ALCALDÍA DE MANIZALES	**ALCALDÍA DE MANIZALES** **SERVICIOS JURÍDICOS** **INFORME DE SUPERVISIÓN PARA CONTRATOS**	**PSI-SJM--FR-021** **Estado Vigente** **Versión 02**

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

ACTA №	**6**
FECHA	**Septiembre 14 de 2026**
SECRETARÍA	**DESARROLLO SOCIAL**
PERIODO EVALUADO	**2 de agosto al 1 de septiembre de 2026**
CONTRATO O CONVENIO №	**2602270755**
OBJETO	**"AUNAR ESFUERZOS PARA EL APOYO DE UNIDADES EMPRESARIALES DE BASE COMUNITARIA DIRIGIDO A LA POBLACION DE POBREZA EXTREMA, CON EL FIN DE FOMENTAR LA GENERACION DE INGRESOS DE LA POBLACION".**
CONTRATISTA	**ASOCIACIÓN DE FAMILIAS LA PAZ- ASFAPAZ**
SUPERVISOR(ES)	**MARIA CARMENZA BERMUDEZ SALAZAR, PROFESIONAL UNIVERSITARIO, SECRETARIA DE DESARROLLO SOCIAL**
PLAZO DE EJECUCIÓN	**HASTA EL 15 DE DICIEMBRE DE 2026**
VALOR DEL CONTRATO O CONVENIO	**$428.472.500, de los cuales $299.928.500 corr**esponden a los aportes del MUNICIPIO DE MANIZALES y **$128.544.000** en dinero que corresponden al 30% del valor del convenio como aportes del conviniente
PRÓRROGAS	
SUSPENSIONES	
ADICIONES	

VERIFICACIÓN DE OBLIGACIONES

№	DESCRIPCIÓN DE LA OBLIGACIÓN	ACTIVIDADES REALIZADAS		DESCRIPCIÓN DEL CUMPLIMIENTO
		CANTIDAD	PORCENTAJE	
1	Identificar, registrar y caracterizar 250 unidades productivas o emprendimientos que deseen vincularse al programa Barrio Amigo (convocatorias en 12 comunas y 7 corregimientos) Definir los criterios o requisitos para el ingreso de las unidades productivas, además de la exposición de sus productos en la tienda para la comercialización y sectorizar las unidades empresariales por actividad económica, siendo estrictos en la evaluación del estado en que llega, el acompañamiento y la etapa en que termina.	194	76,6%	Durante agosto, se incorporaron 13 emprendedores al programa, los cuales fueron caracterizados mediante la ficha oficial, optimizando el seguimiento y control de cada negocio participante. A su vez, consolidamos WhatsApp como nuestro canal directo de atención, garantizando una comunicación fluida, ágil y continua para acompañar tanto a los inscritos como a quienes buscan sumarse a la iniciativa **INSCRIPCIÓN DE EMPRENDEDORES** **CATEGORÍA** / **MARZO** / **ABRIL** / **MAYO** / **JUNIO** / **JULIO** / **AGOS** / **TOTAL** NUEVOS 8 13 13 27 46 13 120 ANTIGUOS 41 23 5 2 3 0 74 TOTAL 49 36 18 29 49 13 194 Durante agosto se continuo la convocatoria de Barrio Amigo mediante acciones de socialización y difusión dirigidas a potenciales emprendedores, haciendo uso de los canales de atención y comunicación disponibles, especialmente grupos de WhatsApp de las Juntas de Acción Comunal, líderes comunitarios y otros grupos de interés. Estas acciones permitieron ampliar la difusión de la oferta del programa, facilitar el acceso a la información y promover la vinculación de nuevos emprendimientos

1	Identificar, registrar y caracterizar 250 unidades productivas o emprendimientos que deseen vincularse al programa Barrio Amigo (convocatorias en 12 comunas y 7 corregimientos) Definir los criterios o requisitos para el ingreso de las unidades productivas, además de la exposición de sus productos en la tienda para la comercialización y sectorizar las unidades empresariales por actividad económica, siendo estrictos en la evaluación del estado en que llega, el acompañamiento y la etapa en que termina.	194	76,6%	**Componente de Comunicaciones** Durante el mes de agosto se mantuvo la aplicación de la metodología de gestión de contenidos digitales del programa, dando continuidad a los procesos de planeación, organización y monitoreo de las publicaciones en los canales oficiales: Instagram, Facebook y el grupo de WhatsApp de emprendedores. En este período se publicaron 11 piezas de contenido en formatos de post y carrusel, de las cuales 5 estuvieron dirigidas a atender la contingencia presentada el 10 de agosto, priorizando información oportuna y de utilidad para la comunidad. El resto de las piezas abordó temáticas de cercanía e información institucional, sosteniendo así una comunicación constante y adaptable a las necesidades del mes. Se produjeron 55 piezas de contenido, distribuidas en 45 historias efímeras de 24 horas, 7 carruseles y 3 posts fijos. La producción estuvo orientada principalmente a contenido de cercanía en respuesta a la contingencia por el sismo, así como a la difusión de información del punto físico. Posteriormente, con el anuncio de una nueva feria, la producción de piezas se ajustó mientras se definían los contenidos más pertinentes para la coyuntura, lo que se reflejó en una reducción temporal en el volumen de publicaciones frente al mes anterior. Durante agosto se dio continuidad al plan de acompañamiento a emprendedores, adaptando las acciones a las circunstancias derivadas de la contingencia del mes, entre ellas: ● Presencia activa y constante en el grupo de WhatsApp para verificar el bienestar de los emprendedores, brindar información relevante y mantener comunicación sobre el punto físico. ● Envío de un mensaje de apoyo y buenos deseos a los emprendedores, informando la reanudación de la atención y disposición para resolver sus necesidades. ● Asesorías personalizadas para los emprendedores que lo requirieron durante el mes. ● Atención directa a los emprendedores el día de la feria, resolviendo inquietudes relacionadas con redes sociales. Estas acciones respondieron a las necesidades identificadas durante la coyuntura del mes, priorizando un acompañamiento cercano y flexible orientado a mantener el vínculo con los emprendedores y a resolver oportunamente sus requerimientos **Seguimiento y análisis de métricas:** En el análisis de métricas correspondiente al periodo del 01 al 31 de agosto se evidenció una actividad sostenida en la comunidad digital del programa. Durante este periodo se registraron un total de 20.883 visualizaciones del contenido publicado y un alcance de 2.377 cuentas, con un 85,9 % correspondiente a seguidores y un 14,1 % a no seguidores, lo que refleja la exposición de las publicaciones más allá de la comunidad ya consolidada. Asimismo, se contabilizaron 658 interacciones con el contenido, 261 visitas al perfil y 9 clics en los enlaces externos disponibles en la biografía, cifras que reflejan el interés sostenido de los usuarios por conocer más sobre el programa y acceder a la información disponible en sus canales digitales. Se registró además un crecimiento neto de 17 nuevos seguidores durante el periodo  

