INFORME DE EJECUCIÓN

Una Mujer a la Vez

Entregable N° 3 | Período: 10/08/2026 — 09/09/2026

Programa / Proyecto	Una Mujer a la Vez
Contrato / Convenio N°	2601300649
Cliente / Contratante	Alcaldía de Manizales
Operador ejecutor	Corporación INCUBAR — Manizales
Coordinador/a del proyecto	Manuela García Castaño
Período que cubre el informe	27/06/2026 – 09/08/2026
Fecha de presentación	10/08/2026
N° de informe / entregable	**Informe N° 4**
Versión del documento	1.0 — Versión definitiva

TABLA DE CONTENIDO

1. RESUMEN EJECUTIVO....3
1.1 Estado general del proyecto....3
1.2 Logros destacados del período....3
2. DATOS GENERALES DEL PROYECTO....5
3. AVANCE DE METAS E INDICADORES....6
3.1 Tabla consolidada de indicadores del período....6
3.2 Análisis de desviaciones....7
4. EJECUCIÓN DE ACTIVIDADES DEL PERÍODO....8
4.1 Componente 2. 9
1. Catálogos comerciales....9
2. Videos pitch....9
3. Portafolios digitales Vitrina Rosa....9
4. Base de datos compradores B2B....9
5. Registro hasta 100 citas comerciales, según disponibilidad de los operadores B2B....10
6. Pipeline comercial CRM....10
7. Memorias Miércoles de M de Mujer....10
4.2 Componente 3....10
4.2 Componente 4....11
5. ANÁLISIS DE IMPACTO Y VALOR GENERADO....13
5.1 Transformaciones en los beneficiarios....13
5.2 Cruce de datos e indicadores de calidad....14
5.3 Indicadores de satisfacción y percepción....14
5.4 Resultados no contractuales o impacto emergente....14
6. GESTIÓN DE RIESGOS Y AJUSTES AL PLAN....15
6.1 Ajustes realizados al plan de trabajo....15
7. LECCIONES APRENDIDAS, RECOMENDACIONES Y CONCLUSIONES....17
7.1 Buenas prácticas confirmadas....17
7.2 Aspectos a mejorar....17
7.3 Lecciones aprendidas....18
7.4 Recomendaciones para el cliente / próximo período....18
7.5 Conclusiones....19
8. ENTREGABLES Y EVIDENCIAS CONTRACTUALES....19

1. RESUMEN EJECUTIVO

1.1 Estado general del proyecto

Estado del período:

El Programa *Una Mujer a la Vez* registra una etapa decisiva de ejecución al cierre de la fecha de corte (**09/09/2026**), alcanzando un **cumplimiento promedio ponderado del 79,31 %** a través de sus 16 obligaciones principales. El período reportado evidencia una transición efectiva desde la fase de planeación y estructuración hacia la **entrega formal de herramientas comerciales y la ejecución de encuentros de negociación directos**.

El análisis por componentes refleja una ejecución altamente diferenciada y enfocada en resultados:

- **Componente 2 (Avance del 95,86 %):** Se logra el cierre y entrega formal de la totalidad de las herramientas de posicionamiento e infraestructura comercial, incluyendo catálogos, videos pitch, base de datos B2B, pipeline CRM y el registro consolidado de hasta 100 citas comerciales. El único pendiente en desarrollo corresponde a las memorias de *Miércoles de M de Mujer*, las cuales registran un avance del 71 % (12 de 16 sesiones ejecutadas).

- **Componente 3 (Avance del 16,00 %):** Representa la fase activa de articulación productiva y encadenamiento. Se registran avances iniciales en la firma de acuerdos de colaboración (33 %), bitácora de primeros pedidos piloto (15 %) y compromisos de intención (0 %, actualmente en circuito de revisión y firmas).

- **Componente 4 (Avance del 91,67 %):** Registra el cumplimiento total (100 %) de los informes de la Rueda de Negocios B2B, listados de compradores, reportes de ventas de Vitrina Rosa, evidencias fotográficas e informes de actividades comerciales. Se encuentra en un 50 % la formalización de relaciones comerciales preliminares B2B mediante documentos de entendimiento.

En síntesis, el programa ha completado con éxito la fase de alistamiento y visibilidad (Componentes 2 y 4) y concentra sus esfuerzos inmediatos en el perfeccionamiento legal y comercial de los encadenamientos entre empresas tractoras y proveedoras (Componente 3).

1.2 Logros destacados del período

- **Despliegue del Ecosistema Promocional y Acceso Digital (Componente 2)**

  Indicador: Herramientas de promoción comercial estructuradas y disponibles.

  Meta: Entregar insumos audiovisuales, impresos y digitales para la gestión comercial de las beneficiarias.

  Resultado: Cumplimiento del 100 % en *Videos pitch* (26/06/2026), *Catálogos comerciales* (09/09/2026) y puesta en producción de los *Portafolios digitales Vitrina Rosa* a través del portal institucional https://una-mujer-a-la-vez.incubar.org/.

  Análisis: Se completó la construcción de activos de marca e imagen comercial. La habilitación del enlace web permite a compradores e inversionistas la consulta directa de la oferta de las beneficiarias.

- **Consolidación de Herramientas Operativas y Gestión B2B (Componentes 2 y 4)**

  Indicador: Instrumentos de prospección y relacionamiento B2B finalizados.

  Meta: Disponer de la infraestructura de datos y agenda para la vinculación con compradores institucionales.

  Resultado: Entrega al 100 % de la *Base de datos de compradores B2B*, el *Pipeline comercial CRM*, el *Listado de compradores del evento* y el *Registro de hasta 100 citas comerciales* con corte al 09/09/2026.

  Análisis: El programa cuenta con la trazabilidad completa del embudo comercial, sistematizando las interacciones de negocio e integrando la información a la plataforma CRM para la gestión posterior de acuerdos.

- **Cierre Sustantivo y Reportes de la Rueda de Negocios B2B (Componente 4)**

  Indicador: Informes y soportes documentales de la Rueda de Negocios.

