ALCALDÍA DE MANIZALES	**ALCALDÍA DE MANIZALES** **SERVICIOS JURÍDICOS** **ACTA DE PAGO PARCIAL PARA CONTRATOS DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS, COMPRAVENTA Y/O CONVENIOS**	**PSI-SJM-FR-13** **Estado Vigente** **Versión 4**

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

ACTA No.	**06**
FECHA:	**5 DE OCTUBRE DE 2026**
SECRETARÍA	**SECRETARÍA DE TIC Y COMPETITIVIDAD**
PERIODO EVALUADO	**DEL 1 JULIO AL 30 DE AGOSTO DE 2026**
CONTRATO №	**2601210411**
OBJETO	***AUNAR ESFUERZOS TÉCNICOS, ADMINISTRATIVOS Y FINANCIEROS PARA DESARROLLAR LA ESTRATEGIA OFICINA EMPRESARIAL DURANTE LA VIGENCIA 2026***
CONTRATISTA	**CÁMARA DE COMERCIO DE MANIZALES POR CALDAS**
SUPERVISOR(ES)	**CLEMENCIA OROZCO OSPINA**
PLAZO DE EJECUCIÓN CONTRATO	**EL PLAZO DEL CONVENIO SERÁ DESDE LA SUSCRIPCIÓN DEL ACTA DE INICIO Y HASTA EL 30 DE NOVIEMBRE DE 2026**
VALOR DEL CONTRATO	**CUATROCIENTOS SETENTA Y UN MILLONES CUATROCIENTOS VEINTIOCHO MIL QUINIENTOS SETENTA Y UN PESOS, CON CUARENTA Y TRES CENTAVOS** (**$471.428.571,43**) de los cuales la ALCALDÍA DE MANIZALES aporta la suma de **TRECIENTOS TREINTA MILLONES DE PESOS ($330.000.000)** y el CONVINIENTE aporta la suma de **CIENTO CUARENTA Y UN MILLONES CUATROCIENTOS VEINTIOCHO MIL QUINIENTOS SETENTA Y UN PESOS CON CUARENTA Y TRES CENTAVOS ($141.428.571,43)**
PRÓRROGAS	**NA**
SUSPENSIONES	**NA**
ADICIONES	**MODIFICATORIO Nº 1 POR VALOR DE $222.200.000 que corresponden a:** **CIENTO CINCUENTA Y CINCO MILLONES QUINIENTOS CUARENTA MIL PESOS ($155.540.000) aportados por la ALCALDÍA DE MANIZALES** **SESENTA Y SEIS MILLONES SEISCIENTOS SESENTA MIL PESOS ($66.660.000) aportados por la CÁMARA DE COMERCIO DE MANIZALES**

BALANCE DEL CONTRATO O CONVENIO A LA FECHA		
ÍTEM	**PAGOS**	**SALDO**
VALOR TOTAL DEL CONTRATO O CONVENIO		**$330.000.000**
ADICIONES		**$155.540.000**
VALOR PAGADO ACTAS ANTERIORES	**$ 148.733.948**	
VALOR A PAGAR PRESENTE ACTA	**$ 33.296.386**	
SALDO	**$303.509.666**	
TOTAL	**$485.540.000**	**$485.540.000**

<table>
<tr><th colspan="5">VERIFICACIÓN DE OBLIGACIONES</th></tr>
<tr><th rowspan="2">№</th><th rowspan="2">DESCRIPCIÓN DE LA OBLIGACIÓN</th><th colspan="2">ACTIVIDADES REALIZADAS</th><th rowspan="2">DESCRIPCION DE CUMPLIMIENTO</th></tr>
<tr><th>CANTIDAD</th><th>PORCENTAJE</th></tr>
<tr><td>A</td><td colspan="4">ACTIVIDADES DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE MANIZALES POR CALDAS</td></tr>
<tr><td>1</td><td>Poner a disposición de la estrategia un espacio físico de fácil acceso al público y en especial a personas con movilidad reducida o alguna condición de discapacidad, ubicada en la zona centro de la ciudad (entre calle 31 y 18 y carreras 20 y 24) en primer piso con un área mínima de 20 metros cuadrados, dotada con mobiliario para la atención a los usuarios, con servicios públicos incluyendo internet y que tenga dedicación exclusiva para la estrategia a implementar</td><td>10 meses</td><td>70%</td><td>La Cámara de Comercio de Manizales por Caldas dispone de un espacio físico permanente ubicado en la entrada principal de la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas, Cra. 23 #26-60, para el funcionamiento de la Oficina Empresarial. El lugar es de fácil acceso para personas con discapacidad o movilidad reducida, y está dotado con mobiliario adecuado, servicios públicos e internet. La atención en este espacio es exclusiva para los empresarios que deseen recibir las asesorías ofrecidas por la Oficina Empresarial.</td></tr>
<tr><td>2</td><td>Realizar una caracterización de entrada para identificar las necesidades de los empresarios y su nivel de madurez. El diagnóstico será aplicado por los asesores con el fin de identificar las necesidades específicas de las unidades productivas, comerciantes y empresarios que se atienden. La entidad deberá contar o diseñar con una herramienta de diagnóstico para poner a disposición de</td><td>Mínimo 1.000 al año (adicionales a los que ya están caracterizados de años anteriores)</td><td>100%</td><td>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.

Hasta el 31 de agosto de 2026, 1015 empresarios se registraron por primera vez en la Oficina Empresarial, permitiendo superar la meta establecida.

La 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.

<table><tr><th>ASERORIAS VS CARACTERIZACIONES</th><th>MES</th><th>ACUMULADO</th></tr><tr><td>TOTAL EMPRESAS UNICAS CARACTERIZADAS</td><td>147</td><td>1015</td></tr><tr><td>TOTAL SOLICITUD ASESORIAS</td><td>287</td><td>2241</td></tr></table>
En el mes de agosto se caracterizaron 147 empresas con 295 solicitudes de asesoría.</td></tr>
</table>

	la oficina empresarial lo que permita elaborar rutas de atención individuales <u>Entregables:</u> Matriz con los empresarios caracterizados (base de datos) Rutas de atención individual			**Resumen general** (ver tabla abajo) La Tabla 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 en encuentro, garantizando información más clara. Las asesorías finalizadas corresponden a: (ver tabla abajo) La totalidad de empresas únicas con asesorías finalizadas es de 1963 (acumulado). De ellas 295 corresponden al mes de agosto. En el siguiente cuadro se muestra el resumen de las asesorías solicitadas según demanda (287) los temas más solicitados para el mes de julio fueron: estrategias comerciales, Acceso a Financiación, contabilidad y finanzas y Modelo de Negocio

No	INDICADOR	MES	ACUMULADO
1	TOTAL SOLICITUD ASESORIAS	287	2241
2	CONSOLIDADO TOTAL ASESORIAS FINALIZADAS (base consolidada + finalizadas anterior modelo)	295	1963
3	TOTAL HORAS ATENDIDOS (Finalizadas)	320	2216,5
4	TOTAL EMPRESAS UNICAS CARACTERIZADAS	147	1015
5	TOTAL EMPRESAS FINALIZADAS(matriculadas y no matriculadas)	155	1138
6	TOTAL EMPRESAS FINALIZADAS MATRICULADAS	116	568
9	TOTAL EMPRESAS FINALIZADAS NO MATRICULADAS	39	570
10	TOTAL DESISTIDAS	40	312
11	% DE ATENCIÓN	88%	86%
12	EMPRESAS CON MÁS DE 1 ASESORÍA	60	366

Tipo de asesoria	Acumulado julio	agosto	Consolidado agosto
Asesores permanentes	1434	243	1677
Bolsa de horas	234	52	286
Total	**1668**	**295**	**1963**

Etiquetas de fila	Cuenta de Usuario
Acceso a financiación	65
Contabilidad y finanzas	47
Contratación laboral	15
Estrategias comerciales/ Mercadeo tradicional y digital	42
Liderazgo	1
Modelo de negocio	32
Planeación estratégica	5
Productividad de procesos operacionales	1
Propiedad industrial / Registro de marca	5
Proyectos	2
Psicología	22
SECOP II	3
Tramite INVIMA(Tablas nutricionales, etiquetado y empaque)/BPM (Regulación sanitar	47
Total general	**287**

Soportes: pestaña: Empresas y Asesorías

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

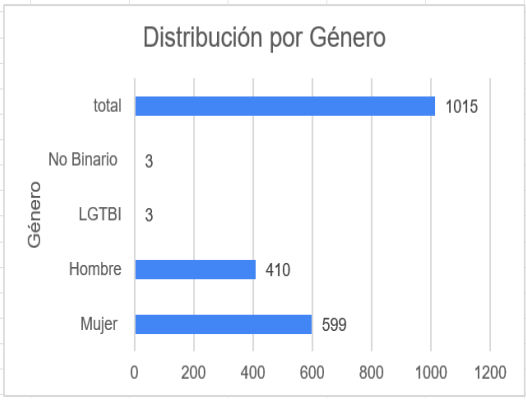
De las 1015 caracterizaciones realizadas, se cuenta con información actualizada que permite identificar el nivel de madurez empresarial, las principales necesidades de fortalecimiento y las rutas de atención requeridas por cada unidad productiva, facilitando así la asignación de servicios especializados de manera oportuna y pertinente.

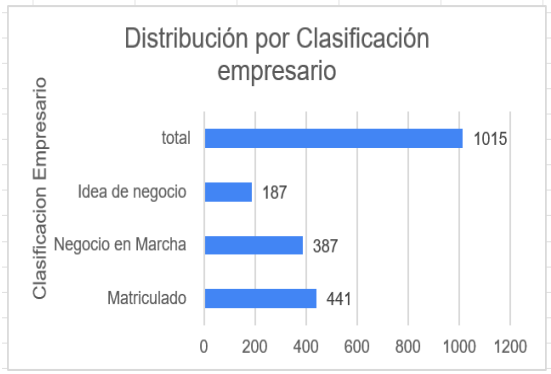
Datos sociodemográficos de la caracterización:

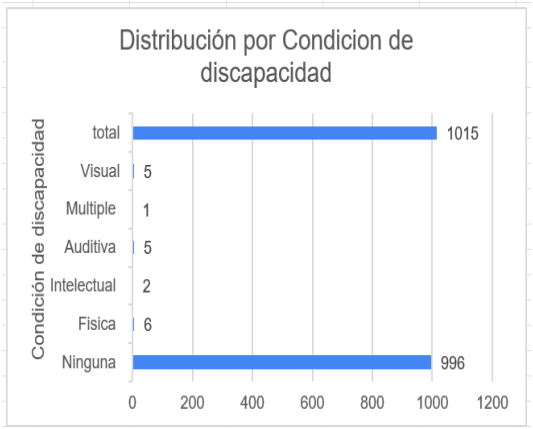
La información recopilada mediante el proceso de caracterización evidencia que la Oficina Empresarial continúa siendo un instrumento fundamental para identificar las necesidades de fortalecimiento de las unidades productivas del municipio. Los resultados muestran una participación importante de empresas lideradas por mujeres, así como una amplia representación de negocios en marcha, empresas formalizadas e iniciativas empresariales en etapa de consolidación.

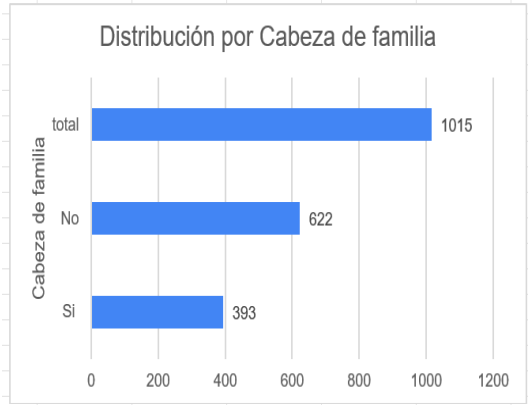
La caracterización permite identificar aspectos relacionados con el nivel de formalización, sector económico, etapa de desarrollo empresarial, género, grupo etario y necesidades de acompañamiento, información que sirve como insumo para la construcción de rutas de atención individualizadas y la asignación de servicios especializados acordes con las necesidades de cada empresario.

