Corporación MULTIVERSE

NIT: 901.654.979-1

INFORME NO. 4

(PERIODO COMPRENDIDO DEL 01 AL 30 DE JUNIO DE 2026)

CONTRATO DE SERVICIOS No. 002 DE 2026 CELEBRADO ENTRE LA ASOCIACION SUPRADEPARTAMENTAL DE MUNICIPIOS PARA EL PROGRESO "ASOSUPRO" Y CORPORACION MULTIVERSE.

Objeto: IMPLEMENTACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS PARA LA GENERACIÓN DE INGRESOS PARA LA COMUNIDAD AFROCOLOMBIANA DEL MUNICIPIO DE PAZ DE ARIPORO, CASANARE"

ENTRE

ASOCIACION SUPRADEPARTAMENTAL DE MUNICIPIOS PARA EL PROGRESO – ASOSUPRO

Y

CORPORACION MULTIVERSE

Calle 15 # 25 – 20 B. Los Helechos – Cel. 3174394973 - 3209749380
E-mail: corporacionmultiverse2024@gmail.com
Yopal · Casanare · Colombia

CONTRATO DE SERVICIOS No.	002 - 2026	BPIN	2025N000370001
PROYECTO	Implementación de Unidades Productivas para la Generación de Ingresos para la Comunidad Afrocolombiana del Municipio de Paz de Ariporo, Casanare		

INFORME MENSUAL No. 4

Periodo de 1-junio- 2026 al 30-junio- 2026

INFORMACIÓN BÁSICA	
OBJETO DE CONTRATO:	"IMPLEMENTACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS PARA LA GENERACIÓN DE INGRESOS PARA LA COMUNIDAD AFROCOLOMBIANA DEL MUNICIPIO DE PAZ DE ARIPORO, CASANARE"
VALOR DEL CONTRATO:	CUATROCIENTOS OCHENTA Y CUATRO MILLONES SETECIENTOS CINCUENTA Y NUEVE MIL QUINIENTOS OCHENTA Y OCHO PESOS M/CTE ($ 484.759.588,00)
VALOR ADICIONAL:	$ 0,00
VALOR ACTUALIZADO:	CUATROCIENTOS OCHENTA Y CUATRO MILLONES SETECIENTOS CINCUENTA Y NUEVE MIL QUINIENTOS OCHENTA Y OCHO PESOS M/CTE ($ 484.759.588,00)
CONTRATISTA	CORPORACIÓN MULTIVERSE con NIT. 901654979-1
CORREO ELECTRONICO:	corporacionmultiverse2024@gmail.com
CONTRATO DE INTERVENTORÍA N°	010-2026
CONTRATISTA DE INTERVENTORÍA:	FUNDACIÓN GEDESARROLLO
CORREO ELECTRONICO:	fundaciónggedesarrollo@gmail.com /
CONTRATO DE APOYO A LA SUPERVISIÓN	027-2026
CONTRATISTA DE APOYO A LA SUPERVISIÓN	ANGELICA MARIA MURILLO RAMIREZ
CORREO DE APOYO A LA SUPERVISIÓN	social@asosupro.gov.co

TIEMPO DE EJECUCIÓN ACTUAL	
FECHA DE INICIO	17 de marzo de 2026
FECHA DE TERMINACIÓN	16 de agosto de 2026
PRORROGA:	N/A
SUSPENSIÓN:	N/A
TIEMPO:	5 meses
REINICIO:	N/A

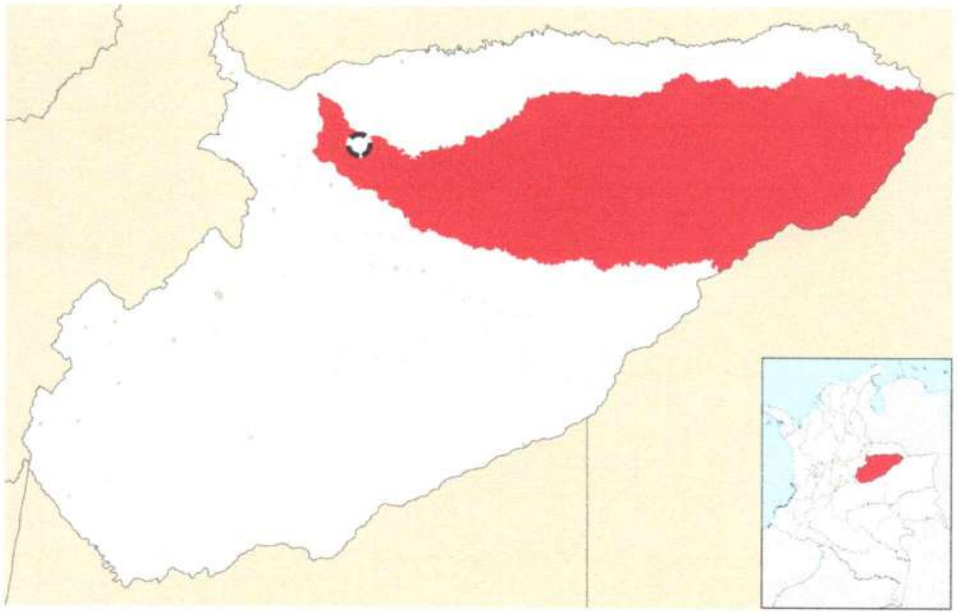
CONTRATO DE SERVICIOS No.	002 - 2026	BPIN	2025N000370001
PROYECTO	Implementación de Unidades Productivas para la Generación de Ingresos para la Comunidad Afrocolombiana del Municipio de Paz de Ariporo, Casanare		

FECHA DE TERMINACIÓN CON PRORROGA	N/A
TIEMPO DE EJECUCION CON PRORROGA	N/A

LOCALIZACIÓN GEOGRAFICA DEL PROYECTO (En caso de aplicar para varios Municipios, se debe realizar la siguiente tabla de manera independiente)

DEPARTAMENTO:	Casanare	MUNICIPIO:	Paz de Ariporo
CORREGIMIENTO (S):	N/A	VEREDA (S):	N/A
COMUNA (S):	N/A	BARRIO (S):	N/A
COORDENADAS:	5°52'52"N 71°53'30"O		

MAPA DE LOCALIZACIÓN GEOGRAFICA DEL PROYECTO



CONTRATO DE SERVICIOS No.	002 - 2026	BPIN	2025N000370001
PROYECTO	Implementación de Unidades Productivas para la Generación de Ingresos para la Comunidad Afrocolombiana del Municipio de Paz de Ariporo, Casanare		

LISTADO DE BENEFICIARIOS: *En caso de existir cambio de beneficiarios en el informe reportado, se debe anexar documento que acredite el cambio*

El listado de beneficiarios del contrato CPS 002-2026, es el siguiente:

ITEM	NOMBRES Y APELLIDOS	DOCUMENTO	DIRECCIÓN	CELULAR	CORREO ELECTRONICO	UNIDAD PRODUCTIVA
1	INGRID JOHANA JIMENEZ BALTA	68299082	CLL 17 #10e - 103	3123373765	jhoanaingrid84@gmail.com	Gastronomia
2	NINFA JANETHANGARITA SUAREZ	1116861085	Crr 5 #22-22	3115641006	janethansuh18@gmail.com	Gastronomia
3	JORGE ALEXANDERALI CORDOBA	1003265498	Crr 14e #10-11	3102204506	chacala1628@gmail.coom	Gastronomia
4	DON NAIRO ALFONZOESCOBAR ROMERO	1115852669	Crr 14 #15-48	3208018662	mensajecordobabol@gmail.com	Gastronomia
5	JULIETH LORAINYCORRANZA PERAFAN	1007478996	Cll 3 #7-7	3125347245	juliethcarranza0904@gmail.com	Gastronomia
6	RUBEN DARIOCAMACHO	1115850534	Crr 9E #4-16	3108143459	Judith.tumay.01@hotmail.com	Gastronomia
7	YASMIN MIRELLAALI ORTEGA	42493388	Crr 5 #16-57	3102235686	Yasminmirellaaliortega@gmail.com	Belleza y barberia
8	DIANA PATRICIA FELIZZOLA SAMPAYO	1118559420	Cll 16 #12-22	3115831765	felizzdadiano5@gmail.com	Belleza y barberia

CONTRATO DE SERVICIOS No.	002 - 2026	BPIN	2025N000370001
PROYECTO	Implementación de Unidades Productivas para la Generación de Ingresos para la Comunidad Afrocolombiana del Municipio de Paz de Ariporo, Casanare		

ITEM	NOMBRES Y APELLIDOS	DOCUMENTO	DIRECCIÓN	CELULAR	CORREO ELECTRONICO	UNIDAD PRODUCTIVA
9	ELIZABETH DE LA HOZ TORO	1073230091	Crr 7 #10-45	3216400601	lizdlh@gmail.com	Belleza y barberia
10	ASTRID CAROLINAAREVALO SILVA	1192891228	Cll 5 # 5-69	3154735858	astridarevalo1998@gmail.com	Belleza y barberia
11	KARY JHUBIXA GUARIN SANDOVAL	1007775205	Cll 13 # 11 -72	3115890366	karysandoval.14@gmail.com	Belleza y barberia
12	YENMISDE LA HOZ TORO	1012324050	Cll 12 #5 -45	3112389373	yenmisdelahoz3@gmail.com	Belleza y barberia
13	NICOLASRIVERA AMAYA	7362414	Crr 6a #3-84 Triunfo	3203995564	nicolasrivera1412@gmail.com	Construcción
14	FABIO EDILSON LOPEZ BOHORQUEZ	79772301	CRR 11 #23-64	3204944625	edilsonbohorques1979@gmail.com	Construcción
15	JORGE ELIECERJIMENEZ MORON	17582141	Cll 17 #10-103	3142466479	jimenez31moron@gmail.com	Construcción
16	EDILSON GUEVARA MEJIA	80810821	Crr 3a # 24-65	3212575495	No reporta	Construcción
17	EUSTORFOCAMACHO	96166585	Crr 9 #17-27	3131817335	camachoca069@gmail.com	Construcción

CONTRATO DE SERVICIOS No.	002 - 2026	BPIN	2025N000370001
PROYECTO	Implementación de Unidades Productivas para la Generación de Ingresos para la Comunidad Afrocolombiana del Municipio de Paz de Ariporo, Casanare		

ITEM	NOMBRES Y APELLIDOS	DOCUMENTO	DIRECCIÓN	CELULAR	CORREO ELECTRONICO	UNIDAD PRODUCTIVA
18	NIKOL CARABALI GOLU	1029646471	CLL 12 #11-82 PALMAR	3203360251	carabaligolun@gmail.com	Panadería
19	REINALDO SANCHEZ CALDERON	74865389	Crr 10 #4-32 Villas	3203138160	Nelsonnunchia.cas@gmail.com	Panadería
20	LIVARDO ANDRES MARTINEZ	79819187	Carrera 9 este # 4. 71	3144516659	martinezlibardoandres@gmail.com	Panadería

Desde el ajuste de la base social informado el mes de marzo de 2026, no se han presentado ajustes y la base social se mantiene; es decir para el periodo del presente informe comprendido entre el 1 al 30 de mayo de 2026, no se presentaron modificaciones.