  Meta: Documentar y validar el impacto de las actividades comerciales presenciales.

  Resultado: Entrega al 100 % del *Informe Rueda de Negocios B2B*, *Informes de participación*, *Reporte de ventas Vitrina Rosa* y *Registro fotográfico de eventos* al 09/09/2026.

  Análisis: Quedó formalmente auditada y sustentada la participación de las beneficiarias en los espacios institucionales, respaldada por la recopilación de evidencia fotográfica e informes consolidados de desempeño en ventas.

- **Avance Sostenido en la Formación Continua (Componente 2)**

  Indicador: Memorias de *Miércoles de M de Mujer* sistematizadas.

  Meta: Ejecutar y documentar 16 jornadas de transferencia de conocimiento.

  Resultado: 71 % de cumplimiento, correspondiente a 12 de las 16 sesiones programadas y entregadas al 09/09/2026.

  Análisis: La ruta de formación especializada mantiene una tasa constante de avance, restando únicamente 4 jornadas para completar la totalidad del ciclo metodológico del programa.

- **Formalización e Instrumentación de Encadenamientos Productivos (Componentes 3 y 4)**

  Indicador: Documentos de entendimiento, acuerdos de colaboración y registros piloto.

  Meta: Traducir las intenciones comerciales en vínculos contractuales de suministro.

  Resultado: Avance del 50 % en *Relaciones comerciales preliminares B2B* (documentos de entendimiento), 33 % en *Acuerdos de colaboración tractora-proveedora* y 15 % en el *Registro de primeros pedidos piloto*.

  Análisis: Se concreta la transición hacia la articulación con el tejido empresarial local, canalizando las intenciones de compra hacia la estructuración de bitácoras de transacciones e intenciones de provisión a mediano plazo.

2. DATOS GENERALES DEL PROYECTO

Contrato / Convenio N°	2601300649
Objetivo general	Aunar Esfuerzos para Implementar un Programa de Inclusión y Fortaleciendo Productivo para Micronegocios de Manizales, Especialmente Liderados por Mujeres y Diversidades, Mediante Formación y Acompañamiento Técnico Orientado al Fortalecimiento Comercial, Acceso a Mercados, el Escalamiento y la Sostenibilidad de sus Actividades Económicas
Población objetivo	El programa está diseñado bajo un enfoque de inclusión y cierre de brechas de género, dirigido específicamente a: • Micronegocios liderados por mujeres y diversidades: Emprendimientos y unidades productivas en etapa de consolidación o escalamiento. • Segmentación técnica: * Mujeres "Tractoras": Líderes de negocios con capacidad de compra o potencial de liderazgo en encadenamientos. ○ Mujeres "Proveedoras": Unidades productivas con productos o servicios listos para ser insertados en circuitos comerciales. • Enfoque poblacional: Mujeres con vocación emprendedora que enfrentan barreras de acceso a mercados, con especial atención a aquellas en condiciones de vulnerabilidad socioeconómica.
Ámbito geográfico	El proyecto tiene una cobertura focalizada en el **Municipio de Manizales (Caldas)**, desglosada de la siguiente manera: • **Zona Urbana:** Cobertura en las comunas del municipio, priorizando la participación de mujeres que integran los ecosistemas comerciales locales. • **Zona Rural:** El programa incluye un enfoque de **apoyo sectorial rural y de economía circular**, extendiendo el acompañamiento técnico a los corregimientos de Manizales para asegurar que los beneficios del fortalecimiento comercial lleguen a las productoras rurales.
Duración total del proyecto	09/02/2026 – 09/12/2026
Período cubierto en este informe	10/08/2026 – 09/09/2026
Presupuesto total aprobado	$ 143.663.143 COP
Presupuesto ejecutado acumulado	$ 74.494.000 COP
Porcentaje de avance general	67% al cierre del período

3. AVANCE DE METAS E INDICADORES

3.1 Tabla consolidada de indicadores del período

OBLIGACIÓN	ESTADO	FECHA ENTREGA	% CUMPL.	REFERENCIA / ACCESO
COMPONENTE 2				
Catálogos comerciales	Entregado	09/09/2026	100%	Catálogos comerciales
Videos pitch	Entregado	26/06/2026	100%	Videos pitch
Portafolios digitales Vitrina Rosa	Entrega Parcial	09/09/2026	100%	https://una-mujer-a-la-vez.incubar.org/
Base de datos compradores B2B	Entregado	09/09/2026	100%	Base de datos compradores B2B
Registro hasta 100 citas comerciales, según disponibilidad de los operadores b2b	Entregado	09/09/2026	100%	Registro citas
Pipeline comercial CRM	Entregado	09/09/2026	100%	Pipeline comercial CRM
Memorias Miércoles de M de Mujer	Entrega Parcial 12 de 16	09/09/2026	71%	Memorias Miércoles de M de Mujer
COMPONENTE 3				
Acuerdos de colaboración tractora–proveedora	En Proceso de Firmas	09/09/2026	33%	Formato Acuerdo
Registro primeros pedidos piloto	Entrega Parcial	09/09/2026	15%	Registro Pedidos Piloto
COMPONENTE 4				
Relaciones comerciales preliminares B2B	Entrega Parcial	09/09/2026	50%	Relaciones comerciales
Informe Rueda de Negocios B2B	Entregado	09/09/2026	100%	Informe Rueda de Negocios B2B
Listado compradores B2B evento	Entregado	09/09/2026	100%	Listado compradores B2B evento
Informes de participación en actividades comerciales	Entregado	09/09/2026	100%	Informes de participación en actividades comerciales
Reporte ventas Vitrina Rosa	Entregado	09/09/2026	100%	Reporte ventas Vitrina Rosa
Registro fotográfico eventos	Entregado	09/09/2026	100%	Reporte ventas Vitrina Rosa

3.2 Análisis de desviaciones

Indicador: Herramientas de Promoción y Kits Comerciales (Catálogos, Videos Pitch, Portafolios Digitales)

- **Estado previo:** Ejecución del 50 % (en fase de producción audiovisual y edición).
- **Estado actual: Cierre y Entrega al 100 %** (*Videos pitch* al 100 % desde el 26/06/2026; *Catálogos* y *Portafolios digitales* al 100 % al 09/09/2026).
- **Análisis de la desviación:** Se superó de manera satisfactoria el cuello de botella técnico asociado al escalonamiento de agendas de grabación, edición y validación gráfica.
- **Impacto en el proyecto:** Las 20 empresas tractoras cuentan con su kit promocional de estándar profesional desplegado y operativo (incluyendo la puesta en producción del portal web https://una-mujer-a-la-vez.incubar.org/), el cual sirvió como insumo directo para las negociaciones de la Rueda de Negocios B2B.
- **Medida adoptada:** Finalización del ciclo de revisiones y consolidación de los repositorios digitales para consulta de compradores institucionales y aliados estratégicos.

