INFORME DE CUMPLIMIENTO DE ACTIVIDADES

Convenio de asociación nro. 2601210411 (CV-023-26-3)

OFICINA EMPRESARIAL

MANIZALES, 20 DE JULIO DE 2026

Introducción

Este presente informe detalla las actividades desarrolladas y los avances técnicos y financieros, en el marco del Convenio de Asociación N.° 2601210411 (CV-023-26-3), suscrito entre la Secretaría de TIC y Competitividad de la Alcaldía de Manizales y la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas, cuyo objeto es aunar esfuerzos técnicos, administrativos y financieros para desarrollar la estrategia Oficina Empresarial durante la vigencia 2026.
A continuación, se describen los resultados obtenidos durante el período comprendido entre el 1 y el 31 de julio de 2026.

Objetivo general

Presentar el avance de las actividades que lidera la Coordinación de la Oficina Empresarial dentro del Convenio N.° 2601210411 (CV-023-26-3).
La Coordinación es responsable de planificar, hacer seguimiento y evaluar el desarrollo del convenio. Para ello, utiliza herramientas y formatos de control que permiten verificar que los servicios se estén prestando correctamente y cumpliendo con lo acordado.

Avance en la ejecución de actividades

Resumen general

Tabla 1

No	INDICADOR	MES	ACUMULADO
1	TOTAL SOLICITUD ASESORIAS	287	1954
2	CONSOLIDADO TOTAL ASESORIAS FINALIZADAS (base consolidada + finalizadas anterior modelo)	302	1668
3	TOTAL HORAS ATENDIDOS (Finalizadas)	352	1896,5
4	TOTAL EMPRESAS UNICAS CARACTERIZADAS	112	868
5	TOTAL EMPRESAS FINALIZADAS(matriculadas y no matriculadas)	185	983
6	TOTAL EMPRESAS FINALIZADAS MATRICULADAS	91	452
9	TOTAL EMPRESAS FINALIZADAS NO MATRICULADAS	94	531
10	TOTAL DESISTIDAS	37	272
11	% DE ATENCIÓN	89%	86%
12	EMPRESAS CON MÁS DE 1 ASESORÍA	67	306

La Tabla 1 muestra las asesorías finalizadas, incluye los datos de la base consolidada de Excel más los encuentros registrados antes del 15 de mayo. Los cuales se registraron de manera manual y cada encuentro correspondió a una asesoría.

En la actualidad la aplicación registra de manera automática e individual cada encuentro, garantizando información más clara.

Tabla 2

El siguiente cuadro muestra el resumen de las asesorías y los temas más solicitados para el mes julio fueron: estrategias comerciales, Acceso a Financiación, contabilidad y finanzas y Modelo de Negocio.

Etiquetas de fila	Cuenta de Tema
Acceso a financiación	57
Código de Barras	1
Contabilidad y finanzas	46
Contratación laboral	12
Estrategias comerciales/ Mercadeo tradicional y digital	65
Liderazgo	3
Modelo de negocio	42
Planeación estratégica	7
Productividad de procesos operacionales	4
Propiedad industrial / Registro de marca	11
Proyectos	5
SECOP II	12
Sociedades BIC	1
Tramite INVIMA (Tablas nutricionales, etiquetado y empaque)	21
(en blanco)	
Total general	**287**

Soportes: pestaña: Empresas.y.Aseorias

Base de Datos general de asesorías: BASE CONSOLIDADA JULIO.xlsx

Resumen asesorías permanentes consolidado

Tabla 3

ASESORES PERMANENTES	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	ASESORIAS DESISTIDAS	% ATENCIÓN	HORAS ATENDIDAS	ASESORIAS INTEGRALES
CONTABILIDAD Y FINANZAS	340	408	337	45	83%	359	61
ESTRATEGIA COMERCIAL Y MERCADEO	374	387	292	74	75%	308	34
INVIMA	204	292	261	22	89%	367	61
ACCESO A FINANCIACION	300	345	276	43	80%	322	34
MODELO DE NEGOCIO Y PLANEACION ESTRATEGICA	330	342	268	47	78%	314	37
TOTAL	**1548**	**1774**	**1434**	**231**	**81%**	**1670**	**227**

En la tabla 3 se presenta el consolidado general de asesorías permanentes finalizadas, horas atendidas y total de asesorías incluidas integrales desde el mes de febrero al 31 de julio de 2026.

Nota: A partir de este periodo, el porcentaje de atención tendrá un ajuste para evitar que registre valores superiores al 100%. Para corregir esto y fijar el tope máximo en 100%, se sumó el total de asesorías integrales a las empresas gestionadas, considerando que cada encuentro en una asesoría cuenta como una gestión realizada.

Resumen asesorías bolsa de horas consolidado

Tabla 4

BOLSA DE HORAS	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	ASESORIAS DESISTIDAS	% ATENCIÓN	HORAS ATENDIDAS	ASESORIAS INTEGRALES
CODIGO DE BARRAS	22	8	7	1	88%	13	N/A
CONTRATACIÓN LABORAL	42	37	33	4	89%	33	N/A
PRODUCTIVIDAD Y PROC OPERACIONALES	18	23	23	0	100%	46,5	N/A
PROPIEDAD INDUSTRIAL	133	143	122	21	85%	63,5	N/A
PROYECTOS	23	15	11	4	73%	22	N/A
PSICOLOGIA Y LIDERAZGO	13	13	13	0	100%	18	N/A
SECOP II	32	20	20	0	100%	21	N/A
Sociedades BIC	7	6	5	1	83%	9,5	N/A
TOTAL	**290**	**265**	**234**	**31**	**90%**	**226,5**	**N/A**

En la tabla 4 se presenta el consolidado general de asesorías por bolsa de horas finalizadas y horas atendidas desde el mes de febrero al 31 de julio de 2026.

Tabla 4.1

ASESORIAS		ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	ASESORIAS DESISTIDAS	% ATENCIÓN	HORAS ATENDIDAS	ASESORIAS INTEGRALES
PERMANENTES		1548	1774	1434	231	81%	1670	227
BOLSA DE HORAS		290	265	234	31	90%	226,5	
TOTAL		1838	2039	1668	262	85%	1896,5	227

En los datos consolidados de las tablas 3 y 4 se observa un total general de 1.668, asesorías finalizadas con 1.896,5 horas brindadas de asesorías (permanentes y bolsa de horas) en el periodo comprendido de febrero a julio de 2026. (los datos se obtienen de sumar las asesorías finalizadas y horas atendidas permanentes y bolsa de horas)

Empresarios que solicitan asesorías en más de un tema

Tabla 5

Usuario	Asesoria
ADRIANA BOHORQUEZ	2
ADRIANA MARIA SERNA VASQUEZ	6
ADRIANA MAYERLI ARENAS	2
Alejandra Cardona Buitrago	2
ALEJANDRA MIRANDA	2
ALEJANDRA SOTO GRANADA	2
Andrea marin	2
ANGIE PAOLA CORRALES CORRALES	2
CAMILO MUÑOZ	3
CAROLINA DEL PILAR GIRALDO PINZON	4
CESAR AUGUSTO MEJIA CASTAÑO	3
CRISTIAN CAMILO TABARES MARIN	3
Diana Lorena Cadavid Giraldo	2
EDEILLA MILED VILLEGAS TAMAYO	2
Efrain Ocampo Villegas	2
ELIANA PALACIO LONDOÑO	2
FERNANDO GALLEGO VALENCIA	2
FRANCY ELENA GIRALDO ARIAS	3
HECTOR SERNA	3
ISABEL CRISTINA CAÑON ACEVEDO	4
Isabel Cristina Quintero Rivera	2
JAVIER ANDRES ARISTIZABAL	3
JESSICA PAOLA ARCILA BEDOYA	2
JHON EDWARD MEJIA CELIZ	3
JOHANA ALEJANDRA OJEDA CARDENAS	3
JOSE WUARNED	4

Juan David Pulgarina Alzate	2
Juan Diego Mejía	4
JUAN ESTEBAN ARBELAEZ	4
JUAN ESTEBAN PARRA DUQUE	2
Juan Pablo Correa Orozco	2
JUANITA CARDONA GIRALDO	2
Julián Álvarez Rios	3
JULIAN AUGUSTO OBANDO BURBANO	3
KEREN CASTAÑEDA	4
LAURA VILLEGAS CASTILLO	2
Lina Marin	6
LINDA ERIKA PUERTO GAMA	3
Luz Ines Garcia	2
MANUEL ALEJANDRO GALVIS BEDOYA	5
MANUELA JIMENEZ DUQUE	2
MARCELA DURAN SANCHEZ	2
MARIA CAMILA LOPEZ GONZALEZ	3
MARIA CENEIDA PULGARIN GIRALDO	2
MARIA ELIZABETH RAMIREZ BEDOYA	2
MARIA NORBELIA MURILLO	3
MARICELA LOAIZA CARDONA	2
Marlen Garcia Alba	2
MARY LUZ GIRALDO LOAIZA	2
Mateo Castaño Giraldo	2
Mauricio Aristizabal	3
MAYERLY BOTERO VALLEJO	2
MELIDA PULGARIN	2
NICOLAS RINCON HERNANDEZ	3
ORFIDIO QUINTERO	3
REINGENIARTE	3
SANDRA MILENA GIRALDO CAÑAS	2
SANDRA MILENA MARULANDA BOHORQUEZ	3
SANDRA MILENA MONTOYA JARAMILLO	2
Santiago Noreña	3
SOMOS MACALU	2
SUELEN PAMELA SALAZAR OLAYA	2
TATIANA ZAPATA CARVAJAL	2

VIVIANA BUITRAGO CASTAÑO	2
YAQUELINNE CHANTAL FERLIN VELEZ	2
Yuri María Cardona Herrera	2

Acompañamiento en múltiples áreas (Integralidad complementaria) Ocurre cuando apoyamos al empresario en distintos temas, adaptándonos a las necesidades específicas de su negocio. Durante el mes de julio, 66 unidades productivas recibieron atención bajo esta modalidad.

