INFORME DE CUMPLIMIENTO DE ACTIVIDADES

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

OFICINA EMPRESARIAL

MANIZALES, 11 DE SEPTIEMBRE DE 2026

Introducción

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

Objetivo general

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

Avance en la ejecución de actividades

Resumen general

Tabla 1

No	INDICADOR	MES	ACUMULADO
1	TOTAL SOLICITUD ASESORIAS	287	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

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

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

Tabla 2

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

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.Aseorias

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

Resumen asesorías permanentes consolidado

Tabla 3

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

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

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

Resumen asesorías bolsa de horas consolidado

Tabla 4

BOLSA DE HORAS	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	ASESORIAS DESISTIDAS	% ATENCIÓN	HORAS ATENDIDAS	ASESORIAS INTEGRALES
CODIGO DE BARRAS	22	8	7	1	88%	13	N/A
CONTRATACIÓN LABORAL	57	54	47	7	87%	47	N/A
PRODUCTIVIDAD Y PROC OPERACIONALES	19	28	25	3	89%	50,5	N/A
PROPIEDAD INDUSTRIAL	138	152	125	27	82%	65	N/A
PROYECTOS	25	18	14	4	78%	27	N/A
PSICOLOGIA Y LIDERAZGO	36	35	33	2	94%	40	N/A
SECOP II	35	33	30	3	91%	32	N/A
Sociedades BIC	7	6	5	1	83%	9,5	N/A
TOTAL	**339**	**334**	**286**	**48**	**87%**	**284**	**N/A**

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

Tabla 4.1

ASESORIAS	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	ASESORIAS DESISTIDAS	% ATENCIÓN	HORAS ATENDIDAS	ASESORIAS INTEGRALES
PERMANENTES	1786	2064	1677	264	81%	1932,5	261
BOLSA DE HORAS	339	334	286	48	87%	284	
TOTAL	2125	2398	1963	312	84%	2216,5	261

En los datos consolidados de las tablas 3 y 4 se observa un total general de 1.963, asesorías finalizadas con 2.216,5 horas brindadas de asesorías (permanentes y bolsa de horas) en el periodo comprendido de febrero a agosto de 2026. (los datos se obtienen de sumar las asesorías finalizadas y horas atendidas permanentes y bolsa de horas)

Empresarios que solicitan asesorías en más de un tema

Tabla 5

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

Acompañamiento en múltiples áreas (Integralidad complementaria) Ocurre cuando apoyamos al empresario en distintos temas, adaptándonos a las necesidades específicas de su negocio. Durante el mes de agosto, 34 unidades productivas recibieron atención bajo esta modalidad.

Cumplimiento de obligaciones

Tabla 6

ACTIVIDAD	META MES Y ANTERIORE	META TOTAL	CUMPLIMIENTO MES Y	% AVANCE TOTAL
Realizar una caracterización de entrada para identificar las necesidades de los empresarios y su nivel de madurez.	820	1000	1015	101,5%
Ejecutar asesorías personalizadas y especializadas en el área de Contabilidad y Finanzas	325	500	385	77,0%
Ejecutar asesorías personalizadas y especializadas en estrategias comerciales, marketing tradicional y	325	500	341	68,2%
Ejecutar asesorías personalizadas y especializadas con énfasis en la gestión del registro sanitario ante el INVIMA	325	500	317	63,4%
Ejecutar asesorías personalizadas y especializadas en acceso a financiación	273	420	300	71,4%
	57	80	35	43,8%
Ejecutar asesorías personalizadas en Modelo de negocio	325	500	299	59,8%
Realizar mínimo 330 asesorías en temas especializados	230	330	286	86,7%
Listado de hojas de vida del personal a cargo	7	10	7	70,0%
Establecer una ruta de acompañamiento frente al cierre	7	10	7	70,0%
Realizar una medicion de resultados hitosl y mejosras de crecimieto al 70% de los empresarios	7	10	7	70,0%
Realizar un mapeo de programas y servicios de al menos 10 entidades del ecosistema	7	10	7	70,0%
Realizar la difusión de los servicios en barrios y veredas a través de Gobierno en la calle, brigadas y tomas comerciales	5	6	4	66,7%
Diseñar y orientar mínimo 15 cápsulas de formación en temas recurrentes.	12	15	17	113,3%
Realizar 1 rueda con la participación de 100 empresarios y mínimo 200 citas efectivas	1	1	0	0,0%
Ejecutar una Estrategia de difusión a través de diferentes medios de	7	10	6	60,0%
Realizar la coordinación de la estrategia	7	10	6	60,0%
Realizar 17 horas de intervencion especializada en productividad operacional o laboral personalizada para mejorr procesos organizalcionales (diagnostico de entrada y salida)	0	60	0	0,0%
Realizar evento de cierre y plan integral de comunicación	0	1	0	0,0%

1. Espacio Físico

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

2. Caracterización

El sistema Digital de la Oficina empresarial facilita el registro de la información de cada empresario o emprendedor o unidad productiva al registrarse o solicitar una asesoría. A través de esta herramienta,

es posible asignar los servicios de forma inmediata y consultar los datos en tiempo real, lo que permite contar siempre con información actualizada para la toma de decisiones.

