROS PARA EJECUTAR UN PROGRAMA DIRIGIDO AL FORTALECIMIENTO DEL SECTOR ARTESANAL DEL DEPARTAMENTO DE RISARALDA, BAJO LA MARCA ARTESANÍAS DE RISARALDA.
CONTRATISTA	SOCIEDAD DE MEJORAS DE PEREIRA
NIT O CEDULA	891.480.071-4
REPRESENTANTE LEGAL	ANA MARÍA CUARTAS SALDARRIAGA
CEDULA	42138890
IMPUTACIONES	Rubro: 0309-2.3.2.02.02.009-02 Disponibilidad Pptal No. 1621 del 04 -04-2024 Registro Pptal No. 2977 del 19-06-2024
PLAZO INICIAL	7 meses
FECHA DE INICIACIÓN	24 de junio de 2024
FECHA DE TERMINACIÓN INICIAL	31 de diciembre de 2024
PRÓRROGA (S)	SI
SUSPENSION (S)	N/A
REINICIACIÓN (S)	N/A
FECHA DE TERMINACIÓN	31 de marzo de 2025.
VALOR INICIAL CONTRATO	$ 500.300.000

VALOR DEL DEPARTAMENTO	$350.000.000
VALOR DEL ASOCIADO	$150.300.000
VALOR ADICION	$ 214.500.000
VALOR DEL DEPARTAMENTO	$150.000.000
VALOR DEL ASOCIADO	$64.000.000

ACTA No. 4 Contrato No interno 1748 SECOP II No CO1.PCCNTR.6339231 de fecha 14 de junio de 2024

VALOR TOTAL DEL CONTRATO	$714.800.000
ANTICIPO	$0
FORMA DE PAGO	El Departamento de Risaralda, cancelará el valor del convenio que se suscriba con ocasión de éste proceso de la siguiente forma: El Departamento desembolsará los recursos a aportar en cuatro (4) pagos iguales por un valor de OCHENTA Y SIETE MILLONES QUINIENTOS MIL PESOS ($87.500.000) o Proporcional según la ejecución financiera presentada (Informe financiero), así: El primer pago una vez ejecutado el 20% de las actividades, el segundo pago una vez ejecutado el 50% de las actividades, el tercer pago una vez ejecutado el 75% de las actividades y el cuarto pago al final de ejecución del convenio con el 100%, previa autorización del supervisor y haber acreditado el pago seguridad social y de parafiscales.
FECHA DE ELABORACIÓN:	31 de diciembre de 2024

BALANCE DEL ANTICIPO

Valor Anticipo			$0
Valor amortizado actas anteriores		$0	
Valor amortizado presente acta	(si es del caso)	$0	
Saldo por amortizar		$0	
SUMAS IGUALES		**$0**	**$0**

BALANCE DEL CONTRATO

Valor Contrato Inicial		$350.000.000
Valor Adición		$150.000.000
Valor total de actas pagadas	$267.877.111	
Valor presente acta (en caso de quedar cuentas pendientes, sin amortizar)	$82.122.889	
Saldo del Contrato sin ejecutar	$150.000.000	
SUMAS IGUALES	**$500.000.000**	**$500.000.000**

VALOR TOTAL A PAGAR PRESENTE ACTA (Luego de amortizaciones): $ 82.122.889

PERIODO PAGADO: DESDE EL 01 DE NOVIEMBRE HASTA EL 31 DE DICIEMBRE DE 2024.

ACTA No. 4 Contrato No interno 1748 SECOP II No CO1.PCCNTR.6339231 de fecha 14 de junio de 2024

EJECUCIÓN DE RECURSOS DEL CONVENIO POR PARTE DE LA GOBERNACIÓN DE RISARALDA, SE DESCRIBEN EN EL SIGUIENTE CUADRO:

No.	GOBERNACIÓN	OBJETO	VALOR EJECUTADO
1.	PRESUPUESTO EJECUTADO DE GOBERNACIÓN	Atención integral al artesano, Gestión y Operación.	$25,097,346.00
2.	PRESUPUESTO EJECUTADO GOBERNACIÓN	Fortalecimiento y Asistencia Técnica	$9,404,183.00
3.	PRESUPUESTO EJECUTADO GOBERNACIÓN	Gestión, Operación Comercial y de Posicionamiento de Marca	$47,621,360.00
EJECUCIÓN TOTAL			**$ 82,122,889.00**

EJECUCIÓN DE RECURSOS DEL CONVENIO POR PARTE SOCIEDAD DE MEJORAS PEREIRA

No.	SMP	OBJETO	VALOR EJECUTADO
1.	PRESUPUESTO EJECUTADO DE SMP	Atención integral al artesano, Gestión y Operación.	$14,031,657.80
2.	PRESUPUESTO EJECUTADO DE SMP	Fortalecimiento y Asistencia Técnica	$0,00
3.	PRESUPUESTO EJECUTADO DE SMP	Gestión, Operación Comercial y de Posicionamiento de Marca	$9,600,000.00
EJECUCIÓN TOTAL			**$ 23,631,657.80**

ACTA No. 4 Contrato No interno 1748 SECOP II No CO1.PCCNTR.6339231 de fecha 14 de junio de 2024

OBSERVACIONES:

ALCANCE 1: Atención integral al artesano, Gestión y Operación.

No 1.1: Garantizar la gestión administrativa, jurídica y financiera del programa de Artesanía de Risaralda, de acuerdo a la dirección técnica y metodológica orientada al fortalecimiento integral del sector artesanal del Departamento, de acuerdo a la ruta estratégica del sector.

Componente No.1

1.1.1 Actas de Comité Técnico de Seguimiento.

Comités Técnicos de Convenio: Como uno de los mecanismos de articulación para la gestión y la toma de decisiones sobre el curso de las actividades del convenio, se conformó el Comité técnico del convenio, el cual fue liderado por la Secretaría de Desarrollo Económico (SDEC) a través de la Directora de Desarrollo Empresarial en compañía de su equipo de apoyo. En estos comités participaron la subdirectora de la Sociedad de Mejoras de Pereira Carolina Henao Villegas, así como Lorenza Suárez, quien está a cargo de la dirección del programa de Artesanías de Risaralda a través de la SMP. Los comités fueron finalizados al reporte del informe Nº 3, y cada uno fue reportado así:

Comité Técnico de Seguimiento Nº 1: (Fue reportado en el informe técnico Nº 1)
Comité Técnico de Seguimiento Nº 2: (Fue reportado en el informe técnico Nº 2)
Comité Técnico de Seguimiento Nº 3: (Fue reportado en el informe técnico Nº 2)
Comité Técnico de Seguimiento Nº 4: (Fue reportado en el informe técnico Nº 3)
Comité Técnico de Seguimiento Nº 5: (Fue reportado en el informe técnico Nº 3)

1.1.2 Infografía donde se evidencie el diseño del modelo de operación Metodológica e indicadores de implementación (La infografía se adjuntó como anexo en el informe técnico de actividades Nº1)

El modelo de operación metodológica para el programa, define las estrategias de atención diferencial y propone una relación sinérgica entre las actividades y componentes del programa, buscando con ello generar curvas de aprendizaje en los artesanos y mejoras en la competitividad de sus productos de forma diferenciada de acuerdo a necesidades específicas de los artesanos.

Indicadores de implementación del modelo de operación

El modelo de operación del programa de Artesanías de Risaralda, desde la ruta metodológica implementada desde la operación de la SMP, se desarrolló a través de los siguientes procesos:

1. Registro e inscripción
2. Convocatoria diferencial 14 municipios
3. Fortalecimiento y Asistencia Técnica
4. Programa de capacitaciones grupales
5. Postulación de Producto para tienda y gestión comercial
6. Apoyo a la descentralización y autogestión comercial
7. Comercialización a través de la Tienda de Artesanías de Risaralda
8. Participación en escenarios feriales de orden local, nacional e internacional.

9. Gestión a través del marketing digital.
10.

Los indicadores de implementación de la ruta se resumen en los siguientes resultados. (se aporta como anexo la infografía final de los indicadores) En el informe físico y digital No. 4.

.1.3 Informes parciales y final de las actividades del programa

Informe Técnico y Financiero Parcial Nº 1: Se presentó, como parte integral del convenio el informe Nº1 técnico y financiero reportando las actividades ejecutadas del 24 de junio al 30 de julio de 2024, aportando para cada caso las evidencias físicas y digitales correspondientes al presupuesto y plan de trabajo aprobados para el desarrollo del programa. A través del informe presentado y su validación fue autorizada la primera FRA de pago por valor de $33.773.444

Informe Técnico y Financiero Parcial Nº 2: Se presentó el informe técnico y financiero reportando las actividades ejecutadas desde el 1 de agosto al 30 de septiembre de 2024, aportando para cada caso las evidencias físicas y digitales correspondientes al presupuesto y plan de trabajo aprobados para el desarrollo del programa. A través del informe presentado y su validación se solicitó, a través de factura, el segundo pago a favor de la SMP de acuerdo a la ejecución financiera validada en la revisión del informe financiero, como constancia se aporta el acta de pago Nº 2 proyectada y entregada. Esta modalidad de pago, se acuerda a través de acta de modificación del convenio. Que se adjunta como evidencia de este aparte.