Cumplimiento de obligaciones

Tabla 6

ACTIVIDAD	META MES Y ANTERIORES	META TOTAL	CUMPLIMIENTO MES Y ACUMULADO	% AVANCE TOTAL
Realizar una caracterización de entrada para identificar las necesidades de los empresarios y su nivel de madurez.	720	1000	868	86,8%
Ejecutar asesorías personalizadas y especializadas en el área de Contabilidad y Finanzas	265	500	337	67,4%
Ejecutar asesorías personalizadas y especializadas en estrategias comerciales, marketing tradicional y	265	500	292	58,4%
Ejecutar asesorías personalizadas y especializadas con énfasis en la gestión del registro sanitario ante el INVIMA	265	500	261	52,2%
Ejecutar asesorías personalizadas y	223	420	242	57,6%
especializadas en acceso a financiación	47	80	34	42,5%
Ejecutar asesorías personalizadas en Modelo de negocio	265	500	268	53,6%
Realizar mínimo 330 asesorías en temas especializados	190	330	234	70,9%
Listado de hojas de vida del personal a cargo	6	10	6	60,0%
Establecer una ruta de acompañamiento frente al cierre	6	10	6	60,0%
Realizar una medicion de resultados hitos/ y mejosras de crecimieto al 70% de los empresarios	6	10	6	60,0%
Realizar un mapeo de programas y servicios de al menos 10 entidades del ecosistema	6	10	6	60,0%
Realizar la difusión de los servicios en barrios y veredas a través de Gobierno en la calle, brigadas y tomas comerciales	4	6	4	66,7%
Diseñar y orientar mínimo 15 cápsulas de formación en temas recurrentes.	10	15	17	113,3%
Realizar 1 rueda con la participación de 100 empresarios y mínimo 200 citas efectivas	1	1	0	0,0%
Ejecutar una Estrategia de difusión a través de diferentes medios de	6	10	6	60,0%
Realizar la coordinación de la estrategia	6	10	6	60,0%

1. Espacio Físico

La Oficina Empresarial tiene un lugar fijo de atención ubicado en la entrada principal de la Cámara de Comercio de Manizales, en la Cra. 23 #26-60. Es un espacio cómodo, con buena conectividad y todos los servicios necesarios. Además, cuenta con acceso adecuado para personas con discapacidad o movilidad reducida, por lo que cualquier empresario puede llegar sin inconvenientes. Este espacio está dedicado exclusivamente a atender a quienes deseen recibir las asesorías de la Oficina Empresarial.

2. Caracterización

El sistema Digital de la Oficina empresarial facilita el registro de la información de cada empresario o emprendedor o unidad productiva al registrarse o solicitar una asesoría. A través de esta herramienta, es posible asignar los servicios de forma inmediata y consultar los datos en tiempo real, lo que permite contar siempre con información actualizada para la toma de decisiones.

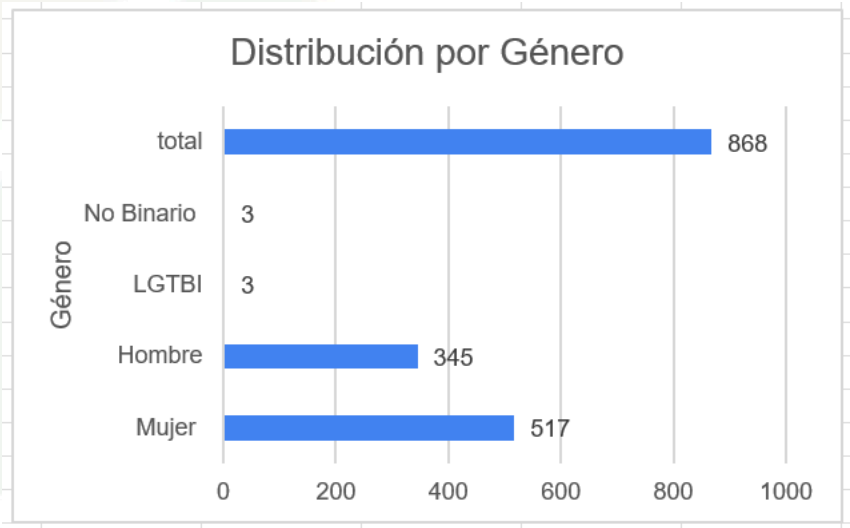
Tabla 7

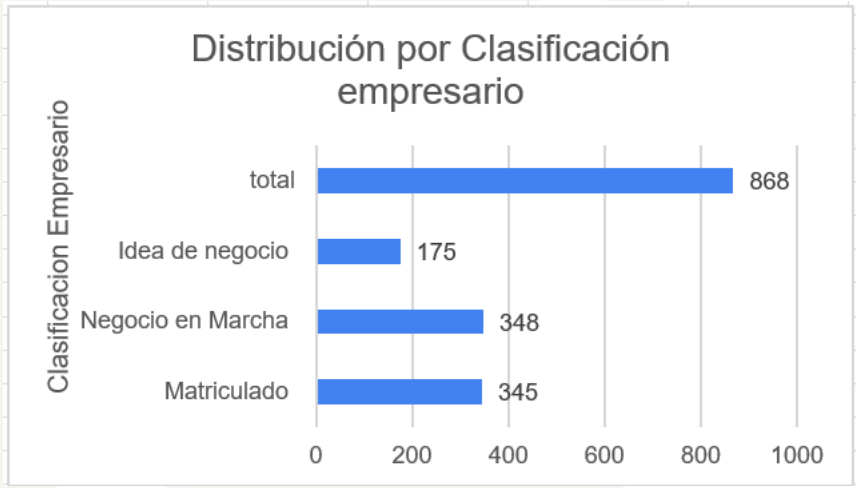
ASERORIAS VS CARACTERIZACIONES	MES	ACUMULADO
TOTAL EMPRESAS UNICAS CARACTERIZADAS	112	868
TOTAL SOLICITUD ASESORIAS	287	1954

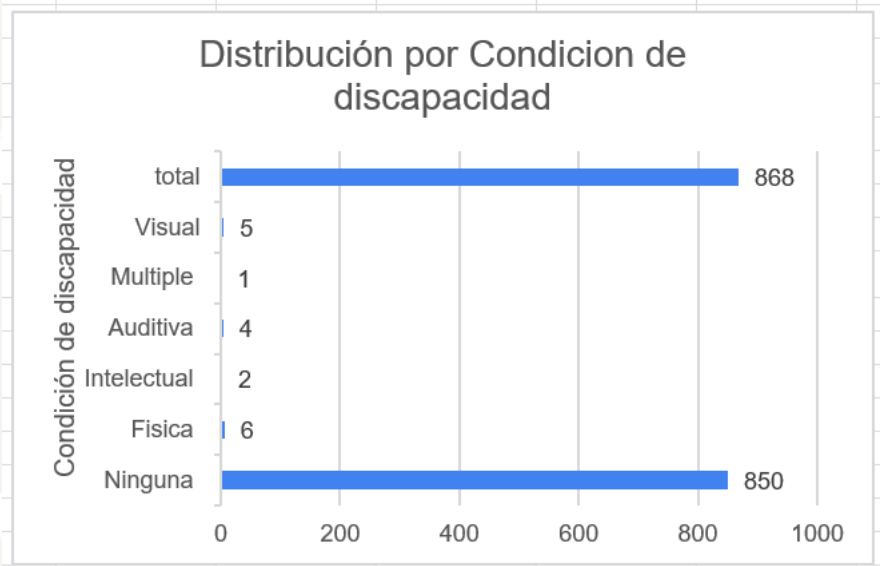
Hasta el 31 de julio de 2026, 868 empresarios se registraron por primera vez en la Oficina Empresarial.

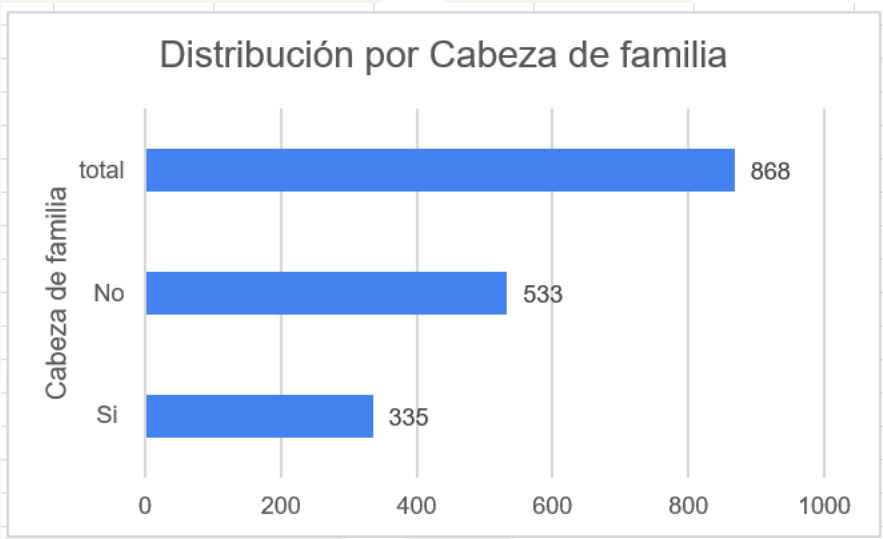
Nuestra atención comienza indagando al empresario, lo que ofrece y los retos que enfrenta. A partir de esto, el equipo le presenta al empresario los temas disponibles y, juntos, arman un plan de asesorías a la medida de sus necesidades.

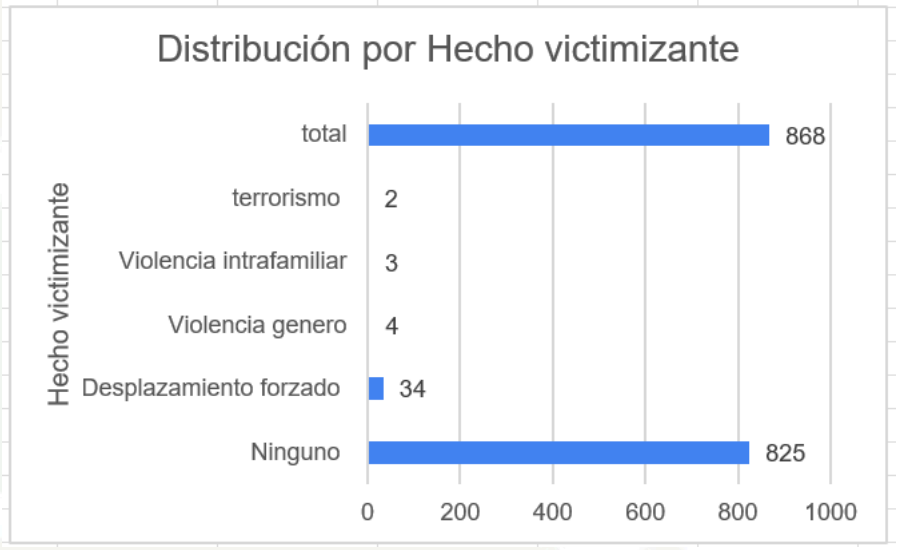
Datos sociodemográficos:

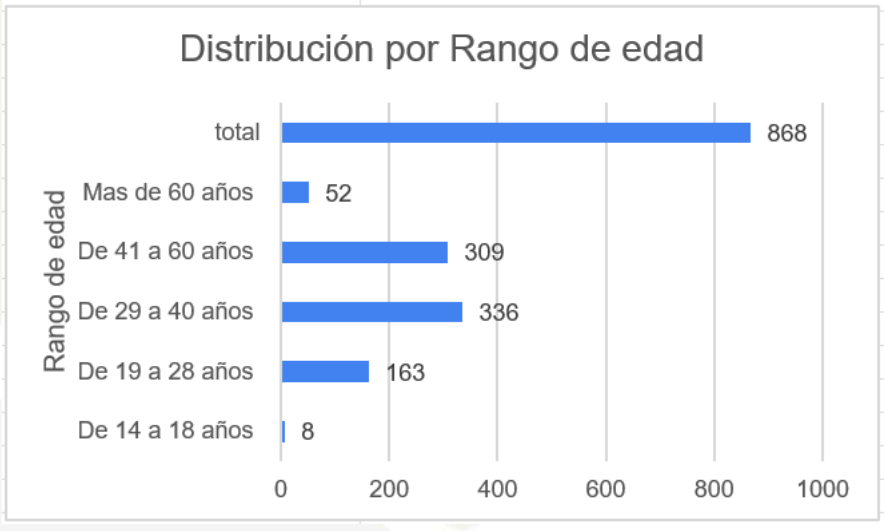

Distribución por Género
Género
total
No Binario
LGTBI
Hombre
Mujer
868
3
3
345
517
0
200
400
600
800
1000

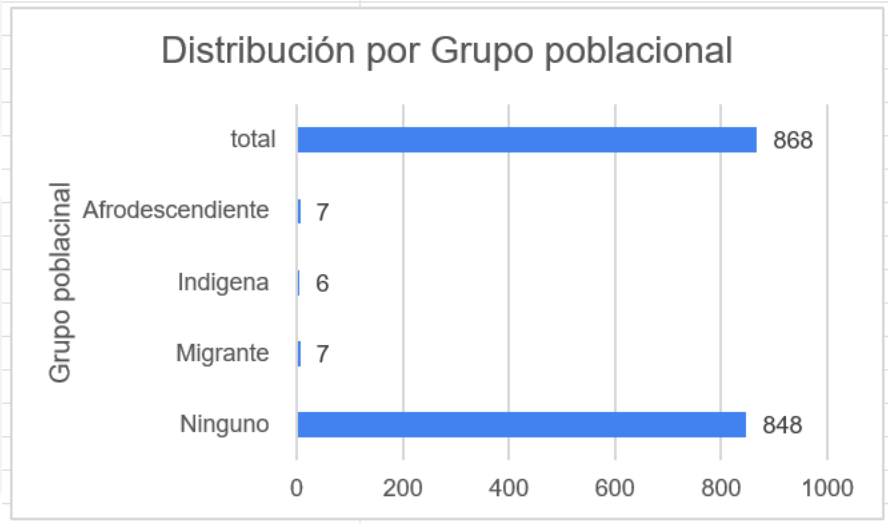

Distribución por Clasificación empresario
Clasificacion Empresario
total
Idea de negocio
Negocio en Marcha
Matriculado
868
175
348
345
0
200
400
600
800
1000


Distribución por Condicion de discapacidad
Condición de discapacidad
total
Visual
Multiple
Auditiva
Intelectual
Fisica
Ninguna
868
5
1
4
2
6
850
0
200
400
600
800
1000


Distribución por Cabeza de familia
Cabeza de familia
total
No
Si
868
533
335
0
200
400
600
800
1000


Distribución por Hecho victimizante
Hecho victimizante
total
terrorismo
Violencia intrafamiliar
Violencia genero
Desplazamiento forzado
Ninguno
868
2
3
4
34
825
0
200
400
600
800
1000


Distribución por Rango de edad
Rango de edad
total
Mas de 60 años
De 41 a 60 años
De 29 a 40 años
De 19 a 28 años
De 14 a 18 años
868
52
309
336
163
8
0
200
400
600
800
1000



Soportes:
Base de datos caracterizaciones 2026: Caracterizados FEBRERO A JULIO 2026 (1).xlsx
Base de datos caracterizaciones 2025: Caracterizaciones Oficina Empresarial 2025.xlsx

3. Asesorías permanentes

Asesorías de julio

Tabla 8

ASESORES PERMANENTES MES	EMPRESARIOS ATENDIDOS	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	% ATENCIÓN	ASESORIAS DESISTIDAS	HORAS ATENDIDAS	ASESORIAS INTEGRALES
CONTABILIDAD Y FINANZAS	37	54	46	44	80%	3	44	6
ESTRATEGIA COMERCIAL Y MERCADEO	40	65	50	45	80%	5	46	5
INVIMA	47	22	74	73	64%	9	108,5	18
ACCESO A FINANCIACION	50	57	67	58	75%	11	58	6
MODELO DE NEGOCIO Y PLANEACION ESTRATEGICA	36	54	45	43	80%	3	51	6
TOTAL	**210**	**252**	**282**	**263**	**76%**	**31**	**307,5**	**41**

La Oficina Empresarial cuenta con cinco asesores permanentes que ofrecen atención personalizada a los empresarios registrados. Durante el mes de julio, se atendieron 210 empresarios y se realizaron un total de 263 asesorías.
En julio se llevaron a cabo 41 asesorías bajo esta modalidad de integral.

Se presenta el cuadro de asesorías generales permanentes donde se tuvieron en cuenta los siguientes ítems:
Empresarios atendidos: hace referencia al número de empresarios o unidades productivas que atendió cada consultor
Asesorías asignadas: Corresponde al total de asesorías que ingresaron en el mes de julio por tema de asesoría, distribuidas a cada asesor a partir de la base general de solicitudes.
Asesorías gestionadas: Hace referencia a aquellas asesorías finalizadas más desistidas y las integrales.
Asesorías finalizadas: Son el número de asesorías finalizadas en el mes de julio por cada consultor, a la cual se le generó el acta de cierre junto con su respectivo soporte documental.
Porcentaje de atención: Indicador que expresa la proporción entre las asesorías gestionadas y las asesorías finalizadas, permitiendo medir la efectividad del proceso de atención.
Asesorías desistidas: Corresponde a los casos en los que, pese a múltiples intentos de contacto por diferentes medios —correo electrónico, llamada al celular y mensajes de WhatsApp—, no se obtuvo respuesta por parte del empresario o a asesorías que estaban agendadas y el empresario no asistió.
Horas atendidas: Representa el total de horas de consultoría efectivamente entregadas por cada consultor durante el período evaluado.
Asesorías integrales: Número de asesorías integrales que cada consultor dio, de su total de asesorías finalizadas.

Tal como se acordó el pasado 18 de marzo, las asesorías finalizadas son las asesorías o encuentros de los consultores a empresarios y es este dato el que se tiene en cuenta para el cumplimiento de la meta individual de cada consultor y meta general de la oficina, la plataforma se encuentra actualizada para registrar las asesorías integrales de forma automática.

Gestión de asesorías desistidas:

Tabla 8.1

INDICADOR	MES	ACUMULADO
TOTAL DESISTIDAS	37	272

Se desistieron en total 37 asesorías en el mes de julio (permanentes y bolsa de horas), esta cifra corresponde al consolidado de las asesorías permanentes y por bolsa de horas, estas se desisten después de realizar mínimo tres contactos por diferentes medios correo electrónico, llamada telefónica y WhatsApp.

Cada caso quedó documentado en el perfil del empresario dentro del aplicativo de la Oficina Empresarial, con evidencia de los intentos de contacto y el medio utilizado. Esta información puede consultarse en la base de datos consolidada (INFORME JULIO CONSOLIDADO), pestaña - *" desistidas julio"*, columna Y- Gestión.
El porcentaje de desistimiento frente al total de asesorías finalizadas en julio fue del **12%**.

3.1. Asesoría personalizada en Contabilidad y Finanzas

Para el área de contabilidad y finanzas, el consultor Julián Hernández Buriticá se vinculó mediante el contrato CT-045-26-3 a partir del 4 de febrero de 2026. Su rol es brindar asesoría especializada a los empresarios en temas tributarios, contables y financieros.

Gestión Contabilidad y finanzas julio:

Tabla 9

ASESORES PERMANENTES MES	EMPRESARIOS ATENDIDOS	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	% ATENCIÓN	ASESORIAS DESISTIDAS	HORAS ATENDIDAS	ASESORIAS INTEGRALES
CONTABILIDAD Y FINANZAS	37	54	46	44	80%	3	44	6

En el mes de julio el consultor de Contabilidad finalizó 37 empresarios con 44 asesorías brindadas, de estas 6 fueron integrales.

En el área tributaria, la mayoría de las asesorías se enfocaron en el impuesto a la renta, el impuesto a las ventas, el impuesto al consumo y el cálculo de costos. De acuerdo con las actas, los usuarios recibieron la información correspondiente a sus responsabilidades específicas y el calendario tributario para la declaración de renta e impuesto de industria y comercio (ICA). Además, se les facilitó un aplicativo en Excel para identificar sus obligaciones según la información que diligencien, junto con una plantilla para la gestión de costos mediante el método de costeo variable.

Consolidado Contabilidad y Finanzas:

Tabla 10

ASESORES PERMANENTES	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	ASESORIAS DESISTIDAS	% ATENCIÓN	HORAS ATENDIDAS	ASESORIAS INTEGRALES
CONTABILIDAD Y FINANZAS	340	408	337	45	83%	359	61

Soportes:
Informe consolidado: Informe contabilidad.xlsx
Informe Contratista: INFORME CONTABILIDAD
Actas Finalizadas: ACTAS CONTABILIDAD





3.2. Asesorías personalizadas en estrategias comerciales y mercadeo tradicional y digitales.

Para el área de estrategias comerciales y mercadeo, el consultor Jhon Jairo Martínez Quintero se vinculó mediante el contrato CT-041-26-3 para brindar asesoría especializada en mercadeo tradicional y digital.

Gestión Estrategias comerciales y mercadeo julio:

Tabla 11

ASESORES PERMANENTES MES	EMPRESARIOS ATENDIDOS	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	% ATENCIÓN	ASESORIAS DESISTIDAS	HORAS ATENDIDAS	ASESORIAS INTEGRALES
ESTRATEGIA COMERCIAL Y MERCADEO	40	65	50	45	80%	5	46	5

En el mes de julio el consultor finalizó 40 empresarios con 45 asesorías, de las cuales 5 fueron Integrales

Durante el mes de julio, se acompañó a los empresarios en el fortalecimiento de sus herramientas digitales para optimizar la promoción y comercialización de sus negocios. La atención se adaptó a las necesidades de cada emprendimiento, abarcando desde la organización de redes sociales y el uso de WhatsApp Business en comercios locales, hasta el entendimiento del algoritmo de Meta y el impacto de la constancia, la calidad del contenido y los formatos en el alcance digital.
Asimismo, se trabajó en la estructuración de la presencia digital, la definición de marcas y públicos objetivo, y la configuración de ecosistemas comerciales. En empresas más avanzadas, la asesoría se enfocó en el Administrador de Anuncios de Meta, abordando segmentación, presupuestos y optimización de campañas. El seguimiento continuo permitió consolidar acciones personalizadas para mejorar la gestión digital y el posicionamiento de los negocios

Consolidado Estrategias comerciales y mercadeo:

Tabla 12

ASESORES PERMANENTES	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	ASESORIAS DESISTIDAS	% ATENCIÓN	HORAS ATENDIDAS	ASESORIAS INTEGRALES
ESTRATEGIA COMERCIAL Y MERCADEO	374	387	292	74	75%	308	34

Soportes:
Informe consolidado: INFORME JHON JULIO 2026.pdf
Informe Contratista: INFORME JHON JULIO 2026.pdf
Actas Finalizadas: ACTAS ESTRATEGIAS COMER





3.3. Asesorías personalizadas Trámite Invima (Tablas nutricionales, etiquetado y empaque)

Para las asesorías en trámites INVIMA, etiquetado, rotulado nutricional y empaque, se vinculó a Consultoría Integral Group S.A.S. mediante el contrato CT-061-26-3, con inicio el 16 de febrero. Esta firma cuenta con ingenieros especializados que acompañan a cada empresario según sus necesidades particulares, en temas como registro sanitario ante el INVIMA, etiquetado de ley, tablas nutricionales y diseño de empaques.