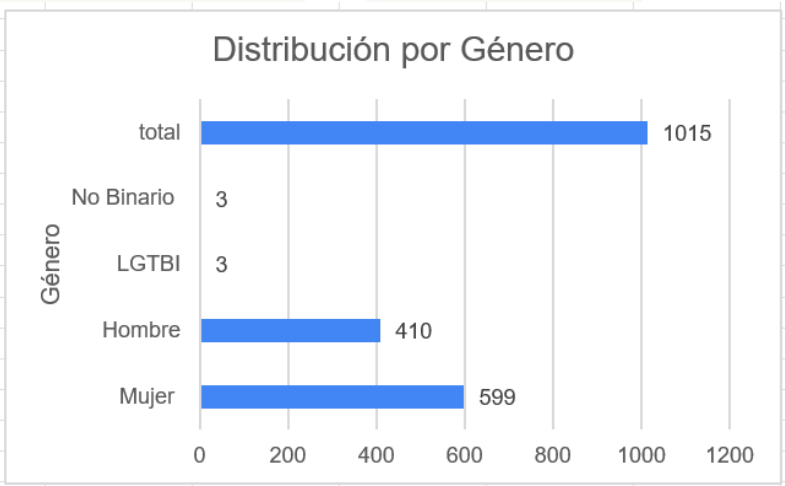
Tabla 7

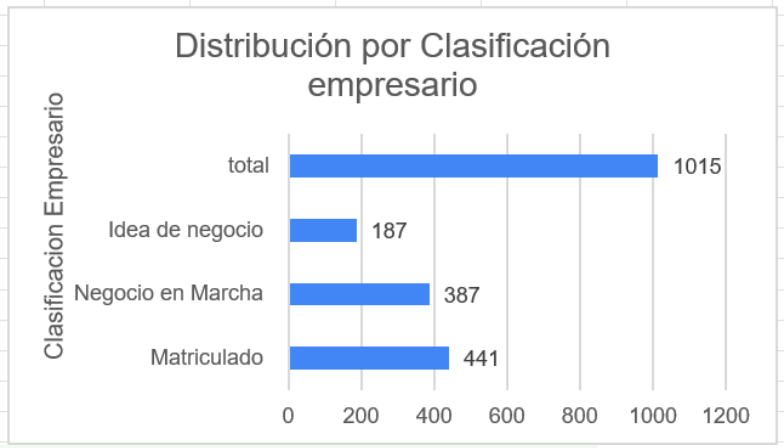
ASERORIAS VS CARACTERIZACIONES	MES	ACUMULADO
TOTAL EMPRESAS UNICAS CARACTERIZADAS	147	1015
TOTAL SOLICITUD ASESORIAS	287	2241

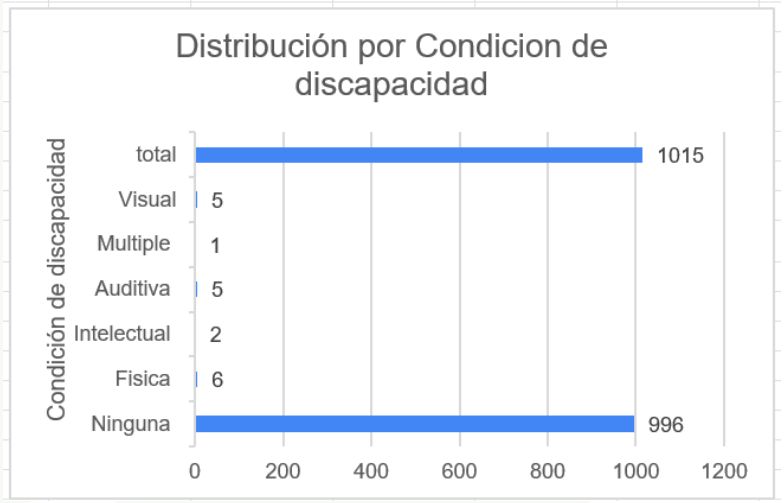
Hasta el 31 de agosto de 2026, 1015 empresarios se registraron por primera vez en la Oficina Empresarial.