Informe Técnico y Financiero Parcial Nº 3: Se presenta informe técnico y financiero reportando un 90% de las actividades ejecutadas. De manera parcial el informe reporta las actividades desarrollas desde el 1 de octubre hasta el 30 de noviembre de 2024, aportando para cada caso las evidencias físicas y digitales correspondientes al presupuesto y plan de trabajo aprobados para el desarrollo del programa. A través del informe presentado y su validación será solicitado el tercer pago a favor de la SMP de acuerdo a la ejecución financiera validada en la revisión del informe. Esta modalidad de pago, se acuerda a través de acta de modificación del convenio que se adjunta como evidencia.
Informe Técnico y Financiero (Final) Nº 4: Se presenta informe técnico y financiero reportando el 100% de las actividades ejecutadas. El informe reporta las actividades desarrollas desde el 1 al 31 de diciembre de 2024, aportando para cada caso las evidencias físicas y digitales correspondientes al presupuesto y plan de trabajo aprobados para el desarrollo del programa. A través del informe presentado y su validación será solicitado el pago final a favor de la SMP de acuerdo a la ejecución financiera validada en la revisión del informe. Esta modalidad de pago, se acuerda a través de acta de modificación del convenio.

1.1.4 Soportes de Gestión Administrativa

Las actividades de gestión administrativa, durante los meses de octubre y noviembre y que se reportan en este informe, incluyen:

- Contratos y convenios, pagos de Seguridad Social y cuentas de cobro de los contratistas y colaboradores asociados al convenio.
- Informes técnicos, financieros y soportes de ejecución.

Se aportan, como anexos, los soportes que dan cuenta de la gestión administrativa hacia el cumplimiento técnico y financiero de los alcances del programa.

ACTA No. 4 Contrato No interno 1748 SECOP II No CO1.PCCNTR.6339231 de fecha 14 de junio de 2024

1.1.2 Infografía donde se evidencie el diseño del modelo de operación Metodológica e indicadores de implementación
(La infografía se adjuntó como anexo en el informe técnico de actividades No.1)

El modelo de operación metodológica para el programa, define las estrategias de atención diferencial y propone una relación sinérgica entre las actividades y componentes del programa, buscando con ello generar curvas de aprendizaje en los artesanos y mejoras en la competitividad de sus productos de forma diferenciada de acuerdo a necesidades específicas de los artesanos.

Indicadores de implementación del modelo de operación
El modelo de operación del programa de Artesanías de Risaralda, desde la ruta metodológica implementada desde la operación de la SMP, se desarrolló a través de los siguientes procesos:

1. Registro e inscripción
2. Convocatoria diferencial 14 municipios
3. Fortalecimiento y Asistencia Técnica
4. Programa de capacitaciones grupales
5. Postulación de Producto para tienda y gestión comercial
6. Apoyo a la descentralización y autogestión comercial
7. Comercialización a través de la Tienda de Artesanías de Risaralda
8. Participación en escenarios feriales de orden local, nacional e internacional.
9. Gestión a través del marketing digital

Los indicadores de implementación de la ruta se resumen en lossiguientes resultados. (se aporta como anexos infografía)

Estos se presentan por periodo informe y el total que consolida cada indicador a la fecha de corte del informe y se adjunta en el informe físico y digital.

1.1.3 Informes parciales y final de las actividades del programa

Informe Técnico y Financiero Parcial No. 1: Se presentó, como parte integral del convenio el informe No.1 técnico y financiero reportando las actividades ejecutadas del 24 de junio al 30 de julio de 2024, aportando para cada caso las evidencias físicas y digitales correspondientes al presupuesto y plan de trabajo aprobados para el desarrollo del programa. A través del informe presentado y su validación fue autorizada la primera FRA de pago por valor de $33.773.444

Informe Técnico y Financiero Parcial No. 2: Se presentó el informe técnico y financiero reportando las actividades ejecutadas desde el 1 de agosto al 30de septiembre de 2024, aportando para cada caso las evidencias físicas y digitales correspondientes al presupuesto y plan de trabajo aprobados para el desarrollo del programa. A través del informe presentado y su validación se solicitó, a través de factura, el segundo pago a favor de la SMP de acuerdo a la ejecución financiera validada en la revisión del informe financiero, como constancia se aporta el acta de pago No. 2 proyectada y entregada. Esta modalidad de pago, se

acuerda a través de acta de modificación del convenio. Que se adjunta como evidencia de este aparte.

Informe Técnico y Financiero Parcial No. 3: Se presenta informe técnico yfinanciero reportando un 90% de las actividades ejecutadas. De manera parcial el informe reporta las actividades desarrollas desde el 1 de octubre hasta el 30 de noviembre de 2024, aportando para cada caso las evidencias físicas y digitales correspondientes al presupuesto y plan de trabajo aprobados para el desarrollo del programa. A través del informe presentado ysu validación será solicitado el tercer pago a favor de la SMP de acuerdo a la ejecución financiera validada en la revisión del informe. Esta modalidad depago, se acuerda a través de acta de modificación del convenio que se adjunta como evidencia.

1.1.4 Soportes de Gestión Administrativa

Las actividades de gestión administrativa, durante los meses de octubre y noviembre y que se reportan en este informe, incluyen:

Contratos y convenios, pagos de Seguridad Social y cuentas de cobro de los contratistas y colaboradores asociados al convenio

- Órdenes de servicio.
- Asesoría jurídica y financiera para la gestión de los diferentes componentes y actividades propias del convenio.
- Actas de modificación al convenio
- Documentos generados para el segundo pago del convenio
- Informe suplantación en redes.
- Otrosí.

Se aportan, como anexos, los soportes que dan cuenta de la gestión administrativa hacia el cumplimiento técnico y financiero de los alcances del programa.

1.2. Gestionar de la línea Base del sector realizandosu actualizaciónpermanente, através de un instrumento digitalpara el registro de artesanos, que permita contarcon indicadoressocio productivosdel sector, asícomo garantizarsu inclusión para una atenciónabierta, permanente y localizada a través de la atención presencial y multicanal.

1.2.1 Base de datos actualizada y verificada

A través de las actividades que realizó la dinamizadora del proyecto Daniela Quintero Brito, se promovió una atención permanente al artesano y multicanal. Es así como se realizaron actividades de registro, convocatoria, agendamiento, monitoreo y seguimiento a la atención integral al artesano, a la línea base y a la caracterización de la población derivada de su análisis.
De esta manera se finaliza el proyecto 2024, con el siguiente el resumen de la caracterización de la línea base, se evidencia fisca y digitalmente 898 beneficiarios.

Se adjunta la base de datos consolidada del programa con un total de 898 artesanos inscritos al 31 de diciembre de 2024. Se aportan como anexos los soportes en PDF y en Excel, para su debida consulta. Se incluye la política de transferencia y tratamiento que implementa la SMP que protege dicha información.

Política de transferencia y tratamiento de la información compartida:

ACTA No. 4 Contrato No interno 1748 SECOP II No CO1.PCCNTR.6339231 de fecha 14 de junio de 2024

En virtud del convenio suscrito con el Departamento de Risaralda, LA SMP procedió con el envío de las bases de datos de los artesanos en cada corte de informes y según requerimiento expresos a través de canales formales. Se resalta que la información proporcionado debe ser exclusivamente usada para fines relacionados con el programa Artesanías de Risaralda, de conformidad con la autorización que para el tratamiento de datos personales, otorgaron los artesanos al inscribirse al programa como como titulares de la información.
Nota: LA SMP se obliga con LA GOBERNACIÓN DE RISARALDA a la entrega de la base de datos de los artesanos de Risaralda la cual se efectúa en el marco del cumplimiento del Convenio de Asociación No. 1748 celebrado entre LAS PARTES. La transferencia de datos que se realiza a LA GOBERNACIÓN DE RISARALDA es con el propósito de las siguientes actividades:

1. Actualización de las bases de datos de los artesanos del departamento, hacia la caracterización y reconocimiento del estado actual de las comunidades atendidas en el marco del proyecto.
2. Apoyar y promover la articulación de actores municipales, líderes artesanos, funcionarios de entes territoriales entre otros, hacia el posicionamiento del programa de Artesanías de Risaralda, y el reconocimiento de la Gobernación departamental y la Sociedad de Mejoras de Pereira como aliados y financiadores.

Garantizar la postulación y evaluación de productos artesanales de cada uno de los municipios del Departamento, y/o su vinculación en diferentes

3. escenarios de gestión comercial en el marco de las actividades del proyecto.
4. Visibilizar y promover la oferta turística, comercial y gastronómica de nuestra región, destacando el apoyo y gestión de la administración departamental.
5. Promover diferentes actividades y programas adelantados por la Gobernación de Risaralda que permitan el rescate de los valores productivos tradicionales, la generación de valores competitivos y la sofisticación de productos y modelos de negocio basados en las industrias culturales y creativas que generen un ecosistema fortalecido y sostenible en los municipios del Departamento de Risaralda.
6. Enviar información de la Entidad (convocatorias, citaciones, invitaciones a reuniones, eventos, boletines, presentaciones y aquellas comunicaciones relacionadas con las actividades que se adelantan en la entidad.
7. Enviar comunicaciones e invitaciones a eventos y a participar en diferentes programas de la Entidad.

Es por lo anterior que, durante la vigencia del convenio, se estableció un protocolo para la solicitud de información parcial, no anexa a los informes de avance, a través de los siguientes pasos:

1. La solicitud debe ser realizada por la supervisora del convenio, desde un correo oficial de la Gobernación y desde un mensaje de correo electrónico oficial de la Gobernación.
2. Se debe indicar la finalidad de la solicitud y el uso que se le dará a la información solicitada, esta estará supeditada a los objetivos del convenio.
3. Una vez se comparta la BD total o parcial, se hará mención a la política de tratamiento de datos personales de la SMP
4. Serán guardadas las evidencias del envío y se anexará a la carpetas de gestión de línea Base.