1	Identificar, registrar y caracterizar 250 unidades productivas o emprendimientos que deseen vincularse al programa Barrio Amigo (convocatorias en 12 comunas y 7 corregimientos) Definir los criterios o requisitos para el ingreso de las unidades productivas, además de la exposición de sus productos en la tienda para la comercialización y sectorizar las unidades empresariales por actividad económica, siendo estrictos en la evaluación del estado en que llega, el acompañamiento y la etapa en que termina.	194	76,6%	    **CARACTERIZACION DE LOS USUARIOS** 1. Ubicación geográfica y distribución territorial La distribución territorial refleja una presencia sostenida de los emprendedores vinculados al programa en la totalidad de las comunas. A la fecha se consolida la comuna Atardeceres con las mayores vinculaciones con un total de 24 unidades productivas del consolidado general de 194 unidades, seguido por la comuna la fuente con un total de 22 unidades productivas. Durante el mes de agosto, la mayor concentración de participantes se registró en las comunas **Tesorito**, **Ecoturístico Cerro de Oro** y **Ciudadela del Norte**.

		Mes					
COMUNA	marzo	abril	mayo	junio	julio	Ago	Suma total
Atardeceres	9	5	2	3	5		24
La Fuente	4	3	4	4	6	1	22
Nuevo Horizonte	4	1	3	4	6		18
Ciudadela del norte	6	4	1	1	5	2	19
La Estación	6	4	2	1	3	1	17
Cumanday	2	5	1	3	5		16
Universitaria	5	3	1	2	2	1	14
Ecoturístico Cerro de Oro	2	1	1	4	4	2	14
Palogrande	3	4		2	1	1	11
La Macarena	3	2	1	1	3	1	11
ZONA RURAL (VEREDA)	3	1	1	2	2	1	10
Tesorito	2	3	1	2	1	3	12
San José					6		6
Suma total	**49**	**36**	**18**	**29**	**49**	**13**	**194**

<table>
<tr>
<td>1</td>
<td>Identificar, registrar y caracterizar 250 unidades productivas o emprendimientos que deseen vincularse al programa Barrio Amigo (convocatorias en 12 comunas y 7 corregimientos) Definir los criterios o requisitos para el ingreso de las unidades productivas, además de la exposición de sus productos en la tienda para la comercialización y sectorizar las unidades empresariales por actividad económica, siendo estrictos en la evaluación del estado en que llega, el acompañamiento y la etapa en que termina.</td>
<td>194</td>
<td>76,6%</td>
<td>
Con respecto a los barrios, la mayor concentración se encuentra en el barrio la Enea sumando 12 emprendimientos, de los 194 que se llevan a la fecha, seguido por la zona veredal con un total de 10 emprendimientos y el barrio la carola con 8 emprendimientos. Lo que evidencia que la zona urbana continua aportando mayor número de registrados en el programa.

Tipo de población y condiciones sociales: La población atendida es diversa e incluye:

● Emprendedores independientes (161)
● Población con responsabilidades de cuidado (2)
● Víctima de violencia de genero (1)
● Víctima del conflicto armado (5)
● Inmigrantes (6)
● LGBTIQ+ (4)
● Indígena (2)

El nivel socioeducativo refleja que del total de 194 inscritos, la mayor vinculación se encuentra en bachiller académico con un total de 47, seguido por pregrado con 40, técnico con 39 y tecnológico con 19.

● Aportes al sistema de salud

Con los aportes al sistema de salud, del total de los 194 participantes el programa 68 son beneficiario(a) en salud, 51 No realizan aportes actualmente y 50 Sí, aportar a salud y pensión; Las afiliaciones a EPS en el mes, siguen mostrando a Sura con las mayores vinculaciones al sistema con (66) personas, seguida por la Salud total con (46), Nueva EPS con (42) y sanitas con (24)

● Condición de discapacidad

De acuerdo a esta condiciones, la discapacidad visual, múltiple y auditiva presentaron un registro cada una durante el mes

● Poblaciones especiales

Durante el mes de agosto, se registró el incremento de una (1) vinculación en la población especial con respecto al mes anterior, focalizada en la atención a víctimas del conflicto armado. Este avance consolida al programa como una estrategia de inclusión productiva e impacto social, posicionando al emprendimiento como una alternativa clave para la generación de ingresos y el mejoramiento de la calidad de vida de los beneficiarios

DATOS DEL EMPRENDIMIENTO

La participación femenina se mantiene como la predominante dentro del programa, alcanzando un total de 169 mujeres inscritas. Por su parte, la vinculación masculina registra 23 participantes, mientras que 2 personas optaron por la categoría de no reporte de género.

<table>
<tr><td>Titularidad de la empresa</td><td colspan="7">mes</td></tr>
<tr><td></td><td>marzo</td><td>abril</td><td>mayo</td><td>junio</td><td>Julio</td><td>Ago</td><td>Suma total</td></tr>
<tr><td>Femenino</td><td>43</td><td>30</td><td>13</td><td>28</td><td>42</td><td>13</td><td>169</td></tr>
<tr><td>Masculino</td><td>6</td><td>6</td><td>5</td><td>1</td><td>5</td><td></td><td>23</td></tr>
<tr><td>Sin reporte</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td>2</td><td></td><td>2</td></tr>
<tr><td>Suma total</td><td>49</td><td>36</td><td>18</td><td>29</td><td>49</td><td>13</td><td>194</td></tr>
</table>
</td>
</tr>
</table>

<table>
<tr>
<td>1</td>
<td>Identificar, registrar y caracterizar 250 unidades productivas o emprendimientos que deseen vincularse al programa Barrio Amigo (convocatorias en 12 comunas y 7 corregimientos) Definir los criterios o requisitos para el ingreso de las unidades productivas, además de la exposición de sus productos en la tienda para la comercialización y sectorizar las unidades empresariales por actividad económica, siendo estrictos en la evaluación del estado en que llega, el acompañamiento y la etapa en que termina.</td>
<td>194</td>
<td>76,6%</td>
<td>
En cuanto a la localización de los negocios, la zona urbana concentra la mayor proporción con 181 emprendimientos inscritos, frente a 13 ubicados en la zona rural. Cabe destacar que estas cifras corresponden exclusivamente a la sede de desarrollo productivo o comercial (oficina, taller, planta o tienda) del emprendedor, diferenciándose formalmente de su lugar de residencia personal

● Categorización del emprendimiento

Durante el mes de agosto, la oferta del programa mostró una mayor concentración en las unidades productivas de tejeduría y cuidado personal, seguidas por las categorías de accesorios, confección y artesanías.