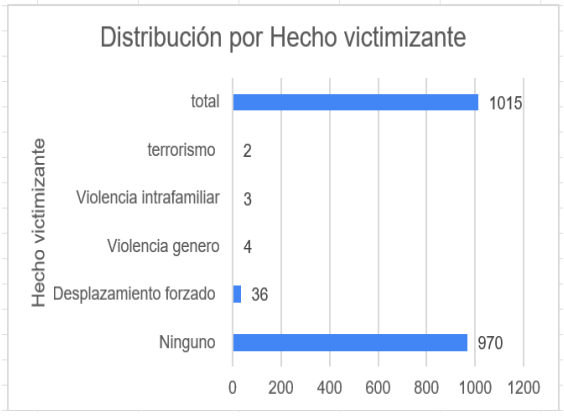
Datos sociodemográficos:

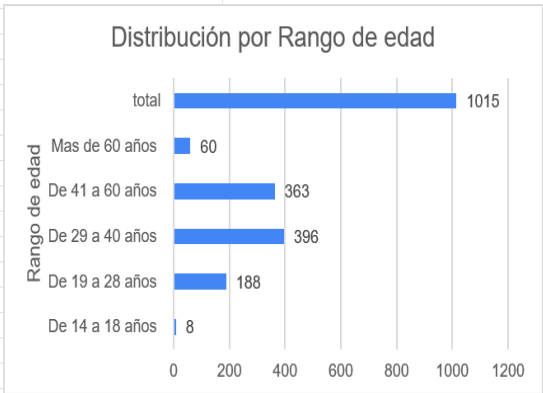


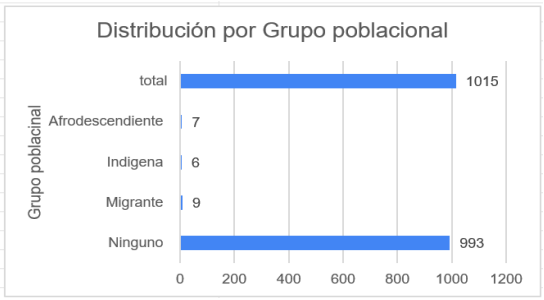

Distribución por Clasificación empresario
Clasificacion Empresario
total
Idea de negocio
Negocio en Marcha
Matriculado
1015
187
387
441
0
200
400
600
800
1000
1200


Distribución por Condicion de discapacidad
Condición de discapacidad
total
Visual
Multiple
Auditiva
Intelectual
Fisica
Ninguna
1015
5
1
5
2
6
996
0
200
400
600
800
1000
1200


Distribución por Cabeza de familia
Cabeza de familia
total
No
Si
1015
622
393
0
200
400
600
800
1000
1200


Distribución por Hecho victimizante
Hecho victimizante
total
terrorismo
Violencia intrafamiliar
Violencia genero
Desplazamiento forzado
Ninguno
1015
2
3
4
36
970
0
200
400
600
800
1000
1200

<table>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>



Soportes:
Base de datos caracterizaciones 2026: Caracterizados FEBRERO A AGOSTO 2026 (1).xlsx
Base de datos caracterizaciones 2025: Caracterizaciones Oficina Empresarial 2025.xlsx</td>
</tr>
<tr>
<td>3</td>
<td>Realizar mínimo 2.500 asesorías personalizadas especializadas a empresarios y emprendedores.
Las asesorías tienen una duración promedio de 3 horas. Mínimo 1.200 empresas impactadas

<u>Entregables</u>
Matriz con la relación de las asesorías realizadas
Actas de asesoría</td>
<td>100%</td>
<td>67.08%</td>
<td>La Oficina Empresarial cuenta con cinco asesores permanentes que ofrecen atención personalizada a los empresarios registrados. Durante el mes de agosto, se atendieron 203 empresarios y se realizaron un total de 243 asesorías.
En agosto se llevaron a cabo 34 asesorías bajo la modalidad de integral.

<u>Asesorías agosto</u>

<table>
<tr><th>ASESORES PERMANENTES MES</th><th>EMPRESARIOS ATENDIDOS</th><th>ASESORIAS ASIGNADAS</th><th>ASESORIAS GESTIONADAS</th><th>ASESORIAS FINALIZADAS</th><th>% ATENCIÓN</th><th>ASESORIAS DESISTIDAS</th><th>HORAS ATENDIDAS</th><th>ASESORIAS INTEGRALES</th></tr>
<tr><td>CONTABILIDAD Y FINANZAS</td><td>39</td><td>47</td><td>54</td><td>48</td><td>72%</td><td>6</td><td>48</td><td>9</td></tr>
<tr><td>ESTRATEGIA COMERCIAL Y MERCADEO</td><td>41</td><td>42</td><td>55</td><td>49</td><td>75%</td><td>6</td><td>50</td><td>8</td></tr>
<tr><td>INVIMA</td><td>35</td><td>47</td><td>52</td><td>56</td><td>67%</td><td>2</td><td>70,5</td><td>15</td></tr>
<tr><td>ACCESO A FINANCIACION</td><td>58</td><td>65</td><td>63</td><td>59</td><td>92%</td><td>4</td><td>59</td><td>1</td></tr>
<tr><td>MODELO DE NEGOCIO Y PLANEACION ESTRATEGICA</td><td>30</td><td>37</td><td>45</td><td>31</td><td>67%</td><td>14</td><td>35</td><td>1</td></tr>
<tr><td>TOTAL</td><td>203</td><td>238</td><td>269</td><td>243</td><td>75%</td><td>32</td><td>262,5</td><td>34</td></tr>
</table>

<u>Cifras acumuladas:</u>

<table>
<tr><th>ASESORES PERMANENTES</th><th>ASESORIAS ASIGNADAS</th><th>ASESORIAS GESTIONADAS</th><th>ASESORIAS FINALIZADAS</th><th>ASESORIAS DESISTIDAS</th><th>% ATENCIÓN</th><th>HORAS ATENDIDAS</th><th>ASESORIAS INTEGRALES</th></tr>
<tr><td>CONTABILIDAD Y FINANZAS</td><td>387</td><td>471</td><td>385</td><td>51</td><td>82%</td><td>407</td><td>70</td></tr>
<tr><td>ESTRATEGIA COMERCIAL Y MERCADEO</td><td>416</td><td>437</td><td>341</td><td>80</td><td>78%</td><td>358</td><td>42</td></tr>
<tr><td>INVIMA</td><td>251</td><td>359</td><td>317</td><td>25</td><td>88%</td><td>437,5</td><td>76</td></tr>
<tr><td>ACCESO A FINANCIACION</td><td>365</td><td>374</td><td>335</td><td>47</td><td>90%</td><td>381</td><td>35</td></tr>
<tr><td>MODELO DE NEGOCIO Y PLANEACION ESTRATEGICA</td><td>367</td><td>387</td><td>299</td><td>61</td><td>77%</td><td>349</td><td>38</td></tr>
<tr><td>TOTAL</td><td>1786</td><td>2028</td><td>1677</td><td>264</td><td>83%</td><td>1932,5</td><td>261</td></tr>
</table>

Nota: en las asesorías gestionadas a partir de la fecha se tiene en cuenta las asesorías finalizadas más desistidas más las integrales totales, este cambio se realizó para ajustar el % de atención no supere el 100%</td>
</tr>
</table>

Se presenta en 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 agosto 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 agosto 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:

Se desistieron en total 40 asesorías en el mes de agosto (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 AGOSTO CONSOLIDADO), pestaña - " *desistidas agosto*", columna Y- Gestión.

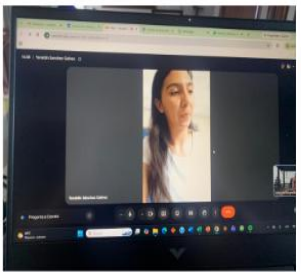
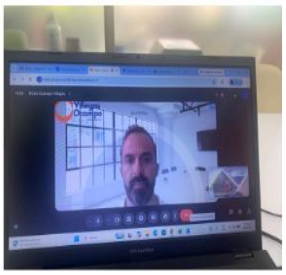
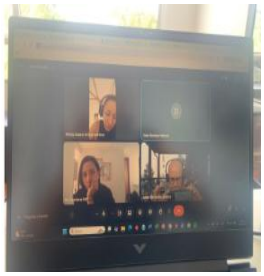
El porcentaje de desistimiento frente al total de asesorías finalizadas en agosto fue del **13%**.

INDICADOR	MES	ACUMULADO
TOTAL DESISTIDAS	40	312

Teniendo en cuenta el modelo de integralidad en las asesorías, se presenta a continuación, la relación de los empresarios que solicitan asesorías en más de 1 tema:

EMPRESARIO	ASESORIA
ALEJANDRA JARAMILLO GOMEZ	2
Andrea Carolina Castro	4
ANGELA MARIA PUERTO GARZON	4
ANGIE PAOLA CORRALES CORRALES	2
Brenda Maigrett Cárdenas Fleires	2
CAMILO MUÑOZ	5
Claudia Patricia Castaño Garcia	2
CRISTIAN ADRIAN MOYA	2
DAHIANA AGUDELO	4
Daniel Garcia Peréz	2
DIANA CAROLINA MEJIA GARZON	2
Diana Marcela Vallejo	2
Diana Paola Rodriguez Rodríguez	2
EDISON OSPINA AVENDAÑO	2
EDITH SALAS DIAZ	2
ESPERANZA RINCON BURBANO	4
FRANCY ELENA BUITRAGO RIVERA	2
GERMAN DANIEL LOPEZ	2
Gloria Estella Zuluaga Ramirez	2
Hector Fabio Salgado	2
HOLMES HERRERA VASQUEZ	2
IBETH ROCIO LONOÑO MONTES	2
INGRID GONZÁLEZ	2
JAIME HUMBERTO LOZANO BERNAL	2
JHON FREDY TANGARIFE GARCÍA	2
JHOR LADY RENGIFO	3
Johanna Marcela Marín	2
JOHN ALEXANDER MARTINEZ RUBIO	2
JOHN ESTIVEN MONTOYA VILLALBA	2
JUAN DAVID GIRALDO LOPEZ	2
JUAN ESTEBAN ARBELAEZ	3
Juanita Jaramillo Peñuela	3
JULIAN AUGUSTO OBANDO BURBANO	2
JULIAN BUITRAGO	2
LAURA VILLEGAS CASTILLO	3
LUISA FERNANDA ROMÁN GONZÁLEZ	2
LUISA FERNANDA SALINAS SANTA	2
LUZ AMALIA JARAMILLO BENITEZ	3
LUZ ARGENIZ VASCO VASCO	2
MAGDA VIVIANA GARCIA VALENCIA	2
MANUELA CORTES MONTOYA	2
MARIA IRMA BUITRAGO GARCIA	2
MARIA JOSE MUÑOZ	3
MARIA JULIANA OCAMPO RUIZ	2
MARIANA FLOREZ	5
MARTHA LUCIA PINILLA	2
MARTIN ARIAS GUTIERREZ	2
MATEO CAMARGO CARDONA	3
MECANICAD SAS BIC	2
MIGUEL VALENCIA LOPEZ	2
NICOLAS RINCON HERNANDEZ	2

