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

ACTA №	**002**
FECHA	**9 de septiembre de 2026**
SECRETARÍA	**De las Mujeres y Equidad de género**
PERIODO EVALUADO	**31 de mayo de 2026 al 31 de agosto de 2026**
CONTRATO O CONVENIO №	**2601290611**
OBJETO	**Aunar esfuerzos para implementar un programa de acompañamiento empresarial dirigido a emprendedoras y emprendedores priorizados por la Secretaría de las Mujeres y Equidad de Género, orientado al fortalecimiento de sus negocios según su nivel de madurez y necesidades específicas.**
CONTRATISTA	**Cámara de Comercio de Manizales por Caldas**
SUPERVISOR(ES)	**Natalia Gutiérrez Jaramillo**
PLAZO DE EJECUCIÓN	**Del 12 de Febrero hasta el 12 de Diciembre de 2026**
VALOR DEL CONTRATO O CONVENIO	**$ 42.857.143 Aportes de la Alcaldía de Manizales $30.000.000 Aportes de la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas $ 12.857.143**
PRÓRROGAS	**N/A**
SUSPENSIONES	**N/A**
ADICIONES	**N/A**

VERIFICACIÓN DE OBLIGACIONES				
№	**DESCRIPCIÓN DE LA OBLIGACIÓN**	**ACTIVIDADES REALIZADAS**		**DESCRIPCIÓN DEL CUMPLIMIENTO**
		CANTIDAD	**PORCENTAJE**	
1	**Aportar en dinero la suma de DOCE MILLONES OCHOCIENTOS CINCUENTA Y SIETE MIL CIENTO CUARENTA Y TRES PESOS M/CTE ($12.857.143) equivalente al 30%, para la realización del proyecto, del valor total del convenio de asociación.**	$ 12.857.143	**43.25%**	De acuerdo con lo presupuestado, se han ejecutado gastos con cargo a este aporte por valor de **$5.560.095**

2	**Aunar esfuerzos para diseñar y ejecutar una convocatoria estratégica con enfoque diferencial, garantizando mínimo 80 asistentes.**	80 asistentes	**135%**	Se llevó a cabo un espacio de socialización, en el que se logró la participación de **108 emprendedores y emprendedoras,** en donde se abordó de manera articulada el desarrollo empresarial y la equidad, centrándose en dos ejes principales: *** Enfoque Diferencial y de Género:** Se abordaron los componentes *"Emprender con Autonomía y Sin Violencias"* y *"Cuando los datos hablan, la violencia se previene"*, sensibilizando a los asistentes sobre la prevención de violencias en el entorno empresarial y el uso de datos para la toma de decisiones seguras. ***Activación de la Ruta de Emprendimiento e Innovación:** Se realizó la presentación oficial de la **Ruta de Emprendimiento e Innovación**, introduciendo a los participantes en el proceso y desplegando los **microvideos de aprendizaje**, buscando que los emprendedores fortalezcan su iniciativa empresarial mediante contenido digital, que les permitan identificar oportunidades, y avanzar hacia la formalización y sostenibilidad de su emprendimiento.
3	**Caracterizar técnicamente al menos 50 emprendimientos priorizados**	50 caracterizados	**162%**	Se logró la caracterización efectiva de **81 emprendedores y emprendedoras**, superando la meta establecida de **50 personas**. Este proceso permitió identificar y definir el grupo de **emprendimientos priorizados** que continúan formalmente dentro del proceso de acompañamiento.

4	**Desarrollar procesos de formación empresarial en áreas estratégicas beneficiando mínimo 20 emprendedoras.**	**5 actividades:** 5 Bootcamps	**240%**	**48 emprendedores y emprendedoras** (representantes de 41 empresas) iniciaron y avanzaron activamente en el proceso formativo fortaleciendo sus iniciativas de manera progresiva a través de un esquema secuencial que garantizó la apropiación de herramientas en las siguientes etapas: ***Etapa de La Travesía:** Iniciaron formalmente el proceso: 1- *Bootcamp de Modelo de Negocio: "¿En qué negocio estoy?"*, sentando las bases estratégicas y la validación de sus propuestas de valor. ***Etapa de El Reto:** Tras consolidar la fase inicial, avanzaron con éxito hacia los módulos de profundización y sofisticación empresarial, los cuales incluyeron: *2-Bootcamp Gestión Comercial:* Segmentación y Prospecto. *3-Bootcamp Innovando en la Gestión Financiera del Negocio.* *4-Bootcamp Herramientas Digitales* *5-Bootcamp de Reto de crecimiento que incluye Taller de comunicaciones y validación de Reto de Crecimiento Innovador.*
5	**Brindar asesoría personalizada a por lo menos 15 emprendimientos para formular y ejecutar planes de acción.**	15 Planes de acción	**100%**	El proceso de selección finalizó con 15 **emprendimientos que fueron seleccionados** como incentivo a su desempeño y avance durante los bootcamps y la presentación del Reto de Crecimiento Innovador. Actualmente, estos 15 emprendimientos finalizaron la etapa de **formulación de sus planes de acción**, contando con el acompañamiento directo de un asesor en sesiones personalizadas para definir la hoja de ruta de su reto de crecimiento.