Lo anterior se comunicó a través de oficio dirigido a la supervisión del convenio, adjunto al oficio remisorio del presente informe, se reporta en cada informe a manera de evidencia ante cualquier requerimiento de la SIC a la entidad ejecutora del presente convenio.

1.2.2. informe técnico de caracterización de los artesanos registrados en línea base y atendidos.

El total de los 898 artesanos registrados a corte al 31 de diciembre, son desagregados por municipio, características de la población, actividad artesanal, empleos generados, necesidades de fortalecimiento y tipo de organizaciones a las que pertenecen, información que se

sintetiza a través de los siguientes indicadores:

Línea Base: 898
Nº de Artesanos Nuevos 2024: 213
Nº de Mujeres Artesanas Registradas: 730
Nº de Hombres Artesanos Registrados: 168
Nº de Artesanos en Área Metropolitana: 507
Nº de Artesanos otros Municipios: 391
Nº de Artesanos en Zona Rural: 270
Nº de Artesanos en Zona Urbana: 628
Nº de Artesanos Indígenas: 183
Nº de Artesanos Población Vulnerable: 429
Nº de Artesanos Beneficiados fortalecimiento: 363
Nº de Artesanos Beneficiados Gestión Comercial: 157
Nº de Artesanos por oficio Joyería y bisutería: 355
Nº de Artesanos por oficio Confección y/o manualidades: 190
Nº de Artesanos por oficio Tejeduría en hilos y fibras textiles: 114

Nº de Artesanos por oficio Maderas y guadua: 73
Nº de Artesanos por oficio Gastronomía: 48
Nº de Artesanos por oficio Cestería o tejido en fibra: 38
Nº de Artesanos por oficio Cerámica y/o Pintura: 32
Nº de Artesanos por oficio Marroquinería y calzado: 27
Nº de Artesanos por oficio Cosmética natural: 13
Nº de Artesanos por oficio Agroindustria: 9

El detalle de los indicadores anteriores y otros complementarios se adjuntaron en el **informe técnico de caracterización del informe técnico del actividades Nº 3.**

1.2.3 Instrumento de recolección de la información validado e implementado

Durante el mes de diciembre, se continuo con el desarrollo e implementación de un sistema para la recopilación y gestión de información de los artesanos, a través de un formulario en línea una base de datos y herramientas dashboard para el procesamiento y análisis de datos y estadísticas del sector. Con este pilo se buscó sistematizar la recopilación de información y su procesamiento para contar con las estadísticas y actualización en tiempo real y segura. Dentro de las ventajas de esta implementación se destaca:

- Integración de base de datos: Utilización de PostgreSQL como base de datos central para optimizar el acceso y análisis de los datos.
- Desarrollo de módulos para gestión y análisis de datos: Panel de administración de datos con gráficos, tablas, y herramientas de filtrado, además de la creación de dashboards personalizables exportables a PDF.
- Importación de datos: Se migrarán datos desde archivos Excel (.xlsx y .csv) a la base de datos en una única ocasión, con validación y transformación de datos.
- Exportación de datos: Se incluye la capacidad de guardar una copia de la base de datos al momento de detener el servidor, garantizando su preservación.
- Integración de seguridad avanzada: Cifrado de datos.

ACTA No. 4 Contrato No interno 1748 SECOP II No CO1.PCCNTR.6339231 de fecha 14 de junio de 2024

- Capacitación y soporte inicial: Capacitación del equipo de la empresa y soporte en el despliegue inicial para asegurar el uso y administración de la plataforma.

Para estas actividades se realizó orden de servicios con la consultora tecnológica Techsynergy, la cual realiza el desarrollo y soporte tecnológico, así como la capacitación, transferencia y soporte para facilitar el aprendizaje y uso del sistema. El contratista de desarrollo tecnológico y software Thechsynergy entrega, los siguientes productos como parte del desarrollo de la plataforma:

1. Módulo de Registro y Autenticación
Los usuarios podrán iniciar sesión de manera segura, y las cuentas podrán ser gestionadas desde la administración del sistema.
2. Módulo para Diligenciamiento de Cuestionarios
Los cuestionarios pueden completarse y enviarse de manera segura; los datos se almacenarán en la base de datos cumpliendo con requisitos de seguridad y privacidad.
3. Panel de Administración de Datos
Herramientas de visualización de datos en gráficos y tablas personalizables, con filtros para un análisis detallado e interactivo. Esta funcionalidad incluye la creación de dashboards exportables en PDF.
4. Exportación y Respaldo de la Base de Datos
Se habilitarán copias de seguridad automáticas en un almacenamiento seguro en la nube, para garantizar la seguridad y disponibilidad de los datos.
5. Repositorio del Código Fuente
Almacenamiento y control de versiones del código en un repositorio seguro (GitHub) con la posibilidad de restaurar versiones anteriores.

Se aporta informe de avance del nuevo instrumento en desarrollo para la sistematización de la línea base.

Por otro lado, y con el fin de tener una atención multicanal eficiente, se desarrolló el chatbot del programa, para que los artesanos pueden encontrar atención 24/7 a través de Whatapp como la herramienta de comunicación más utilizada por ellos, sobre todo teniendo en cuenta que el 30% de los artesanos viven en zonas rurales y que muchos de ellos solo cuentan con conectividad a través de ciertas condiciones de ubicación y de horario que no se pueden restringir a un horario de oficina. Esta herramienta les permitirá obtener información sobre el programa de forma inmediata 24/7, y una atención personalizada de lunes a viernes. Con esta herramienta de atención multicanal se espera atender de manera ágil y pertinente a los artesanos del programa

1.3. Articular 3 mesas técnicas de atención y fortalecimiento de las Cadenas de Valor artesanal del departamento, así como realizar la Mesa Técnica de apoyo integral al sector 2024, según lo estipulado en la ordenanza 003 de 2023.

1.3.1 Acta de Reunión General de la mesa Técnica

A través de esta actividad se busca establecer procesos de articulación con los actores asociados al sector artesanal de Risaralda y que han venido participando, desde su instalación, como integrantes de la Mesa Técnica de Artesanías. Es así, como a través de reuniones entre los actores del ecosistema se busca el perfilamiento de acciones complementarias con el Programa, en pro del beneficio integral del sector. Lo anterior de acuerdo a lo establecido en la ordenanza 003 del 2023, por la cual se institucionaliza el programa de Artesanías de Risaralda, donde la Mesa Técnica se establece como mecanismo de apropiación entre los actores de aliados al sector hacia el estímulo de acciones conjuntas de desarrollo territorial orientado al sector artesanal del departamento.

La mesa técnica general de artesanías se desarrolló el 3 de diciembre de 2024 en las instalaciones del Comité de Cafeteros, contando con una importante participación de artesanos e instituciones asociadas al sector artesanal del departamento. En dicha mesa fueron presentados los avances y conclusiones de cada mesa específica por cadena de valor artesanal, logrando un importante y constructivo proceso de reflexión conjunta de cara a los retos futuros y en respuesta a las necesidades manifiestas por cada comunidad artesanal destacando lo siguiente:

1. Necesidades y Oportunidades para el fortalecimiento de la Cadena de valor oro joya:

FORMACIÓN
- Profesionalización del oficio
- Creación de la escuela de joyería en Quinchía
- Educación y formación integral para los jóvenes del Colegio de Irra en el oficio
- Formación de Formadores
- Certificación por competencias para los joyeros de tradición
- Rescate de la Escuela de Joyería SENA Pereira

SOSTENIBILIDAD
- Implementación de prácticas sostenibles en toda la cadena de valor
- Fortalecimiento de las alianzas entre la Minera, los mineros artesanales, sus familias y el sector joyero
- Gobernanza a través del trabajo articulado entre los joyeros del departamento de Risaralda
- Generación de habilidades y competencias para que las asociaciones de joyeros ejecuten sus propios Proyectos de desarrollo

IDENTIDAD
- Rescate del conocimiento e identidad ancestrales
- Co-creación alrededor del PCC

INNOVACIÓN Y COMPETITIVIDAD
- Impulso y financiación de proyectos innovadores y de desarrollo para el sector
- Sofisticación del producto y su internacionalización como parte del sistema moda de lujo
- Fomento a la innovación en el sector a través de un laboratorio de Joyería y materiales

- Acceso a nuevos mercados y escenarios de visibilidad nacional e internacional
- Posicionamiento de Congreso Internacional de Joyería

2. Necesidades y Oportunidades para el fortalecimiento de los Artesanos emblemáticos de Santa Rosa de Cabal y de Rda:

FORMACIÓN
Formación de formadores
Transferencia de conocimientos entre maestros y aprendices
Creación escuela de artes y oficios de la madera
Formación en gestión de empresas artesanales

SOSTENIBILIDAD
Prácticas sostenibles competitivas cadena de valor de la madera
Promover un compromiso permanente y articulado entre los actores involucrados en el desarrollo del sector.
Fomento y articulación de los artesanos y el turismo sostenible a través del Clúster de Turismo
Fortalecimiento de capacidades para la asociatividad y la gobernanza sostenible

IDENTIDAD
Reconocimiento a los maestros artesanos
Fomento al intercambio de saberes y perfeccionamiento técnico
Gestión de la memoria artesanal de Risaralda

INNOVACIÓN Y COMPETITIVIDAD
Mejoramiento de la oferta artesanal orientada al turista (parque principal)
Apoyo a la participación de los artesanos en ferias nacionales e internacionales Participación con productos de alto valor artesanal dentro de la oferta del Recinto Gastronómico y Artesanal de Santa Rosa de Cabal.
Creación de la Tienda de Artesanías de Santa Rosa de Cabal
Acceso a procesos de financiamiento y escalabilidad

3. Necesidades y Oportunidades para el fortalecimiento de la Cadena de la seda y la Tejeduría:

FORMACIÓN
- Diseño de procesos de formación de alto nivel en diseño textil en seda y fibras complementarias
- Formación de formadores
- Identificación de las maestras de la tejeduría de Risaralda
- Formación en gestión de empresas artesanales
- Transferencia de conocimientos de maestros a aprendices

SOSTENIBILIDAD
- Generación de una proveeduría permanente y sostenible de Seda
- Promoción del oficio desde la sostenibilidad para el sector moda
- Promoción de procesos 100% sostenibles de la siembra a la prenda
- Apoyo a la sostenibilidad económica y gobernanza de las artesanas

- de la seda y la tejeduría
- Aprovechamiento de cada uno de los subproductos de la cadena de la seda.