				PAULO CÉSAR PERAFAN TRULLO: 3 REINGENIARTE: 2 ROBIN JULIÁN MURILLO: 3 Sandra Marcela Velásquez Álvarez: 3 STEPAHIA ZAPATA CASTAÑO: 3 VALENTINA NIETO GARCIA: 3 YEISON ANDRES MARULANDA ARANZAZU: 2 Yuri andrea morales ricardo: 3 Yuri María Cardona Herrera: 3 TOTAL: 60 A continuación, se presenta el detalle de cada uno de los asesores permanentes.
3.1	Ejecutar asesorías personalizadas y especializadas en el área de Contabilidad y Finanzas	500 en 10 meses	**77%**	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. <u>Gestión Contabilidad y finanzas agosto</u>: ASESORES PERMANENTES MES / EMPRESARIOS ATENDIDOS / ASESORIAS ASIGNADAS / ASESORIAS GESTIONADAS / ASESORIAS FINALIZADAS / % ATENCIÓN / ASESORIAS DESISTIDAS / HORAS ATENDIDAS / ASESORIAS INTEGRALES CONTABILIDAD Y FINANZAS: 39 / 47 / 54 / 48 / 72% / 6 / 48 / 9 En el mes de agosto el consultor de Contabilidad finalizó 39 empresarios con 48 asesorías brindadas, de estas 9 fueron integrales. Las asesorías se centraron en impuestos (renta, IVA, consumo) y costos. Los usuarios recibieron orientación sobre sus obligaciones, el calendario tributario de renta e ICA, y herramientas en Excel para gestionar sus deberes fiscales y controlar sus costos. Consolidado Contabilidad y Finanzas: ASESORES PERMANENTES / ASESORIAS ASIGNADAS / ASESORIAS GESTIONADAS / ASESORIAS FINALIZADAS / ASESORIAS DESISTIDAS / % ATENCIÓN / HORAS ATENDIDAS / ASESORIAS INTEGRALES CONTABILIDAD Y FINANZAS: 387 / 471 / 385 / 51 / 82% / 407 / 70 Acumulado a la fecha: **TIPO** / **ACUMULADO A JULIO** / **AGOSTO** / **TOTAL** ASIGNADA: **340** / **47** / **387** GESTIONADA: **408** / **63** / **471** FINALIZADA: **337** / **48** / **385** DESISTIDA: **45** / **6** / **51** % DE ATENCIÓN: **83%** / **72%** / **82%** HORAS ATENDIDAS: **359** / **48** / **407** ASESORÍAS INTEGRALES: **61** / **9** / **70** **<u>Soportes:</u>** **Informe consolidado: BASE CONTABILIDAD.xlsx** **Informe Contratista: INFORME CONTABILIDA** **Actas Finalizadas: ACTAS CONTABILI**

Los indicadores de impacto para esta área son:

CONTABILIDAD Y FINANZAS	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	junio	julio	agosto	total
Empresarios que organizaron o actualizaron sus registros contables en costos, ingresos, utilidad y/o flujo de caja.	38	5	4	1	1	1	10	60
Empresarios que identificaron si están cumpliendo con sus obligaciones fiscales y tributarias vigentes.	60	57	23	16	9	18	13	196
Empresarios con aclaración a inquietudes y/o desarrollar un plan de trabajo frente a temas financieros	5	3	0	1	3	4	3	19
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	19	76

3.2 Ejecutar asesorías personalizadas y especializadas en estrategias comerciales, marketing tradicional y digital

500 en 10 meses

68.2%

Para el área de estrategias comerciales y mercadeo tradicional y digital, se vinculó al consultor Jhon Jairo Martínez Quintero mediante el contrato CT-041-26-3, cuya labor consiste en brindar asesoría especializada en estrategias digitales y mercadeo tradicional y digital. De acuerdo con el cronograma establecido, la meta de atención para el mes de febrero es un mínimo de cinco asesorías.

En el mes objeto del informe encontramos:

ASESORES PERMANENTES MES	EMPRESARIOS ATENDIDOS	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	% ATENCIÓN	ASESORIAS DESISTIDAS	HORAS ATENDIDAS
ESTRATEGIA COMERCIAL Y MERCADEO	41	42	55	49	75%	6	50

En el mes de agosto el consultor finalizó 41 empresarios con 49 asesorías, de las cuales 8 fueron Integrales.

Durante agosto de 2026, el acompañamiento empresarial se centró en fortalecer el uso estratégico de los canales digitales de los negocios, adaptando las asesorías a las necesidades particulares de cada emprendedor. Asimismo, debido al sismo ocurrido el 10 de agosto, el programa reorientó sus esfuerzos para brindar atención prioritaria y contingente a los empresarios que sufrieron afectaciones y tuvieron que cerrar sus establecimientos.
En el ámbito técnico, la gestión se enfocó en optimizar la presencia en plataformas de Meta y WhatsApp Business, transformando las

publicaciones aisladas en estrategias de contenido estructuradas y con intención comercial. Este trabajo permitió a los negocios mejorar su identidad digital, dominar la planificación de contenidos y consolidar sus canales de mensajería como verdaderas herramientas de ventas, impulsando así su transformación digital continua.

Se remitieron 12 empresarios a transformación digital

Consolidado Estrategias comerciales y mercadeo:

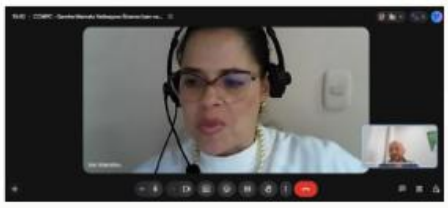
ASESORES PERMANENTES	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	ASESORIAS DESISTIDAS	% ATENCIÓN	HORAS ATENDIDAS
ESTRATEGIA COMERCIAL Y MERCADEO	416	437	341	80	78%	358

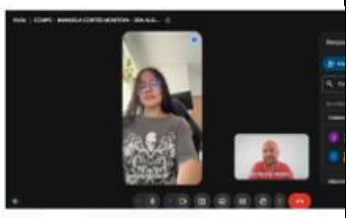
Acumulado a la fecha:

TIPO	ACUMULADO JULIO	AGOSTO	TOTAL
ASIGNADA	**374**	**42**	**416**
GESTIONADA	**387**	**50**	**437**
FINALIZADA	**292**	**49**	**341**
DESISTIDA	**74**	**6**	**80**
% DE ATENCIÓN	**82%**	**75%**	**78%**
HORAS ATENDIDAS	**308**	**50**	**358**
ASESORÍAS INTEGRALES	**34**	**8**	**42**

Nota: en las asesorías gestionadas a partir de la fecha se tiene en cuenta las asesorías finalizadas más desistidas mas las integrales totales, este cambio se realizó para ajustar el % de atención no supere el 100%

Soportes:
Informe consolidado: BASE ESTRATEGIAS COMER.xlsx
Informe Contratista: INFORME ESTRATEGIAS
Actas Finalizadas: ACTAS ESTRATEGIAS





Los indicadores de impacto para esta área son:

				<table><tr><th>ESTRATEGIAS COMERCIALES Y DE MERCADEO</th><th>Febrero</th><th>Marzo</th><th>Abril</th><th>Mayo</th><th>Junio</th><th>Julio</th><th>Ago</th></tr><tr><td>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.</td><td>33</td><td>43</td><td>36</td><td>16</td><td>36</td><td>26</td><td>1</td></tr><tr><td>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.</td><td>23</td><td>4</td><td>0</td><td>0</td><td>1</td><td>0</td><td></td></tr><tr><td>Empresarios que recibieron orientación efectiva para el desarrollo de su marca, abarcando aspectos como logo, promesa de valor, nombre, imagen y eslogan.</td><td>26</td><td>5</td><td>2</td><td>1</td><td>0</td><td>0</td><td></td></tr><tr><td>Empresarios que identificaron las acciones de marketing necesarias para impulsar el crecimiento de su negocio.</td><td>13</td><td>49</td><td>40</td><td>20</td><td>36</td><td>37</td><td>2</td></tr></table>
3.3	Ejecutar asesorías personalizadas y especializadas con énfasis en la gestión del registro sanitario ante el INVIMA, etiquetados de ley, rotulados nutricionales, empaques, entre otros (sectores alimentos y bebidas y cosméticos principalmente)	500 en 10 meses	**63.4%**	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. <u>Gestión Trámite Invima agosto:</u> <table><tr><th>ASESORES PERMANENTES MES</th><th>EMPRESARIOS ATENDIDOS</th><th>ASESORIAS ASIGNADAS</th><th>ASESORIAS GESTIONADAS</th><th>ASESORIAS FINALIZADAS</th><th>% ATENCIÓN</th><th>ASESORIAS DESISTIDAS</th><th>HORAS ATENDIDAS</th></tr><tr><td>INVIMA</td><td>35</td><td>47</td><td>52</td><td>56</td><td>67%</td><td>2</td><td>70,5</td></tr></table> En el mes de agosto el consultor de registro Invima finalizó 35 empresarios con 56 asesorías culminadas de las cuales 15 fueron integrales. Las asesorías de este periodo se enfocaron principalmente en Buenas Prácticas de Manufactura (BPM), trámites del registro INVIMA y etiquetado nutricional, sin participación del sector de cosméticos. Se guio paso a paso a los emprendedores sobre los requisitos técnicos y legales necesarios para implementar estas normativas de manera adecuada. Adicionalmente, se realizaron 4 diagnósticos físicos en las instalaciones de los negocios; uno de ellos sirvió como seguimiento a una empresaria del primer semestre, evidenciando un avance notable y una mejora significativa en el cumplimiento de sus requisitos. Acumulado a la fecha: <table><tr><th>TIPO</th><th>ACUMULADO JULIO</th><th>AGOSTO</th><th>TOTAL</th></tr><tr><td>ASIGNADA</td><td>204</td><td>47</td><td>251</td></tr><tr><td>GESTIONADA</td><td>292</td><td>67</td><td>359</td></tr><tr><td>FINALIZADA</td><td>261</td><td>56</td><td>317</td></tr><tr><td>DESISTIDA</td><td>23</td><td>2</td><td>25</td></tr><tr><td>% DE ATENCIÓN</td><td>89%</td><td>67%</td><td>88%</td></tr><tr><td>HORAS ATENDIDAS</td><td>367</td><td>70,5</td><td>437,5</td></tr><tr><td>ASESORÍAS INTEGRALES</td><td>61</td><td>15</td><td>76</td></tr></table>

Nota: en las asesorías gestionadas a partir de la fecha se tiene en cuenta las asesorías finalizadas más desistidas más las integrales totales, este cambio se realizó para ajustar el % de atención no supere el 100%

Las asesorías desistidas se presenta un ajuste dado que en el mes de julio se presentaron 9 asesorías desistidas una mas de las 8 reportadas en ese mes

.

Tabla de clasificación:

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
BPM

ITEM DE CLASIFICACIÓN	No. Empresarios atendidos Registro INVIMA	%
Etapa 1	3	60%
Etapa 2	0	0
Etapa 3	2	40%

Consolidado Trámite Invima:

ASESORES PERMANENTES	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	ASESORIAS DESISTIDAS	% ATENCIÓN	HORAS ATENDIDAS	ASESORIAS INTEGRALES
INVIMA	251	359	317	25	88%	437,5	76

Soportes:

Informe consolidado: BASE INVIMA.xlsx

Informe Contratista: INFORME AGOSTO

Actas Finalizadas: ACTAS AGOSTO





Los indicadores de impacto para esta área son:

REGISTRO INVIMA	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	TOTAL
Empresarios que Lograron realizar mejoras en empaques, rotulado nutricional, etiquetas o sellos de ley	0	25	19	6	2	0	4	56
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	6	129
Empresarios que identifican estrategias para sobrepasar las barreras regulatorias que le impiden ingresar a nuevos mercados	10	35	23	12	7	29	32	148
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	2	13

3.4	Ejecutar asesorías personalizadas y especializadas en acceso a financiación así: educación financiera para el acceso a financiación y acceso a financiación 420 asesorías en educación financiera para el acceso a la financiación 80 en acceso a la financiación	500 en 10 meses	**67%**	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 agosto:

ASESORES PERMANENTES MES	EMPRESARIOS ATENDIDOS	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	% ATENCIÓN	ASESORIAS DESISTIDAS	HORAS ATENDIDAS	ASE INTE
ACCESO A FINANCIACION	58	65	63	59	92%	4	59	

El consultor de acceso a financiación para el mes de a agosto atendió a 58 con 59 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:

ASESORES PERMANENTES	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	ASESORIAS DESISTIDAS	% ATENCIÓN	HORAS ATENDIDAS	ASESORIAS INTEGRALES
ACCESO A FINANCIACION	365	374	335	47	90%	381	35