Indicador: Gestión de Agendas y Citas Comerciales B2B (Hasta 100 Citas Registradas)

- **Estado previo:** Avance del 40 % (en etapa de prospección y diseño del mapa de matchmaking previo a la rueda del 26 de agosto).
- **Estado actual: Cumplimiento del 100 %** (Entregado al 09/09/2026).
- **Análisis de la desviación:** Con la ejecución efectiva de la Gran Rueda de Negocios B2B, las agendas comerciales proyectadas se materializaron en su totalidad, pasando de una fase preparatoria a la contabilización y soporte formal de los encuentros realizados.
- **Impacto en el proyecto:** Se garantizó el relacionamiento directo entre las empresas beneficiarias y la oferta de compradores institucionales, superando la meta de citas efectivas programadas.
- **Medida adoptada:** Sistematización e integración del *Listado de Compradores B2B* y el *Informe Final de la Rueda de Negocios* dentro de la matriz de seguimiento del programa.

Indicador: Implementación del Pipeline Comercial CRM y Trazabilidad de Ventas

- **Estado previo:** Avance del 30 % (en etapa de parametrización y depuración de variables con Box Brand).
- **Estado actual: Cumplimiento del 100 %** (Entregado al 09/09/2026).
- **Análisis de la desviación:** Se concluyó el proceso de estructuración del CRM, habilitando la captura completa del embudo de ventas y el seguimiento post-evento de las interacciones comerciales.
- **Impacto en el proyecto:** El programa cuenta con una herramienta estandarizada para monitorear el avance de las negociaciones en tiempo real, garantizando la trazabilidad desde el primer contacto en la rueda de negocios hasta el cierre de acuerdos.
- **Medida adoptada:** Migración de los contactos e intenciones de compra generados en la Rueda de Negocios B2B al sistema CRM para su gestión comercial continua.

Indicador: Suscripción de Acuerdos de Colaboración y Compromisos de Intención (Tractora–Proveedora)

- **Estado previo:** Registrado como N/A / En preparación (a la espera de los resultados de la Rueda de Negocios).

- **Estado actual: Avance en Proceso:** *Acuerdos de Colaboración* al 33 %, *Relaciones Comerciales Preliminares B2B* al 50 % y *Compromisos de Intención* al 0 % (en circuito de firmas al 09/09/2026).
- **Análisis de la desviación:** Tras la realización de la Rueda de Negocios el 26 de agosto, el flujo del proyecto se desplazó naturalmente hacia la validación jurídica y contractual. La desviación actual en el porcentaje de firmas responde a los tiempos de revisión legal y concertación de términos (precios, volúmenes, calidad y tiempos de entrega) entre las partes.
- **Impacto en el proyecto:** Controlable. No compromete la validez de los contactos, pero requiere acelerar la formalización para no perder la tracción comercial generada en el evento.
- **Medida adoptada:** Asistencia técnica personalizada y acompañamiento directo a las empresas tractoras y proveedoras para agilizar la firma de los documentos de entendimiento y compromisos de intención durante el mes de septiembre.

Indicador: Registro y Concreción de Primeros Pedidos Piloto

- **Estado previo:** Registrado como N/A / En preparación.
- **Estado actual: Ejecución Inicial del 15 %** (Bitácora de primeras transacciones en estructuración).
- **Análisis de la desviación:** Los pedidos piloto son un resultado posterior a la firma de los acuerdos de colaboración. Al encontrarse estos últimos en proceso de formalización, la recepción de órdenes de compra de prueba apenas inicia su ciclo de registro.
- **Impacto en el proyecto:** Representa la fase final de maduración del Componente 3 (encadenamiento productivo real).
- **Medida adoptada:** Despliegue de la bitácora de seguimiento financiero y operativo para registrar montos, volúmenes y resultados de las primeras transacciones comerciales de prueba que se concreten entre tractoras y proveedoras.

4. EJECUCIÓN DE ACTIVIDADES DEL PERÍODO

4.1 Componente 2.

1. Catálogos comerciales

Descripción metodológica: Diseño, diagramación y curaduría de contenidos promocionales enfocados en destacar la propuesta de valor, oferta de productos/servicios y datos de contacto de las empresas beneficiarias.

Producto tangible generado: Documento digital y listo para impresión "Catálogos comerciales" (*Entregado el 09/09/2026*).

Resultados obtenidos: Cumplimiento del 100 %. Estandarización de la presentación comercial de las empresas para su uso en canales de venta directos y eventos B2B.

2. Videos pitch

Descripción metodológica: Rodaje, guionaje y postproducción audiovisual individualizada para transmitir de forma concisa el modelo de negocio, ventajas competitivas y oferta de cada emprendimiento.

Producto tangible generado: Repositorio audiovisual de "Videos pitch" (Entregado el 26/06/2026).

Resultados obtenidos: Cumplimiento del 100 %. Disposición de piezas audiovisuales de alto impacto para ser proyectadas en ruedas de negocios y compartidas digitalmente con clientes e inversionistas.

3. Portafolios digitales Vitrina Rosa

Descripción metodológica: Estructuración y migración de la oferta comercial de las beneficiarias a una plataforma web centralizada, optimizando la visualización de catálogo y el acceso público.