IDENTIDAD

- Posicionamiento de la ruta de la seda de Risaralda y del producto tejido como identidad del departamento

INNOVACIÓN Y COMPETITIVIDAD

- Levantamiento de un diagnóstico específico sobre la actividad
- de la seda en Risaralda
- Sofisticación del producto y participación en mercados nacionales e internacionales
- Participación en escenarios de promoción y posicionamiento de alto nivel
- Promoción de más unidades productivas artesanales como beneficiarias del fondo emprender.

En el acta aportada de la actividad, se destaca la participación de los artesanos, y de las entidades aliadas como la Gobernación de Risaralda, La CARDER, el SENA, la Sociedad de Mejoras de Pereira y Artesanías de Colombia.

Se adjunta acta.

1.3.2 Reuniones de apoyo a mesas de trabajo por encadenamiento productivos del sector artesanal. (Actividad finalizada y reportada en los informes 2 y 3)

1.3.3 Encuentros con comunidades de artesanos hacia la socialización y apropiación de la ordenanza 003 y la ruta estratégica del sector: (Actividad finalizada y reportada en los informes Nº 2 y Nº 3)

Componente 2:

2.1. Diseñar e implementar un programa de atención y asistencia técnica orientado de forma diferencial a las comunidades artesanales de los 14 municipios del departamento de Risaralda, que permita, a través de convocatorias abiertas, el fortalecimiento de la oferta bajo criterios de calidad, técnica, identidad y competitividad. Desarrollar jornadas de acompañamiento a través de profesionales de Diseño, con alto sentido social, creativo y estratégico, hacia la generación de capacidades para el diseño y rediseño de colecciones artesanales a través de capacitaciones y asesorías puntuales

2.1.1 Plan de Atención diferencial y convocatoria abierta a los artesanos de los 14 municipios del departamento e informe ejecutivo de su implementación hacia el beneficio de mínimo 200 artesanos del departamento en proceso de fortalecimiento, innovación y diseño. (Actividad finalizada y reportada en los informes Nº1, Nº2 y Nº 3)

2.1.3 Fichas de producto mejorado a través del proceso de Diseño y Rediseño
(Actividad finalizada y reportada en los informes Nº2 y Nº 3)

ACTA No. 4 Contrato No interno 1748 SECOP II No CO1.PCCNTR.6339231 de fecha 14 de junio de 2024

2.1.4 Sesiones de capacitación grupal: (Actividad finalizada y reportada en los informes Nº1, Nº2 y Nº 3)

2.2 Convocar a los artesanos del Departamento paraque, desde una participación inclusiva, abierta y permanente, puedan postular sus productos mejorados para ser ofertados en las tiendas de Artesanías de Risaralda, garantizando la calidad técnica, la identidad, el diseño y conveniencia comercial.

2.2.1 infografía con la ruta de postulación y selección de productos para las tiendas de Artesanías de Risaralda. (Actividad finalizada y reportada en los informes Nº1y Nº2)

2.2.2 ficha consolidada de evaluación técnica y curaduría de mínimo 200 referencias de producto artesanal por su conveniencia técnica, acabados, función, precio, capacidad productiva e identidad regional. (Actividad finalizada y reportada en los informes Nº1, Nº2 y Nº 3).

Componente 3.

3.1 Realizar .la operación del Centro de Negocios de Artesanías de Risaralda a través de un modelo administrativo, financiero y de gestión para la ofertade productos artesanales en 1puntos de venta físico, hacia la generaciónde ingresos económicos a un mínimo de100 artesanos asociados a la ruta de fortalecimiento integral del programa.

3.1.1 Actividades de gestión y operación de acuerdo a los informes mensuales:

Informe mensualizado de gestión y operación diciembre:

Generalidades

La operación comercial se desarrolló de forma satisfactoria hasta el final de la vigencia 2024. El diseño e implementación de la operación, vincula una cadena de procesos y procedimientos que la gestión comercial parmente del punto de venta, para el posicionamiento de marca a través de la operación del Centro de Negocios de AdR. Esta operación hoy permite contar con 437 referencias de productos codificados al corte del presente informe, que representan cerca de 1.500 unidades de producto disponible para la venta de 106 unidades productivas artesanales ubicadas de 12 municipios del departamento.

Es así como se ha logrado, desde el 18 de junio de 2024 al 31 de diciembre, fecha de corte del cuarto informe, ventas en tienda (punto de venta físico) por valor de: $69.702.000. Estos impactos económicos representan ingresos directos a los artesanos participantes de la estrategia, ya que el costo operativ, financiero y en general los gastos de venta del Tienda, es asumido con los recursos del convenio.

Para que esta operación fuera posible, fue requerido un equipo comercial idóneo representado por: 1 vendedora, 1 Administradora de tienda, 1 auxiliar logística, quienes se encargaron de mantener el día a día comercial y administrativo de los siguientes procesos:

- Legalización de nuevos artesanos a través de la firma de contratos de consignación y revisión de documentos (RUT, certificación bancaria, fotocopia de la cédula)
- Codificación de nuevos productos aprobados por el comité de diseño del programa. Gestión de inventarios a través del Software Yemminus (recepción y devolución de productos) a través de actas de ingreso y salida de productos firmadas por los artesanos.
- Gestión y actualización de acuerdo a las entradas y salidas de productos.

- Impulso a las ventas a través de punto de venta
- Atención al cliente interno y externo (Artesanos/compradores)
- Seguimiento al registro de las ventas efectuadas en los recibos de caja diarios, semanales y mensuales
- Gestión de inventarios a través del Software Yeminus
- Cuadre diario a ingresos por ventas en tienda.
- Liquidación de pagos para los artesanos para enviar al área contable de la SMP
- Pago a los artesanos a través de transferencia electrónica
- Se realiza revisión de los comprobantes de pago de los artesanos
- Notificación de ventas y de pago a los artesanos por cortes mensuales.
- Análisis de indicadores
- Vitrinismo e impulso comercial de marca.

Software: Durante los reportes parciales de operación, se dio cuenta de la implementación e interacción con software de inventarios "Yeminus", cuyo objetivo es mejorar la gestión administrativa, de inventarios y de facturación electrónica dentro del proceso de venta en la Tienda. Se elige el Software "Yeminus" debido a su capacidad para integrarse con sistemas existentes y su reputación en el mercado, brindando el respaldo tecnológico necesario para la administración eficiente y ágil del punto de venta. El detalle de operación del Software se detalla en los siguientes atributos:

- **Migración de datos:** transferencia de datos de proveedores desde el antiguo kardex.
- **Formación y soporte:** Capacitación del personal clave (la asesora de tienda y la administradora) y un equipo de soporte técnico.
- **Inventarios en tiempo real:** A través del software pueden ser verificados los inventarios en tiempo real, brindando así información de utilidad para la venta, para el reporte a los artesanos proveedores y para el diseño de estrategias de impulso, promoción y posicionamiento.
- **Centralización de la información:** Toda la información de clientes, ventas, proveedores y existencias ahora se encuentra centralizada para su permanente verificación y actualización.
- **Mejora en la Gestión de Clientes:** El Yéminus ha mejorado la eficiencia en la gestión de relaciones con clientes y proveedores, reduciendo el tiempo de respuesta y aumentando la satisfacción de los clientes y visitantes.
- **Facturación electrónica:** A través de la operación de la Sociedad de Mejoras, se logra brindar de forma inmediata factura electrónica a los clientes quienes la solicitan, facilitando las compras corporativas e institucionales, así como proporcionar documentación al turista internacional para la declaración de bienes a su salida del país.

Vitrinismo: El vitrinismo de la tienda para la temporada de navidad, estuvo enfocado en la estrategia de Regalos con Alma Artesanal, así mismo se realizó un impulso a las ventas a través de la participación directa de los artesanos. .

Recepción de producto

La recepción de producto se ha estado realizando los días jueves y sábado desde las 8:00 am hasta las 10: 00 am en la tienda, dando ingreso a través del software de inventarios. Para la temporada de navidad fue abastecido de forma satisfactoria el inventario contando con casi 2.000 unidades de producto disponibles para la venta. Esto permitió generar alternativas diversas a los compradores quienes ingresaban a la tienda, buscando realizar sus compras de fin de año.