Gestión Trámite Invima julio:
Tabla 13

ASESORES PERMANENTES MES	EMPRESARIOS ATENDIDOS	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	% ATENCIÓN	ASESORIAS DESISTIDAS	HORAS ATENDIDAS	ASESORIAS INTEGRALES
INVIMA	47	22	73	73	64%	8	108,5	18

En el mes de julio el consultor de registro Invima finalizó 47 empresarios con 73 asesorías culminadas de las cuales 18 fueron integrales.

Durante las asesorías se priorizaron los temas de Registro INVIMA y rotulado nutricional, atendiendo a ocho empresarios del sector cosmético. Según consta en las actas, se orientó a los participantes sobre la ruta por etapas que abarca los requisitos técnicos y legales necesarios antes,

durante y después del trámite del registro sanitario, además de realizar diagnósticos de infraestructura en sus instalaciones.
Durante el mes de Julio se realizó diagnóstico a 4 empresarios.

Tabla de clasificación:

Tabla 14

Tabla de clasificación

ITEM DE CLASIFICACIÓN
ETAPA 1: **1.1**No cuentan con registro y no tienen planta **1.2** No cuentan con registro, pero tienen ya la planta
ETAPA 2: Listos para el proceso de trámite de registro o ya en proceso en la plataforma INVIMA.
ETAPA 3: Ya cuenta con el registro y son objeto de visitas de IVC por INVIMA
Otras solicitudes de asesoría: casos especiales
Cosméticos
Tablas nutricionales

ITEM DE CLASIFICACIÓN	No. Empresarios atendidos	%
Etapa 1	46	98%
Etapa 2	1	2%
Etapa 3	0	0%

Consolidado Trámite Invima:

Tabla 15

ASESORES PERMANENTES	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	ASESORIAS DESISTIDAS	% ATENCIÓN	HORAS ATENDIDAS	ASESORIAS INTEGRALES
INVIMA	204	292	261	22	89%	367	61

Soportes:
Informe consolidado: Informe INVIMA.xlsx
Informe Contratista: Registro Invima AAFormato Informe Asesorías Oficina Empresarial - JULIO 2026.pdf
Actas Finalizadas: ACTAS REGISTRO INVIMA





3.4. Asesorías personalizadas en acceso a financiación

Para el área de educación financiera y acceso a financiación, el consultor Nicolás Marín Agudelo se vinculó mediante el contrato CT-042-26-3 a partir del 4 de febrero de 2026. Su rol es orientar a los empresarios en educación financiera, acompañarlos en el proceso de acceso a crédito y conectarlos directamente con entidades financieras cuando así lo requieran.

Gestión Acceso a financiación julio:

Tabla 16

ASESORES PERMANENTES MES	EMPRESARIOS ATENDIDOS	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	% ATENCIÓN	ASESORIAS DESISTIDAS	HORAS ATENDIDAS	ASESORIAS INTEGRALES
ACCESO A FINANCIACION	50	57	67	58	75%	11	58	6

El consultor de acceso a financiación para el mes de a julio atendió a 50 con 58 asesorías finalizadas.

En cada sesión de asesoría se realiza un perfil del empresario para identificar la ruta más adecuada según su situación: qué entidad financiera le conviene y qué línea de crédito se ajusta mejor a las necesidades de su empresa.

Consolidado Acceso a financiación:

Tabla 17

ASESORES PERMANENTES	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	ASESORIAS DESISTIDAS	% ATENCIÓN	HORAS ATENDIDAS	ASESORIAS INTEGRALES
ACCESO A FINANCIACION	300	345	276	43	80%	322	34

Empresarios remitidos a entidad financiera:

Tabla 18

Oficina Empresarial

1/07/2026	Paola Londoño Bernal	Finanfuturo
2/07/2026	Jhon Alexander Muñoz Patiño	Finanfuturo
3/07/2026	Luis Felipe López Guzmán	Finanfuturo
4/07/2026	JUAN MANUEL GARZON MARIN	Finanfuturo
5/07/2026	EDWIN YAMID ARANGO GARCIA	Finanfuturo
6/07/2026	Luz Mayrena Tabares	Finanfuturo
7/07/2026	Jhon Fredy Vargas	Finanfuturo
8/07/2026	VANESSA MUÑOZ OCHOA	Finanfuturo
9/07/2026	Pablo Alejandro Molina Regalado	Finanfuturo
10/07/2026	SEBASTIAN HERNANDEZ LOPEZ	Finanfuturo
11/07/2026	Laura Juliana Calle Lopez	Finanfuturo
12/07/2026	Karina Estrada Garnica	Finanfuturo
13/07/2026	Daniel Giraldo Castaño	Finanfuturo
14/07/2026	María Eugenia Valencia	Finanfuturo
15/07/2026	Sebastian Gonzalez Ruiz	Finanfuturo
16/07/2026	Maria camila aguirre	Finanfuturo
17/07/2026	YESIMAR KATHERINE RODRIGUEZ	Finanfuturo
18/07/2026	Luz Vanessa Aguirre Vera	Finanfuturo
19/07/2026	Juan Diego Castillo Echeverri	Finanfuturo
20/07/2026	Deisy Julieth Gomez	Finanfuturo
21/07/2026	Víctor sierra Osorio	Finanfuturo
22/07/2026	Monica Maria Hurtado Ortiz	Finanfuturo
23/07/2026	Gloria Elena López	Finanfuturo

En este periodo, 23 empresarios fueron remitidos a entidades financieras para iniciar su estudio de crédito.





Soportes:
Informe consolidado: Informe Acceso a finan.xlsx
Informe Contratista: Informe Asesorías Julio.docx
Actas Finalizadas: ACTAS ACCESO A FINAN

3.5. Asesorías personalizadas en Modelo de negocio y Planeación estratégica

Para el área de modelo de negocio y planeación estratégica, la consultora Laura Juliana Trujillo Arcila se vinculó mediante el contrato CT-060-26-3 a partir del 16 de febrero de 2026. Su rol es acompañar a los empresarios en el fortalecimiento de sus modelos de negocio, y planeación estratégica apoyándolos en la implementación de herramientas y mejoras en sus procesos productivos y estratégicos.

Gestión Modelo de negocio y Planeación estratégica julio:

Tabla 19

ASESORES PERMANENTES MES	EMPRESARIOS ATENDIDOS	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	% ATENCIÓN	ASESORIAS DESISTIDAS	HORAS ATENDIDAS	ASESORIAS INTEGRALES
MODELO DE NEGOCIO Y PLANEACION ESTRATEGICA	36	54	45	43	80%	3	51	6

El consultor de modelo de negocio y planeación estratégica gestionó en el mes de julio un total de 36 empresarios 43 asesorías finalizadas de las cuales 6 fue integrales.

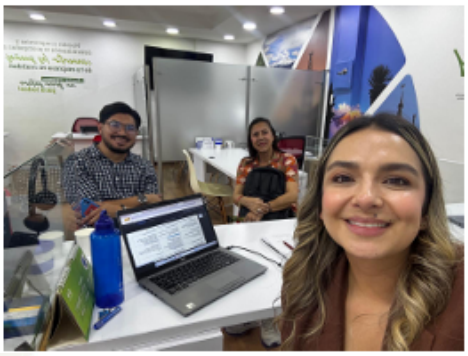
Durante el mes de julio, el acompañamiento empresarial se enfocó en fortalecer la toma de decisiones gerenciales, la validación comercial y la sostenibilidad de los emprendimientos. Las asesorías ayudaron a los empresarios a redefinir sus propuestas de valor a partir de las necesidades reales de sus clientes, orientándolos hacia nichos de mercado específicos mediante la estructuración de portafolios de servicios y líneas de negocio en sectores como alimentos, tecnología, diseño, bienestar y servicios profesionales.
Asimismo, se priorizó la validación temprana de los modelos de negocio con estrategias de bajo riesgo como pruebas piloto, alianzas comerciales y ventas digitales antes de realizar grandes inversiones. Como resultado, las empresas lograron diversificar sus ingresos, fidelizar clientes y articularse con actores estratégicos del ecosistema para avanzar hacia una fase de mayor madurez operativa y comercial.

Consolidado Modelo de negocio y Planeación estratégica:

Tabla 20

ASESORES PERMANENTES	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	ASESORIAS DESISTIDAS	% ATENCIÓN	HORAS ATENDIDAS	ASESORIAS INTEGRALES
MODELO DE NEGOCIO Y PLANEACION ESTRATEGICA	330	342	268	47	78%	314	37





Soportes:
Informe consolidado: Informe modelo de neg y planeacion.xlsx
Informe Contratista: 0. Formato Informe Asesorías 2026 Oficina Empresarial-Julio.pdf
Actas Finalizadas: ACTAS MODELO DE NEG
ACTAS PLANEACION ESTRA

4. Hojas de vida de consultores

Los consultores especializados cuentan con más de cinco años de experiencia y poseen los conocimientos y competencias necesarios para brindar asesorías de calidad, asegurando que el empresario reciba orientación clara, fundamentada y aplicable a su realidad empresarial.