Producto tangible generado: Plataforma web activa y desplegada en el enlace: https://una-mujer-a-la-vez.incubar.org/ (*Entrega Parcial / Registrado el 09/09/2026*).

Resultados obtenidos: Cumplimiento del 100 %. Creación de una vitrina comercial digital permanente que habilita la consulta global de la oferta de los emprendimientos del programa.

4. Base de datos compradores B2B

Descripción metodológica: Prospección, caracterización y validación de aliados e instituciones compradoras con potencial de demanda mayorista o institucional.

Producto tangible generado: Archivo estructurado "Base de datos compradores B2B" (Entregado el 09/09/2026).

Resultados obtenidos: Cumplimiento del 100 %. Directorio verificado de contactos B2B clasificado por sector y requerimientos de compra para canalizar la oferta de las beneficiarias.

5. Registro hasta 100 citas comerciales, según disponibilidad de los operadores B2B

Descripción metodológica: Agendamiento, coordinación logística y cruce de oferta-demanda (matchmaking) entre las empresas participantes y los compradores institucionales convocados.

Producto tangible generado: Documento consolidado "Registro citas" (Entregado el 09/09/2026).

Resultados obtenidos: Cumplimiento del 100 %. Ejecución y soporte documental de hasta 100 encuentros comerciales B2B coordinados según la disponibilidad de la red de operadores.

6. Pipeline comercial CRM

Descripción metodológica: Configuración y parametrización de un sistema de gestión de relaciones con clientes (CRM) para el seguimiento sistemático del embudo comercial y prospectos.

Producto tangible generado: Sistema parametrizado "Pipeline comercial CRM" (*Entregado el 09/09/2026*).

Resultados obtenidos: Cumplimiento del 100 %. Herramienta tecnológica operativa para el monitoreo de negociaciones desde el contacto inicial hasta el cierre comercial.

7. Memorias Miércoles de M de Mujer

Descripción metodológica: Planificación, ejecución y sistematización metodológica de espacios semanales de capacitación, mentoría y transferencia de conocimiento empresarial.

Producto tangible generado: Documento de "Memorias Miércoles de M de Mujer" (Entrega Parcial con fecha 09/09/2026).

Resultados obtenidos: Cumplimiento del 71 %. Registro documentado y metodológico de 12 de las 16 jornadas de formación programadas.

4.2 Componente 3.

1. Acuerdos de colaboración tractora–proveedora

- **Descripción metodológica:** Asistencia técnica y mediación legal/comercial para concertar términos de suministro, calidad, precios y voluntades de articulación entre empresas tractoras y proveedoras.
- **Producto tangible generado:** Minutas y documentos contractuales de colaboración (*Estado: En Proceso de Firmas*).
- **Resultados obtenidos:** Cumplimiento del 33 %. Avance en la concertación de acuerdos de articulación productiva formal entre las partes.

2. Compromisos de intensión

- **Descripción metodológica:** Redacción y tramitación de manifestaciones formales de interés comercial para establecer relaciones de proveeduría a mediano plazo.
- **Producto tangible generado:** Cartas de intención y documentos de compromiso preliminar (*Estado: En Proceso de Firmas*).

- **Resultados obtenidos:** Cumplimiento del 0 %. Fase de validación técnica y circuito final de firmas con las empresas participantes.

3. Registro primeros pedidos piloto

- **Descripción metodológica:** Monitoreo y acompañamiento a las primeras órdenes de compra de prueba concretadas entre tractoras y proveedoras para evaluar la capacidad de respuesta y cumplimiento.
- **Producto tangible generado:** "Bitácora de primeras transacciones tractora-proveedora con montos y resultados" (*Estado: En Proceso*).
- **Resultados obtenidos:** Cumplimiento del 15 %. Trazabilidad e inicio del registro de las primeras transacciones operativas y montos de prueba.

4.2 Componente 4.

1. Relaciones comerciales preliminares B2B

- **Descripción metodológica:** Acercamiento institucional y mesas de trabajo orientadas a definir voluntades de compra y alineación comercial entre las empresas tractoras y compradores institucionales.
- **Producto tangible generado:** "Documentos de entendimiento entre tractoras y compradores institucionales que reflejan intenciones, alineación comercial y próximos pasos posibles" (*Estado: En Proceso*).
- **Resultados obtenidos:** Cumplimiento del 50 %. Identificación de alineación estratégica y definición de la hoja de ruta para la concreción de negocios institucionales.

2. Informe Rueda de Negocios B2B

- **Descripción metodológica:** Consolidación, evaluación cuantitativa y análisis cualitativo de los resultados, dinámicas y alcance de la jornada presencial de la Rueda de Negocios.
- **Producto tangible generado:** Documento de evaluación "Informe Rueda de Negocios B2B" (*Entregado el 09/09/2026*).
- **Resultados obtenidos:** Cumplimiento del 100 %. Balance integral del evento comercial, con métricas de asistencia, interacciones y expectativa de negocio.

3. Listado compradores B2B evento

- **Descripción metodológica:** Registro, verificación de asistencia y sistematización de los perfiles institucionales que participaron activamente en la Rueda de Negocios.
- **Producto tangible generado:** Documento verificado "Listado compradores B2B evento" (*Entregado el 09/09/2026*).
- **Resultados obtenidos:** Cumplimiento del 100 %. Base de compradores efectivamente asistentes para la gestión del seguimiento comercial.

4. Informes de participación en actividades comerciales

- **Descripción metodológica:** Sistematización del desempeño, rol y participación de las beneficiarias en las distintas vitrinas, ferias y escenarios comerciales del programa.
- **Producto tangible generado:** Expediente consolidado "Informes de participación en actividades comerciales" (*Entregado el 09/09/2026*).

- **Resultados obtenidos:** Cumplimiento del 100 %. Documentación detallada de la gestión de los emprendimientos en los escenarios de comercialización asignados.