Codificación y etiquetado

La codificación es el proceso de asignarle un código único que permita diferenciarlo de otros productos en un sistema de inventario o base de datos. Durante el mes de diciembre esta actividad se desarrolló con normalidad.

La codificación facilita el control de existencias, permitiendo registrar cuantas piezas de cada producto hay disponibles y es un proceso que acompaña la administradora de la tienda,

Atención al artesano:

El WhatsApp es una herramienta fundamental para la comunicación con los artesanos, con el objetivo de comprender sus necesidades, inquietudes y patrones de comunicación. A través de la atención multicanal se le facilita al artesano los canales para responder a sus inquietudes y consultas sobre ventas, inventarios, horarios y demás requerimientos. Es una labor dispendiosa que exige de mucha dedicación sin embargo se ha contado con una comunicación ágil y oportuna de cara a las necesidades de los artesanos.

Durante el mes de diciembre las ventas de Artesanías del Risaralda han mostrado una tendencia de crecimiento en comparación con las del mes anterior, esto debido a la temporada navideña. Este comportamiento se debe a que hay más diversidad de productos e interés de los clientes en artículos para regalos. Y una combinación de factores culturales, estratégicos de mercado y participación en eventos artesanales favoreciendo la tienda, reflejando un interés creciente por los productos locales y artesanales.

Si se comparan las ventas de los meses de septiembre y octubre se observa un aumento del 23,95% en los ingresos, así:

MES	Noviembre	Diciembre	VARIACIÓN
VENTAS	$ 8.391.000	$ 12.000.000	43%
N° De unidades Vendidas	204	304	50%

Los productos más vendidos durante el mes de diciembre en Tienda están asociados a la cosmética natural, gastronomía, marroquinería y bisutería esto contribuye a una oferta diversa, lo que permite atraer a diferentes tipos de clientes, desde aquellos interesados en cuidar su piel, comer sano y la funcionalidad de quienes buscan regalos únicos y creativos hechos a mano como son los siguientes productos:

- COSMÉTICA NATURAL: La cosmética natural se refiere a productos de belleza y cuidado personal que están elaborados principalmente con ingredientes de origen natural, como plantas, aceites, extractos y minerales. La idea detrás de la cosmética natural es ofrecer alternativas más suaves y respetuosas tanto con la piel como con el medio ambiente.
- BISUTERÍA: La bisutería se refiere a la colección de joyas y accesorios que están elaborados principalmente con materiales no preciosos, como hilos, metales no preciosos, piedras semipreciosas y otros elementos decorativos, es hecha a mano, lo que le da un carácter único y artesanal, es una forma accesible de adornarse y puede ser un regalo especial o un complemento para cualquier atuendo.
- GASTRONOMÍA: La gastronomía natural es un enfoque culinario que se centra en el uso de ingredientes orgánicos priorizando la calidad y sostenibilidad, este tipo de gastronomía busca resaltar los sabores auténticos de los alimentos.
- MARROQUINERÍA: La marroquinería pintada a mano es una forma de arte que combina la habilidad de trabajar con cuero la creatividad de la pintura, este proceso de creación implica seleccionar el cuero adecuado, prepararlo y luego aplicar pinturas especiales que son duraderas y resistentes al desgaste, se caracteriza que cada pieza es única y puede reflejar el estilo personal del artista.

Liquidación y pagos

Se realiza la liquidación detallada de ventas efectuadas en el mes de diciembre, para el reporte de las ventas en la Tienda de Artesanías de Risaralda Pereira. En esta se detalla el listado de los artesanos que obtuvieron ventas en este periodo, con nombre de artesano, número de documento, datos de cuenta bancaria y el total a pagar a cada uno.

ACTA No. 4 Contrato No interno 1748 SECOP II No CO1.PCCNTR.6339231 de fecha 14 de junio de 2024

Esta revisión se realiza con la verificación de facturas electrónicas del Yéminus, recibos de consignación y movimientos del banco, con el siguiente balance: VARIACION VENTAS DE ARTESNOS DE CADA MES Y REPORTAR CON DOCUMENTACIÓN (se adjunta la caracterización en Excel de los artesanos)

- 80 artesanos con ventas en diciembre

Necesidades atendidas:

- Se mejoran los equipos de cómputo de la operación comercial de la tienda, condición fundamental para un manejo eficiente de inventarios, liquidaciones y facturación a través de software
- Se realiza la compra de silla para la vendedora en punto de venta.
- Se dotó la tienda con empaques, etiquetas, catálogos y elementos promocionales para el impulso a las ventas durante el mes de diciembre.

Necesidades pendientes

- Se sugiere un ventilador grande o aire acondicionado para la tienda, porque allí hace mucho calor y los clientes, visitantes y artesanos se quejan mucho.
- Instalar repisas para el baño y la bodega, buscando adecuar un espacio óptimo.
- Cambiar el marco del espejo ya que tiene broma y puede dañar el resto de los cajones que se tiene en tienda.
- Colocar cámaras de seguridad para controlar y evitar robos en la tienda.
  (Estas mejoras serán proyectadas para el 2025)

3.1.2 Resumen con indicadores de gestión al final

Se adjunta en el informe técnico No.4 fisco y digital

Julio: Inicio con resultados moderados impulsados por el turismo de temporada media.
Agosto: Crecimiento significativo a las fiestas de la cosecha y afluencia de turistas por evento local.
Septiembre: Ligera reducción por la temporada alta, manteniendo estabilidad gracias a estrategias digitales.
Octubre: Aumento marcado por festividades culturales en municipios cercanos, temporada vacacional y festividades de Halloween.
Noviembre: Caída notable debido a la disminución económica regional y menor gasto previo a la temporada decembrina.
Diciembre: Notable aumento de las ventas dada la temporada navideña.

No de Artesanos en tienda por Municipio

1.Apía 2
2.Belén de Umbría 3
3.Dosquebradas 14
4. Guática 1
5. La Virginia 2
6.Marsella 3
7.Mistrato 3
8.Pereira 64

3.2 Promover la descentralización comercial de las artesanías del departamento, a través del impulso y acompañamiento a los procesos de organización y autogestión comercial de Colectivos y asociaciones de artesanos, dispuestos a emprender procesos colaborativos.

El programa Artesanías de Risaralda ha desplegado estrategias en diversos municipios del departamento con el propósito de fortalecer el sector artesanal y promover la autogestión como un modelo sostenible para la comercialización de productos. Municipios como Apía, Pueblo Rico y Santuario han sido escenarios clave donde se han implementado iniciativas para articular a artesanos locales, mejorar la visibilidad de sus oficios y garantizar la presencia de productos en puntos estratégicos como vitrinas turísticas y espacios de encuentro cultural. Estas acciones buscan no solo preservar la riqueza artesanal, sino también consolidarla como un motor de desarrollo económico y social en la región.
Cada municipio presenta avances y desafíos particulares. En Apía, los artesanos han logrado organizarse bajo colectivos que reflejan su diversidad creativa, mientras que en Pueblo Rico, la autogestión ha sido un ejemplo de éxito en la integración de comunidades indígenas. En Santuario, la gestión de vitrinas turísticas requiere estrategias para superar las limitaciones actuales, y Montezuma enfrenta retos en la articulación con otros actores locales. En todos los casos, se ha enfatizado la importancia de la coordinación entre artesanos, instituciones locales y el programa departamental para garantizar la sostenibilidad y el impacto positivo de estas iniciativas en la región. A continuación, ser brindará un resumen final con impactos comerciales derivados de la actividad de descentralización, que beneficia a un total de 60 artesanos del departamento de Risaralda:

Pereira:
Café don Gabo: Durante el último mes se realizó el seguimiento y apoyo a la autogestión donde, tanto la representante del colectivo de artesanas Unidas, como la administradora del café destacaron el cumplimiento de los acuerdos, aunque se identificaron oportunidades para mejorar la relación comercial entre Jaipono y el operador, debido a su limitada interacción con la administración del café.

Al final del convenio, se evaluó el desempeño del proceso de autogestión, concluyendo que ha sido satisfactorio, con avances en la gestión, liquidaciones y surtido de las vitrinas. Aunque Jaipono no participó de forma virtual como estaba previsto, se motiva para que desarrollen un nuevo encuentro para fortalecer su integración y asegurar su participación en las actividades comerciales y de promoción. Estos esfuerzos apuntan a consolidar las vitrinas como un espacio estratégico para la comercialización de productos artesanales, beneficiando a los colectivos y a Café Don Gabo.

El total de ventas reportadas durante el 2024 fue de $1.870.400.

El Cedral: Con el objetivo de fortalecer la gestión y comercialización, se estableció comunicación con Leidy Cano, coordinadora de Reservas del Parque Regional Ucumarí, quien informó que actualmente cinco artesanos del departamento abastecen la vitrina. Aunque se intentó coordinar una reunión virtual con ellos para facilitar su participación debido a las dificultades de desplazamiento, no fue posible establecer contacto directo.

El 10 de diciembre de 2024, se llevó a cabo una visita a las instalaciones del Parque Regional Ucumarí, donde se verificó el estado de la vitrina destinada a la exhibición y comercialización de productos artesanales. Actualmente, esta vitrina es abastecida por cinco artesanos, quienes presentan una variedad de artículos elaborados con técnicas tradicionales que reflejan la riqueza cultural de la región. Durante la visita, se evaluó la rotación de los productos, así como las condiciones del espacio, asegurando su adecuado mantenimiento y el

cumplimiento de los estándares de calidad para la promoción de la artesanía local.