Acumulado a la fecha:

TIPO	ACUMULADO JULIO	AGOSTO	TOTAL
ASIGNADA	300	65	365
GESTIONADA	311	63	374
FINALIZADA	276	59	335
DESISTIDA	43	4	47
% DE ATENCIÓN	80%	92%	82%
HORAS ATENDIDAS	322	59	381
ASESORÍAS INTEGRALES	34	1	35

Nota: en las asesorías gestionadas a partir de la fecha se tiene en cuenta las asesorías finalizadas más desistidas mas las integrales totales, este cambio se realizó para ajustar el % de atención no supere el 100%

Empresarios remitidos a entidad financiera:

Andrea Carolina Castro Cabrera	Davivienda
DIANA CAROLINA MEJIA GARZON	Davivienda

				CAMILO ARISTIZABAL HOYOS	Davivienda
				CARLOS FERNANDO ZULUAGA ZULUAGA	Davivienda
				Zeynar Montoya Zuluaga	Davivienda
				MARCELA OCAMPO ARANGO	Davivienda
				FERNAN DAVID TREJOS	Davivienda
				LUCAS RESTREPO ALZATE	Davivienda
				JOSE HERNEY SALGADO ZAMBRANO	Davivienda
				Jhor Lady Rengifo Vanegas	Davivienda
				CAMILO MUÑOZ	Davivienda
				Laura María Gil Flórez	Davivienda
				Edison Ospina Avendaño	Davivienda
				Vanessa Londoño	Davivienda
				LAURA MANUELA SERNA LÓPEZ	Davivienda
				LILIANA ZAPATA DE S	Davivienda
				CARLOS FERNANDO ZULUAGA ZULUAGA	Davivienda
				JUAN CAMILO MARIN GOMEZ	Davivienda
				CAMILO MUÑOZ	Davivienda
				YANETH TOBON	Davivienda
				Diana María Sánchez Cano	Davivienda
				Andrés Felipe Hoyos	Davivienda
				Jorge Galeano	Davivienda
				José Leoncio Moreno Buitrago	Davivienda
				Daniel Alberto García Pérez	Sucredito
				Leonel Fernando Cardona	Sucredito
				Mauricio Aristizábal	Sucredito
				ESTEFANIA GONZALES TORRES	Sucredito
				Claudia patricia Quintero Roman	Sucredito
				Tomas De la Ossa Hoyos	Finanfuturo
				LILIANA PATRICIA SANTACOLOMBA RUIZ	Finanfuturo
				DAYANA CAROLINA LANDI HERNANDEZ	Finanfuturo
				Paulo César Perafan Trullo	Finanfuturo
				Robin Julián Murillo	Finanfuturo

Edwin Quintero grisales	Finanfuturo
RODRIGO CARDONA LEON	Finanfuturo
Edward Uriel Bohórquez dueñas	Finanfuturo
JULIAN ANDRES RIOS UCHIMA	Finanfuturo
Andres Camilo Ocampo Cortes	Finanfuturo
Nicolás Jiménez Chavarriaga	Finanfuturo
Sandra María Higuita	Finanfuturo
David Jose Saballo	Finanfuturo
César Augusto Sánchez Castañeda	Finanfuturo
Alexandra Vega Duque	Finanfuturo
MATEO LEON ALVAREZ	Finanfuturo
María José Ospina González	Finanfuturo
Magda Viviana Garcia Valencia	Finanfuturo
HUGO RUBIAN CASTRILLON RAMIREZ	Finanfuturo

En este periodo, 48 empresarios fueron remitidos a entidades financieras para iniciar su estudio de crédito.





Soportes:
Informe consolidado: **BASE ACCESO A FINANCIACION.xlsx**
Informe Contratista: **INFORME ACCESO A FINANCIA**
Actas Finalizadas: **ACTAS ACCESO A FINA**

Los indicadores de impacto para esta área son:

ACCESO A FINANCIACION	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	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	56	258
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	1	34
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	0	12

<table>
<tr>
<td>3.5</td>
<td>Ejecutar asesorías personalizadas en Modelo de negocio</td>
<td>500 en 10 meses</td>
<td>59.8%</td>
<td>
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 agosto:

<table>
<tr><th>ASESORES PERMANENTES MES</th><th>EMPRESARIOS ATENDIDOS</th><th>ASESORIAS ASIGNADAS</th><th>ASESORIAS GESTIONADAS</th><th>ASESORIAS FINALIZADAS</th><th>% ATENCIÓN</th><th>ASESORIAS DESISTIDAS</th><th>HORAS ATENDIDAS</th><th>AS INT</th></tr>
<tr><td>MODELO DE NEGOCIO Y PLANEACION ESTRATEGICA</td><td>30</td><td>37</td><td>45</td><td>31</td><td>67%</td><td>14</td><td>35</td><td></td></tr>
</table>

El consultor de modelo de negocio y planeación estratégica gestionó en el mes de agosto un total de 30 empresarios 31 asesorías finalizadas de las cuales 1 fue integrales.

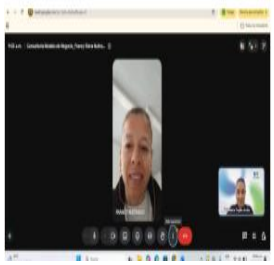
Durante el mes de agosto, las asesorías empresariales se enfocaron en ayudar a los emprendedores a adaptar sus negocios tras las afectaciones del terremoto. En lugar de realizar análisis tradicionales, el acompañamiento se centró en rediseñar las estrategias comerciales y las propuestas de valor. El objetivo principal fue orientar a las empresas para que dejaran de centrarse únicamente en vender productos y comenzaran a ofrecer soluciones reales, experiencias y confianza en un momento de gran incertidumbre económica.
Asimismo, se impulsó la reactivación de las ventas mediante la creación de paquetes de servicios, alianzas con otros negocios y modelos de trabajo más rentables que no dependieran solo del esfuerzo individual. También se mejoró la comunicación hacia los clientes para hacerla más empática, auténtica y educativa. Gracias a este proceso, los emprendimientos lograron aplicar herramientas prácticas que les permitirán ser más fuertes, sostenibles y capaces de crecer frente a los nuevos retos del entorno.

Consolidado Modelo de negocio y Planeación estratégica:

<table>
<tr><th>ASESORES PERMANENTES</th><th>ASESORIAS ASIGNADAS</th><th>ASESORIAS GESTIONADAS</th><th>ASESORIAS FINALIZADAS</th><th>ASESORIAS DESISTIDAS</th><th>% ATENCIÓN</th><th>HORAS ATENDIDAS</th><th>ASESORIAS INTEGRALES</th></tr>
<tr><td>MODELO DE NEGOCIO Y PLANEACION ESTRATEGICA</td><td>367</td><td>387</td><td>299</td><td>61</td><td>77%</td><td>349</td><td>38</td></tr>
</table>

<table>
<tr><th>TIPO</th><th>ACUMULADO JULIO</th><th>AGOSTO</th><th>TOTAL</th></tr>
<tr><td>ASIGNADA</td><td>330</td><td>37</td><td>367</td></tr>
<tr><td>GESTIONADA</td><td>342</td><td>45</td><td>387</td></tr>
<tr><td>FINALIZADA</td><td>268</td><td>31</td><td>299</td></tr>
<tr><td>DESISTIDA</td><td>47</td><td>14</td><td>61</td></tr>
<tr><td>% DE ATENCIÓN</td><td>78%</td><td>67%</td><td>77%</td></tr>
<tr><td>HORAS ATENDIDAS</td><td>314</td><td>35</td><td>349</td></tr>
<tr><td>ASESORÍAS INTEGRALES</td><td>37</td><td>1</td><td>38</td></tr>
</table>
</td>
</tr>
</table>

<table>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>Nota: en las asesorías gestionadas a partir de la fecha se tiene en cuenta las asesorías finalizadas más desistidas más las integrales totales, este cambio se realizó para ajustar el % de atención no supere el 100%

Los indicadores de impacto para esta área son:

<table>
<tr><th>MODELO DE NEGOCIO</th><th>Febrero</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>Empresarios que identificaron con claridad su propuesta de valor y el segmento de clientes al que le resuelven un problema o necesidad.</td><td>18</td><td>22</td><td>12</td><td>37</td><td>32</td><td>29</td><td>17</td><td>167</td></tr>
<tr><td>Empresarios que definieron ajustes o decisiones concretas sobre su modelo de negocio en segmentos, canales, ingresos, costos y aliados.</td><td>18</td><td>60</td><td>20</td><td>14</td><td>27</td><td>15</td><td>21</td><td>175</td></tr>
<tr><td>Empresarios que identificaron nuevas oportunidades de negocio en productos, servicios o mercados para su empresa.</td><td>18</td><td>36</td><td>4</td><td>6</td><td>4</td><td>1</td><td>3</td><td>72</td></tr>
</table>

<table>
<tr><th>PLANEACION ESTRATEGICA</th><th>Febrero</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>Empresarios que tienen claro cómo identificar la meta u objetivo para tu negocio y cómo lo vas a medir (rentabilidad, ventas, participación de mercado)</td><td>0</td><td>1</td><td>4</td><td>1</td><td>2</td><td>0</td><td>2</td><td>10</td></tr>
<tr><td>Empresario que comprendieron cómo aplicar las herramientas de planificación y gestión empresarial (ej. matriz DOFA, mapa estratégico, indicadores)</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>1</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>1</td></tr>
</table>
</td>
</tr>
<tr>
<td>4</td>
<td>El Conveniente deberá informar al supervisor del convenio, de manera mensual, el listado y las hojas de vida de los profesionales que estarán a cargo de la prestación de las asesorías especializadas a empresarios y emprendedores, garantizando que estos cuenten con la experiencia mínima requerida de cinco (5) años en asesoría y acompañamiento empresarial.</td>
<td>10 meses</td>
<td>70%</td>
<td>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</td>
</tr>
</table>

				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 **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: Diana Carolina Vargas S : DIANA VARGAS 6. Secop II: Katherin Lozano. Anexos: KATHERIN LOZANO
5.	Realizar mínimo 330 asesorías en temas especializados (contratación, registro de marca, SECOP II, código de barras, entre otros. *495 horas de asesoría (1.5 por asesoría) Entregables	330 asesorías mínimo 495 horas	**Asesoría :86.6%** **Horas: 57.3%**	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. **Asesorías de agosto**

	Matriz con la relación de las asesorías realizadas Actas de asesoría			

BOLSA DE HORAS	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS MES	ASESORIAS FINALIZADAS	% ATENCIÓN	ASESORIAS DESISTIDAS	HORAS ATENDIDA
CODIGO DE BARRAS	0	0	0	0%	0	0
CONTRATACIÓN LABORAL	15	16	14	88%	2	14
PRODUCTIVIDAD Y PROC OPERACIONALES/SOCIEDADES BIC	1	4	2	50%	2	4
PROPIEDAD INDUSTRIAL	5	4	3	75%	1	1,5
PROYECTOS	2	3	3	100%	0	5
PSICOLOGIA Y LIDERAZGO	23	22	20	91%	2	22
SECOP II	3	11	10	91%	1	11
Sociedades BIC	0	0	0	0%	0	0
TOTAL	49	60	52	82%	8	57,5

Asesorías finalizadas acumuladas:

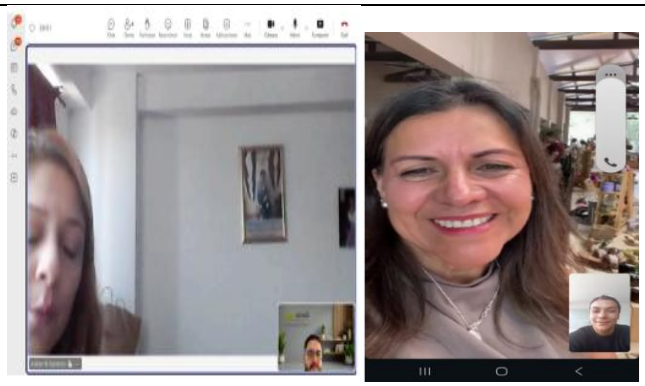
AREA	ACUMULADO A JULIO	AGOSTO	TOTAL	HORAS
Código de barras	7	0	7	13
Contratación laboral	33	14	47	47
Productividad y procesos operacionales	23	2	25	50.5
Propiedad Industrial	122	3	125	65
Proyectos	11	3	14	27
Psicología	13	20	33	40
SECOP II	20	10	30	32
Sociedades BIC	5	0	5	9.5
Total	**234**	**52**	**286**	**284**

<u>Contratación laboral:</u>

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.