1. Contabilidad y finanzas: Julián Hernández Buriticá, quien cuenta con una amplia experiencia en el sector financiero, desempeñando cargos en la cámara de comercio de Manizales por caldas como Consultor contable y financiero periodo del 2024 al 2025, Docente de la universidad de Manizales entre los años 2021 a 2023, director financiero de Infimanizales entre los años 2012 a 2016, como gerente financiero de la empresa Apostadores del Risaralda S.A, entre los años 2019 a 2020, entre otros.
Anexos:
Hoja de Vida y soportes: 3. CONSULTOR CONTABLE Y FINANCIERO

2. Estrategias comerciales, mercadeo tradicional y digital Jhon Jairo Martínez Quintero experto y con alto conocimiento en contenidos digitales, redes sociales, estrategias comerciales y de mercadeo se ha desempeñado como consultor de Estrategias comerciales, mercadeo tradicional y digital en cámara de comercio de Manizales desde el 2025, Lider de comunicaciones en Fenalco periodo del 2018 al 2024, Director de comunicaciones Genie Latam durante el año 2017 al 2018, entre otros cargos.
Anexos:
Hoja de Vida y soportes: DOCUMENTOS PARA CONTRATACIÓN

3.Trámite Invima (Tablas nutricionales, etiquetado y empaque): Se contrató a la empresa Consultoría Integral Group SAS, la cual tiene amplia experiencia en los temas objeto del contrato, la empresa consultora cuenta con un grupo de ingenieros de alimentos especializados en acompañar en la gestión del registro sanitario ante el INVIMA, etiquetado de ley, rotulados nutricionales, empaques, entre otros.
Anexos:
Hoja de Vida y soportes: DOCUMENTOS PARA CONTRATACIÓN

4.Acceso a la financiación: Nicolás Marín Agudelo, quien cuenta con amplia experiencia en el sector financiero y bancario, desempeñando cargos Consultor Financiero en Cámara de comercio de Manizales en los periodos de 2024 a 2025, analista de crédito en Bancolombia entre los años 2006 y 2011, como asistente de gerencia de cuenta de Bancolombia entre los años 2011 a 2014, como gestor de inversiones y docente catedrático de la Universidad de Medellín, entre otros.
Anexos:
Hoja de Vida y soportes: DOCUMENTOS PARA CONTRATACIÓN

5. Modelo de negocio y Planeación estratégica: Laura Juliana Trujillo Arcila: cuenta con una amplia trayectoria asesorando a empresas en Modelo de negocio y planeación estratégica, en entidades como Pantera Makers en 2022 – Líder Proyectos, iNNpulsa Colombia – Profesional Aceleración periodo del 2022 al 2024, SENA – Orientadora de Emprendimiento periodo de 2024 al 2025.
Anexos:

Hoja de Vida y soportes: DOCUMENTOS PARA CONTRATACIÓN

4.1. Asesorías bolsa de horas

1. Código de barras: Andrés Felipe Martinez. Anexos: ANDRES FELIPE MARTINEZ
2. Contratación Laboral: Garcia Maya asociados. Anexos: GARCIA MAYA & ASOCIADOS
3. Productividad de procesos operacionales - Sociedades BIC: Julio Cesar Castaño. Anexos: JULIO CESAR ARIAS
4. Proyectos: Carlos Alberto Ramírez Salina. Anexos: CARLOS ALBERTO RAMIREZ
5. Psicología - Liderazgo: Mabel Ibarra. Anexos: MABEL IBARRA
6. Secop II: José Aldemar Loaiza Naranjo. Anexos: JOSE ALDEMAR LOAIZA

5. Bolsa de horas

Asesorías de julio

Tabla 21

BOLSA DE HORAS	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS MES	ASESORIAS FINALIZADAS	% ATENCIÓN	ASESORIAS DESISTIDAS	HORAS ATENDIDAS
CODIGO DE BARRAS	1	0	0	0%	0	0
CONTRATACIÓN LABORAL	12	8	7	88%	1	7
PRODUCTIVIDAD Y PROC OPERACIONALES/SOCIEDADES BIC	4	8	8	100%	0	16
PROPIEDAD INDUSTRIAL	11	16	13	81%	3	6,5
PROYECTOS	5	2	2	100%	0	4
PSICOLOGIA Y LIDERAZGO	4	4	4	100%	0	5
SECOP II	12	7	5	71%	2	6
Sociedades BIC	1	0	0	0%	0	0
TOTAL	**50**	45	**39**	90%	**6**	**44,5**

La Oficina Empresarial cuenta con una bolsa de horas destinada a temas especializados, que se activa según las necesidades particulares de cada empresario. Este servicio se presta a través de consultores expertos contratados por horas, en áreas como contratación laboral, registro de marca, SECOP II, código de barras, entre otros. Para 2026, la meta es alcanzar 330 asesorías equivalentes a 495 horas de atención.

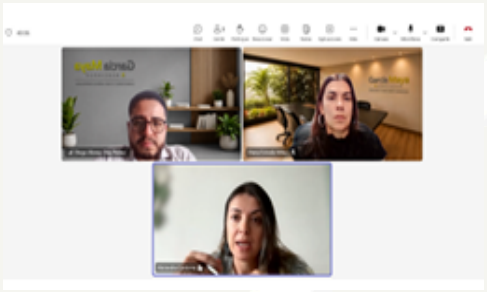
Contratación laboral:

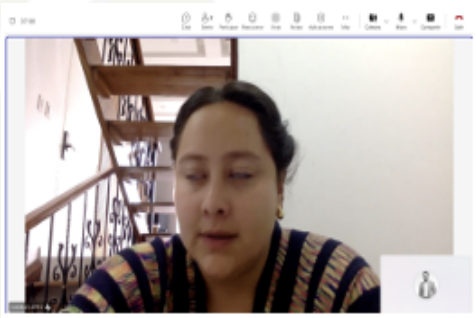
Se fortaleció la gestión laboral de las empresas participantes, con especial énfasis en la estructuración de contratos y el pago de prestaciones sociales. A través del acompañamiento técnico, los emprendedores adquirieron herramientas para definir la modalidad de vinculación adecuada, redactar acuerdos bajo la normativa vigente y calcular correctamente sus obligaciones patronales. Este proceso optimizó la organización interna de los negocios y mitigó riesgos jurídicos futuros.

Tabla 22

BOLSA DE HORAS	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	% ATENCIÓN	ASESORIAS DESISTIDAS	HORAS ATENDIDAS
CONTRATACIÓN LABORAL	12	8	7	88%	1	7

En el mes de julio el consultor de contratación laboral finalizó 7 empresas, con 7 horas de asesoría





Soportes:
Informe consolidado: Informe contratacion.xlsx
Actas Finalizadas: ACTAS

Productividad de procesos operacionales y Sociedades BIC

Se contrató al consultor Julio Cesar Castaño, para asesorar a los empresarios en diferentes temas de Productividad y sociedades BIC

a consultoría en productividad se orienta a optimizar los procesos operativos para incrementar la eficiencia y rentabilidad del negocio, mediante la detección de cuellos de botella, la estandarización

de actividades y el uso eficiente del tiempo. Por su parte, la asesoría en Sociedades BIC (Beneficio e Interés Colectivo) acompaña a las empresas en la adopción de un modelo sostenible, integrando el desarrollo comercial con un impacto positivo en el entorno social y ambiental.

Tabla 23

BOLSA DE HORAS	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	% ATENCIÓN	ASESORIAS DESISTIDAS	HORAS ATENDIDAS
PRODUCTIVIDAD Y PROC OPERACIONALES/SOCIEDADES BIC	4	8	8	100%	0	16

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





Soportes:
Informe consolidado: Informe productividad.xlsx
Actas Finalizadas: ACTAS

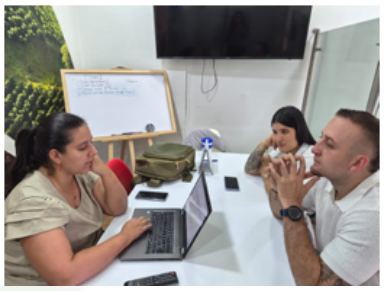
Propiedad industrial/ registro de marca

Esta asesoría la dicta la empresa consultora Prisma Abogados la cual dictó 13 asesorías, estas asesorías son introductorias al proceso de marca y adicionalmente en resolución de inquietudes. Este proceso se desarrolla sin costo para la Oficina Empresarial

Tabla 24

BOLSA DE HORAS	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	% ATENCIÓN	ASESORIAS DESISTIDAS	HORAS ATENDIDAS
PROPIEDAD INDUSTRIAL	11	16	13	81%	3	6,5





Soportes:
Informe consolidado: Informe registro de marca.xlsx
Actas Finalizadas: **ACTAS**

Proyectos

Se contrató al consultor Carlos Alberto Ramírez Salina, para asesorar a los empresarios en el tema de proyectos.
Durante este acompañamiento, se guió a los emprendedores en todo el ciclo de sus iniciativas: desde la idea inicial hasta la entrega final. Para lograrlo, se abordaron temas fundamentales como la definición de objetivos, la elaboración de presupuestos, la creación de cronogramas y la correcta asignación de los recursos. Además, se les enseñó a gestionar posibles riesgos para anticipar y solucionar cualquier obstáculo que se presente en el camino.

Tabla 25

BOLSA DE HORAS	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	% ATENCIÓN	ASESORIAS DESISTIDAS	HORAS ATENDIDAS
PROYECTOS	5	2	2	100%	0	4

En el mes de julio se realizaron 2 asesorías en proyectos, abarcando un total de 4 horas de atención.





Soportes:
Informe consolidado: Informe proyectos.xlsx
Actas Finalizadas: ACTAS

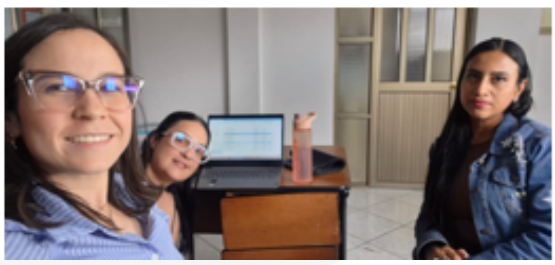
Secop II

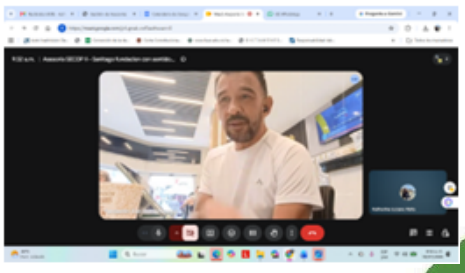
Se contrató al consultor Katherine Lozano para dictar la asesoría de Secop II
En las asesorías de SECOP II, se enseña a los empresarios a manejar esta plataforma digital de forma práctica y sencilla. Durante el proceso, se les explica desde cómo crear su perfil de proveedor, hasta cómo usar los filtros para encontrar las mejores oportunidades de negocio. También se les guía paso a paso en la forma correcta de armar y presentar sus ofertas. Además, aprenden a responder a los comentarios de las entidades, subir sus documentos legales y gestionar la firma de sus contratos de manera totalmente digital.

Tabla 26

BOLSA DE HORAS	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	% ATENCIÓN	ASESORIAS DESISTIDAS	HORAS ATENDIDAS
SECOP II	12	5	5	100%	0	6

En el mes de julio el consultor realizó 5 asesorías a empresarios con 6 horas de gestión.





Soportes:
Informe consolidado: Informe secop II.xlsx
Actas Finalizadas: ACTAS

Psicología y liderazgo:

Se contrató al consultor Diana Sierra para dictar la asesoría de Psicología y Liderazgo
La asesoría en psicología y liderazgo ofrece un acompañamiento profesional que integra el cuidado de la salud mental con el desarrollo de competencias directivas, con el fin de potenciar el rendimiento individual y colectivo. Este proceso busca fortalecer la empatía y la comunicación clara, así como brindar herramientas para gestionar el estrés, prevenir el agotamiento laboral y tomar decisiones acertadas frente a situaciones de crisis.