INFORME TÉCNICO

1. CONTROL PROGRAMACIÓN Y AVANCE

Avance físico:

Durante el periodo comprendido entre el 01 y el 30 de junio de 2026, se continuó con la ejecución del Contrato CPS No. 002-2026, dando cumplimiento al cronograma de actividades y a las especificaciones técnicas establecidas para la fase de fortalecimiento y consolidación de las unidades productivas implementadas en beneficio de la comunidad afrocolombiana del municipio de Paz de Ariporo.

En el presente periodo, las actividades estuvieron orientadas principalmente al desarrollo del componente de acompañamiento técnico especializado, mediante la ejecución de visitas individuales de fortalecimiento empresarial, organizacional y comercial a las veinte (20) unidades productivas beneficiarias del proyecto, pertenecientes a las líneas de gastronomía, belleza y barbería, construcción y panadería.

CONTRATO DE SERVICIOS No.	002 - 2026	BPIN	2025N000370001
PROYECTO	Implementación de Unidades Productivas para la Generación de Ingresos para la Comunidad Afrocolombiana del Municipio de Paz de Ariporo, Casanare		

Como parte de esta etapa de ejecución se desarrollaron acciones dirigidas a fortalecer las capacidades administrativas, financieras, organizacionales y de marketing de los emprendedores, brindando herramientas prácticas para mejorar la sostenibilidad, competitividad y proyección comercial de sus negocios.

En desarrollo de las actividades programadas para el periodo, se ejecutaron, entre otras, las siguientes acciones:

- Desarrollo de la Visita No. 2 de Gestión Operativa y Financiera, mediante la atención individual de las veinte (20) unidades productivas, abordando temas relacionados con control de inventarios, costeo de productos y servicios, fijación técnica de precios, manejo de flujo de caja y registros básicos de ingresos y egresos.
- Inicio de la Visita No. 3 de Fortalecimiento Organizacional, atendiendo ocho (8) unidades productivas, mediante asesorías personalizadas sobre formulación de misión, visión, objetivos estratégicos, definición de funciones y responsabilidades, elaboración de organigramas básicos y fortalecimiento de principios organizativos relacionados con liderazgo, corresponsabilidad y toma de decisiones.
- Desarrollo del componente de Marketing y Ventas, mediante la ejecución de la Visita No. 1 de diagnóstico de imagen corporativa y la Visita No. 2 orientada al diseño de identidad visual y estrategias de comunicación, permitiendo avanzar en la construcción y fortalecimiento de la imagen comercial de los emprendimientos beneficiarios.

De manera complementaria, el equipo técnico del proyecto desarrolló actividades permanentes de coordinación, seguimiento y articulación institucional, lideradas por el Profesional de Apoyo a los Alcances del Proyecto (Coordinador), la Dinamizadora Comunitaria, la Profesional Gestora Empresarial y la Profesional de Marketing y Ventas.

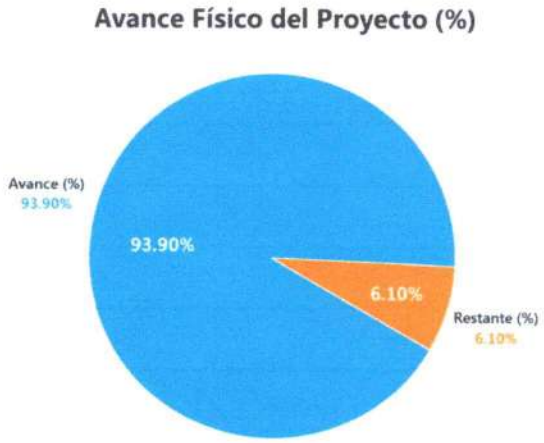
Las actividades ejecutadas durante el presente periodo permitieron consolidar la fase de fortalecimiento técnico de las unidades productivas, promoviendo mejores capacidades de gestión empresarial, organización interna, administración financiera, identidad comercial y posicionamiento de los emprendimientos, contribuyendo de manera significativa al cumplimiento de los objetivos establecidos en el proyecto y al fortalecimiento de la sostenibilidad económica de los beneficiarios.

En ese sentido, y teniendo en cuenta el cumplimiento de las actividades programadas para el periodo, el proyecto registra un avance físico acumulado del 93,90 %, de conformidad con las actividades contempladas en el presupuesto aprobado, manteniendo un desarrollo acorde con el cronograma contractual y con las metas establecidas para la presente etapa de ejecución.

CONTRATO DE SERVICIOS No.	002 - 2026	BPIN	2025N000370001
PROYECTO	Implementación de Unidades Productivas para la Generación de Ingresos para la Comunidad Afrocolombiana del Municipio de Paz de Ariporo, Casanare		

No. Ítem	Actividad	Valor Total	Ejecutado periodo actual	Acumulado	% de avance	Reportado en Informe No.
1	**Producto 1: Servicio de apoyo a unidades productivas individuales para la generación de ingresos**	$ 412.933.612,50	$ 384.167.612,50	$ 412.933.612,50	100,00 %	Informe No. 2 Informe No. 3
1.1	Actividad 1: Realizar taller de capacitación técnica y empresarial a beneficiarios de unidades productivas de la comunidad afrocolombiana de Paz de Ariporo	$ 28.766.000,00	$ 0,00	$ 28.766.000,00	100,00 %	Informe No. 2
1.2	Actividad 2: Brindar apoyo en la entrega de bienes productivos para mejorar las capacidades productivas de la comunidad afrocolombiana del municipio de Paz de Ariporo	$ 384.167.612,50	$ 0,00	$ 384.167.612,50	100,00 %	Informe No. 3
2	**Producto 2: Servicio de asesoría productiva y empresarial**	$ 71.825.975,97	$ 18.943.991,99	$ 42.254.517,58	58.8%	Informe No. 1 Informe No. 2 Informe No. 3 Informe No. 4
2.1	Actividad 3: Realizar acompañamiento a unidades productivas implementadas para la comunidad afrocolombiana de Paz de Ariporo	$ 71.825.975,97	$ 18.943.991,99	$ 42.254.517,58	58.8%	Informe No. 1 Informe No. 2 Informe No. 3 Informe No. 4
	TOTAL AVANCE FINANCIERO DEL PERIODO Y ACUMULADO	$ 484.759.588,47	$ 18.943.991,99	$ 455.188.130,08	93,90%	

Grafica Avance Físico (Este avance se toma del total del contrato)



Nota: El avance de ejecución se encuentra en 93,90 %, del valor total del contrato

8

CONTRATO DE SERVICIOS No.	002 - 2026	BPIN	2025N000370001
PROYECTO	Implementación de Unidades Productivas para la Generación de Ingresos para la Comunidad Afrocolombiana del Municipio de Paz de Ariporo, Casanare		

2. DESCRIPCIÓN DE LAS ACTIVIDADES DESARROLLADAS

1. OBJETIVO ESPECÍFICO 1.

Fortalecer la capacidad operativa y empresarial de la comunidad afrocolombiana del municipio de Paz de Ariporo, para la inclusión productiva

PRODUCTO 1.1. Servicio de apoyo a unidades productivas individuales para la generación de ingresos.

Descripción de las actividades:

1. **Actividad 1.1.1. Realizar taller de capacitación técnica, empresarial a beneficiarios de unidades productivas de la comunidad afrocolombiana de Paz de Ariporo**

Durante el presente periodo no se registró ejecución financiera ni física adicional para esta actividad, en razón a que la misma fue ejecutada en un 100% durante el mes de abril de 2026, situación que fue debidamente reportada y soportada en el Informe No. 2 del Contrato de Prestación de Servicios No. 002 de 2026, presentado oportunamente a la interventoría y supervisión del contrato.

En dicho informe se evidenció el cumplimiento integral de las especificaciones técnicas, metodológicas, logísticas y administrativas establecidas contractualmente para la realización de los talleres de capacitación técnica y empresarial dirigidos a los beneficiarios del proyecto, desarrollando satisfactoriamente las jornadas de formación correspondientes a las líneas productivas de gastronomía, belleza y barbería, construcción y panadería.

Así mismo, quedaron debidamente soportadas las actividades relacionadas con la convocatoria de los beneficiarios, adecuación de los espacios de capacitación, suministro de materiales e insumos, apoyo logístico y alimentario, registro fotográfico, listas de asistencia, memorias de las jornadas, acompañamiento técnico y comunitario, así como la totalidad de los productos y evidencias exigidas en el marco de la ejecución contractual.

En consecuencia, para el presente informe la actividad mantiene un avance acumulado del 100%, sin presentarse nuevas ejecuciones, modificaciones o novedades frente a lo previamente reportado.

CONTRATO DE SERVICIOS No.	002 - 2026	BPIN	2025N000370001
PROYECTO	Implementación de Unidades Productivas para la Generación de Ingresos para la Comunidad Afrocolombiana del Municipio de Paz de Ariporo, Casanare		

2. Actividad 1.1.2. Brindar apoyo a la comunidad afrocolombiana de Paz de Ariporo, con la entrega de bienes productivos para mejorar las capacidades productivas

Durante el periodo comprendido entre el 01 y el 30 de junio de 2026 no se registró ejecución física ni financiera adicional para la presente actividad, toda vez que la misma fue ejecutada en un 100% durante el mes de mayo de 2026, de conformidad con el cronograma de ejecución aprobado para el proyecto y con las obligaciones establecidas en el Contrato de Prestación de Servicios No. 002 de 2026.

La ejecución integral de esta actividad fue debidamente reportada, documentada y soportada en el Informe No. 3, presentado oportunamente a la interventoría y supervisión del contrato, en el cual se evidenció el cumplimiento de la totalidad de las acciones técnicas, logísticas, operativas y administrativas requeridas para la implementación de las veinte (20) unidades productivas destinadas a los beneficiarios de la comunidad afrocolombiana del municipio de Paz de Ariporo.

Dentro de las actividades desarrolladas se incluyeron las visitas de verificación y caracterización de las unidades productivas, la georreferenciación de los establecimientos, la inspección técnica y validación de los bienes productivos en bodega, el proceso de ingreso y salida de almacén ante la entidad ejecutora, la realización del acto protocolario de entrega, la logística para el transporte de los bienes, la distribución e instalación de los equipos y herramientas en cada unidad productiva, así como la entrega individual de los elementos a los veinte (20) beneficiarios, dejando constancia de recibido a satisfacción mediante las respectivas actas y registros fotográficos.

De igual manera, en el informe anteriormente presentado se acreditó que todos los bienes entregados correspondieron a las especificaciones técnicas definidas en el proyecto para las líneas productivas de gastronomía, belleza y barbería, construcción y panadería, verificándose previamente las cantidades, referencias, condiciones de calidad, funcionamiento, garantías y demás requisitos establecidos contractualmente. Asimismo, se documentó el servicio de transporte utilizado para la movilización segura de los equipos e insumos hasta los lugares de funcionamiento de cada una de las unidades productivas, garantizando la adecuada implementación de los activos entregados.