En lo respectivo al sector de alimentos, se mantuvo un riguroso esquema de control y verificación para la vinculación de nuevos emprendimientos. Este proceso prioriza la inspección de materias primas, la evaluación de las fases de transformación, la validación de ingredientes y el cumplimiento estricto de la documentación exigida por el programa

<table>
<tr><th>28. Categorización de su emprendimiento</th><th colspan="5">Agosto</th><th></th><th>Suma total</th></tr>
<tr><th></th><th>marzo</th><th>abril</th><th>mayo</th><th>junio</th><th>julio</th><th></th><th></th></tr>
<tr><td>Manualidades</td><td>10</td><td>7</td><td>5</td><td>10</td><td>9</td><td></td><td>41</td></tr>
<tr><td>Accesorios</td><td>10</td><td>3</td><td>3</td><td>6</td><td>12</td><td>2</td><td>36</td></tr>
<tr><td>Alimentos</td><td>12</td><td>11</td><td>4</td><td>1</td><td>1</td><td>1</td><td>30</td></tr>
<tr><td>Tejeduría</td><td>6</td><td>8</td><td>4</td><td>3</td><td>4</td><td>3</td><td>28</td></tr>
<tr><td>Cuidado personal</td><td>3</td><td>4</td><td>1</td><td>8</td><td>6</td><td>3</td><td>25</td></tr>
<tr><td>Confección</td><td>3</td><td>1</td><td>1</td><td></td><td>11</td><td>2</td><td>18</td></tr>
<tr><td>Artesanías</td><td>5</td><td>2</td><td></td><td>1</td><td>6</td><td>2</td><td>16</td></tr>
<tr><td>Suma total</td><td>49</td><td>36</td><td>18</td><td>29</td><td>49</td><td>13</td><td>194</td></tr>
</table>

Comercialización y acceso a mercados:

El análisis sobre el alcance geográfico de los emprendimientos evidencia la predominancia del mercado local, el cual suma 136 unidades a la fecha, impulsado principalmente por redes de contactos directos, la estrategia de voz a voz y la gestión en redes sociales.

En cuanto a la proyección hacia otros territorios:

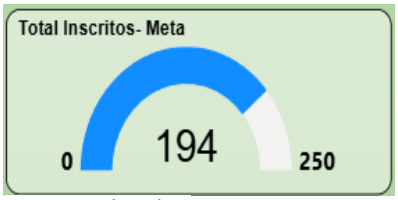
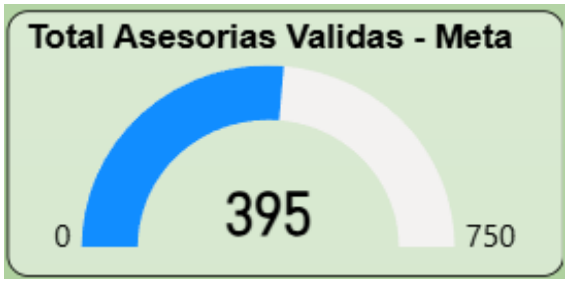
● 33 emprendimientos registran ventas en el ámbito local y en otras ciudades.
● 14 cuentan con cobertura y ventas a nivel nacional.
● 10 presentan una dinámica combinada que abarca ventas locales, nacionales e internacionales.

Aunque la presencia en mercados nacionales e internacionales se mantiene en niveles iniciales, esta apertura representa un indicador clave del potencial de escalabilidad y expansión comercial de las unidades productivas

Nivel de formalización

El estado actual de formalización de las unidades productivas refleja que la mayoría aún no cuenta con registro ante la Cámara de Comercio, sumando un total de 172 emprendimientos en esta condición, frente a 22 que sí disponen de su matrícula mercantil vigente.

Este panorama pone de manifiesto que persistentes temores y falta de información limitan la formalización de los emprendedores. Ante este escenario, y mediante la alianza estratégica con la Cámara de Comercio, se han realizado acercamientos directos donde la misma entidad brinda información clara y guiada a los participantes. Este trabajo conjunto busca disipar dudas, dar a conocer los trámites necesarios e incentivar el aprovechamiento de los diversos programas de apoyo y desarrollo institucional disponibles
</td>
</tr>
</table>

2	Acompañar y asesorar a 250 unidades productivas, que se vinculen al programa Barrio Amigo, para garantizar el proceso se realizaran mínimo 3 asesorías por unidad empresarial beneficiada	395	52,6%	**Diagnóstico inicial y asesorías** Se continúa aplicando la batería de indicadores para las primeras asesorías de tal manera que se evidencie el estado actual de cada unidad de negocio y en segundas y terceras asesorías evidenciar los avances el proceso Los resultados de esta caracterización durante el mes de julio nos permiten tener los siguientes resultados así: **Resultados – Diagnóstico y seguimiento**  Inscritos  **Total, Asesorías 2026** Durante el mes de agosto se brindó un total de 51 asesorías dentro de las cuales se realizaron asesorías especiales y asesorías personalizadas esto se desarrolló con base en temáticas previamente establecidas de acuerdo a las necesidades encontradas. Las asesorías grupales se aplicaron como asesorías de nivelación ya que muchos emprendedores están atrasados, desde hace varios meses solamente con la primera o segunda asesoría de inscripción **Tabla Inscritos y Asesorías** **Asesorías diagnóstico y de seguimiento** / **Mar** / **Abril** / **Mayo** / **unio** / **Julio** / **Agos** / **Total** **Total Asesorías** Asesorías Iniciales **1ra asesoría**: 49 / 36 / 18 / 29 / 49 / **13** / **194** Asesorías de seguimiento **2da**: 0 / 22 / 13 / 39 / 37 / **9** / **120** Asesorías de seguimiento 3**da**: 0 / 1 / 6 / 10 / 41 / **23** / **81** Asesorías **4tas en adelante**: 0 / 0 / 0 / 3 / 17 / **6** / **26** **Total Asesorías**: **49** / **59** / **37** / **81** / **144** / **51** / **421** **Total Asesorías Válidas del cumplimiento(1ra, 2da, 3ra)**: **49** / **59** / **37** / **78** / **127** / **45** / **395** Este cuadro representa las asesorías entregadas por el equipo asesor desglosado por asesorías de 1ra, 2da, 3ra, 4ta y 5ta. Se muestra entonces que a cierre de mes de agosto en total del año se tienen 421 asesorías realizadas de las cuales **395 ASESORIAS CORRESPONDEN AL MINIMO DE 3 ASESORIAS REQUERIDAS EN EL CONTRATO,** las 26 asesorías restantes muestran el esfuerzo del equipo por acompañar a los emprendedores y mejorar sus productos