BOLSA DE HORAS	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	% ATENCIÓN	ASESORIAS DESISTIDAS	HORAS ATENDIDAS
PSICOLOGIA Y LIDERAZGO	4	4	4	100%	0	5

Se atendieron 2 empresarios con 4 asesorías o encuentros para 5 horas dictadas





Soportes:
Informe consolidado: Informe psicologia.xlsx
Actas Finalizadas: ACTAS

6. Medición de resultados

Esta medición tiene como propósito evidenciar los avances y el impacto generado en los empresarios atendidos por la Oficina Empresarial, identificando los conocimientos adquiridos y las brechas cerradas a través del proceso de asesoría.
Los resultados corresponden a las respuestas recopiladas al finalizar cada sesión. Dado que cada empresario respondió una o más preguntas según los temas abordados, el número de respuestas por indicador puede variar frente al total de empresarios atendidos.

La medición de resultados se divide en dos categorías, dependiendo del tiempo de acompañamiento y las necesidades del empresario:

- **Cierre de brecha puntual:** Corresponde a las asesorías de hasta una hora. Están diseñadas para resolver un problema o duda específica de forma rápida y directa.
- **Hechos de crecimiento:** Aplica para los empresarios que reciben más de una hora de asesoría. El objetivo aquí es identificar y evidenciar avances concretos, lo que se traduce en un impacto más profundo y un mayor crecimiento para el negocio.

Estos son los resultados que los empresarios nos proporcionan:

CIERRE DE BRECHA

Nota: Algunos empresarios reciben asesorías integrales con una duración superior a una hora. En estos casos, es posible que se aborden varias necesidades en una misma sesión, lo que puede generar cierre de brechas en más de un aspecto y, por tanto, impactar más de un indicador.

Tabla 27

ITEM							
ACCESO A FINANCIACION	**Febrero**	**Marzo**	**Abril**	**Mayo**	**Junio**	**Julio**	**TOTAL**
Empresarios que identificaron el tipo de financiación o entidad de fomento adecuada según su necesidad (créditos, créditos de redescuento o capital de fomento) y capacidad endeudamiento	**34**	**32**	**29**	**29**	**38**	**40**	**202**
Empresarios que definieron su situación financiera mediante la construcción de un flujo de caja o el análisis de sus estados financieros.	**15**	**6**	**2**	**5**	**3**	**2**	**33**
Empresarios que adquirieron la capacidad de calcular el costo unitario de sus productos tras la asesoría en estructura de costos.	**1**	**0**	**3**	**1**	**3**	**4**	**12**

CODIGO DE BARRAS	**Febrero**	**Marzo**	**Abril**	**Mayo**	**Junio**	**Julio**	**TOTAL**
Empresarios que comprendieron el paso a paso para obtener su código de barras y los documentos requeridos.	**1**	**6**	**0**	**0**	**0**	**0**	**7**
Empresarios que adquirieron la capacidad de asignar y gestionar sus códigos de barras de manera autónoma, sin depender de un tercero.	**1**	**6**	**0**	**0**	**0**	**0**	**7**

CONTABILIDAD Y FINANZAS	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	TOTAL
Empresarios que organizaron o actualizaron sus registros contables en costos, ingresos, utilidad y/o flujo de caja.	38	5	4	1	1	1	50
Empresarios que identificaron si están cumpliendo con sus obligaciones fiscales y tributarias vigentes.	60	57	23	16	9	18	183
Empresarios con aclaracion a inquietudes y/o desarrollar un plan de trabajo frente a temas financieros	5	3	0	1	3	4	16
Empresarios que tienen claro la estructura de costos y la forma en la cual debes calcular el costo unitario del producto	0	19	14	3	9	12	57

CONTRATACION LABORAL	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	TOTAL
Empresarios que identificaron y comprendieron las razones para elegir el tipo de contrato laboral utilizado en su empresa.	1	2	6	7	3	6	25
Empresarios que verificaron el cumplimiento de las normativas laborales vigentes aplicables a su negocio.	3	4	6	7	3	6	29
Empresarios que entendieron el costo total de la nómina (seguridad social, primas, cesantías) después de la asesoría	0	3	6	7	3	5	24

ESTRATEGIAS COMERCIALES Y DE MERCADEO	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	TOTAL
Empresarios que comprendieron cómo desarrollar una estrategia comercial y de mercadeo aplicable a su negocio, incluyendo creación de contenido, publicación, interacción y análisis de resultados.	33	43	36	16	36	26	190
Empresarios que optimizaron el perfil de su negocio en redes sociales tras la asesoría, mejorando elementos como biografía, foto de perfil, enlaces, destacados, Instagram y TikTok.	23	4	0	0	1	0	28
Empresarios que recibieron orientación efectiva para el desarrollo de su marca, abarcando aspectos como logo, promesa de valor, nombre, imagen y eslogan.	26	5	2	1	0	0	34
Empresarios que identificaron las acciones de marketing necesarias para impulsar el crecimiento de su negocio.	13	49	40	20	36	37	195

MODELO DE NEGOCIO	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	TOTAL
Empresarios que identificaron con claridad su propuesta de valor y el segmento de clientes al que le resuelven un problema o necesidad.	18	22	12	37	32	29	150
Empresarios que definieron ajustes o decisiones concretas sobre su modelo de negocio en segmentos, canales, ingresos, costos y aliados.	18	60	20	14	27	15	154
Empresarios que identificaron nuevas oportunidades de negocio en productos, servicios o mercados para su empresa.	18	36	4	6	4	1	69

PLANEACION ESTRATEGICA	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	TOTAL

Empresarios que tienen claro cómo identificar la meta u objetivo para tu negocio y cómo lo vas a medir (rentabilidad, ventas, participación de mercado)	0	1	4	1	2	0	8
Empresario que comprendieron cómo aplicar las herramientas de planificación y gestión empresarial (ej. matriz DOFA, mapa estratégico, indicadores)	0	0	0	1	0	0	1

PRODUTIVIDAD Y PROCESOS OPERACIONALES	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	TOTAL
Empresarios que identifican cuellos de botella o problemas concretos del proceso (tiempos, reprocesos, desperdicios, calidad	0	1	0	0	7	8	16
Empresarios que con ideas de mejoras específicas para implementar (estandarización, formatos, pasos, herramientas) que aumenten eficiencia	0	1	0	0	7	8	16
Empresarios que identificaron la disminución de costos o recursos	0	1	0	1	7	8	17

REGISTRO DE MARCA	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	TOTAL
Empresarios que comprendieron el proceso de registro de marca, la clasificación por clase y los riesgos asociados como similitud y oposiciones.	7	26	14	22	22	13	104
Empresarios que definieron una ruta clara para avanzar en el registro, incluyendo búsqueda de antecedentes, clase, nombre o logo, documentos y próximos pasos.	6	26	15	22	22	13	104

PROYECTOS	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	TOTAL
Empresarios que les ayudó a clarificar su idea de proyecto y a definir qué quieres lograr con él	0	1	0	2	3	2	8
Empresarios con claridad sobre los pasos básicos que debes seguir para continuar con su proyecto (a quién acudir, qué preparar o qué hacer primero)	0	1	0	1	0	0	2

SECOP II	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	TOTAL
Empresarios que después de la asesoría les quedó claro cómo participar en procesos (búsqueda, requisitos, documentos y criterios de evaluación)	0	2	3	3	7	3	18
Empresarios que comprendieron los requisitos y criterios de los procesos de contratación a través de SECOP II	0	2	3	0	0	3	8

REGISTRO INVIMA	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	TOTAL
Empresarios que Lograron realizar mejoras en empaques, rotulado nutricional, etiquetas o sellos de ley	0	25	19	6	2	0	52

Empresarios con claridad de las etapas necesarias para el proceso de obtención del registro sanitario ante INVIMA, y los requerimientos posteriores a su obtención	**11**	**38**	**25**	**12**	**8**	**29**	**123**
Empresarios que identifican estrategias para sobrepasar las barreras regulatorias que le impiden ingresar a nuevos mercados	**10**	**35**	**23**	**12**	**7**	**29**	**116**
Empresarios tienen claro los requisitos técnicos y el proceso para la gestión de empaques, rotulado nutricional, etiquetas o sellos de ley	**0**	**1**	**4**	**4**	**2**	**0**	**11**

La medición se aplicó a las 239 unidades productivas finalizadas del mes de julio que recibieron una hora de asesoría, lo que representa el 100% de los empresarios atendidos.

HECHOS DE CRECIMIENTO

ITEM					
ACCESO A FINANCIACION	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	TOTAL
Empresarios que construyeron o actualizaron su flujo de caja y determinaron su situación financiera actual (rentabilidad, endeudamiento, liquidez)	1	3	0	0	4
Empresarios que calcularon el costo unitario de al menos uno de sus productos aplicando la estructura de costos trabajada en la asesoría	0	0	4	3	7

CONTABILIDAD Y FINANZAS	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	TOTAL
Empresarios que organizaron o actualizaron sus registros contables (costos, ingresos, utilidad y/o flujo de caja) tras la asesoría	1	0	0	1	2
Empresarios que verificaron que su empresa está cumpliendo actualmente con sus obligaciones fiscales y tributarias	4	4	1	0	9
Empresarios que definiste un plan de trabajo concreto para atender los temas financieros o tributarios de su empresa	0	1	1	0	2
Empresarios que calcularon el costo unitario de sus productos aplicando correctamente la estructura de costos	16	13	3	4	36

ESTRATEGIAS COMERCIALES Y DE MERCADEO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	TOTAL
Empresarios que diseñaron una estrategia comercial o de mercadeo con pasos concretos (creación de contenido, publicación, interacción y análisis) aplicables a tu negocio	10	2	3	3	18
Empresarios que optimizaron el perfil de sus negocios en redes sociales (biografía, foto, enlaces, destacados, Instagram y/o TikTok)	0	0	0	3	3
Empresarios que avanzaron en el desarrollo de su marca, definiendo al menos uno de estos elementos: logo, promesa de valor, nombre, imagen o eslogan	0	0	0	1	1
Empresarios priorizaron las acciones de marketing que vas a ejecutar para hacer crecer tu negocio	9	4	1	2	16

MODELO DE NEGOCIO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	TOTAL

Empresarios que definieron con claridad su propuesta de valor y el cliente específico al que le estás resolviendo un problema o necesidad	6	2	1	2	11
Empresarios con ajustes concretos definidos e implementables en su modelo de negocio (segmentos, canales, fuentes de ingreso, costos o aliados)	5	2	1	2	10
Empresarios que identificaron nuevas oportunidades de negocio (productos, servicios o mercados) que puedas desarrollar en tu empresa	4	0	0	0	4

PLANEACION ESTRATEGICA	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	TOTAL
Empresarios que definieron al menos una meta medible para su negocio con un indicador de seguimiento (ventas, rentabilidad o participación de mercado)	0	1	0	0	1
Empresarios que aplicaron alguna herramienta de planificación empresarial (matriz DOFA, mapa estratégico u otro) al diagnóstico o plan de su empresa	0	0	0	2	2

REGISTRO INVIMA	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	TOTAL
Empresarios que identificaron si es viable continuar con el proceso de registro INVIMA	0	9	1	8	18
Empresarios con las etapas y requerimientos claros y definidos para iniciar o continuar el proceso de obtención del registro sanitario ante el INVIMA	4	11	9	1	25
Empresarios que identificaron estrategias concretas para superar las barreras regulatorias que le impiden ingresar a nuevos mercados	10	13	9	8	40
Empresarios que realizaron mejoras reales en empaques, rotulado nutricional, etiquetas o sellos de ley durante o después de la asesoría	11	4	1	0	16

Soportes:
Base consolidada: BASE CONSOLIDADA

Base indicadores: INDICADORES

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

Como seguimiento y para garantizar la calidad de las asesorías que brindan los consultores, realizamos encuestas de satisfacción a un mínimo del 10% de los empresarios atendidos en cada temática. Esta consulta nos permite confirmar tres cosas: que el emprendedor recibió la información que necesitaba, que la asesoría real coincide con lo escrito en las actas y que su nivel de satisfacción concuerda con los resultados logrados. De esta forma, establecemos un doble control que aporta total transparencia y confianza a nuestros reportes.