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 agosto el consultor de contratación laboral finalizó 14 empresas, con 14 horas de asesoría



Soportes:
Informe consolidado: BASE CONTRATACION.xlsx
Actas Finalizadas: ACTAS

Los indicadores de impacto de esta área son:

CONTRATACION LABORAL	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	TO
Empresarios que identificaron y comprendieron las razones para elegir el tipo de contrato laboral utilizado en su empresa.	1	2	6	7	3	6	13	
Empresarios que verificaron el cumplimiento de las normativas laborales vigentes aplicables a su negocio.	3	4	6	7	3	6	12	
Empresarios que entendieron el costo total de la nómina (seguridad social, primas, cesantías) después de la asesoría	0	3	6	7	3	5	10	

Productividad de procesos operacionales:

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

La 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.

BOLSA DE HORAS	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	% ATENCIÓN	ASESORIAS DESISTIDAS	HO ATE
PRODUCTIVIDAD Y PROC OPERACIONALES/SOCIEDADES BIC	1	4	2	50%	2	

En mes de agosto el consultor gestionó 4 y finalizó 2 empresarios con 4 horas en total, en sociedades BIC no se presentaron asesorías

Soportes:
Informe consolidado: BASE PRODUCTIVIDAD.xlsx
Actas Finalizadas: ACTAS





Los indicadores de impacto de esta área son:

PRODUCTIVIDAD Y PROCESOS OPERACIONALES	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	TOTAL
Empresarios que identifican cuellos de botella o problemas concretos del proceso (tiempos, reprocesos, desperdicios, calidad	0	1	0	0	7	8	2	18
Empresarios que con ideas de mejoras específicas para implementar (estandarización, formatos, pasos, herramientas) que aumenten eficiencia	0	1	0	0	7	8	2	18
Empresarios que identificaron la disminución de costos o recursos	0	1	0	1	7	8	2	19

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

BOLSA DE HORAS	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	% ATENCIÓN	ASESORIAS DESISTIDAS	HORAS ATENDIDAS
PROPIEDAD INDUSTRIAL	5	4	3	75%	1	1,5

En el mes de agosto se gestionaron 4 asesorías y se finalizaron 3
Soportes:
Informe consolidado: BASE REGISTRO MARCA.xlsx
Actas Finalizadas: ACTAS





Los indicadores de impacto de esta área son:

REGISTRO DE MARCA	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	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	2	106
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	2	106

Proyectos

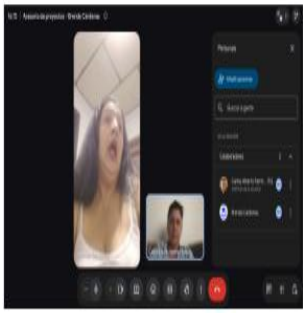
Se contrató al consultor Carlos Alberto Ramírez Salina, para asesorar a los empresarios en el tema de proyectos.
Durante este acompañamiento, se guió a los emprendedores en todo el ciclo de sus iniciativas: desde la idea inicial hasta la entrega final. Para lograrlo, se abordaron temas fundamentales 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.

BOLSA DE HORAS	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	% ATENCIÓN	ASESORIAS DESISTIDAS	HORAS ATENDID
PROYECTOS	2	3	3	100%	0	5

En el mes de agosto se gestionaron 3 asesorías y se realizaron 3 asesorías en proyectos, abarcando un total de 5 horas de atención.

Soportes:
Informe consolidado: BASE PROYECTOS.xlsx
Actas Finalizadas: **ACTAS**





Los indicadores de impacto en esta área son:

PROYECTOS	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	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	3	11
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	0	2

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.

BOLSA DE HORAS	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	% ATENCIÓN	ASESORIAS DESISTIDAS	HORAS ATENDID
SECOP II	3	11	10	91%	1	11

En el mes de agosto el consultor realizó 10 asesorías a empresarios con 11 horas de gestión.

Soportes:
Informe consolidado: BASE SECOPII.xlsx
Actas Finalizadas: **ACTAS**





Los indicadores de impacto en esta área son:

SECOP II	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	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	3	21
Empresarios que comprendieron los requisitos y criterios de los procesos de contratación a través de SECOP II	0	2	3	0	0	3	0	8

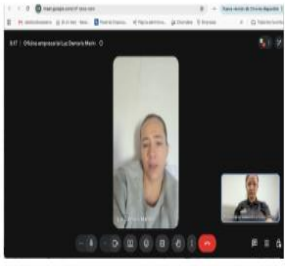
Psicología y liderazgo

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	23	22	20	91%	2	22

Se atendieron 20 empresarios con 22 horas dictadas, para este mes la asesoría se enfocó en cómo afrontar la situación después del pasado terremoto del 10 de agosto





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

<table>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>6</td>
<td>Realizar medición de resultados/hitos de mejora o crecimiento, a por lo menos el 70% de los usuarios beneficiados

<u>Entregables</u>
Matriz con empresarios evaluados
Informe de resultados de impacto de las asesorías (cuantitativo/cualitativo)</td>
<td>Mínimo 70% de los beneficiarios</td>
<td>70%</td>
<td>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:

<u>CIERRE DE BRECHA</u>

<table>
<tr><th colspan="9">ITEM</th></tr>
<tr><th>ACCESO A FINANCIACION</th><th>Febrero</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>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</td><td>34</td><td>32</td><td>29</td><td>29</td><td>38</td><td>40</td><td>56</td><td>258</td></tr>
<tr><td>Empresarios que definieron su situación financiera mediante la construcción de un flujo de caja o el análisis de sus estados financieros.</td><td>15</td><td>6</td><td>2</td><td>5</td><td>3</td><td>2</td><td>1</td><td>34</td></tr>
<tr><td>Empresarios que adquirieron la capacidad de calcular el costo unitario de sus productos tras la asesoría en estructura de costos.</td><td>1</td><td>0</td><td>3</td><td>1</td><td>3</td><td>4</td><td>0</td><td>12</td></tr>
</table>

<table>
<tr><th>CODIGO DE BARRAS</th><th>Febrero</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>Empresarios que comprendieron el paso a paso para obtener su código de barras y los documentos requeridos.</td><td>1</td><td>6</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>7</td></tr>
<tr><td>Empresarios que adquirieron la capacidad de asignar y gestionar sus códigos de barras de manera autónoma, sin depender de un tercero.</td><td>1</td><td>6</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>7</td></tr>
</table>
</td>
</tr>
</table>

CONTABILIDAD Y FINANZAS	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	TOTAL
Empresarios que organizaron o actualizaron sus registros contables en costos, ingresos, utilidad y/o flujo de caja.	38	5	4	1	1	1	10	60
Empresarios que identificaron si están cumpliendo con sus obligaciones fiscales y tributarias vigentes.	60	57	23	16	9	18	13	196
Empresarios con aclaración a inquietudes y/o desarrollar un plan de trabajo frente a temas financieros	5	3	0	1	3	4	3	19
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	19	76

CONTRATACION LABORAL	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	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	13	38
Empresarios que verificaron el cumplimiento de las normativas laborales vigentes aplicables a su negocio.	3	4	6	7	3	6	12	41
Empresarios que entendieron el costo total de la nómina (seguridad social, primas, cesantías) después de la asesoría	0	3	6	7	3	5	10	34

ESTRATEGIAS COMERCIALES Y DE MERCADEO	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	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	18	208
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	0	28
Empresarios que recibieron orientación efectiva para el desarrollo de su marca, abarcando aspectos como logo, promesa de valor,	26	5	2	1	0	0	0	34

				nombre, imagen y eslogan.									
				Empresarios que identificaron las acciones de marketing necesarias para impulsar el crecimiento de su negocio.	**13**	**49**	**40**	**20**	**36**	**37**	**23**	**218**

MODELO DE NEGOCIO	**Febrero**	**Marzo**	**Abril**	**Mayo**	**Junio**	**Julio**	**Agosto**	**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**	**17**	**167**
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**	**21**	**175**
Empresarios que identificaron nuevas oportunidades de negocio en productos, servicios o mercados para su empresa.	**18**	**36**	**4**	**6**	**4**	**1**	**3**	**72**

PLANEACION ESTRATEGICA	**Febrero**	**Marzo**	**Abril**	**Mayo**	**Junio**	**Julio**	**Agosto**	**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**	**2**	**10**
Empresario que comprendieron cómo aplicar las herramientas de planificación y gestión empresarial (ej. matriz DOFA, mapa estratégico, indicadores)	**0**	**0**	**0**	**1**	**0**	**0**	**0**	**1**

PRODUTIVIDAD Y PROCESOS OPERACIONALES	**Febrero**	**Marzo**	**Abril**	**Mayo**	**Junio**	**Julio**	**Agosto**	**TOTAL**
Empresarios que identifican cuellos de botella o problemas concretos del proceso (tiempos, reprocesos, desperdicios, calidad	**0**	**1**	**0**	**0**	**7**	**8**	**2**	**18**
Empresarios que con ideas de mejoras específicas para implementar (estandarización, formatos, pasos, herramientas) que aumenten eficiencia	**0**	**1**	**0**	**0**	**7**	**8**	**2**	**18**
Empresarios que identificaron la disminución de costos o recursos	**0**	**1**	**0**	**1**	**7**	**8**	**2**	**19**

REGISTRO DE MARCA	**Febrero**	**Marzo**	**Abril**	**Mayo**	**Junio**	**Julio**	**Agosto**	**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**	**2**	**106**
				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**	**2**	**106**

PROYECTOS	**Febrero**	**Marzo**	**Abril**	**Mayo**	**Junio**	**Julio**	**Agosto**	**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**	**3**	**11**
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**	**0**	**2**

SECOP II	**Febrero**	**Marzo**	**Abril**	**Mayo**	**Junio**	**Julio**	**Agosto**	**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**	**3**	**21**
Empresarios que comprendieron los requisitos y criterios de los procesos de contratación a través de SECOP II	**0**	**2**	**3**	**0**	**0**	**3**	**0**	**8**

REGISTRO INVIMA	**Febrero**	**Marzo**	**Abril**	**Mayo**	**Junio**	**Julio**	**Agosto**	**TOTAL**
Empresarios que Lograron realizar mejoras en empaques, rotulado nutricional, etiquetas o sellos de ley?	**0**	**25**	**19**	**6**	**2**	**0**	**4**	**56**
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**	**6**	**129**
Empresarios que identifican estrategias para sobrepasar las barreras regulatorias que le impiden ingresar a nuevos mercados	**10**	**35**	**23**	**12**	**7**	**29**	**32**	**148**
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**	**2**	**13**

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.}

La medición se aplicó a las 268 unidades productivas finalizadas del mes de Agosto de las 295 finalizadas que recibieron una hora de asesoría, lo que representa el 90% de los empresarios atendidos

HECHOS DE CRECIMIENTO

ITEM					
ACCESO A FINANCIACION	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO
Empresarios que construiyeron o actualizaron su flujo de caja y determinaron su situación financiera actual (rentabilidad, endeudamiento, liquidez)	1	3	0	0	1
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	0

CONTABILIDAD Y FINANZAS	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO
Empresarios que organizaron o actualizaron sus registros contables (costos, ingresos, utilidad y/o flujo de caja) tras la asesoría	1	0	0	1	1
Empresarios que verificaron que su empresa está cumpliendo actualmente con sus obligaciones fiscales y tributarias	4	4	1	0	1
Empresarios que definiste un plan de trabajo concreto para atender los temas financieros o tributarios de su empresa	0	1	1	0	0
Empresarios que calcularon el costo unitario de sus productos aplicando correctamente la estructura de costos	16	13	3	4	7

ESTRATEGIAS COMERCIALES Y DE MERCADEO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO
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	7
Empresarios que optimizaron el perfil de sus negocio en redes sociales (biografía, foto, enlaces, destacados, Instagram y/o TikTok)	0	0	0	3	5
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	6
Empresarios priorizaron las acciones de marketing que vas a ejecutar para hacer crecer tu negocio	9	4	1	2	6

MODELO DE NEGOCIO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	TOTA
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	0	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	0	10
Empresarios que identificaron nuevas oportunidades de negocio (productos, servicios o mercados) que puedas desarrollar en tu empresa	4	0	0	0	0	4

PLANEACION ESTRATEGICA	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	TOTA
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	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	0	2

REGISTRO INVIMA	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	TOTA
Empresarios que identificaron si es viable continuar con el proceso de registro INVIMA	0	9	1	8	5	23
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	5	30
Empresarios que identificaron estrategias concretas para superar las barreras regulatorias que le impiden ingresar a nuevos mercados	10	13	9	8	15	55
Empresarios que realizaron mejoras reales en empaques, rotulado nutricional, etiquetas o sellos de ley durante o después de la asesoría	11	4	1	0	2	18

Soportes:
Base consolidada: **BASE CONSOLIDADA AGOSTO.xlsx**

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

<table>
<tr>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td>control que aporta total transparencia y confianza a nuestros reportes.