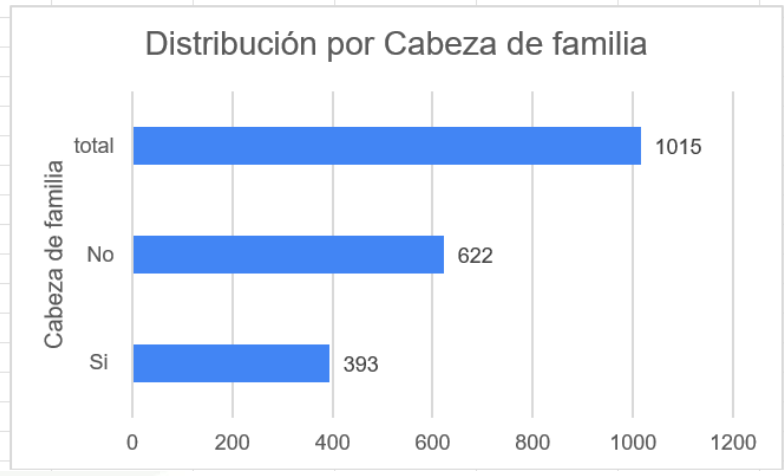
Nuestra atención comienza indagando al empresario, lo que ofrece y los retos que enfrenta. A partir de esto, el equipo le presenta al empresario los temas disponibles y, juntos, arman un plan de asesorías a la medida de sus necesidades.

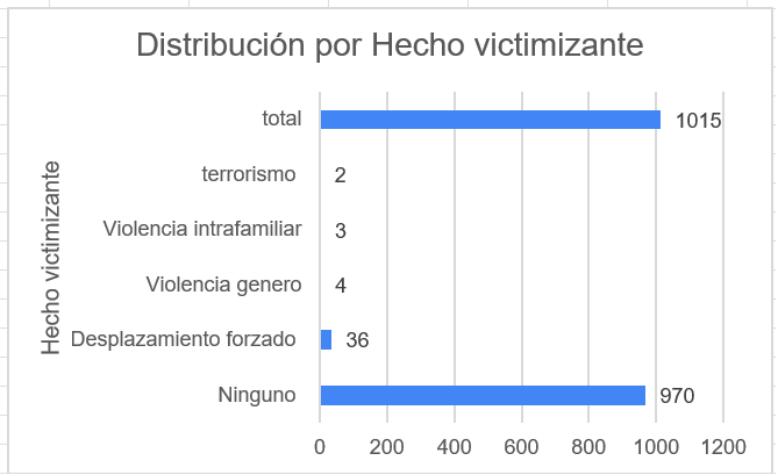
Datos sociodemográficos:

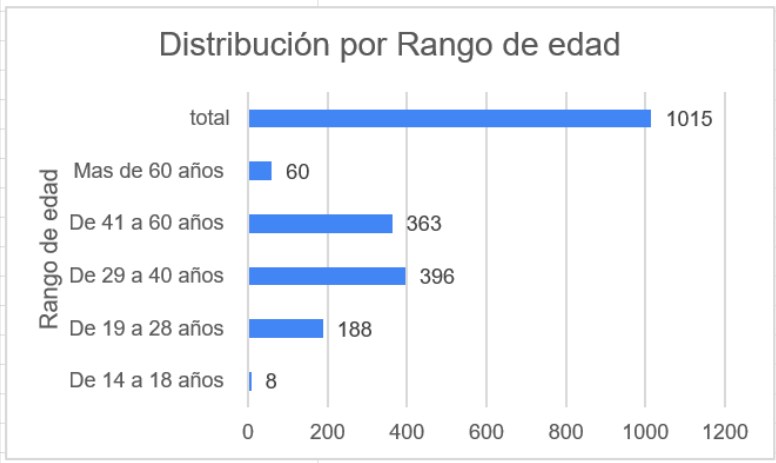


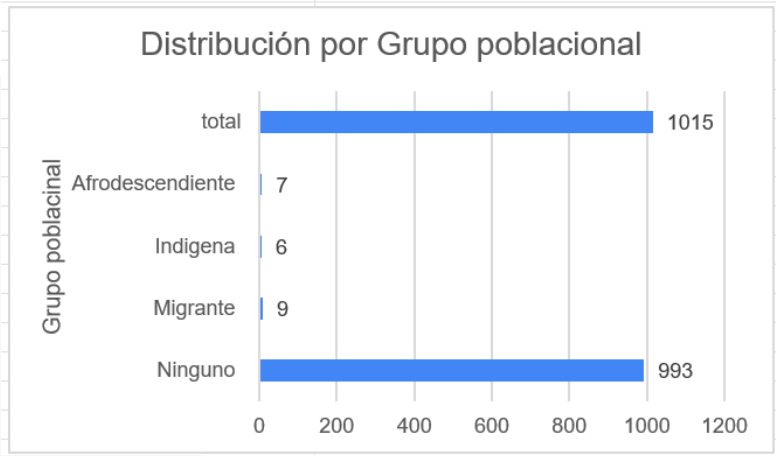

Distribución por Clasificación empresario
Clasificacion Empresario
total
Idea de negocio
Negocio en Marcha
Matriculado
1015
187
387
441
0
200
400
600
800
1000
1200