Parque Consotá :

Con el objetivo de dar continuidad al proceso de descentralización y fortalecer la comercialización de productos artesanales, se gestiona un nuevo punto de venta en el municipio de Pereira. Este espacio contará con dos vitrinas destinadas exclusivamente a la exposición y venta de productos elaborados por artesanos locales.

Como parte del plan de acción, se llevó a cabo un mantenimiento y reparación de dos vitrinas, garantizando que cumplan con las condiciones óptimas para su instalación y uso. La instalación se programa para el 26 de diciembre de 2024, asegurando que el nuevo punto esté completamente operativo para potenciar la visibilidad y comercialización de los productos artesanales de la región.

Apia

Colectivo Ruta Viento: El 6 de diciembre de 2024, se llevó a cabo una reunión con Luz Clemencia Molina, representante del Colectivo Ruta Viento, en el Café Azahares, donde se encuentran instalados los mobiliarios y dos soportes de madera proporcionados por el programa Artesanías de Risaralda. Estos elementos están debidamente surtidos con productos elaborados por integrantes del colectivo.

Luz Clemencia informó que el colectivo está actualmente conformado por 16 personas, de las cuales 13 son artesanos del municipio de Apía. Estos artesanos son responsables de abastecer tanto los mobiliarios del Café Azahares como el punto de información ubicado en el parque central del municipio. Además, reiteró el compromiso del colectivo de continuar surtiendo la vitrina ubicada en Planes de San Rafael, en el municipio de Santuario, garantizando así la presencia de sus productos en diversos puntos estratégicos de la región.

El total de ventas reportadas para el 2024 fue de $ 12.000.000

Alcaldía de Apía: En el marco de la gestión de la Alcaldía de Apía, se destacó el respaldo brindado a dos grupos de artesanos, entre ellos el colectivo "Ruta Viento". Sin embargo, se identificaron desafíos, como la falta de claridad en la definición de artesanía, lo que ha ocasionado conflictos internos. La Alcaldía ha impulsado iniciativas de comercialización, incluyendo el Mercado Campesino y la apertura mensual de la Casa de la Alcaldía como museo. No obstante, se reconocieron áreas de mejora, particularmente en el apoyo a artesanos que trabajan con madera, así como la necesidad de articular esfuerzos con el programa Artesanías de Risaralda para asegurar la continuidad de los procesos y la apertura de nuevos mercados.

Durante una reunión virtual con el coordinador de emprendimientos de la Alcaldía de Apía, se abordaron estrategias para integrar a los artesanos locales en programas de desarrollo departamental. Este diálogo permitió trazar una colaboración enfocada en fortalecer sus capacidades productivas y comerciales, promoviendo su participación en eventos comerciales y ampliando la proyección de sus productos en mercados regionales y nacionales.

Posteriormente, el 6 de diciembre de 2024, se llevó a cabo una reunión presencial con Andrés Felipe Osorio, coordinador de emprendimientos de la Alcaldía. En este encuentro, se manifestó el interés y la posibilidad de destinar un espacio en una casona próxima a ser remodelada, con el propósito de visibilizar el trabajo artesanal del municipio. Este espacio buscaría resaltar la diversidad de oficios

Municipio de Santuario

ACTA No. 4 Contrato No interno 1748 SECOP II No CO1.PCCNTR.6339231 de fecha 14 de junio de 2024

Planes de San Rafael: La Señora Liliana Jaramillo, representante del Centro de Visitantes Planes de San Rafael, confirmó que desde el mes de diciembre de 2023 el Colectivo JUA, de Apía, apoyado desde el programa de Artesanías de Risaralda, ha estado a cargo del surtido de la vitrina en las instalaciones de la reserva Planes de San Rafael. Se identifica un claro liderazgo de la artesana Luz Clemencia Molina como enlace operativo entre los artesanos del Apía y el operador de Santuario. No obstante, se identificaron limitaciones en el inventario y la rotación de productos, las cuales se atribuyen en parte al cierre del centro durante los primeros cuatro meses del año debido a directrices de la CARDER por el fenómeno de El Niño. A pesar de estos desafíos, el colectivo mantiene un firme compromiso con la mejora continua de la oferta y los resultados comerciales

Liliana destacó la necesidad de adaptar los productos a las preferencias del perfil de los visitantes, priorizando aquellos relacionados con la fauna y flora locales, lo que ha demostrado ser una línea de mayor aceptación. Asimismo, subrayó la importancia de garantizar que los productos se entreguen con factura electrónica, para facilitar la legalización de recursos y mejorar la gestión administrativa del punto. Incluso, se está considerando la opción de adquirir directamente los productos para asegurar su disponibilidad constante.

Durante la visita realizada el 6 de diciembre de 2024, se llevó a cabo una reunión en las instalaciones de Planes de San Rafael con Liliana Jaramillo, quien confirmó que actualmente el Colectivo Ruta Viento es el único encargado de surtir la vitrina instalada con productos artesanales del municipio de Apía. Estos productos presentan rotación principalmente durante las visitas institucionales programadas. Finalmente, Liliana resalta la importancia de tener la vitrina en el centro logístico.

En total de ventas reportadas fueron $ 350.000 aproximadamente.

Santa Rosa de Cabal En la reunión realizada el 17 de diciembre con Alejandra Sulay García Ortiz (emprendedora) y Diana Paola Ballesteros Riveros de Fondo Emprender del SENA, se socializó el proceso de autogestión implementado por Artesanías de Risaralda y los avances en la descentralización de la comercialización artesanal en los municipios. El principal objetivo fue viabilizar una prueba piloto que articule los puntos descentralizados con empresas apoyadas por el Capital Semilla del Fondo Emprender del SENA, como el emprendimiento *Key Pax No Limits*.

Este hotel, especializado en turismo inclusivo, propone vincular artesanos al ofrecer sus productos a huéspedes nacionales e internacionales, destacando la riqueza cultural de Risaralda. Durante el encuentro, se resaltaron los lineamientos del proceso de autogestión, que incluyen acuerdos comerciales detallados entre los emprendedores y colectivos de artesanos, definiendo aspectos como precios, ganancias, fechas de entrega, y métodos de comunicación. Además, se planteó que la emprendedora del piloto aportará una vitrina para la exhibición de los productos, dado que las vitrinas disponibles ya están asignadas en otros puntos.

Finalmente, se acordó realizar una reunión con posibles colectivos interesados para seleccionar a los artesanos y productos a exhibir, asegurando que este modelo de descentralización se adapte a las necesidades tanto del hotel como de los artesanos, fortaleciendo la comercialización de la artesanía local.

Resultados e impactos 2024 de las actividades descentralización y autogestión

A continuación, se presentan los impactos económicos de la estrategia de descentralización de Artesanías de Risaralda en los municipios del departamento, a través de la gestión de aliados, la instalación de las vitrinas y la gestión de alianzas entre operadores turísticos y artesanos. Este esfuerzo resalta el invaluable trabajo y la dedicación de los artesanos de cada región, quienes no solo demuestran su talento y creatividad en la elaboración de productos únicos, sino también su capacidad para comercializarlos con éxito tanto a nivel local

como regional. Estas vitrinas representan una herramienta clave para fortalecer la visibilidad de sus creaciones, promoviendo así el desarrollo económico y cultural de sus comunidades.

VENTAS REPORTADAS POR MUNICIPIO	
Pereira	$ 1’870.000 – Beneficiarios: 15
Apía	$ 12’000.000– Beneficiarios: 13
Santuario	$ 350.000 – – Beneficiarios:13
Pueblo Rico	$ $ 6’894.000 – Beneficiarios: 32
TOTAL = $ 21’114.400	

3.3. Promover la participación activa de los artesanos y la generación de ingresos a través de ferias, eventos, showrooms y estrategias comerciales que promuevan la autogestión y la participación activa de los beneficiarios del programa así:

3.3.1 Implementación del Plan Estratégico de ferias y/o eventos locales de carácter regional

Con el objetivo de promover la participación activa de los artesanos y generación de ingresos a través de ferias, eventos, showrooms y estrategias comerciales que promuevan la autogestión y la participación activa de los beneficiarios del programa. El programa Artesanías de Risaralda a través de la gestión y operación directa de la SMP

en alianza con actores locales y regionales, pretende beneficiar a un mínimo de 60 artesanos a través de esta estrategia. Para cumplir este propósito se tendrán en cuenta las siguientes actividades.

En el plan estratégico presentado, se define el propósito y alcance de cada una de las ferias y eventos de posicionamiento propuestos para la vigencia 2024, siendo estas en su orden de realización las siguientes eventos con fechas proyectadas, así:

1. 3ª Feria de Mujeres que Tejen Saberes - Septiembre 14 y 15 - Realizada
2. 3ª Paisaje Tradición y Paisaje Cultural Cafetero: del 7 al 15 de Octubre – Programada. Realizada
3. 2º Showroom de Regalos con Alma Artesanal. Noviembre 5 - 10- Realizada
4. 2º Feria de Navidad Unicentro . Diciembre 15 -18- Programada. Realizada

Estos eventos de posicionamiento se realizarán en sus segundas y terceras versiones, por tanto son actividades reconocidas y de gran aceptación entre artesanos, compradores y aliados.