Para el mes de agosto, la encuesta se aplicó a 83 empresarios, lo que representa el 28% de las asesorías finalizadas en ese período, con una calificación de 4,9 en satisfacción de asesorías del mes.

<table>
<tr><th>ENCUESTA DE SATISFACCIÓN</th><th>MES</th><th>ACUMULADO</th></tr>
<tr><td>ENCUESTADOS</td><td>83</td><td>372</td></tr>
<tr><td>NIVEL DE SATISFACCIÓN</td><td>4,9</td><td>4,8</td></tr>
</table>

Soportes:
Informe Consolidado: BASE CONSOLIDADA AGOSTO.xlsx

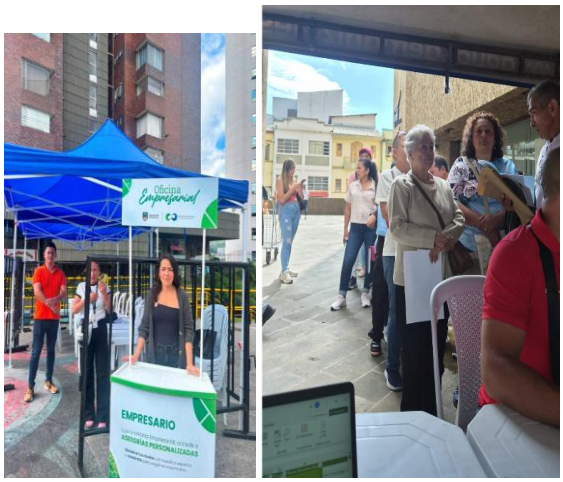
<table>
<tr><th>Indicador</th><th>Meta</th><th>Cumplimiento</th><th>Cumplimiento %</th></tr>
<tr><td>Número de empresas con estructura de costos definida</td><td rowspan="2">200</td><td>50</td><td>25,0%</td></tr>
<tr><td>Número de empresas con plan de trabajo en cuanto a obligaciones tributarias, de seguridad social, contables y financieras</td><td>10</td><td>5,0%</td></tr>
<tr><td>Número de empresas con ruta de sensibilización y acompañamiento para su formalización</td><td>300</td><td>258</td><td>86%</td></tr>
<tr><td>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)</td><td rowspan="2">200</td><td>25</td><td>12,5%</td></tr>
<tr><td>Número de empresas con gestión de redes sociales (estrategia, creación de contenido, publicación, interacción y análisis)</td><td>22</td><td>11,0%</td></tr>
<tr><td>Número de empresas con acompañamiento para la obtención del registro INVIMA o permiso sanitario</td><td rowspan="2">150</td><td>53</td><td>35,3%</td></tr>
<tr><td>Número de empresas con mejoras en empaques, rotulado nutricional, etiquetas o sellos de ley</td><td>18</td><td>12,0%</td></tr>
<tr><td>Número de empresas que definen su nivel de endeudamiento, capacidad de pago, necesidades de financiación y mecanismo de mayor pertinencia</td><td>200</td><td>5</td><td>3%</td></tr>
<tr><td>Número de empresas remitidas a entidades del ecosistema de financiación</td><td>200</td><td>169</td><td>84,5%</td></tr>
<tr><td>Número de empresas asesoradas que inician ruta para la obtención del registro de marca</td><td>50</td><td>67</td><td>134%</td></tr>
<tr><td>Número de empresas con optimización o rediseño de su MODELO DE NEGOCIO</td><td>200</td><td>10</td><td>5,0%</td></tr>
</table>
</td>
</tr>
<tr>
<td>7</td>
<td>Establecer una ruta de acompañamiento para la toma de decisiones frente al cierre de los establecimientos: Identificación de empresarios que están presentando dificultades en su empresa o negocio y que esté pensando en cerrar, mediante un entendimiento inicial de la necesidad con el fin de brindar una asesoría</td>
<td>10 meses</td>
<td>70%</td>
<td>Durante el proceso de caracterización realizado en agosto, 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.</td>
</tr>
</table>

	personalizada. Deberán establecerse mecanismos de seguimiento y control para esta actividad <u>Entregable</u> Matriz de empresas con intención de cerrar e indicación de la gestión realizada por la OE. Resultados finales			<table><tr><th>RUTA DE ACOMPAÑAMIENTO FRENTE AL CIERRE</th><th>MES</th><th>ACUMULADO</th></tr><tr><td>EMPRESAS QUE ESTABAN PENSANDO EN CERRAR</td><td>2</td><td>42</td></tr><tr><td>EMPRESAS QUE ESTABAN PENSANDO EN CERRAR MATRICULADAS</td><td>1</td><td>36</td></tr><tr><td>EMPRESAS QUE ESTABAN PENSANDO EN CERRAR NO MATRICULADAS</td><td>1</td><td>6</td></tr><tr><td>EMPRESAS QUE DECIDIERON NO CERRAR</td><td>1</td><td>27</td></tr><tr><td>EMPRESAS QUE DECIDIERON NO CERRAR MATRICULADAS</td><td>1</td><td>24</td></tr><tr><td>EMPRESAS QUE DECIDIERON NO CERRAR NO MATRICULADAS</td><td>1</td><td>4</td></tr></table> De 42 empresarios que estaban pensando en cerrar a la fecha 27 han desistido después de haber recibido la asesoría con los consultores de la oficina empresarial **Soportes:** **Base informe: ACOMPAÑAMIENTO FRENTE AL CIERRE**
8.	Realizar un mapeo de programas y servicios de al menos 10 entidades del ecosistema con las cuales se desarrollará una ruta de acompañamiento y remisión para que puedan ser atendidas a través de los programas que brindan las entidades identificadas (Finanfuturo, Universidad Autónoma de Manizales, Universidad Nacional de Colombia, SENA, Incubar, Alcaldía de Manizales y Cámara de Comercio de Manizales, entre otras)	Mínimo 10 entidades del ecosistema	**70%**	Para el mes de agosto 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 agosto 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 agosto. Se definirá una reunión en agosto 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 agosto 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 la crisis del terremoto la oficina empresarial hizo presencia en las carpas designadas para atención a damnificados   Anexos: Registro fotográfico: Fenalco. Asesoraton
9.	Realizar la difusión de los servicios en barrios y veredas a través de Gobierno en la calle, brigadas y tomas comerciales Entregable Soporte de actividades realizadas incluidas las visitas y registro fotográfico	Mínimo 6 actividades de difusión y acompañamiento en 10 meses	**70%**	En el mes de agosto no realizamos toma de barrio debido a la contingencia sin embargo el equipo de ingenieras de alimentos hizo presencia en el barrio La Enea 20 de agosto y en el barrio San Jorge el 26 de agosto donde pudieron realizar la inscripción para la asesoría de Regulación sanitaria a 9 empresarios

				 
10	Diseñar y orientar mínimo 15 cápsulas de formación en temas recurrentes. <u>Entregable</u> Listas de asistencia a los talleres Registro fotográfico	Mínimo 15 cápsulas	**100%**	En el mes de agosto debido a la contingencia del terremoto y por afectación a las instalaciones de Cámara de comercio no se desarrollaron capsulas de formación La capsula de registro de marca para cafés y lácteos que había sido programada para el 20 de agosto fue reprogramada para el 10 de septiembre
11	Realizar 1 rueda con la participación de 100 empresarios y mínimo 200 citas efectivas <u>Entregables</u> Informe de resultados que incluye relación de asistentes, citas efectivas, seguimiento y registro fotográfico	2 ruedas financieras con participación 160 empresarios y 300 citas efectivas	**0%**	Debido a la contingencia del terremoto del pasado 10 de agosto y como respuesta a la necesidad de capital para reactivar sus negocios de los empresarios afectados la rueda financiara se adelanta para el 24 de septiembre, el 28 de agosto se lanza la convocatoria de la rueda mediante redes sociales, con corte al 31 de agosto se contaba con 92 empresarios inscritos y 9 entidades financieras confirmadas
12	Ejecutar una Estrategia de difusión a través de diferentes medios de comunicación. Incluye imagen y brandeo de oficina de manera coordinada con la unidad de prensa de la Alcaldía de Manizales. <u>Entregable</u> Documento con el plan	1 plan integral diseñado y ejecutado	**70%**	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**

	de comunicaciones diseñado y evidencia de su ejecución			**Piezas publicadas durante el mes: AGOSTO**
13	Realizar la coordinación de la estrategia que contempla los procesos de planificación, seguimiento, evaluación y monitoreo a través de herramientas, instrumentos y formatos que garanticen la calidad y cantidad de los servicios ofrecidos a los empresarios. El coordinador de la estrategia deberá certificar mínimo 3 años de experiencia relacionada. Entregables Informe de seguimiento mensual	10 meses	**70%**	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 A AGOSTO.xlsx**
14	Ejecutar 17 horas de intervención especializada en productividad Operacional y/o productividad laboral personalizada para mejorar sus procesos organizacionales. (Incluido diagnóstico de entrada y salida) 60 MiPymes intervenidas entre ambas líneas de intervención	60 mipymes con 17 horas cada una	**0**	El programa Ampliación Oficina Empresarial ofrece consultoría personalizada a 60 mipymes formales de la ciudad con un objetivo claro: mejorar su productividad operativa y laboral para proteger los empleos frente al aumento del salario mínimo. Para actuar con rapidez, la convocatoria inició el 26 de julio y, con corte al 31 de agosto, ya cuenta con 32 empresas seleccionadas que cumplieron todos los requisitos. **La intervención a las mipymes arranca a mediados del mes de septiembre** y se hace bajo un esquema secuencial de 4 fases: selección, diagnóstico inicial, plan de trabajo asignado y medición de impacto. Cada negocio participante recibe 17 horas de acompañamiento técnico, respaldadas por diagnósticos de entrada y salida para demostrar mejoras reales. La meta es enseñar a las empresas a optimizar sus tiempos, eliminar desperdicios y ser más eficientes sin necesidad de despedir personal.

Entregables:
Diagnóstico inicial de cada empresa participante y las acciones de mejora por lo menos en uno de los indicadores planteados.

Registro fotográfico

Registro de asistencia del número de horas ofrecidas

Así, el aumento de la productividad permite a los empresarios absorber los nuevos costos operativos, ganar competitividad y garantizar la sostenibilidad de sus proyectos a largo plazo. Para ejecutar este acompañamiento, ya se han recibido 19 propuestas de expertos: 11 en el área operativa y 8 en la laboral.