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


Distribución por Rango de edad
Rango de edad
total
Mas de 60 años
De 41 a 60 años
De 29 a 40 años
De 19 a 28 años
De 14 a 18 años
1015
60
363
396
188
8
0
200
400
600
800
1000
1200


Distribución por Grupo poblacional
Grupo poblacinal
total
Afrodescendiente
Indigena
Migrante
Ninguno
1015
7
6
9
993
0
200
400
600
800
1000
1200

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

3. Asesorías permanentes

Asesorías de agosto

Tabla 8

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
ESTRATEGIA COMERCIAL Y MERCADEO	41	42	55	49	75%	6	50	8
INVIMA	35	47	52	56	67%	2	70,5	15
ACCESO A FINANCIACION	58	65	63	59	92%	4	59	1
MODELO DE NEGOCIO Y PLANEACION ESTRATEGICA	30	37	45	31	67%	14	35	1
TOTAL	**203**	**238**	**269**	**243**	**75%**	**32**	**262,5**	**34**

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 esta modalidad integral.

Se presenta el cuadro de asesorías generales permanentes donde se tuvieron en cuenta los siguientes ítems:
Empresarios atendidos: hace referencia al número de empresarios o unidades productivas que atendió cada consultor
Asesorías asignadas: Corresponde al total de asesorías que ingresaron en el mes de 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:

Tabla 8.1

INDICADOR	MES	ACUMULADO
TOTAL DESISTIDAS	40	312

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%**.

3.1. Asesoría personalizada en Contabilidad y Finanzas

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

Gestión Contabilidad y finanzas agosto:

Tabla 9

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.

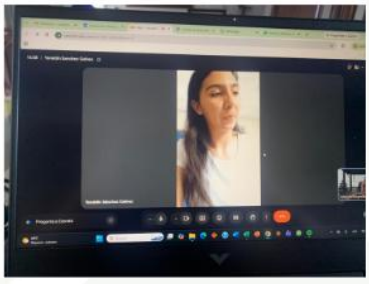
Las asesorías se centraron en impuestos (renta, IVA, consumo) y costos. Los usuarios recibieron orientación sobre sus obligaciones, el calendario tributario de renta e ICA, y herramientas en Excel para gestionar sus deberes fiscales y controlar sus costos.

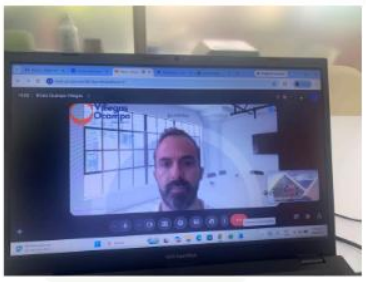
Consolidado Contabilidad y Finanzas:

Tabla 10

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

Soportes:
Informe consolidado: BASE CONTABILIDAD.xlsx
Informe Contratista: INFORME CONTABILIDA
Actas Finalizadas: ACTAS CONTABILI







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

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

Gestión Estrategias comerciales y mercadeo agosto:

Tabla 11

ASESORES PERMANENTES MES	EMPRESARIOS ATENDIDOS	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	% ATENCIÓN	ASESORIAS DESISTIDAS	HORAS ATENDIDAS	ASESORIAS INTEGRALES
ESTRATEGIA COMERCIAL Y MERCADEO	41	42	55	49	75%	6	50	8

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

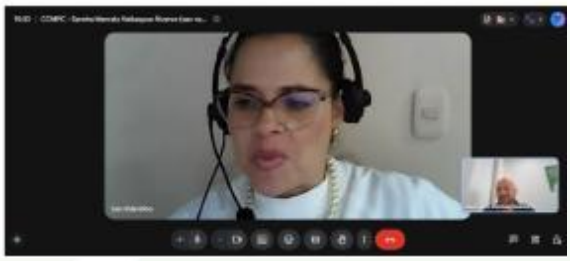
Durante agosto de 2026, el acompañamiento empresarial se centró en fortalecer el uso estratégico de los canales digitales de los negocios, adaptando las asesorías a las necesidades particulares de cada emprendedor. Asimismo, debido al sismo ocurrido el 10 de agosto, el programa reorientó sus esfuerzos 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:

Tabla 12

ASESORES PERMANENTES	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	ASESORIAS DESISTIDAS	% ATENCIÓN	HORAS ATENDIDAS	ASESORIAS INTEGRALES
ESTRATEGIA COMERCIAL Y MERCADEO	416	437	341	80	78%	358	42

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





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

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

Gestión Trámite Invima agosto:

Tabla 13

ASESORES PERMANENTES MES	EMPRESARIOS ATENDIDOS	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	% ATENCIÓN	ASESORIAS DESISTIDAS	HORAS ATENDIDAS	ASESORIAS INTEGRALES
INVIMA	35	47	52	56	67%	2	70,5	15

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.