6	**Implementar sesiones de Coaching ejecutivo y asesoría financiera para mínimo 10 emprendedoras.**	10 Emprendedoras	**120%**	Para el tema de coaching ejecutivo, se desarrolla por demanda. El programa brindó asesoría financiera especializada a **12 emprendedoras** para fortalecer la viabilidad, **autonomía** y sostenibilidad de sus negocios, analizando su estrategia empresarial y reestructurando su modelo operativo para separar formalmente las finanzas personales de las corporativas. A través de este acompañamiento, se clarificaron las diferencias entre costos, gastos e inversiones, evaluando la rentabilidad por producto o servicio y estableciendo un modelo de costeo integral que asegure precios de venta con márgenes adecuados; asimismo, se revisó la sostenibilidad financiera del negocio e incorporó la asignación de un sueldo profesional para la emprendedora, garantizando así la salud financiera y la proyección futura de su empresa.

7	**Ejecutar un componente especializado en emprendimientos digitales con al menos 10 beneficiarias.**	10 beneficiarios	**190%**	**(Julio)** **1. Resumen Ejecutivo y Fase Inicial** El proceso del componente de **Emprendimientos Digitales** dio inicio exitoso con las fases de alistamiento, lectura diagnóstica, segmentación y puesta en marcha del programa. La intervención estratégica parte de una lógica diferenciada — **nivelar, fortalecer y validar**— con el propósito de asignar a cada iniciativa una ruta de acompañamiento ajustada a su nivel de madurez y a sus brechas específicas. **2. Estructuración de Rutas y Alcance Operativo** Tras el primer encuentro de socialización con los **19 emprendimientos participantes**, el grupo se estructuró en dos rutas de trabajo diferenciadas: ● **Kit Arranque:** 6 emprendimientos. ● **Ruta ROAD:** 13 emprendimientos. **3. Entorno Virtual de Acompañamiento y Seguimiento** Como infraestructura transversal para el desarrollo del programa, se diseñó, desarrolló y puso en operación un **entorno virtual exclusivo**. Este ecosistema centraliza el diagnóstico, el acompañamiento, los recursos metodológicos, las evidencias y el seguimiento técnico y administrativo a través de dos módulos principales: **A. Portal del Emprendedor** Espacio individual interactivo donde cada participante puede: 1. Consultar los resultados de su diagnóstico inicial.

				2. Identificar su nivel de madurez y principales brechas. 3. Conocer la ruta de acompañamiento asignada. 4. Acceder a herramientas y recursos metodológicos. 5. Desarrollar actividades y cargar evidencias de avance. **B. Portal Administrativo** Espacio de gestión y monitoreo estratégico para el equipo responsable que permite: 1. **Consolidado de Indicadores:** Visualización de madurez promedio, distribución por niveles, brechas del grupo, programas sugeridos, diagnósticos recientes y focos de intervención. 2. **Gestión Contractual y Operativa:** Monitoreo integral de ejecución contractual, cronograma, responsables, entregables, evidencias, porcentajes de cumplimiento y sistema de alertas. **4. Valor Agregado e Impacto** Con este desarrollo tecnológico, el acompañamiento no depende exclusivamente de las sesiones sincrónicas. El programa garantiza una **trazabilidad permanente desde el diagnóstico hasta la ejecución**, facilitando tanto el trabajo autónomo de los emprendedores como el control de gestión y la toma de decisiones por parte del equipo directivo. **5. Conclusión y Próximos Pasos** Esta primera etapa **permitió establecer la base operativa del programa, depurar la lectura diagnóstica, segmentar los**