Nombre de la empresa	Número de identificación o NIT	Nombre de quien diligencia la inscripción
Sabores con Altura (Laura Jimenez)	1053806111	Laura Jiménez
Diversotex (Angela Rendon)	1060648964	Angela Rendón
Industrias Ramirez Gaona SAS	901904652-0	Belisa De la cruz
Bless bordados y dotaciones S.A.S.	901816379	Sandra Patricia Vanegas Gomez
dp security sas	901593234-9	daniel piraquive
Dúo capital SAS	901912601	Yeimi Patiño
Rooftop la cúpula S.A.S.	901830758	Jhon Jamer Lizarralde Valencia
SPORTSLEVEL	1053826672	Katerine Flórez
Centro Colombo Americano	890801097	Yohana Patricia Rojas Zuluaga
Distribuidora surtiya (Juan Camilo Orozo)	1053844416	Eliana pachón avalos
Morack SAS	901436658	Lucia Mendez
PabloAntonio menjura casas sas	900861066	Camila menjura
Asociación Educativa	800.219.953-8	Fabian Santamaria Lopez
Arroyave y Duque Soluciones SAS	900452846	Alexander Arroyave
BODEGAS COLOMBIA (Jesús Antonio López)	75076388	Jesús Antonio López
Inari (Valentina Arbelaez)	1053865025-1	Valentina Arbeláez Duque
Gestión y Medioambiente SAS	900492960-0	Diana Carmenza Rios Galvis
EJE FONTANA PROPIEDAD RAIZ (Oscar Leonardo Osorio Duque)	75066603	Oscar Leonardo Osorio Duque
Pescados Mariscos Y Otros TAUROMAR (Carlos Emilio Serna)	10239747	Margarita Serna
Plenamente IPS	901088322	Juan Esteban Quiceno Peña
Puebla Diseño y Publicidad SAS	900525870	Natalia mejia sanchez
Inverservicios Sas	900242832	Eder Marino Castañeda
ALTA GAMA COLOMBIA REPUESTOS Y SERVICIOS S.A.S	901643395	Andres Maya
Mercaplaza Ramírez González SAS	901226431	Sandra Marcela Ramírez González
Gourmet Food Manizales Sas	901384205-9	Andrea Osorio Alturo
Me Lounge SAS	901151158	Julio Henao

				<table><tr><td>Zona U (Juan Esteban Arbeláez)</td><td>1192801018</td><td>Juan Esteban Arbelaez duque</td></tr><tr><td>Eléctricos líder SAS</td><td>901086530-1</td><td>Pablo Pineda</td></tr><tr><td>Arepitas de mamá</td><td>1053807085</td><td>Juan Sebastian Rodríguez Muñoz</td></tr><tr><td>INVERSIONES H&M</td><td>901085600</td><td>Jorge Laberto Muñoz Henao</td></tr><tr><td>los galgos sas</td><td>800093067</td><td>Jessica orozco</td></tr><tr><td>JC ECHEVERRY INGENIERIA SAS</td><td>901382070-2</td><td>Daniela Echeverri Aguirre</td></tr></table> En el anterior cuadro se muestra las empresas inscritas para la intervención
15	Realizar evento de cierre y plan integral de comunicación Entregables Evidencia de realización de1 espacio de cierre. 2. Registro de asistencia. 3. Documento con el plan de comunicaciones diseñado y aprobado. 4.Documento de seguimiento al avance de ejecución al plan de comunicaciones	1 evento	**0**	Sin avance a la fecha de acuerdo a cronograma
16	Poner a disposición una herramienta de gestión digital que permita tener información en tiempo real de las asesorías brindadas en los diferentes temas a los emprendedores y empresarios con información de valor con respecto a las asesorías.	10 meses	**70%**	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 A AGOSTO.xlsx**
17	Vinculación con la Unidad de Registro y asuntos jurídicos de la CCMPC para la remisión de las unidades productivas o empresarios que estén interesados o requieran de algún trámite del área de registro y asuntos jurídicos	10 meses	**70%**	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/
18	Dar acceso a los eventos de la CCMPC: Se tendrá acceso a los eventos de fomento empresarial que la CCMPC realiza de manera permanente en sus instalaciones, las cuales están dirigidas a la comunidad empresarial y distintos sectores económicos.	10 meses	**70%**	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
B	**ACTIVIDADES GENERALES DEL CONVINIENTE**	**CANTIDAD**	**PORCENTAJE**	
a.	Aportar los recursos en efectivo pactados para la ejecución del Convenio en las condiciones descritas, por valor de $208.088.571.43 en	100%	**38 %**	Se presenta una ejecución presupuestal de la contrapartida de $79.160.925, acumulada que corresponde al 38% al mes de agosto Nota: se actualiza el % teniendo en cuenta la adición realizada a través del Modificatorio N° 01

	efectivo equivalentes al 30% del valor total del mismo.			<table><tr><td colspan="4">EJECUCIÓN PRESUPUESTAL A AGOSTO</td></tr><tr><td>0012-1209-12</td><td>$ 60.141.947</td><td>23,03%</td><td>Cámara</td></tr><tr><td>0012-1201-5</td><td>$ 19.018.978</td><td>7,28%</td><td>Cámara</td></tr><tr><td>EJECUCIÓN A AGOSTO CÁMARA</td><td>$ 79.160.925</td><td>30,31%</td><td></td></tr><tr><td>0012-1261</td><td>$ 242.122.316</td><td>69,69%</td><td>Alcaldía</td></tr><tr><td>anulacion factura FAC#JSPM6</td><td>$ 60.091.982</td><td></td><td></td></tr><tr><td>EJECUCIÓN A AGOSTO ALCALDIA</td><td>$ 182.030.334</td><td>69,69%</td><td></td></tr><tr><td>EJECUCIÓN TOTAL A AGOSTO</td><td>$ 261.191.259</td><td>100,00%</td><td></td></tr><tr><td colspan="4">VALOR DISCRIMINADO POR MES - EJECUCIÓN ALCALDIA</td></tr><tr><td>0012-1261</td><td>$ 10.925.145</td><td>FEBRERO</td><td></td></tr><tr><td>0012-1261</td><td>$ 27.409.334</td><td>MARZO</td><td></td></tr><tr><td>0012-1261</td><td>$ 24.347.968</td><td>ABRIL</td><td></td></tr><tr><td>0012-1261</td><td>$ 30.004.280</td><td>MAYO</td><td></td></tr><tr><td>0012-1261</td><td>$ 30.087.702</td><td>JUNIO</td><td></td></tr><tr><td>0012-1261</td><td>$ 25.959.519</td><td>JULIO</td><td></td></tr><tr><td>0012-1261</td><td>$ 33.296.386</td><td>AGOSTO</td><td>VALOR A COBRAR EN AGOSTO</td></tr><tr><td>0012-1261</td><td>$ 182.030.334</td><td>TOTAL</td><td></td></tr></table> **Soportes:** **Sabanas contables:** **SABANAS CONTABLES** **Control presupuestal:** **CONTROL PRESUPUESTAL**
b.	Entregar informes parciales mensuales en físico y digital periódicos dentro de los 8 días siguientes a la fecha que indique el acta de inicio en cada periodo evaluado en el cual se presentan las actividades realizadas con la información detallada y un informe final digital consolidado por obligaciones.	10 meses	**70%**	Se anexa a la presente acta informe de avance 07 que corresponde al periodo entre el 1 julio 30 de agosto de 2026, con sus respectivos soportes.
c.	Una vez remitidas el acta de inicio correspondiente al presente convenio, las actas parciales y de seguimiento y el acta final y de liquidación, el conveniente tendrá máximo dos días para devolverla firmada	10 meses	**70%**	Se ha dado cumplimiento a esta obligación, con la remisión en los tiempos establecidos, de los documentos del proceso contractual.
d.	Dentro de los tres (3) días siguientes a la suscripción del convenio, presentar al MUNICIPIO y para su aprobación, las garantías establecidas en el presente convenio, so pena de declararse el	10 meses	**100%**	Se dio cumplimiento a esta obligación con la publicación para aprobación de las pólizas requeridas.

	incumplimiento del mismo. Lo anterior con el fin de cumplir estrictamente con lo estipulado en el Decreto 103 de 2015 en sus artículos 6 y 7.			
e.	Cumplir con las obligaciones con el sistema de seguridad social, riesgos profesionales, pensiones y aportes a las cajas de compensación familiar, ICBF y SENA cuando a ello haya lugar, para lo cual deberán presentar con el informe parcial, certificado de paz y salvo firmado por el revisor fiscal con una vigencia no superior a 30 días.	10 meses	**70%**	Se anexa certificado de PAZ Y SALVO DE PARAFISCALES correspondiente al mes de agosto.
f.	Contratar por su cuenta y riesgo el personal profesional y técnico y demás aspectos logísticos que se requieran para la adecuada ejecución del CONVENIO, liberando al municipio de toda responsabilidad frente a ello, ni existirá ningún tipo de subordinación por parte de la Administración Municipal. **Hacer seguimiento y**	10 meses	**70%**	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 agosto, la encuesta se aplicó a 83 empresarios, lo que representa el 28% de las asesorías finalizadas en ese período, con una calificación de 4,9 en satisfacción de asesorías del mes. **ENCUESTA DE SATISFACCIÓN** / **MES** / **ACUMULADO** **ENCUESTADOS** 83 372 **NIVEL DE SATISFACCIÓN** 4,9 4,8

<table>
<tr><td></td><td>evaluación periódica a los asesores, consultores, capacitadores y conferencistas encargados de la intervención, dejando evidencias del proceso y de la las medidas preventivas y/o correctivas que sean del caso.</td><td></td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>g.</td><td>Permitir la vigilancia y control por parte del MUNICIPIO a través del supervisor que se designe para el efecto.</td><td>10 meses</td><td>70%</td><td>Se ha permitido la vigilancia y control por parte de la Supervisora designada.</td></tr>
<tr><td>h.</td><td>Invertir los recursos entregados para la ejecución del presente CONVENIO de conformidad con las normas legales vigentes que le sean aplicables y de acuerdo a lo presentado en la propuesta, reportando igualmente la ejecución presupuestal por fuentes. Anexar certificado de contrapartida en efectivo ejecutada al finalizar el convenio ($485.540.000).</td><td>10 meses</td><td>37.5%</td><td>Se presenta una ejecución de recursos aportados por la Alcaldía de $242.122.316 correspondientes al 49.86% (se actualiza % de acuerdo a la adición realizada a través del Modificatorio N° 01)

<table>
<tr><td colspan="4">EJECUCIÓN PRESUPUESTAL A AGOSTO</td></tr>
<tr><td>0012-1209-12</td><td>$ 60.141.947</td><td>23,03%</td><td>Cámara</td></tr>
<tr><td>0012-1201-5</td><td>$ 19.018.978</td><td>7,28%</td><td>Cámara</td></tr>
<tr><td>EJECUCIÓN A AGOSTO CÁMARA</td><td>$ 79.160.925</td><td>30,31%</td><td></td></tr>
<tr><td>0012-1261</td><td>$ 242.122.316</td><td>69,69%</td><td>Alcaldía</td></tr>
<tr><td>anulacion factura FAC#JSPM6</td><td>$ 60.091.982</td><td></td><td></td></tr>
<tr><td>EJECUCIÓN A AGOSTO ALCALDIA</td><td>$ 182.030.334</td><td>69,69%</td><td></td></tr>
<tr><td>EJECUCIÓN TOTAL A AGOSTO</td><td>$ 261.191.259</td><td>100,00%</td><td></td></tr>
<tr><td colspan="4">VALOR DISCRIMINADO POR MES - EJECUCIÓN ALCALDIA</td></tr>
<tr><td>0012-1261</td><td>$ 10.925.145</td><td>FEBRERO</td><td></td></tr>
<tr><td>0012-1261</td><td>$ 27.409.334</td><td>MARZO</td><td></td></tr>
<tr><td>0012-1261</td><td>$ 24.347.968</td><td>ABRIL</td><td></td></tr>
<tr><td>0012-1261</td><td>$ 30.004.280</td><td>MAYO</td><td></td></tr>
<tr><td>0012-1261</td><td>$ 30.087.702</td><td>JUNIO</td><td></td></tr>
<tr><td>0012-1261</td><td>$ 25.959.519</td><td>JULIO</td><td></td></tr>
<tr><td>0012-1261</td><td>$ 33.296.386</td><td>AGOSTO</td><td>VALOR A COBRAR EN AGOSTO</td></tr>
<tr><td>0012-1261</td><td>$ 182.030.334</td><td>TOTAL</td><td></td></tr>
</table>