Feria Nª5: Feria de Navidad:

El proceso de gestión logística y realización de la segunda versión de la Feria de Navidad: Regalos con Alma Artesanal, que se llevó a cabo

ACTA No. 4 Contrato No interno 1748 SECOP II No CO1.PCCNTR.6339231 de fecha 14 de junio de 2024

el 14, 15, 16 y 17 de diciembre de 2024 en el Centro Comercial Unicentro Pereira, en el marco del convenio #1748 entre la Gobernación de Risaralda y la Sociedad de Mejoras de Pereira. Esta feria se realizará en celebración a la época navideña donde se destacará la creatividad y el talento de los artesanos del Departamento de Risaralda a través de productos que reflejan la esencia de la navidad y la riqueza cultural de la región.

La feria es un espacio donde se celebra la magia de la temporada navideña, reuniendo a artesanos locales para ofrecer sus creaciones más especiales. Durante varios días, el espacio se llenó de color, tradición y creatividad, donde visitantes de todas las edades lograron disfrutar de una amplia variedad de productos hechos a mano, perfectos para decorar el hogar, regalar o simplemente admirar. Dando como resultado una amplia muestra comercial de 25 artesanos participantes, los productos varían dependiendo de cada categoría, en ella se encontrará una oferta como Bisutería, Figuras y Decoración, Indumentaria, Cosmética, Gastronomía y Souvenir.

Esta gestión requirió una importante preparación y organización logística para garantizar el éxito de dicho evento, cada actividad fue planeada de manera minuciosa y ejecutada por un equipo de trabajo preparado, cada uno contaba con diferentes responsabilidades y nombrados coordinadores de cada actividad de acuerdo a las aptitudes y habilidades de cada miembro.

El reporte de actividades realizadas paso a paso para la feria están divididas en tres etapas importantes: Preparación, Ejecución y Finalización. Cada una es explicada de manera detallada en el informe de la feria, generando una descripción de cada tarea ejecutada para la realización del evento.

Para la gestión y selección del lugar para feria se realiza un primer encuentro de forma interna con el equipo comercial del Centro Comercial Unicentro, la dirección del programa y la Gestora Comercial, a quienes se les propone realizar a través de una solicitud formal el evento ferial en dicho Comercial, teniendo en cuenta su amplitud, reconocimiento e infraestructura, toda vez que el Centro Comercial Pereira Plaza ya tenía programada otra actividad en la misma fecha. Así mismo, se genera entonces articulación con el Centro Comercial Unicentro para facilitar mobiliario o elementos fundamentales para la realización de la actividad.

Postulación y selección de los artesanos participantes: A través de formulario de inscripción a la feria, el cuál fue difundido a través de los grupos de whatsapp oficiales donde están los artesanos como “Información Artesanos”, “Artesanos Tienda” 2024, este formulario fue acompañado por un documento con el comunicado oficial y un copy de motivación y difusión de la convocatoria. Este formulario contó con los siguientes datos: Descripción de la feria y los requisitos para participar, sesiones con diferentes preguntas para conocer más de lleno los productos de los artesanos como: Nombre de su taller artesanal, productos artesanales que fabrica, imágenes de los productos que el artesano deseaba tener en la feria, si cuenta con participación en ferias y eventos, etc. Esto permitió hacer un filtro en las diferentes categorías de producto para posteriormente ir al paso siguiente que es la selección de artesanos.

Se obtuvieron un total de 57 postulaciones, las cuales fueron divididas por categoría de productos, en ésta ocasión se estaba evaluando la calidad del producto presentado y la idoneidad sobre la temática de la feria, así mismo, se evidenció que gran variedad de la postulaciones correspondían a artesanos que ya habían participado en la ferias anteriores. La idea del equipo fue priorizar a los artesanos que aún no habían sido beneficiarios de feria.

Creación y propuesta Agenda Cultural: Se hace una planeación con las actividades culturales de activación de feria, en este caso se realizó por día de feria, en esta agenda se programaron actividades variadas para cada día, destacando la demostración de oficio por parte de algunos artesanos, presentación musical, día de novenas, entre otras**.** Así mismo, se creó una articulación con el Centro Comercial Unicentro, quiénes apoyaron gran parte de la agenda cultural.

ACTA No. 4 Contrato No interno 1748 SECOP II No CO1.PCCNTR.6339231 de fecha 14 de junio de 2024

Concurso del Jeep:
El concurso "Engalla tu Jeep" fue una iniciativa que invitó a artesanos a personalizar una base de madera en forma de jeep tradicional del Eje Cafetero. Utilizando una amplia gama de técnicas artesanales, cada participante utilizó los materiales y técnicas propias de su especialidad para crear una obra de arte única que reflejaba la rica diversidad cultural de la región.

Requisitos de Participación.

1. Los participantes deben ser artesanos residentes en el Departamento de Risaralda.
2. Deben inscribirse y recoger el Jeep base elaborado en madera
3. Pueden personalizar el jeep utilizando los materiales, técnicas y productos que mejor representen su trabajo artesanal.
4. Diligenciar el formulario hasta el miércoles
5. La evaluación y premiación se llevarán a cabo durante la feria de Navidad "Regalos con Alma Artesanal"

El concurso "Engalla tu Jeep" contó con la participación de 31 artesanos provenientes de diversos municipios del departamento, entre ellos Santa Rosa de Cabal, Dosquebradas, Pereira, La Virginia, Quinchía y Apia. Demostrando su compromiso y talento, 22 artesanos entregaron a tiempo sus obras personalizadas, enriqueciendo con su creatividad la diversidad cultural del evento.

Se logró generar gran impacto en las redes con las publicaciones de las creaciones delos participantes, contribuyendo al fortalecimiento del posicionamiento del programa y de los artesanos que hacen parte de él.

La premiación e los 3 primeros lugares se desarrolló el día 17 de diciembre en el marco de la feria de navidad. Se entregaron kits de premios en cada categoría gracias a la vinculación de artesanos y patrocinadores para la conformación de los premios. La actividad estuvo acompañando de forma muy emotiva por la Directora de Desarrollo Empresarial Natalia Castrillón Eusse.

El detalle del concurso, puede ser validado en el informe adjunto.

3.3.2 Implementación del Plan Estratégico de ferias y/o eventos de carácter nacional

Dentro de las actividades del convenio se estableció dentro del componente 3: Gestión, Operación Comercial y de Posicionamiento de Marca, la actividad 3.3, cuyo uno de sus componentes establece: “Promover la participación activa de los artesanos y la generación de ingresos a través de ferias, eventos, showrooms y estrategias comerciales que promuevan la autogestión y la participación activa de los beneficiarios del programa, así: 1 Feria nacional con participación de mínimo 5 artesanos seleccionados través de convocatoria abierta, de gestión comercial y posicionamiento”

Es así, como luego de explorar y analizar diversas ferias nacionales, desde la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad, se apruebó la gestión en el marco de la Feria Expoartesanías Bogotá para el beneficio de 10 artesanos participantes por el departamento y el posicionamiento de sus productos.

Expoartesanías es la feria artesanal de América Latina que busca promover la conservación de los oficios tradicionales de nuestro país. La convocatoria fue abierta para artesanos productores del país que involucren

oficios y técnicas. Los detalles y características de la feria se detalla en el plan estratégico aportado en el informe Nº2.

Resultados:
La feria fue realizada en el Centro internacional de Negocios y Exposiciones de Bogotá - Corferias, quienes a través de una sociedad de carácter privado, impulsa el desarrollo industrial, social, cultural y comercial en la Región Andina, Centroamérica y el Caribe. Su principal accionista es la Cámara de Comercio de Bogotá, entidad que representa los intereses del sector empresarial y de la sociedad en general.

Apoyo para los artesanos de Risaralda
Desde el apoyo decidido del Gobernador del Departamento Diego Patiño Ochoa, a través del convenio Nº1748, fue financiado el auxilio económico dirigido a los artesanos de Risaralda que representaron al departamento en la Feria Nacional Expoartesanías en Bogotá, llevada acabo del 4 al 17 de Diciembre de 2024.

Los artesanos beneficiarios debieron cumplir con los siguientes requisitos:

- Ser artesano y vivir en el Departamento de Risaralda.
- Estar debidamente inscrito en el programa Artesanías de Risaralda.
- Tener un producto artesanal de alta calidad, identidad y desarrollo, con alto.
- Haber sido aprobados por Expoartesanías, y estar debidamente validado por la organización como participante del evento ferial nacional.
- No ser beneficiario de la feria internacional Expoartesano la Memoria por parte del programa de Artesanías de Risaralda.

Beneficios Incluidos:

- Acompañamiento para el mejoramiento de producto
- Integración de los artesanos a las estrategias del programa
- Auxilio económico estimado en $1.580.000 para el pago del stand.

Compromisos con el programa de Artesanías de Risaralda:

- Deben ser los embajadores de la marca de Artesanías de Risaralda durante el espacio ferial, velando por el reconocimiento del apoyo y el proceso integral de fortalecimiento a través del programa financiado por la Gobernación de Risaralda y operado por la Sociedad de Mejoras de Pereira.
- Participar activamente en todas las actividades de preparación programadas con Artesanías de Risaralda.
- Atender todos los requerimientos derivados de la convocatoria.

Verificación de requisitos mínimo habilitantes: Corferias, a través de comunicación oficial, remite a la Sociedad de Mejoras el listado definitivo de los artesanos que fueron seleccionados por la organización para participar por el departamento de Risaralda en la Feria Nacional Expoartesanías. A través de orden de servicios, La SMP gracias a los recursos aportados por la Gobernación, paga el total de $15.8000.000 a Expoartesanías, para respaldar los apoyos económicos a favor de los 10 artesanos habilitados por los requisitos y definidos para dar cumplimiento a la actividad.