Para el mes de julio, la encuesta se aplicó a 43 empresarios, lo que representa el 19% de las asesorías finalizadas en ese período, con una calificación de 4,86 en satisfacción de asesorías

Tabla 29

ENCUESTA DE SATISFACCIÓN	MES	ACUMULADO
ENCUESTADOS	41	289
NIVEL DE SATISFACCIÓN	4,8	4,8

Soportes:
Informe Consolidado: BASE CONSOLIDADA

Tabla 30

Indicador	Meta	Cumplimiento	Cumplimiento %
Número de empresas con estructura de costos definida	200	43	21,5%
Número de empresas con plan de trabajo en cuanto a obligaciones tributarias, de seguridad social, contables y financieras		9	4,5%
Número de empresas con ruta de sensibilización y acompañamiento para su formalización	300	219	73%
Número de empresas con optimización de perfiles de redes sociales (Ajuste de elementos como la biografía, foto de perfil, enlaces y destacadas, especialmente en Instagram y tiktok)	200	18	9,0%
Número de empresas con gestión de redes sociales (estrategia, creación de contenido, publicación, interacción y análisis)		16	8,0%
Número de empresas con acompañamiento para la obtención del registro INVIMA o permiso sanitario	150	43	28,7%
Número de empresas con mejoras en empaques, rotulado nutricional, etiquetas o sellos de ley		16	10,7%
Número de empresas que definen su nivel de endeudamiento, capacidad de pago, necesidades de financiación y mecanismo de mayor pertinencia	200	4	2%
Número de empresas remitidas a entidades del ecosistema de financiación	200	145	72,5%
Número de empresas asesoradas que inician ruta para la obtención del registro de marca	50	67	134%
Número de empresas con optimización o rediseño de su MODELO DE NEGOCIO	200	10	5,0%

Desde el mes de mayo se han tenido en cuenta el consolidado de hechos de crecimiento en asesorías

integrales para el diligenciamiento de la tabla 30.

Soportes:
Cartas inició Registro de Marca: CARTAS REGISTRO MARCA

7. Ruta para acompañamiento frente a cierre

Durante el proceso de caracterización realizado en julio, siete unidades productivas expresaron que estaban considerando cerrar sus negocios. Frente a esta situación, activamos un protocolo de atención integral con mayor tiempo de acompañamiento, con el propósito de analizar alternativas viables antes de que tomaran una decisión definitiva.
Como resultado de las asesorías brindadas en este mes, cinco empresarios decidieron continuar con sus proyectos y desistieron de la idea de cerrar. Así mismo, se aclaró el caso de un sexto emprendedor, quien confirmó que no tenía planes de clausurar su empresa.
Finalmente, realizamos un seguimiento a cada negocio para confirmar su decisión e identificar nuevos servicios de apoyo que les ayuden a fortalecer sus capacidades y asegurar su permanencia en el mercado

Tabla 31

RUTA DE ACOMPAÑAMIENTO FRENTE AL CIERRE	MES	ACUMULADO
EMPRESAS QUE ESTABAN PENSANDO EN CERRAR	2	40
EMPRESAS QUE ESTABAN PENSANDO EN CERRAR MATRICULADAS	2	35
EMPRESAS QUE ESTABAN PENSANDO EN CERRAR NO MATRICULADAS	0	5
EMPRESAS QUE DECIDIERON NO CERRAR	2	26
EMPRESAS QUE DECIDIERON NO CERRAR MATRICULADAS	2	23
EMPRESAS QUE DECIDIERON NO CERRAR NO MATRICULADAS	0	3

De 40 empresarios que estaban pensando en cerrar a la fecha 23 han desistido después de haber recibido la asesoría con los consultores de la oficina empresarial

Soportes:

Base informe: ACOMPAÑAMIENTO FRENTE AL CIERE

8. Recopilación de programas del ecosistema

Para el mes de julio se recopiló la información de las actividades que se llevarán a cabo este año en las siguientes entidades del ecosistema, con el fin de generar alianzas para la remisión de empresarios y emprendedores:

1. Sena:

Se realizó reunión el 9 de febrero reunión con las personas del Sena donde se presentaron los servicios de la oficina empresarial y el Sena presentó sus tres programas para emprendedores y empresarios Emprendimiento otras fuentes de financiación, fondo emprender y fortalecimiento empresarial.
El Sena ofrece los siguientes servicios: asesoría técnica, formación, y financiamiento a través del Fondo Emprender, ofreciendo capital semilla no reembolsable (condonable) para crear empresas. Además, brinda acompañamiento en la estructuración de planes de negocio, formalización y el fortalecimiento de PYMES.
Anexos:
Actas ecosistema: ACTA ALIANZA SENA.docx

2. Cámara de Comercio de Manizales:

Se sostuvo una reunión con Disney, profesional de emprendimiento e innovación, con el objetivo de presentar los servicios de la Oficina Empresarial, incluyendo las novedades en las líneas de asesoría de trámites INVIMA y código de barras. La reunión permitió establecer una articulación entre ambas unidades para la remisión de empresarios y emprendedores en doble vía.
En el encuentro, Disney presentó el programa de emprendimiento Soñadores, diseñado para emprendedores que ya generan ventas y cuentan con un producto mínimo viable. Aquellos que aún se encuentran en etapa de idea son conectados con otras instituciones del ecosistema de apoyo al emprendimiento.
Como resultado de la reunión, se estableció un mecanismo de remisión a través de un drive compartido, que facilitará la conexión entre la Oficina Empresarial y la ruta Soñadores de manera ágil y organizada.
Anexos:
Actas ecosistema: ACTA ALIANZA UNIDAD DE EMPRENDIMIENTO.docx

3. INNTERFAZ UNAL:

Se realizo una alianza con la universidad Nacional con Innterfaz, donde se busca fortalecer la articulación entre universidades, empresas estado y sociedad desde la investigación y transferencia tecnológica y mejoramiento de procesos. Ellos prestan los siguientes servicios:
1.Proyectos para mejorar productos industriales: Investigación, desarrollo e innovación.
2.Prototipado y escalamiento: Nuevas maquinas y herramientas
3.Servicios de laboratorio(venta): Microscopia, espectroscopia, difracción y pruebas mecánicas

4.Desarrollo de sofware, analítica de datos e IA: desarrollo sofware, analítica, analítica de datos eIA
5. Formulación de proyectos de investigación y extensión: Proyectos con SRG, beneficios tributarios, secop
6. formulación de proyectos para convocatorias
La alianza consiste en realizar remisión de empresarios según la necesidad específica que presenten, tanto de la Oficina Empresarial, como de INNTERFAZ. Se realizará una feria en el campus la nubia con empresarios y emprendedores que tiene en sus programas para que conozcan la Oficina empresarial el próximo jueves 16 de julio
Anexos:
Actas ecosistema: ACTA ALIANZA INNTERFAZ UNAL.docx

4. ACOPI:

En el encuentro se presentó la **Oficina Empresarial** y sus servicios gratuitos, orientados a fortalecer la toma de decisiones en los empresarios. Acopi manifestó interés en remitir emprendedores que requieran acompañamiento, resaltando que sus principales retos no siempre son financieros, sino de mentalidad, costeo y estructuración del negocio.
Se acordó trabajar de manera articulada, aclarando que la atención es exclusiva para empresarios de Manizales y sus veredas. La Oficina remitirá su presentación, una pieza publicitaria y el enlace de inscripción para facilitar la remisión de emprendedores, ya sea por contacto directo, plataforma o de forma presencial.
Anexos:
Actas ecosistema: **ACTA ALIANZA ACOPI.docx**

5. FENALCO:

En el encuentro se presentó la **Oficina Empresarial** y su portafolio de servicios gratuitos, con el propósito de establecer una alianza estratégica que complemente la oferta de Fenalco y oriente mejor a los empresarios, evitando reprocesos.
Como resultado de la reunión se acordó:

- **Participar en los "Asesoratones"** de Fenalco, jornadas bimestrales de asesoría especializada por temas, según las necesidades de los empresarios.
- **Remisión mutua de empresarios**, incluyendo los que participan en las mesas de trabajo de Fenalco, hacia la Oficina Empresarial.
- **Compartir un Drive de remisión** para el seguimiento y registro de los empresarios referidos.
- La Oficina Empresarial enviará su presentación institucional, portafolio de servicios y enlace de inscripción para facilitar la redirección de empresarios y emprendedores.

Anexos:
Actas ecosistema: ACTA ALIANZA FENALCO.docx

6. INCUBAR:

Se presentó la Oficina Empresarial y su portafolio de servicios gratuitos, orientados a fortalecer la toma de decisiones de los empresarios. Se propuso formalizar una alianza de articulación para complementar los servicios de ambas organizaciones y orientar mejor a emprendedores y empresarios.
Como acuerdos se estableció:

- Remisión mutua: Incubar referirá empresarios a la Oficina Empresarial según su necesidad, y la Oficina remitirá emprendedores con perfil tecnológico a Incubar según sus convocatorias vigentes.
- Intercambio de información: La Oficina Empresarial enviará su presentación, portafolio de servicios y enlace de inscripción para facilitar la orientación de emprendedores.
- Convocatorias: Incubar compartirá sus convocatorias cuando estén abiertas, considerando que sus programas —pre-incubación, incubación y aceleración— no son de acceso abierto y tienen perfiles específicos de participación.

Anexos:
Actas ecosistema: ACTA ALIANZA INCUBAR.docx

7. MANIZALES MAS:

En el encuentro se presentó la Oficina Empresarial y sus servicios gratuitos, así como las novedades para este año.