Por lo tanto, durante el periodo objeto del presente informe no se presentaron nuevas actividades relacionadas con este componente, por cuanto su ejecución quedó finalizada y reportada en el periodo inmediatamente anterior. En ese sentido, la actividad mantiene un avance físico y financiero acumulado del 100%, conservándose vigentes las evidencias técnicas, administrativas y documentales allegadas en el Informe No. 3, las cuales soportan el cumplimiento total de esta obligación contractual y permiten dar continuidad a las actividades de acompañamiento y fortalecimiento empresarial contempladas en la siguiente fase del proyecto.

CONTRATO DE SERVICIOS No.	002 - 2026	BPIN	2025N000370001
PROYECTO	Implementación de Unidades Productivas para la Generación de Ingresos para la Comunidad Afrocolombiana del Municipio de Paz de Ariporo, Casanare		

2. OBJETIVO ESPECIFICO 2.

Actividad 2.1.1. Realizar Acompañamiento A Unidades Productivas Implementadas Para La Comunidad Afrocolombiana

Durante el periodo comprendido entre el 01 y el 30 de junio de 2026, el Profesional de Apoyo a los Alcances del Proyecto (Coordinador) desarrolló actividades de dirección técnica, coordinación administrativa, logística y seguimiento orientadas a garantizar la adecuada ejecución del componente de acompañamiento empresarial y fortalecimiento comercial de las veinte (20) unidades productivas implementadas en el municipio de Paz de Ariporo.

En esta etapa del proyecto, una vez culminada la implementación y entrega de las unidades productivas, la gestión del coordinador estuvo enfocada en asegurar el cumplimiento del cronograma de visitas técnicas programadas, articulando el trabajo interdisciplinario entre la Profesional Gestora Empresarial, la Profesional en Diseño Gráfico encargada del componente de marketing y ventas, la Sabedora Ancestral como enlace con la comunidad afrocolombiana, la entidad ejecutora, la supervisión y la interventoría, garantizando que el proceso de fortalecimiento empresarial se desarrollara conforme a los alcances técnicos establecidos en el contrato.

La coordinación permanente permitió que las jornadas de acompañamiento se desarrollaran de manera organizada, asegurando la participación de los beneficiarios, la disponibilidad de la información técnica requerida y la correcta recolección de los soportes documentales derivados de cada visita.

Actividades desarrolladas por el Coordinador:

1. Planeación y coordinación del acompañamiento técnico:
   - Elaboró y coordinó la programación mensual correspondiente a las visitas de acompañamiento empresarial y marketing dirigidas a las veinte (20) unidades productivas.
   - Organizó el cronograma de desplazamientos del equipo profesional, optimizando tiempos de ejecución y cobertura territorial.
   - Coordinó junto con la sabedora ancestral y los beneficiarios para el desarrollo de las visitas técnicas.
   - Realizó seguimiento permanente al cumplimiento del cronograma establecido dentro del proyecto.

2. Coordinación del componente de fortalecimiento empresarial:

Durante el presente periodo coordinó técnicamente las actividades desarrolladas por la Profesional Gestora Empresarial, Dra. Ginna Otálora, quien adelantó el proceso de acompañamiento individual a las unidades productivas, fortaleciendo las capacidades administrativas, empresariales y financieras de los beneficiarios.

11

CONTRATO DE SERVICIOS No.	002 - 2026	BPIN	2025N000370001
PROYECTO	Implementación de Unidades Productivas para la Generación de Ingresos para la Comunidad Afrocolombiana del Municipio de Paz de Ariporo, Casanare		

En desarrollo de esta coordinación se garantizó que las visitas permitieran abordar aspectos relacionados con:

- Diagnóstico del estado actual de cada unidad productiva.
- Planeación empresarial.
- Organización administrativa.
- Manejo y control de inventarios.
- Costeo de productos y servicios.
- Estructuración de precios de venta.
- Manejo básico del flujo de caja.
- Registro de ingresos y egresos.
- Buenas prácticas administrativas.

De igual manera, el coordinador realizó seguimiento al diligenciamiento de los formatos técnicos, actas de visita, registros fotográficos y demás evidencias requeridas para soportar el desarrollo del acompañamiento empresarial.

3. Coordinación del componente de marketing y ventas:

Durante el mes de junio también coordinó las actividades adelantadas por la Profesional en Diseño Gráfico, Dra. Diana Cuevas, responsable del componente de marketing y fortalecimiento comercial de las unidades productivas.

En este proceso realizó seguimiento al desarrollo de actividades como:

- Diagnóstico de imagen corporativa de cada emprendimiento.
- Evaluación del estado de la identidad visual.
- Caracterización de necesidades de posicionamiento comercial.
- Levantamiento de información para el diseño de logotipos.
- Recolección de información para diseño de pendones publicitarios.
- Recolección de información para tarjetas de presentación.
- Identificación del cliente objetivo.
- Análisis de estrategias de promoción.
- Asesoría inicial sobre presencia en redes sociales.
- Definición preliminar de estrategias de comunicación y ventas.

Así mismo, verificó el avance en la elaboración de los diseños gráficos correspondientes a cada unidad productiva, los cuales continuaban en proceso de construcción durante el periodo reportado, razón por la cual la impresión y entrega del material publicitario será objeto de reporte en el siguiente informe mensual,

12

una vez surtidas las etapas de validación, aprobación por parte de la supervisión y producción de los elementos promocionales.

4. Articulación comunitaria

Como parte de sus funciones, coordinó permanentemente las actividades desarrolladas por la Sabedora Ancestral y Dinamizadora Comunitaria, quien actuó como enlace entre el equipo técnico del proyecto y la comunidad beneficiaria.

En este sentido, lideró acciones relacionadas con:

- Convocatoria de los beneficiarios.
- Confirmación de asistencia a las visitas.
- Coordinación de horarios.
- Resolución de novedades presentadas durante la ejecución.
- Acompañamiento comunitario durante las jornadas técnicas.
- Fortalecimiento de la participación de los beneficiarios.
- Promoción del diálogo intercultural entre el equipo técnico y la comunidad afrocolombiana.

Esta articulación facilitó el adecuado desarrollo de las visitas y fortaleció la confianza entre los beneficiarios y el equipo del proyecto.

5. Seguimiento técnico a los profesionales del proyecto

El Coordinador efectuó seguimiento permanente a las actividades desarrolladas por los profesionales vinculados al proyecto, verificando el cumplimiento de las obligaciones contractuales, la calidad técnica de los acompañamientos y la oportunidad en la ejecución de las actividades programadas.

Asimismo, realizó revisión de los productos entregados por cada profesional, verificando el diligenciamiento adecuado de formatos, actas de visita, registros fotográficos, listas de asistencia y demás documentos soporte exigidos contractualmente.

6. Seguimiento al avance del proyecto

Durante el presente periodo efectuó seguimiento permanente al avance físico y financiero del proyecto, verificando el cumplimiento del cronograma de ejecución y realizando control sobre las metas establecidas para la fase de fortalecimiento empresarial.

CONTRATO DE SERVICIOS No.	002 - 2026	BPIN	2025N000370001
PROYECTO	Implementación de Unidades Productivas para la Generación de Ingresos para la Comunidad Afrocolombiana del Municipio de Paz de Ariporo, Casanare		

Igualmente, mantuvo comunicación permanente con la supervisión y la interventoría para atender requerimientos técnicos, realizar seguimiento a compromisos y garantizar el cumplimiento de los lineamientos establecidos para la ejecución del contrato.

7. Gestión documental y soporte técnico

Como parte de sus responsabilidades, consolidó la información técnica generada durante las visitas de acompañamiento realizadas por los diferentes profesionales del proyecto.

Para ello coordinó la recopilación, organización y revisión de:

- Actas de visita.
- Listas de asistencia.
- Formatos de diagnóstico.
- Matrices DOFA.
- Modelos CANVAS.
- Formatos de inventarios.
- Registros de costos.
- Flujos de caja.
- Evidencias fotográficas.
- Informes técnicos.
- Soportes administrativos.

Esta información constituye el soporte documental del proceso de fortalecimiento empresarial desarrollado durante el presente periodo y hace parte integral del expediente contractual a través del presente informe.

EVIDENCIAS Y/O ENTREGABLES

Ver Anexo No. 1: Informe mensual de actividades profesional de apoyo a los alcances del proyecto

Registro fotográfico

CONTRATO DE SERVICIOS No.	002 - 2026	BPIN	2025N000370001
PROYECTO	Implementación de Unidades Productivas para la Generación de Ingresos para la Comunidad Afrocolombiana del Municipio de Paz de Ariporo, Casanare		



Acompañamiento técnico conjunto realizado por el Coordinador del Proyecto, la Dinamizadora Comunitaria y la Profesional en Diseño Gráfico durante el desarrollo de las visitas individuales de marketing y ventas, brindando asesoría personalizada para el fortalecimiento de la identidad visual, el posicionamiento de marca y las estrategias de comercialización de las unidades productivas beneficiarias.



Acompañamiento técnico conjunto realizado por el Coordinador del Proyecto, la Dinamizadora Comunitaria y la Profesional Gestora Empresarial durante el desarrollo de las visitas individuales de fortalecimiento empresarial, brindando asesoría personalizada en gestión administrativa, financiera y organizacional a las unidades productivas beneficiarias.

Acompañamiento empresarial - Gestor empresarial

Durante el periodo comprendido entre el 01 y el 30 de junio de 2026, la Profesional Ginna Milena Otálora Aranguren, vinculada mediante el Contrato de Prestación de Servicios Profesionales No. 002-08 de 2026, continuó con la ejecución del componente de acompañamiento empresarial y fortalecimiento

organizacional, desarrollando las actividades previstas dentro del plan metodológico del proyecto para las veinte (20) unidades productivas implementadas en beneficio de la comunidad afrocolombiana del municipio de Paz de Ariporo.

Durante este periodo se ejecutaron actividades correspondientes a tres (3) componentes metodológicos del proceso de fortalecimiento empresarial, logrando culminar las visitas de diagnóstico y gestión operativa y financiera, así como dar inicio a la fase de fortalecimiento organizacional, mediante asesorías individualizadas desarrolladas directamente en cada una de las unidades productivas beneficiarias.

Como resultado del acompañamiento realizado durante el mes de junio, se ejecutaron un total de treinta y cuatro (34) visitas empresariales, equivalentes a ciento treinta y seis (136) horas de asistencia técnica personalizada, distribuidas de la siguiente manera:

Componente de acompañamiento	Beneficiarios atendidos	Horas ejecutadas	Estado
Visita No. 1. Diagnóstico y Planificación Estratégica	6	24 horas	Finalizada (20 de 20 beneficiarios)
Visita No. 2. Gestión Operativa y Financiera	20	80 horas	Ejecutada al 100 %
Visita No. 3. Fortalecimiento Organizacional	8	32 horas	En ejecución
Total periodo junio	34 visitas	136 horas	-

Las actividades desarrolladas estuvieron orientadas al fortalecimiento integral de las capacidades administrativas, financieras y organizacionales de los emprendimientos beneficiarios, mediante procesos de asesoría personalizada que permitieron adaptar cada intervención a las condiciones reales de funcionamiento de cada unidad productiva.