<table>
<tr>
<td>2</td>
<td>Acompañar y asesorar a 250 unidades productivas, que se vinculen al programa Barrio Amigo, para garantizar el proceso se realizaran mínimo 3 asesorías por unidad empresarial beneficiada</td>
<td>395</td>
<td>52,6%</td>
<td>
Frente a las 395 asesorías realizadas, se cuenta actualmente con 57 emprendimientos que han recibido 3 asesorías y 23 emprendimientos que han recibido 4 o más asesorías. Estos últimos también cumplen con el requisito mínimo de tres asesorías, en consecuencia, se tienen 80 emprendimientos con el ciclo mínimo de 3 asesorías cumplidas, lo que representa un total de 240 asesorías de cumplimiento (80 emprendimientos × 3 asesorías). De esta manera, frente a la meta contractual de 750 asesorías de cumplimiento, se registra un avance de 240 asesorías, equivalente al 32 % de la meta

BATERIA DE INDICADORES

Durante el mes de Agosto, se dio continuidad a la evaluación de las unidades productivas mediante la batería de indicadores, mecanismo que permite medir el avance progresivo de cada emprendimiento posterior a sus sesiones de acompañamiento, se continuó desarrollando asesorías especiales planificadas a grupos de emprendedores

Las asesorías especiales se focalizaron principalmente a emprendimientos con una sola asesoría para pasar a dos asesorías y emprendimientos con 2 asesorías para pasar a 3 asesorías

Es importante resaltar que, aunque el número de asesorías incremento, algunos puntajes se mantuvieron debido a que no fue posible evidenciar avances en la gestión individual de los emprendedores, por lo que, a pesar de haberse generado algunas asesorías, algunas puntuaciones se mantuvieron igual.

El proceso inicia con un diagnóstico focalizado para identificar las fortalezas, necesidades y oportunidades de mejora de cada negocio, sirviendo de base para establecer compromisos de desarrollo. Cada evaluación asigna un puntaje según criterios específicos, los cuales se categorizan mediante una escala semafórica de desempeño: Rojo (0–33 pts), Amarillo (34–66 pts) y Verde (67–100 pts

<table>
<tr><th>Métrica</th><th>Marzo</th><th>Abril</th><th>Mayo</th><th>Junio</th><th>Julio</th><th>Agos</th></tr>
<tr><td>Emprendedores con puntajes bajos 0 a 33</td><td>7</td><td>10</td><td>9</td><td>6</td><td>13</td><td>13</td></tr>
<tr><td>Emprendedores con puntajes medio a altos 34 a 66</td><td>33</td><td>60</td><td>73</td><td>87</td><td>118</td><td>128</td></tr>
<tr><td>Emprendedores con puntajes altos 67 a 100</td><td>9</td><td>15</td><td>21</td><td>39</td><td>50</td><td>53</td></tr>
<tr><td>Emprendimientos evaluados</td><td>49</td><td>85</td><td>103</td><td>132</td><td>181</td><td>194</td></tr>
</table>

La variación con respecto del mes muestra:

Crecimiento general: Se incorporaron 13 emprendimientos evaluados en agosto, pasando de 181 a 194. estos 13 nuevos emprendimientos ingresan con la siguiente calificación:

12 emprendimientos en categoría Amarillo “Bueno” y 1 emprendimiento de categoría rojo “por mejorar”

Nivel Bajo / Rojo (0%): se mantiene en 13 emprendedores en nivel bajo debido a que 1 emprendedor paso de rojo a amarillo (AJ CROCHET) y entro 1 nuevo emprendedor (MAGA ACCESORIOS) ingresa al programa con calificación rojo

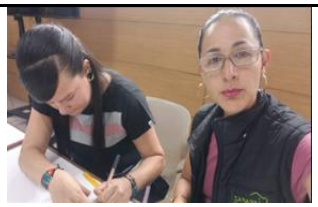
Nivel Medio / Amarillo (+8.5%): Continúa siendo la categoría con mayor volumen de participantes con un incremento de 10 emprendedores durante el mes de agosto (+8.5%) respecto al mes anterior. esto se relacionó así: 3 emprendedores que salen categoría amarilla a verde, 1 emprendimiento que entra a categoría amarilla proveniente de categoría roja y se le suman 12 emprendimiento nuevos de agosto que ingresan al programa en categoría amarilla.

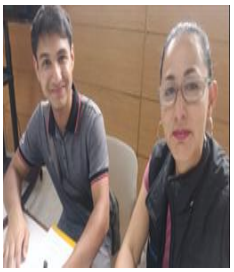
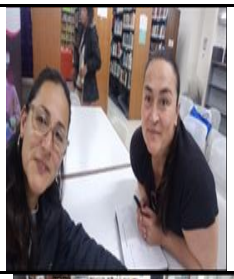
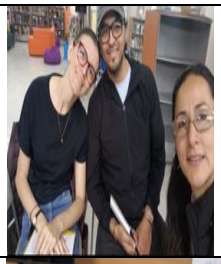
Nivel Alto / Verde (+6.0%): Mantiene una tendencia ascendente constante, logrando que 3 emprendimientos salieran de categoría Amarillo “bueno” a categoría verde “Muy Bueno” estos son: LUMIERE, MANTRA y TOMA TU ANTOJO estos emprendimientos alcanzaran calificaciones superiores a 67%
</td>
</tr>
</table>

EVIDENCIA PROCESO DE ASESORÍA A EMPRENDEDORES

Se anexa al informe el soporte de las 51 asesorías

Nro	FECHA	NOMBRE DE EMPRENDIMIENTO	EVIDENCIA FOTOGRAFICA
1	04/08/2026	MI PETITE BOUTIQUE	 
2	05/08/2026	LUMIERE N.3	 
3	05/08/2026	WAFFLES TENTACIÒN N.3	 
4	21/08/2026	VAYUE	 
5	24/08/2026	APÌCOLA DEL CAMPO N.3	 
6	24/08/2026	EL TALLER DE GUEL N.3	 

7	24/08/2026	LUMIERE N.4	 
8	24/08/2026	LUZ DE LA PIEL N.3	 
9	24/08/2026	MANTRA TALLER N.3	
10	24/08/2026	MARLENY TEJIDOS N.3	 
11	24/08/2026	MI DONITA N.3	 
12	24/08/2026	DELICIAS MIRLUZ N.3	 
13	24/08/2026	POSTREMANIA N.3	 

14	24/08/2026	TOMA TU ANTOJO N.3	 
15	25/08/2026	ARTE Y FE N,3	 
16	25/08/2026	ALICIA DE SOSSA N.2	 
17	25/08/2026	ZANTO LEATHER GOODS N.2	 
18	25/08/2026	AROMA NATURAL N.3	 
19	25/08/2026	ARTESANÍAS TALLER DE SANTA	 
20	25/08/2026	CREACIONES PITY N.3	 

21	25/08/2026	MAGIKALUZ N.3	 
22	26/08/2026	CALMIA	 
23	27/08/2026	MARIA DORA VALENCIA / NINGUNO	 
24	28/08/2026	CUMPLIENDO SUEÑOS	 
25	03/08/2026	03-ARTES LINA	 
26	03/08/2026	03-TORTA DE PAN FRESCO	 