Tabla de clasificación:

Tabla 14

Tabla de clasificación

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

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

Consolidado Trámite Invima:
Tabla 15

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





3.4. Asesorías personalizadas en acceso a financiación

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

Gestión Acceso a financiación agosto:

Tabla 16

ASESORES PERMANENTES MES	EMPRESARIOS ATENDIDOS	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	% ATENCIÓN	ASESORIAS DESISTIDAS	HORAS ATENDIDAS	ASESORIAS INTEGRALES
ACCESO A FINANCIACION	58	65	63	59	92%	4	59	1

El consultor de acceso a financiación para el mes de 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:

Tabla 17

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

Empresarios remitidos a entidad financiera:

Tabla 18*ndicadores*

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 nempresarios 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**

3.5. Asesorías personalizadas en Modelo de negocio y Planeación estratégica

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

Gestión Modelo de negocio y Planeación estratégica agosto:

Tabla 19

ASESORES PERMANENTES MES	EMPRESARIOS ATENDIDOS	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	% ATENCIÓN	ASESORIAS DESISTIDAS	HORAS ATENDIDAS	ASESORIAS INTEGRALES
MODELO DE NEGOCIO Y PLANEACION ESTRATEGICA	30	37	45	31	67%	14	35	1

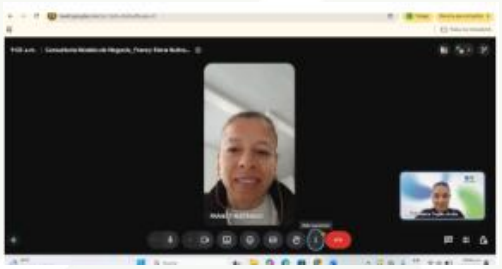
El consultor de modelo de negocio y planeación estratégica gestionó en el mes de agosto un total de 30 empresarios 31 asesorías finalizadas de las cuales 1 fue integrales.

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:

Tabla 20

ASESORES PERMANENTES	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	ASESORIAS DESISTIDAS	% ATENCIÓN	HORAS ATENDIDAS	ASESORIAS INTEGRALES
MODELO DE NEGOCIO Y PLANEACION ESTRATEGICA	367	387	299	61	77%	349	38





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

4. Hojas de vida de consultores

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

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

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

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

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

5. Modelo de negocio y Planeación estratégica: Laura Juliana Trujillo Arcila: cuenta con una amplia trayectoria asesorando a empresas en Modelo de negocio y planeación estratégica, en entidades como

Pantera Makers en 2022 – Líder Proyectos, iNNpulsa Colombia – Profesional Aceleración periodo del 2022 al 2024, SENA – Orientadora de Emprendimiento periodo de 2024 al 2025.
Anexos:
Hoja de Vida y soportes: DOCUMENTOS PARA CONTRATACIÓN

4.1. Asesorías bolsa de horas

1. Código de barras: Andrés Felipe Martinez. Anexos: ANDRES FELIPE MARTINEZ
2. Contratación Laboral: Garcia Maya asociados. Anexos: GARCIA MAYA & ASOCIADOS
3. Productividad de procesos operacionales - Sociedades BIC: Julio Cesar Castaño. Anexos: JULIO CESAR ARIAS
4. Proyectos: Carlos Alberto Ramírez Salina. Anexos: CARLOS ALBERTO RAMIREZ
5. Psicología - Liderazgo: Diana Carolina Vargas S : DIANA VARGAS
6. Secop II: Katherin Lozano. Anexos: KATHERIN LOZANO

5. Bolsa de horas

Asesorías de agosto

Tabla 21

BOLSA DE HORAS	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS MES	ASESORIAS FINALIZADAS	% ATENCIÓN	ASESORIAS DESISTIDAS	HORAS ATENDIDAS
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**

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

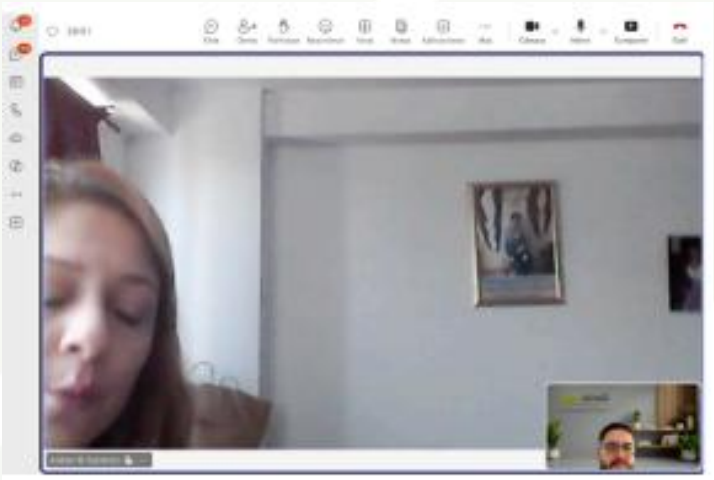
Contratación laboral:

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

Tabla 22

BOLSA DE HORAS	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	% ATENCIÓN	ASESORIAS DESISTIDAS	HORAS ATENDIDAS
CONTRATACIÓN LABORAL	15	16	14	88%	2	14

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

Productividad de procesos operacionales y Sociedades BIC

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

a consultoría en productividad se orienta a optimizar los procesos operativos para incrementar la eficiencia y rentabilidad del negocio, mediante la detección de cuellos de botella, la estandarización de actividades y el uso eficiente del tiempo. Por su parte, la asesoría en Sociedades BIC (Beneficio e Interés Colectivo) acompaña a las empresas en la adopción de un modelo sostenible, integrando el desarrollo comercial con un impacto positivo en el entorno social y ambiental.

Tabla 23

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

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

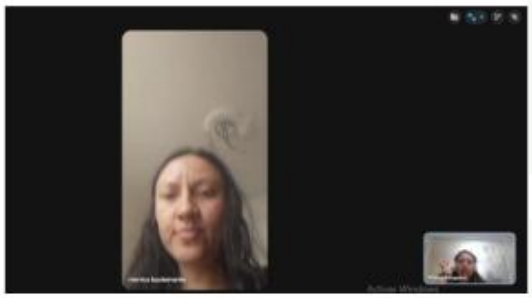
Propiedad industrial/ registro de marca

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

Tabla 24

BOLSA DE HORAS	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	% ATENCIÓN	ASESORIAS DESISTIDAS	HORAS ATENDIDAS
PROPIEDAD INDUSTRIAL	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

Proyectos

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

Tabla 25

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

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





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

Secop II

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

Tabla 26

BOLSA DE HORAS	ASESORIAS ASIGNADAS	ASESORIAS GESTIONADAS	ASESORIAS FINALIZADAS	% ATENCIÓN	ASESORIAS DESISTIDAS	HORAS ATENDIDAS
SECOP II	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**

Psicología y liderazgo:

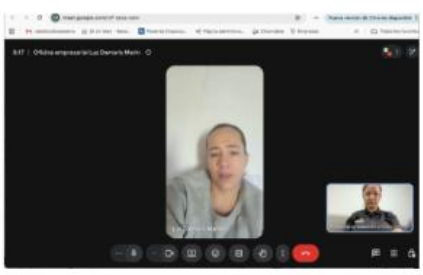
Se contrató al consultor Diana Sierra para dictar la asesoría de Psicología y Liderazgo
La asesoría en psicología y liderazgo ofrece un acompañamiento profesional que integra el cuidado de la salud mental con el desarrollo de competencias directivas, con el fin de potenciar el rendimiento individual 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.

Tabla 27

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 enfoco en como afrontar la situación después del pasado terremoto del 10 de agosto





Soportes:

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

5.1 Asesoría contingencia sismo 10 agosto

A raíz de los daños provocados por el sismo del pasado 10 de agosto, la Oficina Empresarial identificó una necesidad urgente por parte de los empresarios que requería una respuesta inmediata. Para hacer frente a esta contingencia, fue necesario habilitar líneas de asesoría jurídica que no estaban contempladas en nuestro portafolio inicial, específicamente en **reclamación de seguros y arrendamientos**.

Para lograrlo, articulamos esfuerzos con aliados estratégicos: la atención jurídica en seguros se gestionó desde la oficina de conciliación de la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas, mientras que la asesoría para reclamaciones ante entidades financieras se canalizó a través de la firma Axis Group.

Dada la premura por atender los requerimientos derivados de la emergencia, se implementó un "registro de contingencia" independiente para estos casos específicos.

No fue posible ingresar estas asesorías jurídicas externas en la plataforma habitual de la Oficina Empresarial. Habilitar a los nuevos aliados en el sistema requería un despliegue logístico de capacitación, asignación de credenciales, roles y permisos que, por la urgencia del momento, habría retrasado la atención. La prioridad fue la agilidad

Cabe destacar que el equipo de planta continuó operando con normalidad para las asesorías permanentes. Cada funcionario interno siguió caracterizando a los empresarios, brindando la atención y realizando el registro correspondiente en la plataforma con su respectiva acta.

Durante la fase más crítica de la contingencia, se logró brindar atención de carácter urgente y prioritario a 109 personas en temas jurídicos, distribuidos de la siguiente manera: Centro de Conciliación (CCMPC) atendió 52 asesorías en arrendamientos, Axis Group 34 asesorías en Reclamación de seguros y García Maya 21 asesorías en contratación laboral

Es fundamental destacar que las 34 atenciones brindadas por Axis Group durante esta primera fase de emergencia se realizaron de manera totalmente gratuita, como un aporte solidario de la firma para apoyar a los empresarios en medio de la crisis.