Entre las principales acciones ejecutadas durante el periodo se destacan:

- Aplicación y culminación del proceso de diagnóstico empresarial, mediante formatos de caracterización, matrices DOFA, ejercicios de reflexión estratégica y construcción del modelo de negocio bajo la metodología CANVAS, completando la atención del cien por ciento (100 %) de los beneficiarios.
- Desarrollo de la Visita No. 2 de Gestión Operativa y Financiera, brindando asesoría individual sobre control de inventarios, estructura de costos, fijación técnica de precios, manejo del flujo de caja, registros de ingresos y egresos, así como la implementación de formatos administrativos adaptados

a cada actividad económica. Este componente permitió atender la totalidad de las veinte (20) unidades productivas mediante ochenta (80) horas de acompañamiento especializado.

- Inicio de la Visita No. 3 de Fortalecimiento Organizacional, desarrollando asesorías personalizadas con ocho (8) beneficiarios, orientadas a la formulación de misión, visión y objetivos estratégicos, construcción de organigramas básicos, definición de funciones y responsabilidades, fortalecimiento del liderazgo, corresponsabilidad y toma de decisiones dentro de cada unidad productiva.
- Elaboración y diligenciamiento de los diferentes formatos técnicos establecidos dentro de la metodología del proyecto, incluyendo fichas de costos, formatos de inventarios, flujo de caja, misión, visión, organigramas, fichas de roles, actas de compromiso y demás instrumentos de seguimiento empresarial.
- Consolidación permanente de registros técnicos, evidencias documentales, actas de visita, formatos diligenciados y registro fotográfico, garantizando la trazabilidad de las actividades desarrolladas y el cumplimiento de los productos contractuales establecidos para el componente empresarial.

Como resultado del acompañamiento desarrollado durante el presente periodo, se evidenció una participación activa de los veinte (20) beneficiarios, así como un avance significativo en la apropiación de herramientas administrativas, financieras y organizacionales que contribuyen al fortalecimiento de sus emprendimientos. De igual manera, se consolidaron procesos de planificación empresarial, organización interna y control financiero que fortalecen la sostenibilidad de las unidades productivas implementadas y generan capacidades para una adecuada toma de decisiones en cada uno de los negocios beneficiarios.

Resumen de cumplimiento del componente empresarial

Actividad ejecutada	Resultado alcanzado durante junio de 2026
Culminación Visita No. 1	Se completó el diagnóstico y planificación estratégica del 100 % de las unidades productivas.
Ejecución Visita No. 2	Se brindó asistencia técnica individual a los veinte (20) beneficiarios en gestión operativa y financiera, cumpliendo la totalidad de las metas programadas.
Inicio Visita No. 3	Se atendieron ocho (8) beneficiarios en fortalecimiento organizacional, dando continuidad al cronograma metodológico del proyecto.
Productos generados	Actas de visita, formatos técnicos diligenciados, herramientas administrativas, registros fotográficos e informe técnico mensual.
Impacto obtenido	Fortalecimiento de las capacidades administrativas, financieras, organizacionales y de planificación empresarial de los beneficiarios del proyecto.

Finalmente, la Profesional Gestora Empresarial realizó la consolidación y presentación del Informe Técnico de Ejecución correspondiente al mes de junio de 2026, incorporando la totalidad de las evidencias

documentales, registros fotográficos, formatos metodológicos y soportes técnicos derivados de las treinta y cuatro (34) visitas ejecutadas durante el periodo, documentos que fueron entregados a la coordinación del proyecto como soporte del cumplimiento de las obligaciones contractuales y del avance del componente de fortalecimiento empresarial.

EVIDENCIAS Y/O ENTREGABLES

Ver Anexo No. 2: Informe mensual de actividades profesional gestora empresarial
Ver Anexo No. 3. Actas de visita realizadas.
Ver Anexo No. 4. Diagnóstico inicial empresarial que incluye la matriz DOFA y la reflexión estratégica
Ver anexo No. 5. Formato Control De Inventarios
Ver anexo No. 6. Formatos diligenciados de: control de inventarios, costeo de productos, y fijación de precios (método basado en costos + valor agregado).
Ver anexo No. 7. Fujo de Caja.
Ver anexo No. 8. Formatos misión, visión y objetivos.
Ver anexo No. 9. Construcción participativa de un organigrama básico.
Ver anexo No. 10. Principios organizativos.
Ver Anexo No. 11. Registro fotográfico de las actividades ejecutadas durante el periodo reportado.
Ver Anexo No. 12. Listados de asistencias.

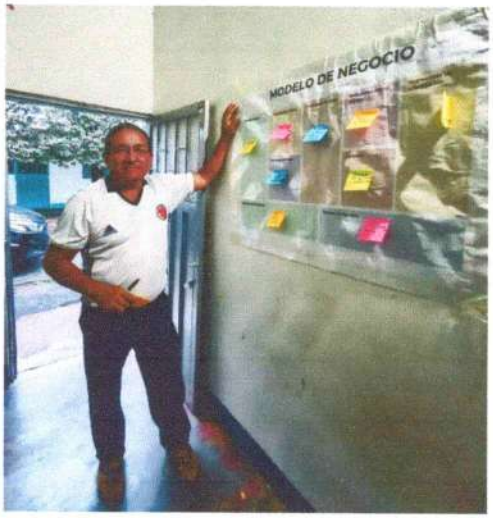
Registro fotográfico:





Se realizó diagnóstico inicial de caracterización empresarial, elaboración de la matriz DOFA y reflexión estratégica realizada a seis (06) beneficiarios.

CONTRATO DE SERVICIOS No.	002 - 2026	BPIN	2025N000370001
PROYECTO	Implementación de Unidades Productivas para la Generación de Ingresos para la Comunidad Afrocolombiana del Municipio de Paz de Ariporo, Casanare		





Se realizó la construcción del modelo de negocio mediante la metodología Lienzo CANVAS realizado a seis (06) beneficiarios.





Las visitas se hicieron mediante una metodología participativa y dinámica con ejercicios de acompañamiento pedagógico para identificar el diagnóstico inicial y la búsqueda de estrategias para la sostenibilidad de sus emprendimientos

CONTRATO DE SERVICIOS No.	002 - 2026	BPIN	2025N000370001
PROYECTO	Implementación de Unidades Productivas para la Generación de Ingresos para la Comunidad Afrocolombiana del Municipio de Paz de Ariporo, Casanare		

Acompañamiento en Marketing y Ventas

Durante el periodo comprendido entre el 01 y el 30 de junio de 2026, se desarrolló el componente de acompañamiento técnico en marketing, comunicación visual y ventas, el cual estuvo a cargo de la profesional Diana Marcela Cuevas Amaya, contratada como Profesional en Diseño Gráfico para fortalecer los procesos de identidad visual, posicionamiento de marca y estrategias de comercialización de las veinte (20) unidades productivas beneficiarias del proyecto.

Este componente tuvo como finalidad brindar asesoría personalizada a cada emprendimiento, permitiendo fortalecer sus capacidades comerciales mediante la construcción de una identidad corporativa sólida, el reconocimiento de sus clientes potenciales y el diseño de herramientas que contribuyan a mejorar su posicionamiento y competitividad en el mercado local.

Las actividades desarrolladas durante el periodo se ejecutaron conforme a la metodología establecida en las especificaciones técnicas del proyecto, mediante visitas presenciales individualizadas, aplicación de formatos de diagnóstico, conversatorios participativos, ejercicios prácticos y herramientas de diseño gráfico orientadas al fortalecimiento comercial de los emprendimientos.

Actividades desarrolladas durante el periodo

Durante el mes de junio se adelantaron las siguientes acciones:

1. Planificación técnica y metodológica del proceso de acompañamiento

Previo al desarrollo de las visitas, la profesional realizó la estructuración metodológica del proceso de acompañamiento, garantizando que cada intervención respondiera a los lineamientos establecidos dentro del proyecto.

Entre las principales actividades desarrolladas se encuentran:

- Revisión de las especificaciones técnicas del componente de marketing y ventas.
- Diseño y adecuación del material metodológico para las visitas.
- Elaboración de formatos de diagnóstico de identidad visual.
- Preparación de guías de trabajo y material de apoyo.
- Programación de cronogramas de visitas.
- Contacto telefónico con cada uno de los beneficiarios para coordinar fecha, horario y lugar de atención.

CONTRATO DE SERVICIOS No.	002 - 2026	BPIN	2025N000370001
PROYECTO	Implementación de Unidades Productivas para la Generación de Ingresos para la Comunidad Afrocolombiana del Municipio de Paz de Ariporo, Casanare		

Esta planeación permitió organizar de manera secuencial las actividades, optimizando los tiempos de intervención y garantizando el cumplimiento del cronograma establecido para el proyecto.

2. Desarrollo de la Visita No. 1 – Diagnóstico de Imagen Corporativa

Como primera fase del acompañamiento técnico, se realizaron veinte (20) visitas presenciales, una a cada unidad productiva beneficiaria, mediante las cuales se efectuó un diagnóstico integral del estado de la identidad visual y comercial de cada emprendimiento.

Durante estas jornadas se desarrollaron actividades como:

- Aplicación del formato de diagnóstico de identidad corporativa.
- Evaluación de la imagen comercial existente.
- Identificación de fortalezas y debilidades en marketing.
- Revisión del uso de logotipos, colores e imagen gráfica.
- Evaluación del uso de redes sociales y canales de promoción.
- Identificación de necesidades en empaques, etiquetas, avisos y material publicitario.
- Recolección de fotografías, muestras de productos y demás insumos visuales.
- Conversatorios participativos sobre percepción de marca, diferenciación comercial y cliente objetivo.
- Revisión de referentes visuales pertenecientes al mismo sector económico de cada emprendimiento.

Durante estas visitas también se sensibilizó a los beneficiarios sobre la importancia de la identidad corporativa como herramienta para incrementar la competitividad, fortalecer el reconocimiento de marca y facilitar la fidelización de clientes.

3. Desarrollo de la Visita No. 2 – Diseño y Fortalecimiento de Identidad Visual

Durante la segunda fase del acompañamiento se inició el proceso de construcción de la identidad gráfica de los emprendimientos.

En esta etapa se realizaron diez (10) visitas técnicas adicionales, correspondientes a los primeros beneficiarios programados dentro del cronograma de ejecución.

En cada visita se adelantaron actividades tales como:

- Diseño participativo del logotipo.
- Definición del concepto creativo de cada marca.
- Selección de colores corporativos.
- Definición de tipografías institucionales.

- Diseño preliminar de etiquetas y piezas gráficas.
- Validación de propuestas gráficas junto con cada beneficiario.
- Ajustes de diseño conforme a las observaciones realizadas por los usuarios.
- Definición del mensaje principal de comunicación.
- Identificación del tono comunicativo de la marca.
- Orientación para la aplicación de la identidad gráfica en diferentes medios físicos y digitales.
- Uso de herramientas digitales y mockups para visualizar la aplicación de la imagen corporativa.

Como resultado de esta fase se logró consolidar la propuesta gráfica de diez (10) unidades productivas, estableciendo una identidad visual coherente con las características, valores y objetivos comerciales de cada emprendimiento.

4. Cobertura de las visitas realizadas

Durante el periodo se desarrollaron las siguientes jornadas de acompañamiento:

Concepto	Cantidad
Beneficiarios atendidos en Visita No. 1	20
Beneficiarios atendidos en Visita No. 2	10
Total de visitas ejecutadas durante junio	30
Modalidad	Presencial
Intensidad por visita	4 horas

Las visitas fueron desarrolladas de manera individual en cada unidad productiva, permitiendo brindar una asesoría personalizada y adaptada a las necesidades particulares de cada beneficiario.