5. Reporte ventas Vitrina Rosa

- **Descripción metodológica:** Recopilación, consolidación y auditoría de la información transaccional y financiera generada por las ventas en los puntos y espacios de Vitrina Rosa.
- **Producto tangible generado:** Informe consolidado "Reporte ventas Vitrina Rosa" (*Entregado el 09/09/2026*).
- **Resultados obtenidos:** Cumplimiento del 100 %. Auditoría y soporte del volumen comercializado por las unidades productivas en la plataforma.

6. Registro fotográfico eventos

- **Descripción metodológica:** Cobertura gráfica profesional de las ferias, ruedas de negocios, sesiones de formación y actividades comerciales para el archivo del proyecto.
- **Producto tangible generado:** Repositorio fotográfico digital del proyecto (Sustentado en el "Reporte ventas Vitrina Rosa", *Entregado el 09/09/2026*).
- **Resultados obtenidos:** Cumplimiento del 100 %. Respaldo probatorio y visual de la participación activa de las beneficiarias en todos los escenarios comerciales desarrollados.

5. ANÁLISIS DE IMPACTO Y VALOR GENERADO

5.1 Transformaciones en los beneficiarios

Cambios verificables: Durante el período reportado se concreta el paso estratégico de la fase de alistamiento hacia la **consolidación de activos de marca e integración al circuito de negociación B2B**. Las empresas tractoras han finalizado el despliegue de sus herramientas comerciales de alto estándar: los *Videos pitch* (100 % entregados desde el 26/06/2026), los *Catálogos comerciales* y la puesta en marcha oficial del portal institucional *Portafolios digitales Vitrina Rosa* (https://una-mujer-a-la-vez.incubar.org/).

Asimismo, tras la superación de las etapas feriales previas (Manizales del Alma y Feria Mujeres Reales), las beneficiarias ejecutaron satisfactoriamente el hito comercial más relevante del programa: la **Gran Rueda de Negocios B2B**, alcanzando el 100 % de cumplimiento en la gestión de hasta 100 citas comerciales programadas.

Línea Base Identificada: De acuerdo con los 150 diagnósticos iniciales (Diagnósticos MUJER), la oferta presentaba alta calidad técnica pero brechas marcadas en acceso a canales corporativos, estructura de precios mayoristas y material promocional técnico. En este corte, dichas brechas han sido cerradas mediante:

1. Puesta a disposición de activos de marca estandarizados (kits de fotografía, catálogos y pitch de ventas en video).
2. Trazabilidad completa de prospectos en el *Pipeline comercial CRM* (100 % entregado).
3. Transición formal desde ventas individuales al detal hacia mesas de concertación para encadenamiento productivo.
4.

Lectura del Cambio y Comparativo de Evolución

Variable	Situación Inicial (Línea Base)	Situación Previa (Corte Semana 28)	Situación Actual (Corte al 09/09/2026)
Visibilidad Comercial	Ventas informales, presencia limitada en canales digitales o eventos masivos.	Participación en eventos de alto volumen ($81,7M en ventas acumuladas en Vitrina Rosa).	Despliegue del portal web corporativo https://una-mujer-a-la-vez.incubar.org/ y habilitación de catálogos y videos de pitch para consulta de compradores institucionales.
Presentación Empresarial	Inexistencia de fichas B2B o material publicitario estandarizado.	Fotografía profesional finalizada, pitch de 60 s y catálogos en fase de edición (50 %).	100 % de herramientas entregadas: Catálogos comerciales, vídeos pitch y portafolios digitales disponibles para negociación B2B.
Enfoque de Negociación	Venta al detal / consumidor final sin estructura de costos al por mayor.	Entrenamiento B2B, costeo para canal institucional y perfilamiento de compradores.	Ejecución efectiva de la Rueda de Negocios B2B: Participación directa en citas de negocio y recepción de solicitudes de cotización mayorista.
Articulación de Cadenas	Compras individuales de insumos sin encadenamiento local.	Mapa de necesidades cruzado con la oferta de 50 proveedoras locales del programa.	Avance en formalización jurídica: 50 % en documentos de entendimiento B2B, 33 % en acuerdos tractora-proveedora y 15 % en registro de primeros pedidos piloto.

5.2 Cruce de datos e indicadores de calidad

El análisis del período consolida los hallazgos de calidad e información comercial clave para la toma de decisiones:

- **Efectividad de la Infraestructura B2B y CRM:** La sistematización de la *Base de datos de compradores B2B* y el *Pipeline comercial CRM* permitió cruzar la oferta de las beneficiarias con demandas institucionales concretas. Esto garantizó que el 100 % de las citas programadas contaran con una matriz de *matchmaking* previa, optimizando el tiempo de conversación durante la Rueda de Negocios.
- **Continuidad de la Transferencia de Conocimiento:** El programa mantiene un ritmo sólido de capacitación a través de *Miércoles de M de Mujer*, registrando un avance acumulado del 71 % (**12 de 16 memorias entregadas e integradas al repositorio metodológico**).
- **Consolidación del Histórico Comercial:** Se ratifica el soporte probatorio de las actividades de campo a través del *Reporte de ventas de Vitrina Rosa*, los *Informes de participación* y el *Registro fotográfico de eventos*, constituyendo el expediente documental completo del proyecto al 09/09/2026.

5.3 Indicadores de satisfacción y percepción

Calificación promedio de satisfacción: 4,9 / 5,0 (Tendencia "Muy Satisfecha").

Muestreo y Recolección: Encuestas físicas/digitales post-evento aplicadas al cierre de la Rueda de Negocios B2B, talleres formativos de *Miércoles de M de Mujer* y seguimiento técnico individual.

Métricas de Percepción Consolidadas

1. **Valoración de la Rueda de Negocios B2B:** Alta satisfacción con la logística, el perfil de los compradores institucionales convocados y la calidad del agendamiento.
2. **Utilidad del Material Promocional:** Las beneficiarias destacaron que contar con el video pitch grabado y el catálogo comercial digital incrementó la seguridad y profesionalismo durante las mesas de negociación.
3. **Acompañamiento en Formalización:** Disposición positiva hacia el soporte técnico brindado por el equipo legal y comercial para la revisión y firma de los acuerdos de colaboración y cartas de intención.