Es evidente que las necesidades de los empresarios respecto a los temas de seguros y arrendamientos persistirán durante los próximos meses. Por tal motivo, y con el objetivo de seguir respaldando al sector comercial hasta que retorne la normalidad, se ha habilitado y formalizado un contrato con Axis Group para dar continuidad a estas asesorías de alta demanda.

Como resultado inmediato de esta contratación, ya se han remitido los primeros 10 empresarios para ser atendidos bajo este esquema. Es importante destacar que, superada la fase de emergencia inicial y gracias a esta formalización, estas nuevas atenciones quedarán debidamente registradas y soportadas en el aplicativo de la Oficina Empresarial, cumpliendo con los protocolos de trazabilidad de la plataforma.

Tabla 28

En la siguiente tabla se especifica las extensiones realizadas por la oficina empresarial durante la contingencia

Línea de Asesoría	Menciones (SI)	% del Total Solicitudes
Jurídica	109	23,1%
Financiación	182	38,6%
Contabilidad y costeo	61	12,9%
Psicología y Liderazgo	28	5,9%
Comercial	80	16,9%
BPM	12	2,5%
Total Líneas Demandadas	**472**	**100,0%**

6. Medición de resultados

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

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

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

Estos son los resultados que los empresarios nos proporcionan:

Tabla 29

CIERRE DE BRECHA

ITEM								
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**

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

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, nombre, imagen y eslogan.	26	5	2	1	0	0	0	34
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.

Tabla 30

HECHOS DE CRECIMIENTO

ITEM						
ACCESO A FINANCIACION	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	TOTAL
Empresarios que construiyeron o actualizaron su flujo de caja y determinaron su situación financiera actual (rentabilidad, endeudamiento, liquidez)	1	3	0	0	1	5
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	7

CONTABILIDAD Y FINANZAS	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	TOTAL
Empresarios que organizaron o actualizaron sus registros contables (costos, ingresos, utilidad y/o flujo de caja) tras la asesoría	1	0	0	1	1	3
Empresarios que verificaron que su empresa está cumpliendo actualmente con sus obligaciones fiscales y tributarias	4	4	1	0	1	10
Empresarios que definiste un plan de trabajo concreto para atender los temas financieros o tributarios de su empresa	0	1	1	0	0	2
Empresarios que calcularon el costo unitario de sus productos aplicando correctamente la estructura de costos	16	13	3	4	7	43

ESTRATEGIAS COMERCIALES Y DE MERCADEO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	TOTAL
Empresarios que diseñaron una estrategia comercial o de mercadeo con pasos concretos (creación de contenido, publicación, interacción y análisis) aplicables a tu negocio	10	2	3	3	7	25
Empresarios que optimizaron el perfil de sus negocio en redes sociales (biografía, foto, enlaces, destacados, Instagram y/o TikTok)	0	0	0	3	5	8
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	7
Empresarios priorizaron las acciones de marketing que vas a ejecutar para hacer crecer tu negocio	9	4	1	2	6	22

MODELO DE NEGOCIO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	TOTAL
Empresarios que definieron con claridad su propuesta de valor y el cliente específico al que le estás resolviendo un problema o necesidad	6	2	1	2	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	TOTAL
Empresarios que definieron al menos una meta medible para su negocio con un indicador de seguimiento (ventas, rentabilidad o participación de mercado)	0	1	0	0	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	TOTAL
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 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.

Tabla 29

ENCUESTA DE SATISFACCIÓN	MES	ACUMULADO
ENCUESTADOS	83	372
NIVEL DE SATISFACCIÓN	4,9	4,8

Soportes:
Informe Consolidado: **BASE CONSOLIDADA AGOSTO.xlsx**

Tabla 31

Indicador	Meta	Cumplimiento	Cumplimiento %
Número de empresas con estructura de costos definida	200	50	25,0%
Número de empresas con plan de trabajo en cuanto a obligaciones tributarias, de seguridad social, contables y financieras		10	5,0%
Número de empresas con ruta de sensibilización y acompañamiento para su formalización	300	258	86%
Número de empresas con optimización de perfiles de redes sociales (Ajuste de elementos como la biografía, foto de perfil, enlaces y destacadas, especialmente en Instagram y tiktok)	200	25	12,5%
Número de empresas con gestión de redes sociales (estrategia, creación de contenido, publicación, interacción y análisis)		22	11,0%
Número de empresas con acompañamiento para la obtención del registro INVIMA o permiso sanitario	150	53	35,3%
Número de empresas con mejoras en empaques, rotulado nutricional, etiquetas o sellos de ley		18	12,0%
Número de empresas que definen su nivel de endeudamiento, capacidad de pago, necesidades de financiación y mecanismo de mayor pertinencia	200	5	3%
Número de empresas remitidas a entidades del ecosistema de financiación	200	169	84,5%
Número de empresas asesoradas que inician ruta para la obtención del registro de marca	50	67	134%
Número de empresas con optimización o rediseño de su MODELO DE NEGOCIO	200	10	5,0%

Desde el mes de mayo se han tenido en cuenta el consolidado de hechos de crecimiento en asesorías integrales para el diligenciamiento de la tabla 30.