5. Principales avances obtenidos

Como resultado del acompañamiento desarrollado durante el periodo reportado se alcanzaron, entre otros, los siguientes avances:

- Diagnóstico completo de la situación comercial e imagen corporativa de las veinte (20) unidades productivas.
- Identificación de necesidades específicas relacionadas con publicidad, identidad visual y posicionamiento comercial.
- Definición de los elementos conceptuales para la construcción de las marcas de los emprendimientos.
- Elaboración de diez (10) propuestas de identidad corporativa, incluyendo logotipos y lineamientos gráficos.

- Fortalecimiento de los conocimientos de los beneficiarios sobre percepción de marca, segmentación de clientes, propuesta de valor y estrategias de comunicación.
- Sensibilización sobre la importancia del uso de herramientas digitales y redes sociales para mejorar la comercialización de sus productos y servicios.
- Generación de insumos técnicos que servirán como base para el diseño de pendones, tarjetas de presentación, catálogos y demás material publicitario contemplado en el proyecto.

6. Dificultades identificadas durante la ejecución

Durante el desarrollo del acompañamiento se presentaron algunas situaciones que requirieron ajustes en la programación de las actividades, entre ellas:

- Reprogramación de algunas visitas por disponibilidad de los beneficiarios.
- Dificultades de movilidad ocasionadas por obras civiles y excavaciones en diferentes sectores del municipio.
- Limitado uso de redes sociales por parte de algunos emprendedores.
- Escaso conocimiento previo sobre estrategias de marketing y construcción de marca.
- Poco tiempo disponible de algunos beneficiarios para dedicar al proceso creativo de identidad corporativa.

7. Actividades en desarrollo

Al cierre del presente periodo continuaba el proceso de consolidación de la identidad visual de las unidades productivas.

Por tal motivo, quedaron en desarrollo las siguientes actividades, cuya culminación está prevista para el siguiente periodo contractual:

- Finalización de los veinte (20) logotipos institucionales.
- Desarrollo de la Visita No. 3 de fortalecimiento en marketing y ventas.
- Diseño definitivo de pendones publicitarios.
- Diseño definitivo de tarjetas de presentación.
- Elaboración de artes finales en alta resolución.
- Entrega de archivos editables correspondientes a cada unidad productiva.
- Preparación de los diseños para la impresión del material promocional contemplado en el proyecto.

Ver Anexo No.13: Contrato y acta de inicio Acompañamiento Marketing Y Ventas

CONTRATO DE SERVICIOS No.	002 - 2026	BPIN	2025N000370001
PROYECTO	Implementación de Unidades Productivas para la Generación de Ingresos para la Comunidad Afrocolombiana del Municipio de Paz de Ariporo, Casanare		

Ver Anexo No.14: Informe de actividades profesional acompañamiento en marketing y ventas
Ver Anexo No. 15: Registro fotográfico actividades acompañamiento en marketing y ventas
Ver Anexo No. 16: Acta de visita No. 1. Marketing y ventas
Ver Anexo No. 17: Fichas de diagnóstico – identidad corporativa
Ver Anexo No. 18: Acta de visita No. 2. Marketing y ventas

Dinamizadora Comunitaria y Sabedora Ancestral Afrocolombiana

Durante el periodo comprendido entre el 01 y el 30 de junio de 2026, la Corporación MULTIVERSE continuó con la ejecución del componente de acompañamiento comunitario, a través de la Dinamizadora Comunitaria Consuelo Golú Carabalí, quien desarrolló actividades orientadas a fortalecer la articulación entre la comunidad beneficiaria y el equipo técnico del proyecto, garantizando la participación permanente de los emprendedores en las jornadas de fortalecimiento empresarial y comercial.

Durante este periodo, las actividades estuvieron enfocadas principalmente en apoyar la fase de acompañamiento empresarial y marketing, mediante procesos de convocatoria, coordinación logística, seguimiento comunitario y acompañamiento permanente a las visitas técnicas desarrolladas por la Gestora Empresarial y la Profesional en Diseño Gráfico, facilitando el cumplimiento del cronograma establecido y fortaleciendo la comunicación con los veinte (20) beneficiarios del proyecto.

Entre las principales actividades ejecutadas durante el mes de junio se destacan:

- Convocatoria y contacto permanente con los veinte (20) beneficiarios del proyecto mediante llamadas telefónicas, mensajes de WhatsApp y atención personalizada, garantizando la programación y confirmación de las visitas técnicas.
- Coordinación logística de las jornadas de acompañamiento empresarial y de marketing, verificando la disponibilidad de los emprendedores, la organización de horarios y la preparación de la información requerida para el desarrollo de las asesorías.
- Acompañamiento permanente al equipo técnico durante las visitas realizadas a las veinte (20) unidades productivas, facilitando la interacción entre los beneficiarios y los profesionales responsables de los componentes empresarial y de marketing.
- Apoyo en el diligenciamiento de formatos, listas de asistencia, actas de visita y recopilación de evidencias fotográficas y documentales que soportan la ejecución de las actividades desarrolladas durante el periodo.
- Seguimiento al compromiso y participación de los beneficiarios, verificando el funcionamiento inicial de las unidades productivas, el uso adecuado de los activos entregados y el cumplimiento de las recomendaciones formuladas por el equipo técnico.

CONTRATO DE SERVICIOS No.	002 - 2026	BPIN	2025N000370001
PROYECTO	Implementación de Unidades Productivas para la Generación de Ingresos para la Comunidad Afrocolombiana del Municipio de Paz de Ariporo, Casanare		

- Fortalecimiento del vínculo entre la comunidad afrocolombiana beneficiaria y el equipo ejecutor, promoviendo la confianza, el trabajo colaborativo y la apropiación de los procesos de fortalecimiento empresarial y comercial.

Como resultado del trabajo desarrollado durante el mes de junio, se logró garantizar la participación efectiva del 100 % de los beneficiarios en las actividades programadas, facilitando la ejecución oportuna de las visitas de fortalecimiento empresarial y marketing, el cumplimiento del cronograma de acompañamiento técnico y la consolidación de un proceso permanente de comunicación entre la comunidad y el equipo profesional del proyecto.

Resumen de actividades ejecutadas por la Dinamizadora Comunitaria

Actividad desarrollada	Resultado alcanzado durante junio de 2026
Convocatoria y movilización comunitaria	Contacto y coordinación con los 20 beneficiarios del proyecto para garantizar su participación en las actividades programadas.
Acompañamiento a visitas técnicas	Apoyo permanente durante las visitas realizadas por la Gestora Empresarial y la Profesional en Diseño Gráfico en las 20 unidades productivas.
Coordinación logística	Organización de cronogramas, confirmación de horarios, disponibilidad de beneficiarios y articulación con el equipo técnico.
Seguimiento comunitario	Verificación de la participación de los beneficiarios, acompañamiento al desarrollo de las asesorías y seguimiento a compromisos adquiridos.
Apoyo documental	Diligenciamiento de formatos, actas de visita y recopilación de evidencias fotográficas y documentales.
Resultado general	Participación del 100 % de los beneficiarios y ejecución satisfactoria del acompañamiento comunitario conforme al cronograma establecido.

Finalmente, la Dinamizadora Comunitaria consolidó y presentó el Informe Técnico de Actividades correspondiente al mes de junio de 2026, incorporando los soportes documentales, registros fotográficos, formatos diligenciados y demás evidencias que respaldan el cumplimiento de las obligaciones contractuales, contribuyendo al adecuado seguimiento de las actividades ejecutadas y al fortalecimiento del proceso de implementación de las veinte (20) unidades productivas de la comunidad afrocolombiana del municipio de Paz de Ariporo.

Anexos:

Ver Anexo No. 19: Informe mensual de actividades Dinamizadora Comunitaria

CONTRATO DE SERVICIOS No.	002 - 2026	BPIN	2025N000370001
PROYECTO	Implementación de Unidades Productivas para la Generación de Ingresos para la Comunidad Afrocolombiana del Municipio de Paz de Ariporo, Casanare		

Registro fotográfico





Se brindó acompañamiento como enlace comunitario entre los beneficiarios y la Profesional en Marketing y Ventas, coordinando la programación de las visitas, facilitando la comunicación y promoviendo la participación activa de los emprendedores durante el proceso de fortalecimiento comercial.





Se realizaron aportes al componente de marketing y ventas, promoviendo la incorporación de elementos de identidad cultural, ancestralidad y tradiciones afrocolombianas en el proceso de fortalecimiento comercial de las unidades productivas durante las visitas de acompañamiento.

CONTRATO DE SERVICIOS No.	002 - 2026	BPIN	2025N000370001
PROYECTO	Implementación de Unidades Productivas para la Generación de Ingresos para la Comunidad Afrocolombiana del Municipio de Paz de Ariporo, Casanare		





Se brindó acompañamiento como enlace comunitario entre los beneficiarios y la Profesional Gestora Empresarial, coordinando la programación de las visitas, facilitando la comunicación y promoviendo la participación activa de los emprendedores durante el proceso de fortalecimiento empresarial y organizacional de las unidades productivas.





Acompañamiento técnico individual realizado junto con la Profesional Gestora Empresarial durante la Visita No. 2 de gestión operativa y financiera a una de las unidades productivas beneficiarias del proyecto.

3. GESTIÓN TECNICA Y DOCUMENTAL

Oficios y documentos elaborados por el contrato sobre el desarrollo del contrato: solicitudes comunidad, entidades, temas varios e Informes presentados.

CONTRATO DE SERVICIOS No.	002 - 2026	BPIN	2025N000370001
PROYECTO	Implementación de Unidades Productivas para la Generación de Ingresos para la Comunidad Afrocolombiana del Municipio de Paz de Ariporo, Casanare		

FECHA OFICIO	ASUNTO	QUIEN ELABORA	QUIEN RECIBE
	N/A		
	N/A		

- Nota; los anexos de las solicitudes presentadas, hacen parte integral del anexo No. 13, Actas de comité y/o reuniones de trabajo

Comités y/o reuniones de trabajo: Se anexa actas

- Anexo No. 20: Actas de comité y/o reuniones de trabajo

FECHA	TEMAS TRATADOS	PARTICIPANTES
01-06-2026	Aprobación de formatos y actas de visitas de acompañamiento	Anthony De Jesus Garcia Caceres – Profesional de Apoyo Fundación GEDESARROLLO. Gerson David Fonseca Flórez – Profesional coordinador CPS 002-2026

4. NOVEDADES PRESENTADAS Y MECANISMOS DE SOLUCIÓN PROPUESTOS

Durante el periodo comprendido entre el 01 y el 30 de junio de 2026, no se presentaron novedades técnicas, administrativas o contractuales que afectaran de manera sustancial la ejecución del proyecto, el cumplimiento del objeto contractual, el cronograma aprobado o la calidad de las actividades desarrolladas.

No obstante, durante este periodo se identificaron algunas situaciones operativas propias del desarrollo de las visitas de acompañamiento empresarial, marketing y ventas a las unidades productivas, las cuales fueron atendidas oportunamente mediante acciones de coordinación, seguimiento y ajuste logístico por parte del equipo ejecutor del proyecto.