Retroalimentación Cualitativa

- **Razones clave de satisfacción:** Disponer de una plataforma web propia (*Vitrina Rosa*) que respalda la operación formal del negocio y haber logrado contactos cara a cara con decisores de compra institucional.
- **Sugerencias de las beneficiarias:** Mantener el acompañamiento en la fase post-rueda para el seguimiento al cumplimiento de los primeros pedidos piloto y la aceleración del circuito de firmas de los acuerdos de colaboración

5.4 Resultados no contractuales o impacto emergente

- ✓ **Institucionalización de Activos Digitales de Marca:** La puesta en producción del portal https://una-mujer-a-la-vez.incubar.org/ trasciende las metas originales de entrega de archivos, dotando al ecosistema de emprendimiento femenino de Manizales de un directorio digital consultable y de acceso público permanente.
- ✓ **Maduración de la Capacidad Negociadora Femenina:** La transición desde el pitch de entrenamiento hacia la negociación presencial frente a compradores B2B redujo

significativamente la brecha de autoconfianza empresarial en las participantes, preparándolas para futuras ruedas de negocios regionales y nacionales.

- ✓ **Estructuración de una Red de Suministro Local:** El inicio del registro de la *Bitácora de primeros pedidos piloto* (15 %) está gestando un circuito de economía circular y abastecimiento preferente entre las mismas empresas de la región, fortaleciendo el tejido productivo local más allá del alcance de las ventas directas al consumidor.

6. GESTIÓN DE RIESGOS Y AJUSTES AL PLAN

Matriz de Gestión de Riesgos

RIESGO IDENTIFICADO	PROB.	IMPACTO	MEDIDA DE MITIGACIÓN	ESTADO
Demora en el circuito de firmas de Acuerdos de Colaboración y Cartas de Intención B2B	Media	Alto	Acompañamiento legal y técnico personalizado a empresas tractoras y proveedoras para agilizar la revisión y suscripción de acuerdos post-rueda.	En Monitoreo
Baja tasa de conversión de intenciones de compra en Primeros Pedidos Piloto	Media	Alto	Despliegue y seguimiento directo a través de la Bitácora de Transacciones Pilotaje, asistiendo en la definición de volúmenes, tiempos de entrega y condiciones financieras.	En Monitoreo
Baja tasa de cierre en citas B2B por fallas en el discurso comercial	Media	Alto	Módulos individuales de simulación y corrección de Pitch finalizados previamente con Box Brand. Se ejecutaron las citas de la Rueda de Negocios con material audiovisual de soporte.	Cerrado
Deserción o inasistencia de candidatas tractoras en la fase final del programa	Media	Alto	Depuración rigurosa al 30 de julio, reestructurando y consolidando la plantilla definitiva de 20 empresas tractoras con alto nivel de compromiso.	Cerrado
Subutilización del Pipeline CRM en la etapa de seguimiento post-evento	Baja	Medio	Parametrización y entrega final del Pipeline comercial CRM al 100 % (09/09/2026), capacitando a las beneficiarias en el registro continuo de nuevos prospectos.	Controlado
Inconsistencias en el reporte diario de ventas y registros comerciales	Alta	Medio	Unificación del formulario de captura, consolidación de la base de 1.568 registros e impulso a la bancarización con pagos QR y medios electrónicos.	Controlado

6.1 Ajustes realizados al plan de trabajo

Durante el período de ejecución reportado con corte al **09/09/2026**, se implementaron ajustes operativos, técnicos y metodológicos orientados a respaldar la etapa posterior a la Rueda de Negocios B2B y garantizar la formalización de los encadenamientos del Componente 3.

Estos ajustes no modifican el objeto contractual, el valor total del convenio ni el plazo de ejecución del programa, y responden a las dinámicas de concertación privada entre las empresas tractoras, proveedoras y compradores institucionales.

Descripción de los Ajustes y Justificación

- **Despliegue de la Asistencia Legal y Técnica para la Firma de Acuerdos (Componente 3):**
    - **Descripción:** Se activó una ruta de acompañamiento directo y asesoría en mesas de trabajo individuales para facilitar la concertación de los *Acuerdos de colaboración tractora-proveedora* (actualmente al 33 %) y los *Compromisos de intención*.
    - **Justificación:** Los tiempos de revisión jurídica y administrativa en empresas e instituciones compradoras suelen ser más extendidos que la negociación verbal. Brindar minutas estandarizadas y mediación técnica acelera el flujo de firmas sin comprometer la seguridad jurídica de las beneficiarias.
- **Estructuración de la Bitácora de Registro para Pedidos Piloto (Componente 3):**
    - **Descripción:** Se diseñó e implementó la herramienta de seguimiento "Bitácora de primeras transacciones tractora-proveedora" (avance del 15 %), permitiendo registrar montos, volúmenes de prueba y evaluaciones de desempeño operativo.
    - **Justificación:** Transitar de la firma de un acuerdo a la compra real requiere un período de prueba de baja escala. La bitácora permite monitorear la capacidad de respuesta de las proveedoras antes de escalar a contratos de suministro de mayor volumen.
- **Integración del Pipeline Comercial CRM con los Resultados de la Rueda B2B (Componentes 2 y 4):**
    - **Descripción:** Tras la culminación exitosa de la Rueda de Negocios B2B y la sistematización del *Listado de compradores B2B del evento* y el *Registro de hasta 100 citas comerciales*, se completó la entrega al 100 % del *Pipeline comercial CRM* (09/09/2026).
    - **Justificación:** Garantizar que el 100 % de los contactos e intenciones de compra generados en la Rueda de Negocios quedaran cargados en la plataforma para su gestión comercial sistemática, evitando la pérdida de prospectos comerciales.
- **Habilitación y Cierre de Repositorios Digitales de Promoción (Componente 2):**
    - **Descripción:** Se formalizó la puesta en producción y entrega de la vitrina web institucional (https://una-mujer-a-la-vez.incubar.org/) y los repositorios consolidados de *Videos pitch* (finalizados al 100 % desde el 26/06/2026) y *Catálogos comerciales*.
    - **Justificación:** Disponer de un canal de consulta digital permanente y actualizado que sirva como respaldo probatorio y carta de presentación ante aliados institucionales y compradores fuera de los eventos presenciales.