3	Liderar un proceso de cualificación de 30 (artesanos y unidades empresariales) tendientes a mejorar sus ingresos y se aumentar su escalafón en el mercado	30	En proceso	**ESCALONAMIENTO** Durante los meses de mayo, junio y Julio se realizó un proceso de cualificación, identificación, acompañamiento en asesorías a los emprendedores potenciales para escalonarlos. Cada mes se reportó una lista de las mejores 30 unidades calificadas con sus puntuaciones más altas a partir del 70%, con el objetivo de conocer el avance, desarrollo del emprendimiento y compromiso del emprendedor en el proceso, de tal manera que en el mes de agosto se tuviera una lista final ya identificada con las mejores 30 unidades cualificadas entre los tres meses, para profundizar el trabajo y llevarlos al escalonamiento oficial en diciembre del 2026. **CUALIFICACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS** Con corte al mes de agosto, se realizó la revisión y cualificación de las unidades productivas con el propósito de identificar las treinta (30) con mejores resultados para participar en un proceso de formación específica y posterior articulación con otros programas de la Administración Municipal. Para la selección se efectuó el cruce de los registros correspondientes a mayo, junio, julio y los avances reportados en agosto, teniendo en cuenta criterios como **asistencia y compromiso con las asesorías y capacitaciones, evolución del emprendimiento, cumplimiento de los criterios artesanales establecidos por el programa y situaciones particulares manifestadas por los emprendedores**. Como resultado de la revisión, siete (7) emprendimientos: **Esencia, Majama Creaciones, Luz de la Piel, Salamandra Art Studio, Excelsus, Macanime 3D y Askalfe**, no fueron priorizados en el listado final debido a los resultados obtenidos frente a los criterios de participación, asistencia, compromiso y condiciones particulares. Posteriormente, se realizó una nueva revisión del listado general de inscritos para identificar unidades productivas con avances y compromiso demostrados durante el proceso, permitiendo completar el grupo priorizado. Finalmente, se consolidó un listado de **30 unidades productivas, con una calificación igual o superior al 65 %**, las cuales continuarán el proceso de formación específica y fortalecimiento para su posible articulación con otras estrategias institucionales. Durante el mes de agosto **no se realizó encuentro general con los emprendedores**, debido a las situaciones y dificultades presentadas en la ciudad. Por esta razón, las actividades se concentraron en la revisión, análisis y consolidación de la información necesaria para definir las unidades priorizadas. 

CONSOLIDADO ESCALONADOS A AGOSTO DE 2026					
	EMPRENDIMIENTO	CALIFICACIÓN	NOMBRE	APELLIDO	N.ASESORÍAS
1	APÍCOLA DEL CAMPO	95%	JHONATAN	OSPINA	3
2	ATELIER STUDIO ART	88%	CAMILO	LINARES	2
3	ZHU FRAGANCIAS	80%	JUAN	ORJUELA	1
4	PLATANACHOS	80%	YULLY	CASTAÑO	2
5	DESTELLART	79%	GUSTAVO	GALVIS	5
6	MALÙ CROCHET	79%	BEATRIZ	ALZATE	3
7	MUÑEQUITAS	79%	ADRIANA	ARIAS	4
8	DULCES MARIA	77%	FLOR	BETANCUR	3
9	UN ÚTERO QUE FLORECE	77%	MARIA	BUITRAGO	1
10	DELICIAS MYRLUZ	77%	MIRIAM	LONDOÑO	3
11	SIMONA	73%	ALEJANDRA	ECHEVERRY	3
12	A LA MODA CROCHET	73%	NELSY	VANEGAS	4
13	TORTA DE PAN FRESCO	73%	ADRIANA	GALLEGO	4
14	CACAO DULCE ARTESANAL	72%	ADINA	SEPULVEDA	4
15	MARE BIENESTAR NATURAL	72%	MARIA	RECALDE	2
16	BRILLO DEL ALMA	71%	DANIELA	HINCAPIE	2
17	VITALAURENT S	71%	ERIKA	ARBELAEZ	3
18	ACUARELA COSTURERO	71%	NUBIA	CARDONA	3
19	SALPIKUMIS	71%	JAIME	RESTREPO	5
20	LUAR	70%	BEATRIZ	GIL	4
21	CLARISS BISUTERIA Y ACCESORIOS	70%	PAULA	SERNA	1
22	ZANTO LEATHER GOODS	70%	VALENTINA	GIRALDI	2
23	ARTES LINA	69%	LINA	CAMPOS	4
24	WAFFLES TENTACIÓN	69%	MARIA	MALLARINO	4
25	TAJADITOS	68%	MARIA	MEJIA	3
26	LENCERIA MAGIC	68%	LUZ	TABARES	5
27	DULCE HORNEADO	67%	PATRICIA	MARTINEZ	3
28	J.A. CREACIONES	67%	LINA	JIMENEZ	4
29	LUMIERE	67%	DORA	ZULUAGA	4
30	ANANTA	65%	MARIA	MORALES	4

4	Realizar y/o gestionar 10 capacitaciones que propendan por el emprendimiento y demás temas identificados como necesidad de los beneficiarios	5	50%	En el periodo no se realizaron capacitaciones, durante el año se han llevado a cabo 7 jornadas de capacitación que corresponde a 5 procesos así: 1. el día 09 de abril se llevó a cabo el primer **encuentro pedagógico** en el eje de desarrollo humano, orientado al fortalecimiento de habilidades blandas. En este espacio se realizó la socialización del reglamento interno del programa, resaltando su importancia para la convivencia, el orden y la participación adecuada; Adicionalmente, se abordó la metodología PAN (Padre, Adulto, Niño) como herramienta de desarrollo personal y relacional el cual conto con la participación de 36 emprendedores 2. El 26 de mayo se realizó la segunda capacitación contemplada dentro del esquema de formación proyectado para la vigencia 2026, denominada ***"Cree en ti, un enfoque para emprendedores apasionados"***. La jornada se desarrolló en horario de 8:00 a.m. a 12:00 m. en la Biblioteca Pública Municipal. 3. El 16 de junio capacitación en Módulo **2: "Administrando mi negocio de manera efectiva"**, con el tema ***Gestión Financiera Básica, Planeación Estratégica y Normativa Invima,*** con 31 personas 4. **Marketing y publicidad denominado "De la marca a la venta**". se desarrolló el 24 de junio de 2026, en horario de 9:00 a.m. a 2:00 p.m., en la Universidad de Manizales, con 59 personas 5. **Requerimientos y exigencias para emprendimientos de alimentos** Se desarrolló la capacitación de Normativa Invima, con la participación de 10 emprendedores, el 16 de junio de 2026 6. **Desarrollo Empresarial: Módulo 3: "De la Marca a la Venta"** el 07 de julio de 2026 con la participación de 46 emprendedores 7. Desarrollo Humano el día 21 de julio de 2026 en horario: 2:00 p.m. a 5:00 p.m. con la asistencia: 54 emprendedores. SE ACLARA EMTONCES QUE LAS LAS ACTIVIDADES DESARROLLADAS OBEDECEN ENTONCES A **A lo largo del año, se ha avanzado en el proceso de formación y capacitación de los emprendedores, alcanzando a la fecha un total de 269 personas capacitadas. Este resultado corresponde a la realización de un evento de formación en el marco del Módulo 1, con una participación de 100 emprendedores, y cuatro (4) jornadas de capacitación desarrolladas durante el año, en las cuales se han abordado diferentes temáticas orientadas al fortalecimiento de sus conocimientos y capacidades empresariales.**
5	Mantener en funcionamiento el punto de venta del programa ubicado en el Centro de la Ciudad	1	66%	Para garantizar justicia y equidad en la exposición de todas las unidades productivas, estructuramos un esquema de rotación continua. Bajo esta metodología, los participantes intercambian sus turnos de mañana y tarde al concluir cada ciclo, permitiendo que todas las marcas experimenten los picos de mayor tráfico de clientes y maximicen sus posibilidades de venta en igualdad de condiciones. Esta dinámica de atención cara a cara se convirtió en un taller práctico de entrenamiento comercial. Al interactuar directamente con los compradores, los emprendedores perfeccionaron técnicas de negociación, servicio al cliente, expresión verbal y herramientas de fidelización, En este ciclo consta con la participación activa de marcas como A la moda crochet, LUAR, Salome Creaciones, Artes Lina, Cajitas del alma, Mis Tesoros, Cielo Nocturno quienes alcanzaron ventas acumuladas por $235.000.