Soportes:
Cartas inició Registro de Marca: **CARTAS REGISTRO MARCA**
En el mes de agosto no se comenzo ningun proceso de registro de marca

7. Ruta para acompañamiento frente a cierre

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

Tabla 32

RUTA DE ACOMPAÑAMIENTO FRENTE AL CIERRE	MES	ACUMULADO
EMPRESAS QUE ESTABAN PENSANDO EN CERRAR	2	42
EMPRESAS QUE ESTABAN PENSANDO EN CERRAR MATRICULADAS	1	36
EMPRESAS QUE ESTABAN PENSANDO EN CERRAR NO MATRICULADAS	1	6
EMPRESAS QUE DECIDIERON NO CERRAR	1	27
EMPRESAS QUE DECIDIERON NO CERRAR MATRICULADAS	1	24
EMPRESAS QUE DECIDIERON NO CERRAR NO MATRICULADAS	1	4

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. Recopilación de programas del ecosistema

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

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. Diseño y orientación de cápsulas de formación

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 lacteos que había sido programada para el 20 de agosto fue reprogramada para el 10 de septiembre

11. Ruedas Financieras

Debido a la contingencia del terremoto del pasado 10 de agosto y como respuesta a las 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. Adición Oficina empresarial:

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.

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.

Tabla 33

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
Zona U (Juan Esteban Arbeláez)	1192801018	Juan Esteban Arbelaez duque
Eléctricos líder SAS	901086530-1	Pablo Pineda
Arepitas de mamá	1053807085	Juan Sebastian Rodríguez Muñoz
INVERSIONES H&M	901085600	Jorge Laberto Muñoz Henao
los galgos sas	800093067	Jessica orozco
JC ECHEVERRY INGENIERIA SAS	901382070-2	Daniela Echeverri Aguirre

En el anterior cuadro se muestra las empresas inscritas para la intervención

13. Estrategia de difusión

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

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

Piezas publicadas durante el mes: AGOSTO

14. Coordinación de la estrategia

La Oficina Empresarial cuenta con un proceso estructurado de seguimiento y evaluación, respaldado por herramientas e instrumentos que garantizan la calidad de los servicios ofrecidos. Este proceso es liderado por el coordinador contratado, quien supervisa su correcta ejecución.
El monitoreo se realiza a través del software propio de la Oficina, que permite hacer seguimiento en tiempo real a las asesorías brindadas por cada consultor. La herramienta facilita identificar los temas atendidos, las asesorías asignadas versus las efectivamente realizadas, y el desempeño general del equipo.
Con base en estos reportes, la coordinación valida el cumplimiento de metas y toma decisiones oportunas para ajustar estrategias, asegurando que los empresarios reciban una orientación pertinente y de valor.
Herramienta de gestión: La plataforma concentra toda la información operativa de la Oficina Empresarial. Su desarrollo buscó automatizar los procesos de agendamiento y atención, garantizando un servicio ágil, inmediato y controlado.**https://oficinaempresarial.ccmpc.org.co/**

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

Soportes:

Temas legales: **1. TEMAS LEGALES**

Verificación de obligaciones: **OBLIGACIONES A AGOSTO.xlsx**

15. Atención jurídica desde Unidad de Registro CCMPC

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

16. Acceso a eventos

Se cuenta con el acceso a los diferentes eventos que se realizan desde la Cámara, con la herramienta “Cloud Events” a cual se está aplicando a los talleres que se realizan desde la Oficina Empresarial, y

los cuales aplican para la comunidad empresarial, de acuerdo al área o programa que lo lance, el link de los eventos es: https://www.cloudevents.com.co/es/camaramanizales

17. Informe Financiero

Tabla 34

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

Soportes:
Sabanas contables: SABANAS CONTABLES

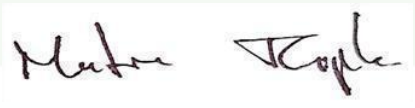
Control presupuestal: CONTROL PRESUPUESTAL

Manizales, 11 de septiembre de 2026

Oficina Empresarial



Francy Hernández Navarro
Gestor Oficina Empresarial



Martin Felipe Restrepo Castaño
Profesional Fortalecimiento Empresarial