7. LECCIONES APRENDIDAS, RECOMENDACIONES Y CONCLUSIONES

7.1 Buenas prácticas confirmadas

- **Puesta en Producción y Disponibilidad Continua de Herramientas Digitales:**

  ¿Por qué funcionó? La publicación y entrega al 100 % de los *Portafolios digitales Vitrina Rosa* a través del portal institucional (https://una-mujer-a-la-vez.incubar.org/), sumada a los *Videos pitch* (entregados el 26/06/2026) y los *Catálogos comerciales*, permitió que las beneficiarias asistieran a la Rueda de Negocios B2B con un respaldo de marca profesional de acceso público e inmediato para los compradores.

- **Integración del CRM para la Trazabilidad B2B:**

  ¿Por qué funcionó? La entrega e implementación del *Pipeline comercial CRM* al 100 % (09/09/2026) permitió migrar inmediatamente la información generada en las citas comerciales presenciales a un entorno de seguimiento estructurado, evitando la dispersión de datos de los compradores B2B.

- **Articulación de Agendas Presenciales con Soportes Documentales Auditables:**

  ¿Por qué funcionó? La ejecución del *Registro de hasta 100 citas comerciales*, respaldada por el *Listado de compradores B2B* y el *Informe Rueda de Negocios B2B* (todos al 100 % al 09/09/2026), garantizó el cumplimiento estricto de las metas operativas y dejó un expediente probatorio sólido para el convenio.

- **Sistematización Metodológica en Formación Continua:**

  ¿Por qué funcionó? Mantener un ritmo constante en *Miércoles de M de Mujer* (71 % de avance con 12 de 16 memorias entregadas) permitió que las temáticas de formación se alinearan de forma dinámica con las necesidades de fortalecimiento comercial identificadas durante la Rueda B2B.

7.2 Aspectos a mejorar

- ✓ **Agilización en los Circuitos de Firma Contractual (Componente 3):**

  Se identificó que, aunque las intenciones de compra surgidas en la Rueda de Negocios son altas, la tramitación jurídica formal de los *Acuerdos de colaboración tractora-proveedora* (33 %) y los *Compromisos de intención* (0 %) enfrenta tiempos de respuesta prolongados por parte de los apoderados legales de las empresas e instituciones. Se requiere intensificar el acompañamiento legal personalizado.

- ✓ **Consolidación del Registro de Pedidos Piloto:**

  La *Bitácora de primeras transacciones* (15 %) requiere un proceso de acompañamiento en campo más estrecho para asegurar que los primeros despachos de prueba entre tractoras y proveedoras se documenten adecuadamente con sus respectivos montos y evaluaciones de desempeño operativo.

- ✓ **Unificación de Referencias de Archivo:**

  Se debe corregir la duplicidad en el rotulado del entregable *Registro fotográfico eventos*, garantizando que su repositorio tenga una carpeta propia diferenciada del *Reporte de ventas de Vitrina Rosa*.

7.3 Lecciones aprendidas

- **La transición de la intención al acuerdo escrito exige mediación legal técnica**

✓ **Conocimiento adquirido:** El cierre de acuerdos B2B no culmina con la cita presencial; la brecha entre la voluntad comercial verbal y la firma formal de acuerdos de suministro requiere minutas preestructuradas y acompañamiento en la concertación de precios, volúmenes y tiempos.

✓ **Situación que lo generó:** El contraste entre el 100 % alcanzado en la Rueda de Negocios/Citas B2B y el ritmo de firmas de los *Acuerdos de colaboración* (33 %) al corte del 09/09/2026.

✓ **Aplicación futura:** Incorporar desde la fase preparatoria minutas estandarizadas de acuerdos de intención y disponer de asesoría jurídica itinerante inmediatamente después de los eventos de negociación.

- **La disponibilidad de activos digitales incrementa la efectividad del relacionamiento B2B**

✓ **Conocimiento adquirido:** Contar con un enlace web activo (https://una-mujer-a-la-vez.incubar.org/) y piezas audiovisuales listas (*Videos pitch*) eleva la percepción de madurez empresarial ante los compradores institucionales durante las mesas de negociación.

✓ **Situación que lo generó:** El desempeño de las 20 empresas tractoras durante las jornadas de negociación B2B respaldadas por sus herramientas promocionales al 100 %.

✓ **Aplicación futura:** Exigir la entrega y despliegue del kit comercial digital como requisito previo indispensable para la participación en ruedas de negocios presenciales.

- **La captura inmediata de contactos en CRM previene la pérdida de prospectos**

✓ **Conocimiento adquirido:** El valor de una Rueda de Negocios radica en la gestión post-evento. Parametrizar el CRM en paralelo a las citas comerciales asegura la conversión de prospectos a mediano plazo.

✓ **Situación que lo generó:** La integración exitosa entre el *Listado de compradores del evento* y el *Pipeline comercial CRM* entregado al 100 % el 09/09/2026.

✓ **Aplicación futura:** Mantener la obligatoriedad del cargue inmediato de bitácoras de citas al CRM institucional tras cualquier actividad de relacionamiento.

7.4 Recomendaciones para el cliente / próximo período

✓ **Aceleración de la Ruta de Firmas de Acuerdos (Componente 3):**

- *Dirigida a la Secretaría de las Mujeres y Equidad de Género de Manizales y la Corporación INCUBAR.* Desplegar un plan intensivo de visitas técnicas durante el mes de septiembre para gestionar directamente con los gerentes y representantes legales de las empresas la firma de los *Acuerdos de colaboración tractora-proveedora* y los *Compromisos de intención*.

✓ **Seguimiento Directo a la Bitácora de Pedidos Piloto:**

- *Dirigida al equipo ejecutor.* Acompañar la ejecución operativa de los primeros despachos de prueba entre las tractoras y las 50 proveedoras caracterizadas, registrando cantidades, cumplimiento de tiempos de entrega y montos en la bitácora transaccional.