Entre las principales novedades operativas identificadas se encuentran:

CONTRATO DE SERVICIOS No.	002 - 2026	BPIN	2025N000370001
PROYECTO	Implementación de Unidades Productivas para la Generación de Ingresos para la Comunidad Afrocolombiana del Municipio de Paz de Ariporo, Casanare		

Novedad identificada	Mecanismo de solución aplicado
Disponibilidad limitada de algunos beneficiarios para atender las visitas programadas.	Se realizaron llamadas de confirmación, ajustes de horario y reprogramaciones puntuales para garantizar la atención de las unidades productivas.
Dificultades de acceso a algunas direcciones por obras o excavaciones en vías del municipio.	Se ajustaron rutas de desplazamiento y se coordinó previamente la ubicación con los beneficiarios.
Diferentes niveles de conocimiento en temas empresariales, marketing, redes sociales e identidad visual.	Se aplicó una metodología personalizada, práctica y participativa, adaptada al nivel de cada beneficiario.
Avances parciales en el diseño de logotipos y piezas gráficas.	Se continuó con la validación participativa de propuestas gráficas, dejando la entrega final de diseños, pendones y tarjetas para el siguiente periodo.

En cuanto al componente de acompañamiento empresarial, se evidenció que algunos beneficiarios requerían mayor orientación práctica en temas de costos, inventarios, fijación de precios, flujo de caja, registros básicos y planeación administrativa. Como mecanismo de solución, la profesional encargada desarrolló asesorías personalizadas, utilizando ejemplos propios de cada unidad productiva, con el fin de facilitar la comprensión y apropiación de las herramientas empresariales.

Respecto al componente de marketing y ventas, se identificó que varios beneficiarios no contaban con una identidad visual definida, presentaban bajo uso de redes sociales o no tenían claridad sobre su cliente objetivo y propuesta de valor. Para atender esta situación, se realizaron diagnósticos de imagen corporativa, conversatorios sobre percepción de marca, revisión de referentes visuales y construcción participativa de propuestas gráficas, permitiendo avanzar en la definición de la identidad comercial de las unidades productivas.

De igual manera, se precisa que durante el mes de junio no se reportó la entrega física del material publicitario correspondiente a pendones y tarjetas de presentación, toda vez que estos productos se encontraban en proceso de diseño, validación y ajuste con los beneficiarios. Su impresión y entrega se proyecta para el siguiente periodo, una vez se cuente con los artes finales aprobados y consolidados.

Como mecanismo general de solución, el Profesional de Apoyo a los Alcances del Proyecto realizó seguimiento permanente al cronograma de visitas, articuló la comunicación entre beneficiarios, profesionales de apoyo y sabedora ancestral, y garantizó la organización de los soportes técnicos, actas, formatos y registros fotográficos derivados de las actividades ejecutadas.

CONTRATO DE SERVICIOS No.	002 - 2026	BPIN	2025N000370001
PROYECTO	Implementación de Unidades Productivas para la Generación de Ingresos para la Comunidad Afrocolombiana del Municipio de Paz de Ariporo, Casanare		

Es decir, las novedades presentadas durante el periodo fueron de carácter operativo y logístico, sin generar afectación al cumplimiento del contrato. Estas fueron atendidas oportunamente mediante coordinación previa, reprogramación de visitas, acompañamiento personalizado y seguimiento técnico permanente, permitiendo el normal desarrollo de las actividades previstas para el mes de junio de 2026.

INFORME ADMINISTRATIVO

1. PERSONAL ACTUAL VIGENTE

NOMBRE	CARGO	% DEDICACION PERSONA- MES
GERSON DAVID FONSECA FLÓREZ	PROFESIONAL DE APOYO A LOS AVANCES DEL PROYECTO	100% -JUNIO
GINNA MILENA OTALORA ARANGUREN	GESTOR EMPRESARIAL	100% - JUNIO
DIANA MARCELA CUEVAS	ACOMPAÑAMIENTO MARKETING	100% - JUNIO
CONSUELO GOLÚ CARABALÍ	DINAMIZADORA DE LA COMUNIDAD	100% - JUNIO

2. APORTES DE SEGURIDAD SOCIAL Y PARAFISCALES

(Anexo 21): ACTA CONTROL Y SEGUIMIENTO DE SEGURIDAD SOCIAL Y PARAFISCAL con las respectivas planillas de pago y la verificación de las mismas.

En cumplimiento de las obligaciones contractuales y de la normatividad vigente en materia de seguridad social, se deja constancia que, durante el periodo correspondiente al presente informe, se realizó la verificación de los aportes al Sistema de Seguridad Social Integral del personal vinculado a la ejecución del Contrato CPS 002-2026.

Para el desarrollo de las actividades del proyecto, se vinculó el siguiente personal:

- Gerson David Fonseca Flórez, Profesional de Apoyo a los Alcances del Proyecto (Coordinador)
- Consuelo Golú Carabalí, Dinamizadora Comunitaria y Sabedora Ancestral Afrocolombiana
- Ginna Milena Otalora Aranguren, gestor empresarial
- Diana Marcela Cuevas, acompañamiento en marketing y ventas

En ese sentido, se anexan los soportes de pago de seguridad social correspondientes a las personas anteriormente relacionadas, junto con la respectiva verificación de cumplimiento.

CONTRATO DE SERVICIOS No.	002 - 2026	BPIN	2025N000370001
PROYECTO	Implementación de Unidades Productivas para la Generación de Ingresos para la Comunidad Afrocolombiana del Municipio de Paz de Ariporo, Casanare		

No.	Nombre	Cargo	Planilla	Periodo Verificado	Salud	Pensión	ARL	CAJA COMPENSACIÓN FAMILIAR	Fecha Pago	Valor Total
1	Gerson David Fonseca Flórez	Profesional de Apoyo (Coordinador)	6021455921	Junio 2026	Sanitas	Protección	Positiva	N/A	2026/06/23	$ 508.300
					$ 218.900	$ 280.200	$ 9.200			
2	Consuelo Golú Carabalí	Dinamizadora Comunitaria	6021456500	Junio 2026	Nueva EPS	Porvenir	Positiva	N/A	2026/06/23	$ 508.300
					$ 218.900	$ 280.200	$ 9.200			
3	Ginna Milena Otalora Aranguren	Gestor Empresarial	6025166256	Junio 2026	Sanitas	Porvenir	Sura	N/A	2026/06/23	$ 508.300
					$ 94.900	$ 121.400	$ 4.000			
4	Diana Marcela Cuevas Amaya	Acompañamiento marketing y ventas	6024326101	Junio 2026	Sanitas	Protección	Positiva	COMFACASANARE	2026/06/16	$ 528.000
					$ 218.900	$ 280.200	$ 18.300	$ 10.600		

3. GESTIÓN SOCIAL DE LOS BENEFICIARIOS DEL PROYECTO

BENEFICIARIOS	CANTIDAD
Total beneficiarios generados:	20

El proyecto fue aprobado con un total de veinte (20) beneficiarios pertenecientes a la comunidad afrocolombiana del municipio de Paz de Ariporo, quienes hacen parte de las unidades productivas contempladas en el marco del Contrato CPS 002-2026.

Para el periodo correspondiente al presente informe (01 al 30 de junio de 2026), se deja constancia que no se presentaron modificaciones en la base social de beneficiarios del proyecto, manteniéndose la misma relación de beneficiarios reportada en el Informe No. 1.

En este sentido, se evidencia que la base social del proyecto se ha mantenido estable, conservando el total de veinte (20) beneficiarios inicialmente aprobados, lo cual garantiza la continuidad del alcance social del proyecto, la adecuada ejecución de las actividades programadas y el cumplimiento de las metas establecidas desde el componente social.

4. CLASIFICACIÓN DEMOGRAFICA DE LOS BENEFICIARIOS DEL PROYECTO

CLASIFICACIÓN	DETALLE	CANTIDAD
Etaria (Edad)	15 a 19 años	-
Etaria (Edad)	20 a 59 años	19

CONTRATO DE SERVICIOS No.	002 - 2026	BPIN	2025N000370001
PROYECTO	Implementación de Unidades Productivas para la Generación de Ingresos para la Comunidad Afrocolombiana del Municipio de Paz de Ariporo, Casanare		

Etaria (Edad)	Mayor de 60 años	1
Grupos étnicos	Población Indígena	-
Grupos étnicos	Población Afrocolombiana	20
Grupos étnicos	Población Raizal	
Género	Masculino	10
Género	Femenino	10
Población Vulnerable	Desplazados	-
Población Vulnerable	Discapacitados	-
Población Vulnerable	Víctimas	-
Total		20

INFORME GESTIÓN CONTRACTUAL Y JURIDICA DEL PROYECTO

1. ACTOS ADMINISTRATIVOS CELEBRADOS

PRORROGAS, SUSPENSIONES, AMPLIACIONES DE SUSPENSION Y REINICIO		
ACTA N° Y FECHA	TIEMPO (MESES / DIAS)	JUSTIFICACIÓN
N/A	N/A	N/A

ADICIÓN		
CONTRATO ADICIONAL N° Y FECHA	VALOR ($)	JUSTIFICACIÓN
N/A	N/A	N/A

MODIFICACIÓN		
ACTA N° Y FECHA	VALOR ACTUALIZADO ($)	JUSTIFICACIÓN
N/A	N/A	N/A

2. GARANTIAS: <Describa la totalidad de las pólizas de acuerdo con los actos administrativo-celebrados>

POLIZA DE CUMPLIMIENTO N°	COQ - 100008824

CONTRATO DE SERVICIOS No.	002 - 2026	BPIN	2025N000370001
PROYECTO	Implementación de Unidades Productivas para la Generación de Ingresos para la Comunidad Afrocolombiana del Municipio de Paz de Ariporo, Casanare		

ANEXO N°	3	FECHA DE EXPEDICIÓN:	19/03/2026
POLIZA DE RESPONSABILIDAD CIVIL DERIVADO DE CUMPLIMIENTO N°	N/A		
ANEXO N°	N/A		
FECHA DE APROBACIÓN POR PARTE DE LA ENTIDAD CONTRATANTE	N/A		
COMPAÑÍA DE SEGUROS	Seguros Mundial		

PÓLIZA DE GARANTÍA ÚNICA DE CUMPLIMIENTO EN FAVOR DE ENTIDADES ESTATALES					
CONDICIONES CONVENIO INICIAL					
Descripción Amparos	Vigencia		No. póliza	No. ANEXO	Valor Asegurado
	Del	Hasta			
Cumplimiento	17-03-2026	17-12-2026	COQ - 100008824	3	$48.475.958,00
Buen Manejo y correcta inversión del anticipo	17-03-2026	17/02/2027	COQ - 100008824	3	$242.379.794,00
Salarios, prestaciones sociales e indemnizaciones	17-03-2026	17/08/2029	COQ - 100008824	3	$48.475.958,00
Calidad del servicio	17-03-2026	17/02/2027	COQ - 100008824	3	$48.475.958,00
Calidad y correcto funcionamiento de los bienes y equipos suministrados	17-03-2026	17/08/2027	COQ - 100008824	3	$48.475.958,00
CONDICIONES CONVENIO DE ACUERDO ACTA DE INICIO					
Descripción Amparos	Vigencia		No. póliza	No. ANEXO	Valor Asegurado
	Del	Hasta			
Cumplimiento	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A

CONTRATO DE SERVICIOS No.	002 - 2026	BPIN	2025N000370001
PROYECTO	Implementación de Unidades Productivas para la Generación de Ingresos para la Comunidad Afrocolombiana del Municipio de Paz de Ariporo, Casanare		

Buen Manejo y correcta inversión del anticipo	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
Salarios, prestaciones sociales e indemnizaciones	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
Calidad del servicio	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
Calidad y correcto funcionamiento de los bienes y equipos suministrados	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
CONDICIONES CONVENIO DE ACUERDO A PRORROGA No. 01					
Descripción Amparos	Vigencia		No. póliza	No. ANEXO	Valor Asegurado
	Del	Hasta			
Cumplimiento	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
Buen Manejo y correcta inversión del anticipo	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
Salarios, prestaciones sociales e indemnizaciones	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
Calidad del servicio	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
Calidad y correcto funcionamiento de los bienes y equipos suministrados	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A

Para el periodo comprendido entre el 01 y el 30 de junio de 2026, se deja constancia que las garantías constituidas en el marco del Contrato CPS 002-2026 se mantienen vigentes y en las mismas condiciones inicialmente aprobadas, conforme a los actos administrativos y documentos contractuales suscritos. En este sentido, no se presentaron modificaciones, actualizaciones ni variaciones en las pólizas durante el periodo ejecutado, garantizando la cobertura de los riesgos asociados a la ejecución del contrato en los términos establecidos desde su constitución inicial.