				emprendimientos y activar las rutas diferenciadas de acompañamiento. El siguiente reto es **transformar las brechas identificadas en decisiones, acciones y evidencias concretas durante la Ruta Express ROAD**, manteniendo trazabilidad permanente sobre compromisos, entregables y la selección final de los emprendimientos que avanzarán a la fase de **Validación PMV**. **(Agosto)** 1. **Resumen ejecutivo:** marca la consolidación de la fase de ejecución del Programa de Emprendimientos Digitales. La Ruta Express ROAD entró en operación mediante preparación metodológica, tres sesiones de trabajo, revisión de avances en plataforma, retroalimentación de entregables, participación de expertos invitados y apertura de acompañamiento uno a uno. 2. **Desarrollo metodológico:** de la brecha a la acción El trabajo de agosto se apoyó en una lógica de continuidad. Los emprendedores no llegaron a cada sesión desde cero: previamente habían identificado brechas, registrado avances y recibido revisión a través de la plataforma. Esto permitió utilizar el tiempo sincrónico para priorizar, tomar decisiones y avanzar sobre la ruta. Reconocer y Organizar En la sesión del 14 de agosto se partió de la lectura del radar y de las brechas ya identificadas. Aunque la programación estaba asociada a Reconocer, el proceso avanzó hacia Organizar, conectando diagnóstico, prioridad y siguiente paso. Ordenar El 21 de agosto se trabajó sobre cliente, problema, oferta, ingresos, costos, precio y canal. La participación de Gaby

				Muñoz, gerente de Taxia, permitió complementar la metodología con una conversación sobre liderazgo de producto digital, bajo el enfoque “del caos a la claridad”, fortaleciendo la toma de decisiones con foco. Activar El 25 de agosto se desarrolló una sesión de cuatro horas orientada a herramienta digital mínima, canal, mensaje, propuesta de valor y negociación. Felipe Sierra acompañó una hora como experto en estrategia de marca, aportando preguntas para repensar diferenciación, coherencia y posicionamiento. También se abrió agenda para acompañamientos uno a uno. **3. Entorno virtual y trazabilidad:** Durante agosto, el entorno virtual creado en julio se consolidó como una herramienta activa de acompañamiento. El Portal del Emprendedor permite desarrollar la ruta y cargar evidencias; el Portal Administrativo facilita visualizar avances, revisar entregables, registrar retroalimentación e identificar pendientes. **4. Resultados alcanzados en agosto:** • 10 de 19 emprendimientos con al menos una evidencia cargada. • Tres sesiones ROAD ejecutadas y materiales metodológicos preparados. • Seguimiento continuo mediante el entorno virtual. • Participación de expertos en liderazgo de producto digital y estrategia de marca. • Agenda de acompañamiento uno a uno habilitada
8	**Acompañar mínimo 5 emprendimientos en la construcción y validación de prototipos digitales.**	5 emprendimientos	**0%**	Esta actividad se desarrolla inmediatamente después de la actividad 7

9	**Brindar asesorías empresariales puntuales a través de la oficina empresarial a mínimo 30 emprendedoras**	30 asesorías	**100%**	Desde la Oficina Empresarial se da acompañamiento especializado a las empresarias y empresarios remitidos en el marco del convenio, brindando asesorías en áreas clave como Estrategia Comercial y Mercadeo, Registro Invima / BPM, Contabilidad y Finanzas, Transformación Digital y Propiedad Intelectual. Con estas acciones se dio **cumplimiento al 100% de la meta inicial de 30 asesorías**; sin embargo, el proceso continúa activo y en constante avance, brindando atención y acompañamiento adicional a las empresarias participantes de la ruta para seguir fortaleciendo integralmente sus negocios.
10	**Facilitar la conexión con el ecosistema empresarial y oportunidades comerciales a 20 emprendimientos.**	20 emprendimientos	**0%**	Esta actividad se ejecutará al finalizar el proceso de formación y asesoría de la Ruta
11	**Promover la participación en plataformas de comercialización digital como A Un Clic.**		**20%**	**Gestión de la Plataforma e-Commerce "A un Clic"** Plataforma de comercio electrónico **A un Clic** de la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas (CCMPC), Actualmente se adelanta el proceso de realización de llamadas para la incorporación de **15 empresarios/empresarias matriculadas** que completaron de manera satisfactoria la Ruta de Ruta de Emprendimiento e Innovación. Con el objetivo de fortalecer su presencia digital, visibilidad comercial y canales de venta.

Enunciar Anexos:

-Anexo 1. Lista de empresarios los 15 emprendimientos han sido seleccionados para formulación de sus planes de acción, Informe final y planes de acción **Actividad 5.**
-Anexo 2. Lista de empresarias y empresarios con asesoría financiera especializada **Actividad 6**
-Anexo 3. Lista de los 19 emprendedores y emprendedoras **de emprendimientos digitales (**Fase 1A - Kit de Arranque Digital (6 emprendimientos)
Fase 1B - Ruta Road + Experimentación Comercial (13 emprendimientos), diagnósticos **Actividad 7**
-Anexo 4. Lista de empresarias y empresarios asesorias personalizadas desde la oficina empresarial. **Actividad 9**
Anexo 5. Lista de empresarias y empresarios para incorporar en la **Plataforma e-Commerce "A un Clic"**. **Actividad 11.**



_____

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