Como acuerdos se estableció:

- Remisión de empresarios que requieran capacitación y acompañamiento hacia la Oficina Empresarial.
- Charla de presentación de los servicios de la Oficina en un encuentro de entrenamiento empresarial organizado por Manizales Más, cuyo inicio de intervención está previsto para mediados de julio. Se definirá una reunión en julio para coordinar los detalles.
- Daniela Ibarra, gracias a su relacionamiento con sindicatos de inversión y entidades bancarias, exploró la posibilidad de gestionar beneficios y mejores condiciones financieras para los empresarios vinculados a la feria.

Anexos:
Actas ecosistema: **ACTA ALIANZA MANIZALES MAS.docx**

8. UAM

En el encuentro se presentaron los servicios de la Oficina Empresarial y se establecieron los siguientes acuerdos:

- Remisión mutua de empresarios según su necesidad, especialmente en temas de estrategias comerciales, marketing digital y modelo de negocio.
- Difusión de las cápsulas y eventos de la Oficina a través de las redes institucionales de la UAM (Instagram, TikTok y grupos de WhatsApp).
- La Oficina enviará su presentación, material publicitario y enlace de inscripción para su divulgación por los canales de la universidad.

Anexos:
Actas ecosistema: ACTA ALIANZA UAM.docx

9. BARRIO AMIGO:

Barrio Amigo es operado por Asfapaz (entidad sin ánimo de Lucro), diseñado para impulsar emprendimientos locales, ellos están muy interesados en los talleres que ofrecemos en la oficina para los empresarios que ellos tienen inscritos en su programa
Se realizará remisión conjunta, desde la oficina empresarial empresarios que tengan productos transformados por en un 80% y inscribirse a barrio amigo participar de las ferias para que los emprendedores vendan sus productos y den a conocer sus marcas. Ellos remitirán a los empresarios a que hagan parte de la oficina empresarial y reciban asesoría. También desde la oficina empresarial se enviaran la publicidad de los talleres para que ellos difundan en sus grupos y participen de ellos

Anexos:
Actas ecosistema: ACTA ALIANZA BARRIO AMIGO.docx

10. Talento Tech:

Programa apoyado en Manizales por la universidad de caldas en el cual acompañan a emprendedores en programas y capacitaciones de fortalecimiento en habilidades digitales que les ayude a potenciar sus ideas de negocio, realizaran remisión a programas de la oficina empresarial, el 4 de Julio esteremos presentes en el evento Demo Day_Talento Tech, presentando servicios de la Oficina empresarial y taller networking con profesional en modelo de Negocio

Anexos:
Actas ecosistema: ACTA ALIANZA UNIDAD DE EMPRENDIMIENTO.docx

Soporte:

Matriz programas del ecosistema:

https://alcaldiamanizalesmy.sharepoint.com/:x:/g/personal/sergio_ocampo_manizales_gov_co/IQAsgLFRd1-8Rbl9Cq9UjdNGAVAw83PzNIt0rW6ZT-AVwFs?e=4%3AKwd1Op&at=9

Como complemento y apoyo a las entidades del ecosistema se han realizado varias actividades donde se dan a conocer los servicios de la Oficina empresarial

- 23 de julio Asesoraton, Fenalco presentación de servicios a emprendedores de su programa y asesoría en Modelo de negocio para
- 14 de julio Incubar, charla de Registro Invima y empaques







Anexos:
Registro fotográfico: Fenalco. Asesoraton

9. Difusión de los servicios en barrios, veredas y centros comerciales

El Pasado 28 de julio se llevó a cabo la toma de barrio Aranjuez donde se realizó sensibilización con el propósito de dar a conocer los servicios de asesoría a los comerciantes del sector, se realizó la visita a 49 locales donde se pudieron realizar 16 caracterizaciones para posterior asesoría









Anexos:
Registro fotográfico : 2026_07.28 Aranjuez

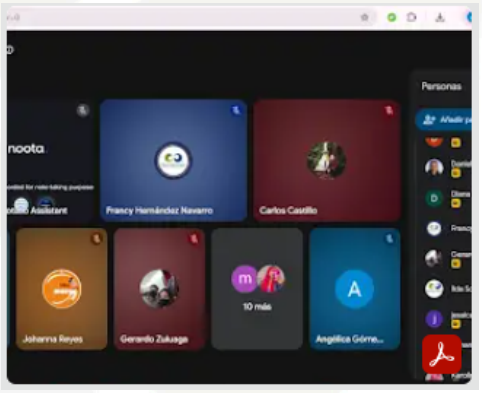
10. Diseño y orientación de cápsulas de formación

La Oficina cuenta dentro de sus actividades con una meta de 15 cápsulas de formación en temas recurrentes. En el mes de julio se dictaron las siguientes cápsulas

- 15 de julio: Código de Barras 40 participantes
- 23 de julio: Taller Registro de Marca y Patentes, 36 participantes







Soportes:
Evidencia completa cápsula Julio: 6. TALLERES JULIO

11. Ruedas Financieras

La rueda financiera según cronograma se realizará el 21 Octubre, en el cual se programan para que asistan 100 empresarios o unidades productivas con 200 citas efectivas.

12. Adición Oficina empresarial:

La Ampliación Oficina empresarial tiene como objetivo principal brindar consultoría personalizada a 60 micro, pequeñas y medianas empresas formales de la ciudad para mejorar su productividad operativa y laboral. Con el propósito de iniciar rápidamente la mitigación de los efectos del incremento del salario mínimo y proteger el empleo formal, se comenzó con la convocatoria el 26 de julio para seleccionar a las organizaciones que recibirán este beneficio.

El programa ampliado ofrece a cada empresa participante un acompañamiento técnico de 17 horas, el cual incluye diagnósticos iniciales y finales para evidenciar las mejoras reales. A través de este modelo especializado, se busca que las organizaciones aprendan a reducir sus tiempos de ciclo, eliminar desperdicios y aumentar la eficiencia de sus equipos de trabajo sin necesidad de recortar personal. De esta manera, el aumento de la productividad interna se consolida como una inversión estratégica para que los empresarios puedan absorber los nuevos costos operativos, ser más competitivos en el mercado y garantizar la sostenibilidad de sus negocios a largo plazo.

13. Estrategia de difusión

La Oficina Empresarial cuenta con un plan de comunicaciones diseñado para llegar a más empresarios y emprendedores que puedan beneficiarse de sus servicios gratuitos.
Este plan incluye producción de videos, reels y testimonios, cubrimiento fotográfico y audiovisual de eventos, gestión de redes sociales con parrilla de contenidos, pauta digital, actualización de la página web, boletines de prensa y administración de comunidades de WhatsApp como canal directo con los empresarios.
Con estas acciones se busca fortalecer la visibilidad y el reconocimiento de la Oficina, garantizando una presencia activa y constante en los diferentes medios de comunicación.

Soportes: Plan de comunicaciones: **PLAN DE COMUNICACIONES OFICINA EMPRESARIAL 2026x.xlsx**

Piezas publicadas durante el mes: **JULIO**

14. Coordinación de la estrategia

La Oficina Empresarial cuenta con un proceso estructurado de seguimiento y evaluación, respaldado por herramientas e instrumentos que garantizan la calidad de los servicios ofrecidos. Este proceso es liderado por el coordinador contratado, quien supervisa su correcta ejecución.

El monitoreo se realiza a través del software propio de la Oficina, que permite hacer seguimiento en tiempo real a las asesorías brindadas por cada consultor. La herramienta facilita identificar los temas atendidos, las asesorías asignadas versus las efectivamente realizadas, y el desempeño general del equipo.
Con base en estos reportes, la coordinación valida el cumplimiento de metas y toma decisiones oportunas para ajustar estrategias, asegurando que los empresarios reciban una orientación pertinente y de valor.
Herramienta de gestión: La plataforma concentra toda la información operativa de la Oficina Empresarial. Su desarrollo buscó automatizar los procesos de agendamiento y atención, garantizando un servicio ágil, inmediato y controlado.
https://oficinaempresarial.ccmpc.org.co/

Se cuentan con instrumentos adicionales para el control de actividades, documentos, datos y soportes de las actividades gestionadas dentro de la oficina empresarial:

Soportes:

Temas legales: **1. TEMAS LEGALES**

Verificación de obligaciones: **OBLIGACIONES JULIO.xlsx**

15. Atención jurídica desde Unidad de Registro CCMPC

Se cuenta con el vínculo directo para la atención de empresarios, desde la Unidad de Registro y Asuntos Jurídicos de la Cámara, con atención en modalidad presencial y virtual a los empresarios que lo requieran desde la oficina en temas jurídicos y registrales, de acuerdo a ello, si un empresario ingresa a la oficina con esta solicitud o si lo solicita a través de la página, se cuenta con un canal para realizar el agendamiento en modalidad virtual y presencial llamado "Turno Virtual" con el cual se puede acceder a fechas y horas de disponibilidad, de acuerdo a la necesidad. https://turno-virtual-camara-manizales.web.app/

16. Acceso a eventos

Se cuenta con el acceso a los diferentes eventos que se realizan desde la Cámara, con la herramienta "Cloud Events" a cual se está aplicando a los talleres que se realizan desde la Oficina Empresarial, y los cuales aplican para la comunidad empresarial, de acuerdo al área o programa que lo lance, el link de los eventos es: https://www.cloudevents.com.co/es/camaramanizales

17. Informe Financiero

Tabla 32

EJECUCIÓN PRESUPUESTAL A JULIO				
0012-1209-12	$	48.316.946	22,62%	Cámara
0012-1201-5	$	16.574.009	7,76%	Cámara
EJECUCIÓN A JULIO CÁMARA	**$**	**64.890.955**	**30,38%**	
0012-1261	$	148.733.948	69,62%	Alcaldía
EJECUCIÓN A JULIO ALCALDIA	**$**	**148.733.948**	**69,62%**	
EJECUCIÓN TOTAL A JULIO	**$**	**213.624.903**	**100,00%**	
VALOR DISCRIMINADO POR MES - EJECUCIÓN ALCALDIA				
0012-1261	$	10.925.145	FEBRERO	
0012-1261	$	27.409.334	MARZO	
0012-1261	$	24.347.968	ABRIL	
0012-1261	$	30.004.280	MAYO	
0012-1261	$	30.087.702	JUNIO	
0012-1261	**$**	**25.959.519**	**JULIO**	***VALOR A COBRAR EN JULIO***
0012-1261	**$**	**148.733.948**	**TOTAL**	

Soportes:
Sabanas contables: SABANAS CONTABLES

Control presupuestal: CONTROL PRESUPUESTAL

Manizales, 8 de JULIO de 2026



Francy Hernández Navarro
Gestor Oficina Empresarial

Oficina Empresarial



Martin Felipe Restrepo Castaño
Profesional Fortalecimiento Empresarial

MZL Manizales del alma | ALCALDÍA DE MANIZALES Secretaría de TIC y Competitividad | Cámara de Comercio de Manizales por Caldas