INFORME FINANCIERO

1. PAGOS REALIZADOS

Al corte del 30 de junio de 2026, no se han generado pagos a la empresa contratista CORPORACIÓN MULTIVERSE por parte de ASOSUPRO, en el marco del Contrato CPS 002-2026.

CONTRATO DE SERVICIOS No.	002 - 2026	BPIN	2025N000370001
PROYECTO	Implementación de Unidades Productivas para la Generación de Ingresos para la Comunidad Afrocolombiana del Municipio de Paz de Ariporo, Casanare		

En este sentido, durante el periodo evaluado no se registran desembolsos por concepto de actas parciales, ni valores amortizados o descuentos asociados, manteniéndose en cero (0) la ejecución financiera por pagos realizados.

ACTA No.	EGRESO	FECHA	% EJECUCION	VALOR PAGO	VALOR AMORTIZADO	VALOR DESCUENTO	VALOR ACUMULADO
TOTALES							

Anticipo Del Contrato CPS 002-2026

En relación con el anticipo contemplado en la Cláusula Tercera (Forma de Pago) del Contrato CPS 002-2026, se deja constancia que la Corporación MULTIVERSE, en calidad de contratista, tomó la decisión de renunciar voluntariamente a dicho anticipo, mediante oficio formal radicado el 17 de abril de 2026, dirigido a la supervisión del contrato.

A través de esta comunicación, el representante legal de la Corporación manifestó que la entidad cuenta con la capacidad técnica, administrativa y financiera suficiente para asumir el inicio y desarrollo de las actividades contractuales con recursos propios, sin requerir el desembolso anticipado de recursos.

Así mismo, se indicó que esta decisión se adopta con el propósito de optimizar los procesos administrativos y financieros del contrato, garantizando una ejecución eficiente, oportuna y sin afectaciones al desarrollo del proyecto.

Desde el punto de vista jurídico y contractual, la renuncia al anticipo fue realizada de manera expresa, libre y voluntaria, sin que ello implique modificación alguna del objeto, alcance, obligaciones, plazos o condiciones pactadas en el contrato, manteniéndose plenamente vigentes todas las disposiciones contractuales.

En consecuencia:

- No se realizó desembolso de anticipo
- No se requiere proceso de amortización
- La ejecución del contrato se adelanta con recursos propios del contratista
- Los pagos se realizarán mediante actas parciales, conforme al cumplimiento de requisitos establecidos

CONTRATO DE SERVICIOS No.	002 - 2026	BPIN	2025N000370001
PROYECTO	Implementación de Unidades Productivas para la Generación de Ingresos para la Comunidad Afrocolombiana del Municipio de Paz de Ariporo, Casanare		

Se deja constancia que esta decisión no afecta el normal desarrollo del contrato, ni compromete el cumplimiento de los objetivos del proyecto, garantizándose la continuidad de las actividades conforme al cronograma establecido.

COMENTARIOS, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES GENERALES

Comentarios Generales

Durante el periodo comprendido entre el 01 y el 30 de junio de 2026, la ejecución del Contrato de Prestación de Servicios No. 002 de 2026 estuvo enfocada en el desarrollo del componente de acompañamiento técnico, empresarial, organizacional y de marketing a las veinte (20) unidades productivas implementadas en beneficio de la comunidad afrocolombiana del municipio de Paz de Ariporo.

Una vez culminada la fase de implementación y entrega de los bienes productivos, el proyecto avanzó hacia la consolidación de los emprendimientos mediante la ejecución de visitas de acompañamiento individualizado, orientadas al fortalecimiento de las capacidades administrativas, financieras, comerciales y organizacionales de los beneficiarios.

En este periodo se desarrollaron las actividades correspondientes al acompañamiento empresarial liderado por la Profesional Gestora Empresarial, quien brindó asesoría personalizada en temas relacionados con diagnóstico empresarial, organización administrativa, control de inventarios, costeo de productos y servicios, fijación de precios, manejo del flujo de caja, registros básicos de ingresos y egresos, así como formulación de planes de mejora para cada una de las unidades productivas.

De igual manera, se dio inicio al componente de marketing y ventas, mediante el acompañamiento técnico desarrollado por la Profesional en Diseño Gráfico, quien realizó diagnósticos de identidad visual, análisis del posicionamiento comercial de los emprendimientos, caracterización de necesidades de comunicación gráfica y construcción de las primeras propuestas de identidad corporativa, sentando las bases para el fortalecimiento de la imagen comercial de las unidades productivas.

Es importante destacar el trabajo articulado desarrollado por el Profesional de Apoyo a los Alcances del Proyecto (Coordinador), quien garantizó la adecuada planificación, coordinación logística y seguimiento permanente a las actividades ejecutadas por el equipo técnico, facilitando la programación de las visitas, la articulación con los beneficiarios, la participación de la Sabedora Ancestral como enlace comunitario y la consolidación de los soportes técnicos y administrativos derivados del proceso de acompañamiento.

CONTRATO DE SERVICIOS No.	002 - 2026	BPIN	2025N000370001
PROYECTO	Implementación de Unidades Productivas para la Generación de Ingresos para la Comunidad Afrocolombiana del Municipio de Paz de Ariporo, Casanare		

Así mismo, durante el periodo se mantuvo una comunicación permanente con la interventoría y la supervisión del contrato, atendiendo oportunamente los requerimientos técnicos y garantizando la trazabilidad documental de las actividades ejecutadas, mediante la recopilación de actas de visita, listas de asistencia, registros fotográficos, formatos de diagnóstico e informes técnicos elaborados por cada uno de los profesionales vinculados al proyecto.

Desde el componente técnico se evidencia que el proceso de acompañamiento ha permitido fortalecer progresivamente las capacidades de gestión de los beneficiarios, generando herramientas prácticas para mejorar la administración de sus emprendimientos, promover el posicionamiento comercial de sus productos y servicios y consolidar estrategias orientadas a la sostenibilidad de las unidades productivas implementadas.

Conclusiones

Durante el periodo evaluado, las actividades ejecutadas permitieron dar continuidad a la fase de fortalecimiento empresarial contemplada dentro del proyecto, cumpliendo con el cronograma establecido y con las especificaciones técnicas definidas para el componente de acompañamiento.

El trabajo desarrollado por el equipo interdisciplinario permitió brindar asistencia técnica personalizada a los beneficiarios, fortaleciendo aspectos relacionados con la administración empresarial, organización financiera, identidad visual, marketing y comercialización, contribuyendo al mejoramiento de las capacidades de autogestión y sostenibilidad de las unidades productivas.

De igual manera, se logró mantener una adecuada coordinación técnica y administrativa entre la entidad contratista, la interventoría, la supervisión y el equipo profesional del proyecto, garantizando el desarrollo ordenado de las actividades programadas y la consolidación de los respectivos soportes documentales.

En términos de ejecución contractual, al cierre del periodo el proyecto registra un avance físico y financiero acumulado del 93,90 %, reflejando el cumplimiento satisfactorio de las actividades programadas para esta etapa y evidenciando el avance progresivo hacia el cumplimiento integral de las metas establecidas en el Contrato de Prestación de Servicios No. 002 de 2026.

Recomendaciones Generales

Con el propósito de garantizar el adecuado cierre del proyecto y consolidar los resultados obtenidos, se recomienda:

CONTRATO DE SERVICIOS No.	002 - 2026	BPIN	2025N000370001
PROYECTO	Implementación de Unidades Productivas para la Generación de Ingresos para la Comunidad Afrocolombiana del Municipio de Paz de Ariporo, Casanare		

- Continuar con la ejecución de las visitas de acompañamiento empresarial y de marketing previstas para el siguiente periodo, dando cumplimiento al número de visitas programadas para cada unidad productiva.
- Finalizar el proceso de diseño, validación y entrega de los productos gráficos contemplados en el proyecto, incluyendo logotipos, pendones publicitarios y tarjetas de presentación, garantizando que estos reflejen la identidad y necesidades de cada emprendimiento.
- Fortalecer el acompañamiento técnico en aspectos relacionados con estrategias de comercialización, servicio al cliente, promoción digital, administración financiera y control operativo, con el fin de mejorar la competitividad de las unidades productivas.
- Continuar realizando seguimiento periódico al uso adecuado de los bienes productivos entregados, verificando su estado de funcionamiento, mantenimiento, conservación y destinación conforme a los objetivos del proyecto.
- Promover el uso de herramientas administrativas implementadas durante el acompañamiento, tales como registros de ingresos y egresos, control de inventarios, flujo de caja, costeo de productos y fijación técnica de precios, como instrumentos que contribuyan a la sostenibilidad económica de los emprendimientos.
- Mantener el acompañamiento comunitario y el trabajo articulado con la Sabedora Ancestral y los beneficiarios, fortaleciendo la participación activa de la comunidad afrocolombiana y favoreciendo la apropiación de los procesos de fortalecimiento empresarial.

Cierre

Finalmente, se deja constancia de que las actividades desarrolladas durante el periodo comprendido entre el 01 y el 30 de junio de 2026 fueron ejecutadas conforme a las condiciones técnicas, administrativas y contractuales establecidas en el Contrato de Prestación de Servicios No. 002 de 2026, permitiendo consolidar el proceso de fortalecimiento de las unidades productivas implementadas y avanzar en el cumplimiento de los objetivos del proyecto, orientados a la generación de ingresos, la sostenibilidad empresarial y el mejoramiento de las condiciones socioeconómicas de la comunidad afrocolombiana beneficiaria del municipio de Paz de Ariporo.