<table>
<tr>
<td>5</td>
<td>Mantener en funcionamiento el punto de venta del programa ubicado en el Centro de la Ciudad</td>
<td>1</td>
<td>66%</td>
<td>Los indicadores obtenidos reafirman que el punto físico no es solo un espacio de exhibición, sino un centro de desarrollo empresarial y posicionamiento de marca. Por este motivo, mantendremos este modelo operativo durante las próximas etapas, profundizando el esquema de rotación horizontal para ampliar las oportunidades comercializadoras

RESULTA DOS DE VENTAS PUNTO DE VENTA

<table>
<tr><th>Concepto</th><th>MARZO</th><th>ABRIL</th><th>MAYO</th><th>JUNIO</th><th>JULIO</th><th>AGOSTO</th><th>TOTAL</th></tr>
<tr><td>Productos recepcionados</td><td>110</td><td>90</td><td>32</td><td>82</td><td>96</td><td>33</td><td>410</td></tr>
<tr><td>Productos comercializados</td><td>4</td><td>11</td><td>11</td><td>18</td><td>18</td><td>4</td><td>62</td></tr>
<tr><td>Ventas</td><td>$115.000</td><td>$291.800</td><td>468.400</td><td>444.400</td><td>529.800</td><td>157.000</td><td>2.006.400</td></tr>
</table>



Los resultados del periodo reafirman la efectividad de combinar la vitrina comercial permanente con la ejecución estratégica de ferias de emprendimiento. Estos espacios se han convertido en plataformas clave para abrir nuevos canales de distribución, permitiendo a los participantes interactuar de cara al consumidor y captar una base diversa de clientes. Al dinamizar el contacto comercial y acelerar la rotación de producto, aseguramos que los emprendimientos vinculados no solo ganen reconocimiento en la ciudad, sino que también alcancen la estabilidad económica necesaria para proyectar su crecimiento a largo plazo dentro del ecosistema productivo</td>
</tr>
<tr>
<td>6</td>
<td>Mantener al día y en continuo funcionamiento la página web a través de la cual se busca brindar información del programa</td>
<td>1</td>
<td>En aprobacion</td>
<td>Durante el mes de agosto se dio continuidad al proceso de desarrollo, ajuste y revisión de la página web del programa Barrio Amigo, realizando seguimiento a los requerimientos definidos durante las etapas previas.

Como antecedente del proceso, el 06 de julio de 2026 se recibieron las observaciones y recomendaciones realizadas por la supervisión, a partir de las cuales se solicitaron los ajustes correspondientes al desarrollo de la página web.

Posteriormente, durante el mes de agosto, se realizó seguimiento a la implementación de dichos ajustes y se efectuó la actualización del calendario de actividades del programa dispuesto en el sitio web, con el propósito de mantener actualizada la información que será puesta a disposición de los emprendedores y demás usuarios una vez se cuente con la aprobación correspondiente.

El 13 de agosto de 2026, el ingeniero encargado del desarrollo confirmó que la página web se encontraba ajustada de acuerdo con los requerimientos y observaciones establecidos durante el proceso de revisión

Link página web: https://barrioamigo.com/

Se espera la aprobacion por parte de la Administracion Municipal</td>
</tr>
</table>

7	Realizar 20 ferias de comercialización a través de las cuales se den a conocer los productos de los emprendedores de base comunitaria	11	55%	Se han realizado las siguientes ferias: 1. Los días 14 y 15 de abril con la participación de 35 emprendedores en la Plazoleta Alcaldía con ventas por valor de $ **11.540.800** 2. Los días 29 y 30 de abril con la participación de 32 emprendedores, en la plazoleta de la Alcaldía, con ventas por valor de **$ 11.803.500** 3. Los días 14 y 15 de mayo con la participación de 35 emprendedores en la Plazoleta Alcaldía con ventas por valor de $**11.107.700** 4. Los días 14, 15 y 16 de mayo, con la participación de 12 emprendedores en la Terminal de transporte con ventas por valor de $**2.941.500** 5. Los días 28 y 29 de mayo en la plazoleta de la Alcaldía de Manizales, con la participación activa de 35 emprendedores con ventas por valor de $**11.729.000**. 6. El 5 de junio se llevó a cabo una feria comercial en la Plaza de Bolívar, en el centro de la ciudad, en la que participaron 40 emprendedores activos del programa. La jornada generó ventas por un total de **$7.773.600** y contribuyó significativamente a la visibilidad, posicionamiento comercial y acercamiento con potenciales clientes para las unidades productivas participantes. 7. Los días 18 y 19 de junio en la plazoleta de la Alcaldía de con la participaron de 35 emprendedores y ventas por un valor total de $**12.871.000.** 8. Los días 30 de junio y 1 de julio en el Parque Caldas representó un escenario estratégico para fortalecer los procesos de promoción y comercialización de los emprendimientos vinculados al programa. En esta actividad participaron 35 emprendedores, con ventas por un valor total de **$8.854.500** 9. Los días 14 Y 15 de julio, en la plazoleta de la Alcaldía, con la participaron de 35 emprendedores y ventas por un valor total de **$11.826.000** Los días 16 y 17 de julio, en el terminal de transporte, con la participación de 20 emprendedores ventas por un valor total de **$3.181.000** 10. Los días 30 y 31 de julio en la plazoleta de la Alcaldía con la participación de 35 emprendedores y ventas por un valor de $**11.765.000** 11. Los días 27 y 28 de agosto en la plazoleta de la Alcaldía con la participación de 35 emprendedores y ventas por un valor de **$9.603.700** **VENTAS DEL PERIODO**