Se realiza desembolso por valor de $ 33.296.386 correspondientes a la ejecución de los meses de agosto

Soportes:
Sabanas contables: SABANAS CONTABLES

Control presupuestal: CONTROL PRESUPUESTAL</td></tr>
<tr><td>i.</td><td>Entregar a la Secretaria de TIC y competitividad, la información de los subcontratos que suscriba para desarrollar el programa, incluyendo los datos referentes a la existencia y</td><td>10 meses</td><td>70%</td><td>LAURA JULIANA TRUJILLO ARCILA, consultor Modelo de negocio y Planeación estratégica. CT-060-26-3

CONSULTORÍA INTEGRAL GROUP S.A.S; consultora , Tramites INVIMA CT-061-26-3

JULIÁN HERNÁNDEZ BURITICÁ, consultor Contabilidad y finanzas. CT-045-26-3</td></tr>
</table>

<table>
<tr>
<td></td>
<td>representación legal de la entidad con quien contrató y la información de pagos, para ser publicados en el SECOP II.</td>
<td></td>
<td></td>
<td>NICOLÁS MARÍN AGUDELO, consultor Acceso a la financiación. CT-042-26-3

JHON JAIRO MARTÍNEZ QUINTERO consultor estrategias comerciales mercadeo tradicional y
Digital. CT-041-26-3

Consultores bolsa de horas:

ANDRÉS FELIPE MARTÍNEZ GÓMEZ, consultor gestión de códigos de barras. CT-062-26-3

CARLOS ALBERTO RAMÍREZ SALINA, consultor Formulación de Proyectos. CT-085-26-3

GARCÍA MAYA & ASOCIADOS S.A.S consultor contratación laboral. CT-058-26-3

JULIO CÉSAR ARIAS CASTAÑO, consultor empresas BIC. CT-055-26-3
Soportes contratos: CONTRATACIONES</td>
</tr>
<tr>
<td>j.</td>
<td>Utilizar las herramientas e indicadores que permitan medir el avance y el impacto de cada una de las actividades ejecutadas.</td>
<td>10 meses</td>
<td>70%</td>
<td>Los indicadores correspondientes al informe de avance 07 son:

<table>
<tr><th>No</th><th>INDICADOR</th><th>MES</th><th>ACUMULADO</th></tr>
<tr><td>1</td><td>TOTAL SOLICITUD ASESORIAS</td><td>287</td><td>2241</td></tr>
<tr><td>2</td><td>CONSOLIDADO TOTAL ASESORIAS FINALIZADAS (base consolidada + finalizadas anterior modelo)</td><td>295</td><td>1963</td></tr>
<tr><td>3</td><td>TOTAL HORAS ATENDIDOS (Finalizadas)</td><td>320</td><td>2216,5</td></tr>
<tr><td>4</td><td>TOTAL EMPRESAS UNICAS CARACTERIZADAS</td><td>147</td><td>1015</td></tr>
<tr><td>5</td><td>TOTAL EMPRESAS FINALIZADAS(matriculadas y no matriculadas)</td><td>155</td><td>1138</td></tr>
<tr><td>6</td><td>TOTAL EMPRESAS FINALIZADAS MATRICULADAS</td><td>116</td><td>568</td></tr>
<tr><td>9</td><td>TOTAL EMPRESAS FINALIZADAS NO MATRICULADAS</td><td>39</td><td>570</td></tr>
<tr><td>10</td><td>TOTAL DESISTIDAS</td><td>40</td><td>312</td></tr>
<tr><td>11</td><td>% DE ATENCIÓN</td><td>88%</td><td>86%</td></tr>
<tr><td>12</td><td>EMPRESAS CON MÁS DE 1 ASESORÍA</td><td>60</td><td>366</td></tr>
</table>

En el siguiente cuadro se muestra el resumen de las asesorías solicitadas según demanda, los temas más solicitados para este mes fueron Estrategias comerciales, Modelo de Negocio, propiedad industrial y contabilidad y finanzas.</td>
</tr>
</table>

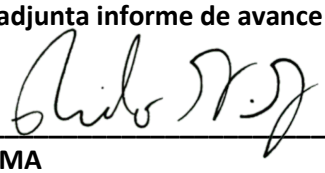
				<table><tr><th>Etiquetas de fila</th><th>Cuenta de Tema</th></tr><tr><td>Acceso a financiación</td><td>57</td></tr><tr><td>Código de Barras</td><td>1</td></tr><tr><td>Contabilidad y finanzas</td><td>46</td></tr><tr><td>Contratación laboral</td><td>12</td></tr><tr><td>Estrategias comerciales/ Mercadeo tradicional y digital</td><td>65</td></tr><tr><td>Liderazgo</td><td>3</td></tr><tr><td>Modelo de negocio</td><td>42</td></tr><tr><td>Planeación estratégica</td><td>7</td></tr><tr><td>Productividad de procesos operacionales</td><td>4</td></tr><tr><td>Propiedad industrial / Registro de marca</td><td>11</td></tr><tr><td>Proyectos</td><td>5</td></tr><tr><td>SECOP II</td><td>12</td></tr><tr><td>Sociedades BIC</td><td>1</td></tr><tr><td>Tramite INVIMA (Tablas nutricionales, etiquetado y empaque)</td><td>21</td></tr><tr><td>(en blanco)</td><td></td></tr><tr><td>Total general</td><td>287</td></tr></table> **Resumen asesorías permanentes consolidado** <table><tr><th>ASESORES PERMANENTES MES</th><th>EMPRESARIOS ATENDIDOS</th><th>ASESORIAS ASIGNADAS</th><th>ASESORIAS GESTIONADAS</th><th>ASESORIAS FINALIZADAS</th><th>% ATENCIÓN</th><th>ASESORIAS DESISTIDAS</th><th>HORAS ATENDIDAS</th><th>ASESORIAS INTEGRALES</th></tr><tr><td>CONTABILIDAD Y FINANZAS</td><td>39</td><td>47</td><td>54</td><td>48</td><td>72%</td><td>6</td><td>48</td><td>9</td></tr><tr><td>ESTRATEGIA COMERCIAL Y MERCADEO</td><td>41</td><td>42</td><td>55</td><td>49</td><td>75%</td><td>6</td><td>50</td><td>8</td></tr><tr><td>INVIMA</td><td>35</td><td>47</td><td>52</td><td>56</td><td>67%</td><td>2</td><td>70,5</td><td>15</td></tr><tr><td>ACCESO A FINANCIACION</td><td>58</td><td>65</td><td>63</td><td>59</td><td>92%</td><td>4</td><td>59</td><td>1</td></tr><tr><td>MODELO DE NEGOCIO Y PLANEACION ESTRATEGICA</td><td>30</td><td>37</td><td>45</td><td>31</td><td>67%</td><td>14</td><td>35</td><td>1</td></tr><tr><td>TOTAL</td><td>203</td><td>238</td><td>269</td><td>243</td><td>75%</td><td>32</td><td>262,5</td><td>34</td></tr></table> **Resumen Bolsa de horas** <table><tr><th>BOLSA DE HORAS</th><th>ASESORIAS ASIGNADAS</th><th>ASESORIAS GESTIONADAS</th><th>ASESORIAS FINALIZADAS</th><th>ASESORIAS DESISTIDAS</th><th>% ATENCIÓN</th><th>HORAS ATENDIDAS</th><th>ASESORIAS INTEGRALES</th></tr><tr><td>CODIGO DE BARRAS</td><td>22</td><td>8</td><td>7</td><td>1</td><td>88%</td><td>13</td><td>N/A</td></tr><tr><td>CONTRATACIÓN LABORAL</td><td>42</td><td>37</td><td>33</td><td>4</td><td>89%</td><td>33</td><td>N/A</td></tr><tr><td>PRODUCTIVIDAD Y PROC OPERACIONALES</td><td>18</td><td>23</td><td>23</td><td>0</td><td>100%</td><td>46,5</td><td>N/A</td></tr><tr><td>PROPIEDAD INDUSTRIAL</td><td>133</td><td>143</td><td>122</td><td>21</td><td>85%</td><td>63,5</td><td>N/A</td></tr><tr><td>PROYECTOS</td><td>23</td><td>15</td><td>11</td><td>4</td><td>73%</td><td>22</td><td>N/A</td></tr><tr><td>PSICOLOGIA Y LIDERAZGO</td><td>13</td><td>13</td><td>13</td><td>0</td><td>100%</td><td>18</td><td>N/A</td></tr><tr><td>SECOP II</td><td>32</td><td>20</td><td>20</td><td>0</td><td>100%</td><td>21</td><td>N/A</td></tr><tr><td>Sociedades BIC</td><td>7</td><td>6</td><td>5</td><td>1</td><td>83%</td><td>9,5</td><td>N/A</td></tr><tr><td>TOTAL</td><td>290</td><td>265</td><td>234</td><td>31</td><td>90%</td><td>226,5</td><td>N/A</td></tr></table>
k.	Ejecutar el objeto del convenio de acuerdo con la propuesta presentada la cual hace parte integral del convenio y los lineamientos contenidos en el estudio previo.	10 meses	**61.5%**	Se presenta un avance promedio de ejecución del 61.5% (corresponde al promedio de las 18 actividades de las obligaciones específicas).
l.	EL CONVINIENTE debe darle aplicación al	10 meses	**70%**	Se da cumplimiento a esta obligación

	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.			
m.	Desarrollar una estrategia de comunicaciones orientada al fomento y divulgación de los participantes e instituciones en cada una de las actividades en los que sean pertinentes. Se buscará posicionar la estrategia a través de las páginas web y las redes sociales de las instituciones aliadas, previo consentimiento de las mismas, así como asegurar el uso de la imagen institucional de la alcaldía de Manizales en piezas publicitarias, listados de asistencia y documentos referentes al convenio.	10 meses	**70%**	La estratega de difusión se desarrolla de acuerdo a lo descrito en el ítem 11 de las obligaciones específicas.
C	**ACTIVIDADES DEL MUNICIPIO:**	**CANTIDAD**	**PORCENTAJE**	
1.	Cancelar el valor del convenio en las condiciones descritas.	10 meses	**37.5%**	**Se ha desembolsado a la fecha: $148.733.948** **Con acta parcial 06 se realiza desembolso por valor de $33.296.386**
2.	Designar un supervisor para que vigile la correcta ejecución del convenio y expida las certificaciones del caso.	10 meses	**100%**	Se realizó la designación como supervisora de CLEMENCIA OROZCO OSPINA

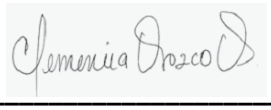
3.	Supervisar, controlar y evaluar las acciones que tengan que ver con el objeto del convenio.	10 meses	70%	Se realiza informe de supervisión 07
4.	Brindar el apoyo y acompañamiento necesario para la ejecución del objeto del convenio.	10 meses	70%	Se ha realizado el acompañamiento y apoyo en la supervisión.

El Supervisor certifica que el contratista está ejecutando las obligaciones y el objeto contractual, de conformidad con lo pactado asegurando que no ha omitido información y la consignada es veraz.

Se adjunta informe de avance 07 con sus correspondientes anexos.



FIRMA
RICARDO GÓMEZ GIRALDO **Vo.Bo**
C.C 75.067.009
PRESIDENTE EJECUTIVO
CÁMARA DE COMERCIO DE MANIZALES POR CALDAS



FIRMA
NOMBRE: CLEMENCIA OROZCO OSPINA
C.C. 30.318.198
SUPERVISORA
ALCALDÍA DE MANIZALES