En visita de seguimiento a la feria, de la cual se aporta informe como anexo, se verificó con cada artesano la entrega de los auxilios, donde

ACTA No. 4 Contrato No interno 1748 SECOP II No CO1.PCCNTR.6339231 de fecha 14 de junio de 2024

a través de acta se registró el recibido a satisfacción. Los artesanos beneficiarios fueron:

MUNICIPIO	NOMBRE DEL ARTESANO	Contacto
Santa Rosa de Cabal	Pablo Bacares Vanegas	311 3403486
	Jorge Andrés López Londoño	322 7239608
	William Uribe Vélez	3154083826
	Diana Duque	311 4420051
	Carlos Alberto López Londoño	3178571962
Pereira	Maria Fernanda Nariño Álvarez	3108506911
	Edilson Tanigama Nacavera	3134003964
Marsella	Mónica Estela Nacebera Giupa	311 4378286
Balboa	Alicia Guasorna Arce	312 4849487
Pueblo Rico	Ana Delia Nacevera Nacevera	3158098832

De los 10 participantes se destacan los 5 artesanos tradicionales de Santa Rosa de Cabal, y 4 comunidades indígena de los municipios de Balboa, Pueblo Rico, Marsella y Pereira.

Expoartesanías 2024 se consolidó como un espacio fundamental para la promoción y valorización de los oficios tradicionales colombianos. En esta edición, el Departamento de Risaralda tuvo una destacada participación, con 14 artesanos inscritos en el programa de Artesanías de Risaralda.
La participación de los artesanos risaraldenses en Expoartesanías es un hito que posiciona a la región como un referente en la artesanía colombiana. Al exhibir sus productos y técnicas tradicionales, estos creadores contribuyen a preservar el patrimonio cultural y a generar oportunidades de desarrollo económico para sus comunidades. Su presencia en la feria demuestra el compromiso de Risaralda con la promoción y valoración de sus artesanos.

Se anexa como evidencia informe y soportes de actas con la verificación de los auxilios entregados.

3.3.3 Implementación del Plan Estratégico de ferias y/o eventos de carácter internacional (Actividad finalizada y reportada en el informe Nº3)

3.4 Desarrollar estrategias de posicionamiento del programa de Artesanías de Risaralda y su marca comercial a través dela promoción digital y la gestión de comunicaciones enmedios locales y regionales.

3.4.1 Plan estratégico para la gestión de marca y posicionamiento digital (Actividad finalizada y reportado en el informe Nº 1)

3.4.2 Informes de registro del impacto y posicionamiento de marca a través del marketing digital –

Se ha desarrollado a lo largo de la vigencia del convenio, un análisis de la viabilidad de implementar un dominio o micrositio web para "Artesanías de
Risaralda" que permita lograr un posicionamiento orgánico efectivo hacia el aumento de las conversiones mediante un enfoque comercial estratégico, de presencia online.

A continuación se detallan las recomendaciones generadas por el contratista AQUA que, al finalizar la ejecución del convenio, presenta a manera de plan de implementación, la siguiente estrategia para el 2025:
1. Jerarquía de Contenidos: realizar un manejo adecuado de la jerarquía de contenidos. Es fundamental realizar una reestructuración que permita: 1. Un desarrollo de contenido optimizado, con etiquetas HTML bien definidas (H1, H2, H3, etc.), y 2. implementar un esquema de jerarquía que favorezca el posicionamiento orgánico (SEO), mejorando la visibilidad en motores de búsqueda.

2. Diseño Comercial Tipo Landing Page: Se propone rediseñar la página para
convertirla en una landing page con enfoque comercial, que: 1. Facilite la navegación del usuario con un diseño visualmente atractivo y orientado a la conversión y 2.Integre llamados a la acción (CTA) claros y efectivos, generando un embudo de ventas que guíe al usuario desde el interés hasta la compra o contacto.

3. Optimización de Imágenes y Textos Alternativos: Es necesario optimizar las
imágenes para mejorar el SEO y la accesibilidad para: 1. Mejorar el nombramiento de las imágenes utilizando palabras clave relevantes, 2. Añadir descripciones precisas en los textos alternativos (alt text) para cada imagen.

4. Reparación de enlaces Rotos: Actualmente, hay enlaces rotos en la página que
impactan negativamente en la experiencia del usuario y el SEO. Se propone: 1. Revisar y corregir todos los enlaces rotos, 2. Incluir una función para ocultar secciones o servicios (como convocatorias) cuando no haya contenido disponible.

5. Embudo de Ventas Asertivo: El rediseño de la página debería incluir un embudo de ventas bien estructurado, asegurando que la comunicación sea clara y efectiva, guiando al visitante hacia la acción deseada (compra, contacto, etc.). Este embudo incluirá: 1. Secciones claras para captar la atención del visitante, 2.Información persuasiva que resalte los beneficios de los productos
artesanales, 3. Un proceso fluido que facilite la toma de decisiones.
6. Implementación de una Tienda Online Externa:
Para optimizar la venta de productos artesanales, recomendamos la creación de una tienda online externa en plataformas como WordPress o Shopify. De estas dos opciones, Shopify sería la más recomendada debido a su facilidad de uso, manejo eficiente y administración intuitiva para el vendedor, lo cual es fundamental para un comercio ágil y eficiente.

Con la tienda online, se podrá:
• Categorización óptima de los productos: Cada artículo contará con una ficha técnica detallada que incluirá información clave como

materiales, técnicas de producción, y datos sobre los artesanos que lo fabrican.
• Información sobre la sostenibilidad: En cada ficha técnica se pueden resaltar aspectos importantes, como si el producto es ecológico oamigable con el medio ambiente, lo cual también podría conectarse con iniciativas de sostenibilidad en Risaralda.
• Valores culturales: Destacar la importancia cultural y local de cada producto, haciendo énfasis en cómo las técnicas tradicionales de Risaralda han sido preservadas y promovidas por los artesanos.
• Variedad de medios de pago: La tienda contará con la capacidad de integrar múltiples medios de pago locales e internacionales, permitiendo que los clientes puedan realizar compras desde cualquier parte del mundo, facilitando la expansión global del
negocio.
• Optimización para comercio rápido: La plataforma será altamente optimizada para garantizar tiempos de carga rápidos y una experiencia de usuario fluida, lo que contribuirá a un proceso de compra sin complicaciones.

• Precios justos y transparentes: Además, el ecommerce garantizará que los productos tengan precios justos, alineados con los principios de comercio ético, lo que dará mayor confianza a los compradores conscientes de apoyar a las comunidades artesanales.

La tienda debe ser un vehículo clave para la promoción de la artesanía de Risaralda a nivel nacional e internacional, integrando características que no solo facilitan la compra, sino que también cuenten la historia detrás de cada pieza, destacando su valor único.

3.4.3 Informes de gestión de comunicaciones

Campaña de Navidad: El informe de gestión de comunicaciones del programa Artesanías de Risaralda, destaca el papel esencial de las estrategias comunicativas en la visibilización de este valioso patrimonio cultural.
A través de la difusión de información sobre los diferentes eventos del programa, con medios de comunicación tradicionales y digitales, se ha logrado conectar a los artesanos con un público más amplio, dar a conocer sus creaciones, fomentar el interés por la artesanía local y promover la identidad cultural de Risaralda.

Actividades desarrolladas

Redacción y envío de comunicados de prensa
Relacionamiento con medios de comunicación
Difusión de actividades en redes sociales de la Sociedad de Mejoras de Pereira ProRisaralda

Se aporta el informe Nº 4, con el detalle de la gestión de comunicaciones y su impacto.

La evidencias del informe No.4 reposan en e l informe físico y digital .

NOTA:

ACTA No. 4 Contrato No interno 1748 SECOP II No CO1.PCCNTR.6339231 de fecha 14 de junio de 2024

El suscrito interventor hace constar que el contratista **SOCIEDAD DE MEJORAS DE PEREIRA** con la representante legal **ANA MARÍA CUARTAS SALDARRIAGA** cumplió satisfactoriamente con el objeto contractual: AUNAR ESFUERZOS TÉCNICOS ADMINISTRATIVOS Y FINANCIEROS PARA EJECUTAR UN PROGRAMA DIRIGIDO AL FORTALECIMIENTO DEL SECTOR ARTESANAL DEL DEPARTAMENTO DE RISARALDA, BAJO LA MARCA ARTESANÍAS DE RISARALDA.

El contratista **ANA MARÍA CUARTAS SALDARRIAGA** en calidad de representante legal de **SOCIEDAD DE MEJORAS DE PEREIRA**, presenta certificación suscrita por la Revisora Fiscal en cumplimiento del artículo 50 de la Ley 789 de 2002 y el artículo 23 de la Ley 1150 de 2007, en el sentido que los certificados físicos y digitales allegados durante la ejecución del contrato respecto informe No.3 de actividades, informe No.3 financiero y las obligaciones de pago de seguridad social integral (salud y pensión y/o ARP) y/o parafiscales (SENA, ICBF y Caja de Compensación Familiar) están liquidados y pagados conforme a las normas vigentes. Las evidencias de cada componente del Informe No.3, se encuentran satisfactoriamente en físico y digital. Se anexa la planilla de pago de los trabajadores del asociado del mes de noviembre de 2024, con numero de planilla No.9477332451.

ANA MARÍA CUARTAS SALDARRIAGA
Representante legal
Contratista

NATALIA CASTRILLON EUSSE
Supervisor del Departamento