NRO	FECHA	LUGAR	NRO	VENTAS
1	14 y 15 de abril	Plazoleta Alcaldía	35	11.540.800
2	29 al 30 de abril	Plazoleta Alcaldía	32	11.803.500
3	14 y 15 de mayo	Plazoleta Alcaldía	35	11.107.700
4	14, 15 y 16 de mayo	Terminal de transporte	14	2.941.500
5	28 y 29 de mayo	Plazoleta Alcaldía	35	11.729.000
6	05 de junio	Plaza de Bolívar	40	7.773.600
7	18 y 19 de junio	Plazoleta de la alcaldía	35	12.871.000
8	30 de junio y 01 de julio	Parque caldas	35	8.854.500
9	14 y 15 de julio	plazoleta de la alcaldía	35	11.826.000
	16 y 17 de julio	terminal de transporte	20	3.181.000
10	30 y 31 de julio	plazoleta de la alcaldía	35	11.765.000
11	27 y 28 de agosto	plazoleta de la alcaldía	35	9.603.700
TOTAL				**114.997.300**

<table>
<tr>
<td>8</td>
<td>Generar estrategias de comercialización que permitan ingresos a los artesanos por valor de $250.000.000.</td>
<td>123.842.800</td>
<td>49,53%</td>
<td>
Durante el mes de julio se siguen promoviendo las siguientes estrategias: FERIAS; VENTAS OULET, PUNTO DE VENTA Y VENTAS EXTERNAS

Entre las principales estrategias implementadas se destaca la participación en ferias realizadas durante el mes, las cuales han permitido ampliar la visibilización de las unidades productivas y acercar la oferta a un mayor número de clientes. De igual manera, se ha garantizado la atención continua al público en el punto de venta, brindando información oportuna sobre los productos y promoviendo su compra.

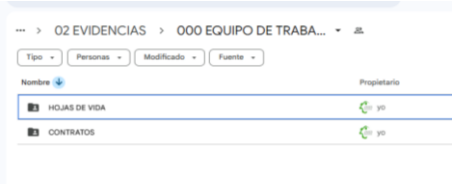
En conjunto, estas estrategias fortalecieron la comercialización de las unidades productivas, ampliaron su alcance en el mercado y contribuyeron a la generación de ingresos para los emprendedores vinculados al programa

✓ El consolidado de ventas por ferias se asciende a un valor de $ 114.997.300
✓ El consolidado de ventas Outlet se asciende a un valor de $ 119.600
✓ El consolidado de ventas en el punto de venta se asciende a un valor de $ 2.006.400
✓ El consolidado de ventas externas se asciende a un valor de $ 6.719.500

Estas últimas son generadas en el marco de la feria realizada en varios sectores, en donde algunos emprendedores lograron establecer contactos comerciales con visitantes y potenciales clientes. Como resultado de estas interacciones, se concretaron pedidos y ventas adicionales durante el desarrollo de la misma jornada ferial, diferentes a las ventas registradas directamente en los stands

<table>
<tr><th>PERIODO</th><th>FERIAS</th><th>PUNTO DE VENTA</th><th>VENTAS EXTERNAS</th><th>OUTLET</th><th>TOTAL</th></tr>
<tr><td>MARZO</td><td>0</td><td>115.000</td><td>0</td><td>50.500</td><td>165.500</td></tr>
<tr><td>ABRIL</td><td>23.344.300</td><td>291.800</td><td>0</td><td>14.000</td><td>23.650.100</td></tr>
<tr><td>MAYO</td><td>25.778.200</td><td>468.400</td><td>1.135.000</td><td></td><td>27.381.600</td></tr>
<tr><td>JUNIO</td><td>29.499.100</td><td>444.400</td><td>1.832.500</td><td>43.100</td><td>31.819.100</td></tr>
<tr><td>JULIO</td><td>26.772.000</td><td>529.800</td><td>890.000</td><td>12.000</td><td>28.203.800</td></tr>
<tr><td>AGOSTO</td><td>9.603.700</td><td>157.000</td><td>2.862.000</td><td>0</td><td>12.622.700</td></tr>
<tr><td>TOTAL</td><td>114.997.300</td><td>2.006.400</td><td>6.719.500</td><td>119.600</td><td>123.842.800</td></tr>
</table>

Las ventas reportadas alcanzan un total de $,123.842.800 lo que representa un 49,53 % aproximadamente de cumplimiento frente a la meta establecida de $250.000.000. Este resultado evidencia un avance progresivo en los procesos de comercialización desarrollados por el programa, reflejando el fortalecimiento de las estrategias implementadas para mejorar el posicionamiento de los emprendimientos y ampliar sus oportunidades de acceso a mercados, contribuyendo de manera gradual al cumplimiento de la meta establecida
</td>
</tr>
</table>