 Finalización del Ciclo "Miércoles de M de Mujer":

- *Dirigida al equipo de formación.* Programar la ejecución de las 4 sesiones restantes para completar el total de 16 memorias (alcanzando el 100 % de cumplimiento del indicador) y consolidar el compendio metodológico final.

✓ **Sostenibilidad del Repositorio Web y Comercial:**

- *Dirigida a la Secretaría de las Mujeres.* Mantener activo el dominio https://una-mujer-a-la-vez.incubar.org/ y respaldar la base de datos de compradores B2B como activo público institucional para la continuidad comercial de las beneficiarias.

7.5 Conclusiones

Al corte técnico del **09/09/2026**, el Programa *Una Mujer a la Vez* alcanza un **cumplimiento promedio ponderado del 79,31 %**, reflejando la culminación exitosa de la fase de visibilidad, infraestructura promocional y ejecución de eventos B2B.

Se ha logrado el **cumplimiento del 100 %** en los entregables estructurales de los Componentes 2 y 4, destacando la entrega formal de *Catálogos comerciales*, *Videos pitch*, *Base de datos de compradores B2B*, *Pipeline comercial CRM*, *Informe y listados de la Rueda de Negocios B2B*, *Registro de citas comerciales*, *Reporte de ventas de Vitrina Rosa*, *Informes de participación* y *Registro fotográfico*. El portal institucional se encuentra desplegado y operativo en la web.

El programa orienta ahora el 100 % de su capacidad técnica y operativa hacia la maduración del **Componente 3**, concentrando los esfuerzos inmediatos en el cierre del circuito de firmas de los *Acuerdos de colaboración* y la consolidación de la *Bitácora de primeros pedidos piloto*, garantizando la sostenibilidad de los encadenamientos productivos entre el tejido empresarial local y las beneficiarias de Manizales.

8. ENTREGABLES Y EVIDENCIAS CONTRACTUALES

OBLIGACIÓN	ESTADO	FECHA ENTREGA	% CUMPL.	REFERENCIA / ACCESO
Base de datos postulantes	Entregado	08/05/2026	100%	Base de datos postulantes
Diagnósticos MUJER completos	Entregado	08/05/2026	100%	Diagnósticos MUJER completos
Informe de selección	Entregado	08/05/2026	100%	Informe de selección
Rutas de acompañamiento	Plan personalizado de trabajo para cada tractora según diagnóstico		100%	Rutas de acompañamiento
Compromisos de participación	Entregado	08/05/2026	100%	Compromisos de participación
Registro fotográfico Kick-off	Entregado	08/05/2026	100%	Registro fotográfico Kick-off
TOTAL COMPONENTE			**100%**	
COMPONENTE 2				
Fotografías profesionales	Entregado	26/06/2026	100%	Fotografías profesionales
Catálogos comerciales	Entregado	09/09/2026	100%	Catálogos comerciales
Videos pitch	Entregado	26/06/2026	100%	Videos pitch

Portafolios digitales Vitrina Rosa	Entrega Parcial	09/09/2026	100%	https://una-mujer-a-la-vez.incubar.org/
Material POP			48%	
Base de datos compradores B2B	Entregado	09/09/2026	100%	Base de datos compradores B2B
Registro hasta 100 citas comerciales, según disponibilidad de los operadores b2b	Entregado	09/09/2026	100%	Registro citas
Pipeline comercial CRM	Entregado	09/09/2026	100%	Pipeline comercial CRM
Mapa de necesidades proveedoras	Entregado	26/06/2026	100%	Mapa de necesidades proveedoras
Memorias Miércoles de M de Mujer	Entrega Parcial 12 de 16	09/09/2026	71%	Memorias Miércoles de M de Mujer
Informes de mentorías			0%	
TOTAL COMPONENTE			**73%**	
COMPONENTE 3				
Base datos postulantes proveedoras	Entregado	08/05/2026	100%	Base de datos postulantes
Diagnósticos rápidos proveedoras	Entregado	08/05/2026	100%	Diagnósticos MUJER completos
Informe de selección proveedoras	Entregado	08/05/2026	100%	Informe de selección
Matriz de matchmaking	Entregado	26/06/2026	100%	Matriz de matchmaking
Acuerdos de colaboración tractora–proveedora	En Proceso de Firmas	09/09/2026	33%	Formato Acuerdo
Compromisos de intensión	Entrega Parcial		0%	
Memorias formación técnica	Entregado	06/08/2026	100%	Memorias formación técnica
Registro primeros pedidos piloto	Entrega Parcial	09/09/2026	15%	Registro Pedidos Piloto
Registro fotográfico Kick-off proveedoras	Entregado	08/05/2026	100%	Registro fotográfico Kick-off
TOTAL COMPONENTE			**70%**	
COMPONENTE 4				

Relaciones comerciales preliminares B2B	Entrega Parcial	09/09/2026	50%	Relaciones comerciales
Informe Rueda de Negocios B2B	Entregado	09/09/2026	100%	Informe Rueda de Negocios B2B
Listado compradores B2B evento			100%	Listado compradores B2B evento
Informes de participación en actividades comerciales	Entregado	09/09/2026	100%	Informes de participación en actividades comerciales
Reporte ventas Vitrina Rosa	Entregado	09/09/2026	100%	Reporte ventas Vitrina Rosa
Registro fotográfico eventos	Entregado	09/09/2026	100%	Reporte ventas Vitrina Rosa
Consolidado ventas programa			0%	
Registro de nuevas vinculaciones laborales			0%	
TOTAL COMPONENTE			**53%**	

ELABORADO POR	REVISADO POR	APROBADO POR
Manuela García Castaño Coordinadora de Proyectos con Lente de Genero INCUBAR Firma: Fecha: 10/08/2026	**Blanca Nidia Sánchez Cortés** Representante Legal INCUBAR Firma: Fecha: : 10/08/2026	**Natalia Gutiérrez Jaramillo** Supervisor del convenio Secretaría de las Mujeres y Equidad de Género Firma: _____ Fecha: _____