SOBREEL PERSONAL REQUERIDO				
1	Disponer el personal necesario y suficiente para el desarrollo de las actividades del objeto de este convenio	6	100%	Se cuenta con el personal requerido según la propuesta presentada **Coordinación:** Diana Patricia Flórez Vélez **Asesor Empresarial:** Carlos Andrés Martínez Flórez Gerardo Vanegas Alexa Bibiana Torres Álzate **Comunicadora Social:** Sheccid Hurtado Clavijo **Asistente de Punto:** Jackeline Arango Salazar
2	Garantizar la contratación con personal idóneo, capacitado, con experiencia, con las competencias personales y laborales requeridas en la realización de la actividad. La Alcaldía de Manizales se reserva el derecho de solicitar copia de los informes de selección para evidenciar la aptitud de los trabajadores asignados a la operación	6	100%	La entidad puso a disposición del proyecto el personal requerido, para lo cual anexo las hojas de vida y los contratos suscritos
3	Cumplir con todas las obligaciones legales y reglamentarias en materia de pago de salarios, prestaciones sociales, afiliación y pagos al sistema de seguridad social integral (pensiones y salud), ARL, y aportes fiscales y parafiscales (SENA, ICBF, Caja de Compensación) cuando aplique del personal que destine al cumplimiento del contrato. El incumplimiento o retraso establecido en el presente numeral, a criterio de la Alcaldía de Manizales, podrá dar lugar a la terminación anticipada del contrato con el proponente seleccionado sin lugar a requerimiento previo por parte de la Alcaldía de Manizales o al pago de indemnización alguna a favor del proponente seleccionado	6	66%	La entidad presenta como soporte financiero el pago a cada una de las personas vinculadas al proceso con la respectiva cuenta de cobro, seguridad social y comprobante de pago
4	Llevar el control directo del personal destinado al cumplimiento del objeto contratado, y supervisarlo permanentemente	6	66%	Cada uno de los profesionales vinculados cuenta con un plan de trabajo y se anexa al informe las actividades realizadas por cada uno de los profesionales
5	La vinculación del personal realizada en el desarrollo de las actividades a contratar será por cuenta, riesgo y bajo exclusiva responsabilidad del conviniente, entendiéndose que los mismos no poseen vinculación laboral alguna con la alcaldía de Manizales	6	66%	La entidad ha asumido el riesgo y responsabilidad frente al personal contratado, aclarando que los mismos no posen vínculo laboral con la Alcaldía de Manizales
ACTIVIDADES GENERALES				
1	Realizar el aporte en dinero al cual se comprometió mediante oficio de contrapartida por la suma establecida para la ejecución del convenio **el cual no podrá corresponder a un valor menor al 30% del valor total del proyecto**	6	66%	Se presenta el informe financiero con sus soportes, en donde se evidencia el valor aportado por la entidad a la fecha
2	Ejecutar el convenio dentro del plazo pactado	6	66%	La ejecución del convenio de encuentra en el plazo fijado mostrando el avance correspondiente al primer mes de ejecución
3	Toda entidad privada sin ánimo de lucro que realice contratos en la ejecución del presente convenio debe informar al municipio y publicarlos en el SECOP II. Adicionalmente, la entidad privada sin ánimo de lucro deberá entregar a la Entidad Estatal, la información relativa a los subcontratos que suscriba para desarrollar el programa o actividad de interés público previsto en el Plan Nacional o seccional de Desarrollo, incluyendo los datos referentes a la existencia y representación legal de la entidad con quien contrató y la información de pagos	6	66%	Se realiza la publicación respectiva en el SECOP II y en el informe de ejecución en carpeta de evidencias 
4	Actualizar y mantener al día la base de datos de los beneficiarios en las dos etapas	6	66%	Se hace la entrega de la base de datos con la información de los 49 emprendedores inscritos a la fecha

5	Contratar por su cuenta y riesgo el personal profesional y técnico requerido para el desarrollo del proyecto, el cual deberá tener la disponibilidad requerida, lo mismo que los materiales y equipos requeridos para la ejecución de las actividades que contempla el programa y conforme a la propuesta presentada, advirtiendo que el personal contratado no tendrá ningún vínculo laboral con el municipio de Manizales	6	66%	La entidad ha contratado y puesto a disposición del proyecto el personal, los materiales y equipos requeridos para la ejecución de las actividades
6	Presentar informe de ejecución mensual, con material fotográfico y con los soportes relacionados e informe técnico y financiero debidamente detallado sobre la inversión de los recursos; para lo cual deberá atender las sugerencias que sobre la ejecución del proyecto le haga el(la) supervisor(a).	6	66%	Se presenta el primer informe de ejecución física y financiera del convenio con sus soportes correspondiente al periodo entre el 2 de marzo y el 1 de abril de 2026
7	Dar los créditos a la Alcaldía de Manizales-Secretaría de Desarrollo Social e indicar con claridad que se trata de una labor de la mencionada entidad, dando a conocer a los beneficiarios el apoyo que se da a través de la Secretaría de Desarrollo Social.	6	66%	Se han dado los créditos a la Alcaldía de Manizales, secretaria de Desarrollo Social en todas las actividades realizadas
8	Mantener y respetar la confidencialidad, seguridad y propiedad de toda la información a la que tenga acceso en virtud del contrato. Para estos efectos, el proponente acepta que la información que reciba o conozca por la ejecución de este contrato es de propiedad exclusiva de la Alcaldía de Manizales y se abstendrá de utilizarla para cualquier fin distinto a la ejecución del contrato	6	66%	Se mantiene la confidencialidad de la información, se hizo entrega de bases de datos y carpetas de beneficiarios anteriores a fin de realizar la debida convocatoria
9	Mantener fijos los valores presentados en la propuesta, durante el término de ejecución del convenio	6	66%	No se han realizado ajustes a los valores fijados en la propuesta
10	La ESAL deberá darle aplicación al artículo 50 de la ley 2195 de 2022, por medio de la cual se adoptan medidas de transparencia, prevención y lucha contra la corrupción, cuando ésta le sea atribuible.	6	66%	Se da aplicación a la normatividad a través de la transparencia en el manejo de la información y documentación del programa
11	Cumplir con las demás obligaciones que le señale el Municipio de acuerdo con la naturaleza del convenio	6	66%	No se han establecido nuevas obligaciones
12	Invertir los recursos del convenio única y exclusivamente para el desarrollo del mismo y conforme a las actividades pactadas.	6	66%	Los recursos invertidos en el primer mes de ejecución del convenio obedecen a actividades propias del mismo
13	Rendir informe mensual dentro de los 5 días calendarios siguientes al vencimiento del periodo de las actividades propias del convenio descrito en el alcance y/o concertados con el supervisor, de conformidad con el cronograma, si las actividades así lo requieren, sin perjuicio de que sea o no para el trámite de la cuenta	6	66%	Se presenta el 5 informe de ejecución física y financiera del convenio con sus soportes correspondiente al periodo entre el 2 de julio y el 1 de agosto de 2026. Dicho informe fue entregado el 11 de agosto a las 2 pm,
14	Cumplir con las especificaciones técnicas descritas en los estudios previos, en la invitación publica y en la propuesta presentada, lo cual para todos los efectos forma parte integral del convenio.	6	66%	Se ha venido cumpliendo con las especificaciones técnicas del proceso
15	El conviniente será responsable de los actos u omisiones en el ejercicio de las actividades que desarrolle en virtud del convenio cuando de ellos se desprenda o cause un prejuicio a la administración o a terceros	6	66%	Se cumple
16	Guardar la debida reserva de los asuntos que conozca o se le dé a conocer por parte de la entidad contratante con ocasión de la ejecución del objeto contractual	6	66%	Se cumple

Enunciar Anexos:

OBLIGACION 1_ IDENTIFICAR, REGISTRA...
OBLIGACIÓN 2_ ACOMPAÑAR Y ASESOR...
OBLIGACION 3_ LIDERAR UN PROCESO ...
OBLIGACION 4 OBLIGACIÓN 4_ REALIZA...
OBLIGACIÓN 5_ MANTENER EN FUNCIO...
OBLIGACIÓN 6 MANTENER AL DIA Y EN ...
OBLIGACION 7 REALIZAR 20 FERIAS DE C...
OBLIGACIÓN 8 GENERAR ESTRATEGIAS ...
INFORME AGOSTO.docx

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



_____
FIRMA
NOMBRE: MARIA CARMENZA BERMUDEZ SALAZAR
C.C. 30.296.636
SUPERVISOR