ANEXOS

No. Anexo	Descripción del archivo
Anexo No. 1	Informe mensual de actividades del Profesional de Apoyo a los Avances del Proyecto (Coordinador), correspondiente al periodo reportado.
Anexo No. 2	Informe mensual de actividades de la Profesional Gestora Empresarial, correspondiente al periodo reportado.

CONTRATO DE SERVICIOS No.	002 - 2026	BPIN	2025N000370001
PROYECTO	Implementación de Unidades Productivas para la Generación de Ingresos para la Comunidad Afrocolombiana del Municipio de Paz de Ariporo, Casanare		

Anexo No. 3	Actas de visita empresarial realizadas durante las jornadas de acompañamiento a las unidades productivas beneficiarias.
Anexo No. 4	Diagnósticos empresariales iniciales, incluyendo formatos de caracterización, matriz DOFA y ejercicios de reflexión estratégica desarrollados con los beneficiarios.
Anexo No. 5	Formato Para el Control de Inventarios
Anexo No. 6	Formatos diligenciados de control de inventarios, costeo de productos y fijación de precios mediante el método basado en costos más valor agregado.
Anexo No. 7	Ejercicios de flujo de caja elaborados durante el acompañamiento empresarial a las unidades productivas.
Anexo No. 8	Formatos de construcción participativa de misión, visión y objetivos estratégicos de los emprendimientos beneficiarios.
Anexo No. 9	Organigramas básicos construidos participativamente para las unidades productivas, como herramienta de fortalecimiento organizacional.
Anexo No. 10	Formatos correspondientes a principios organizativos y fortalecimiento de la estructura organizacional de los emprendimientos.
Anexo No. 11	Registro fotográfico de las actividades desarrolladas durante el acompañamiento empresarial y organizacional realizado en el periodo reportado.
Anexo No. 12	Listados de asistencia de las jornadas de acompañamiento empresarial desarrolladas con los beneficiarios del proyecto.
Anexo No. 13	Contrato de prestación de servicios profesionales y acta de inicio de la Profesional de Acompañamiento en Marketing y Ventas.
Anexo No. 14	Informe mensual de actividades de la Profesional de Acompañamiento en Marketing y Ventas, correspondiente al periodo reportado.
Anexo No. 15	Registro fotográfico de las actividades desarrolladas durante el acompañamiento en marketing, identidad visual y fortalecimiento comercial de las unidades productivas.
Anexo No. 16	Actas correspondientes a la Visita No. 1 de acompañamiento en Marketing y Ventas, con sus respectivos soportes técnicos.
Anexo No. 17	Fichas de diagnóstico de identidad corporativa, imagen comercial, elementos gráficos y percepción de marca de las unidades productivas.
Anexo No. 18	Actas correspondientes a la Visita No. 2 de acompañamiento en Marketing y Ventas, incluyendo los compromisos y recomendaciones formuladas.
Anexo No. 19	Informe mensual de actividades de la Dinamizadora Comunitaria, correspondiente al periodo reportado.
Anexo No. 20	Actas de Comité Técnico e Interventoría, reuniones de seguimiento y espacios de coordinación desarrollados durante el periodo de ejecución contractual.

CONTRATO DE SERVICIOS No.	002 - 2026	BPIN	2025N000370001
PROYECTO	Implementación de Unidades Productivas para la Generación de Ingresos para la Comunidad Afrocolombiana del Municipio de Paz de Ariporo, Casanare		

Anexo No. 21	Acta de control, seguimiento y verificación del cumplimiento de las obligaciones relacionadas con el pago de seguridad social integral y aportes parafiscales del personal vinculado al proyecto.

Para constancia de lo anterior, se firma el presente informe bajo la responsabilidad expresa de los que intervienen, a los 3 días del mes julio del 2026.

Firma: _____
Nombre: GONZALO ANTONIO MILLAN RUBIO
Representante Legal

Proyectó: Gerson David Fonseca Flórez
Profesional de apoyo – Coordinación CPS 002-01/2026

APROBADO POR:

Firma: _____
Nombre: JAIME DANIEL SÁNCHEZ SUÁREZ
Representante Legal
INTERVENTORIA

Corporación MULTIVERSE

NIT: 901.654.979-1

Anexo No. 1

INFORME DEL PROFESIONAL DE APOYO A LOS AVANCES DEL PROYECTO (COORDINADOR)

Calle 15 # 25 – 20 B. Los Helechos – Cel. 3174394973 - 3209749380
E-mail: corporacionmultiverse2024@gmail.com
Yopal · Casanare · Colombia

Corporación MULTIVERSE

NIT: 901.654.979-1

Yopal, 30 de junio de 2026.

Señor
GONZALO ANTONIO MILLAN RUBIO
Representante legal de la Corporación Multiverse
La ciudad

Asunto: Informe de actividades Nº 4 – Contrato de Prestación de Servicios Profesionales No. 002-01 DE 2026

Cordial saludo,

En el marco de la ejecución del Contrato de Prestación de Servicios Profesionales No. 002-001 de 2026, cuyo objeto es: PRESTAR SERVICIOS PROFESIONALES COMO COORDINADOR DE MANERA INTEGRAL SEGÚN LOS ALCANCES DEL PROYECTO, PARA LA PLANIFICACIÓN, COORDINACIÓN, SEGUIMIENTO Y ACOMPAÑAMIENTO TÉCNICO, ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS IMPLEMENTADAS, EN EL MARCO DEL PROYECTO "IMPLEMENTACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS PARA LA GENERACIÓN DE INGRESOS PARA LA COMUNIDAD AFROCOLOMBIANA DEL MUNICIPIO DE PAZ DE ARIPORO, CASANARE", tengo a bien presentar el informe de actividades N°4, correspondiente al periodo comprendido del 1 al 30 de junio de 2026, el cual contiene las actividades desarrolladas, en cumplimiento del presente objeto contractual.

A. ANTECEDENTES

A continuación, se presenta el resumen del Contrato de Prestación de Servicios No. 002-01 de 2026, suscrito entre la Corporación Multiverse y el señor Gerson David Fonseca Flórez, para el desarrollo de las actividades de profesional de apoyo a los avances del proyecto "Implementación de Unidades Productivas para la Generación de Ingresos para la Comunidad Afrocolombiana del Municipio de Paz de Ariporo, Casanare", tal como se presenta en el siguiente cuadro.

Cuadro 1. Resumen de ejecución legal.

ITEM	INFORMACIÓN
CONTRATISTA	GERSON DAVID FONSECA FLÓREZ
CÉDULA DE CIUDADANÍA Nº	9.432.146 de Yopal – Casanare
VALOR TOTAL	VEINTIÚN MILLONES OCHOCIENTOS SESENTA Y CINCO MIL OCHOCIENTOS TREINTA Y CINCO PESOS M/CTE ($21.865.835)
OBJETO	PRESTAR SERVICIOS PROFESIONALES COMO COORDINADOR DE MANERA INTEGRAL SEGÚN LOS ALCANCES DEL PROYECTO, PARA LA PLANIFICACIÓN,

	COORDINACIÓN, SEGUIMIENTO Y ACOMPAÑAMIENTO TÉCNICO, ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS IMPLEMENTADAS, EN EL MARCO DEL PROYECTO "IMPLEMENTACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS PARA LA GENERACIÓN DE INGRESOS PARA LA COMUNIDAD AFROCOLOMBIANA DEL MUNICIPIO DE PAZ DE ARIPORO, CASANARE".
DURACIÓN DEL CONTRATO	Cinco (05) meses
ACTA DE INICIO	17 de marzo de 2026
FECHA DE TERMINACIÓN DEL CONTRATO	16 de agosto de 2026
PERIODO DE COBRO	Mensual vencido
MESES EJECUTADOS	Según avance del contrato
FORMA DE PAGO	Un (1) primer pago proporcional al tiempo efectivamente laborado durante el periodo inicial del contrato; cuatro (4) pagos mensuales vencidos por valor de DOS MILLONES MILLONES TRESCIENTOS SETENTA Y TRES MIL CIENTO SIETE PESOS M/CTE ($ 4.373.107,00) cada uno; y un (1) último pago proporcional al tiempo efectivamente laborado en el periodo final del contrato. Cada pago estará sujeto a la presentación del informe de actividades, sus respectivos soportes, el pago de seguridad social correspondiente y la certificación de cumplimiento expedida por el supervisor del contrato.
SUPERVISOR	Gonzalo Antonio Millán Rubio – Representante Legal Corporación MULTIVERSE

B. ESTADO FÍSICO

El Contrato de Prestación de Servicios No. 002-01 de 2026, suscrito entre la Corporación MULTIVERSE y el contratista Gerson David Fonseca Flórez, presentó un avance de ejecución mensual del 20%, durante el periodo comprendido entre el 01 al 30 de junio de 2026; con una ejecución acumulada del 69,33%, con corte al 31 de mayo de 2026, frente a una meta programada del 100% para la ejecución total del contrato, de acuerdo con el cronograma establecido y la duración contractual de cinco (05) meses

C. ESTADO FINANCIERO

Cuadro 2. Estado financiero del Contrato de Prestación de Servicios No. 002-01 de 2026

CONCEPTO	VALOR
Valor total del contrato de prestación de servicios	$21.865.835

Valor ejecutado a la fecha (30/06/2026)	$ 15.160.104,27
Saldo por facturar del total del contrato	$ 6.705.430,73
Valor a pagar según plan de pagos	$4.373.107 (CUATRO MILLONES TRESCIENTOS SETENTA Y TRES MIL CIENTO SIETE PESOS M/CTE)
Saldo a favor del contratante	$0
Porcentaje de ejecución financiera	69,33%

D. ACTIVIDADES DEL CONTRATO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES

A continuación, se describen las obligaciones del Contrato de Prestación de Servicios No. 002-01 de 2026, suscrito entre la Corporación MULTIVERSE y el contratista Gerson David Fonseca Flórez, en calidad de Coordinador del Proyecto, así:

1) Orientar estratégicamente la ejecución del proyecto mediante herramientas de gestión, garantizando el cumplimiento del cronograma, presupuesto y metas definidas.
2) Organizar y coordinar la logística de las actividades de formación, garantizando la asistencia efectiva de los beneficiarios y la disponibilidad de los recursos humanos y técnicos requeridos.
3) Realizar acompañamiento en la entrega de bienes productivos, apoyando el fortalecimiento de las unidades productivas y asegurando que cada entrega se realice de manera ordenada, transparente y conforme a lo aprobado.
4) Coordinar el acompañamiento técnico a las unidades productivas, gestionando cronogramas de visitas, agendas de trabajo y recursos necesarios para el seguimiento en territorio.
5) Realizar seguimiento continuo al avance del proyecto, asegurando la calidad técnica de los entregables, así como la documentación y cumplimiento de los compromisos contractuales.
6) Realizar seguimiento y evaluación permanente del desarrollo de las actividades del proyecto, asegurando la calidad de la documentación técnica, administrativa y financiera.
7) Servir como enlace permanente entre la entidad ejecutora, la supervisión designada y la comunidad afrocolombiana beneficiaria del proyecto.
8) Desarrollar las demás funciones que le asigne el representante legal de la empresa contratista para el desempeño eficiente de la gestión administrativa, técnica, financiera y logística del proyecto.
9) Ejecutar todas las actividades profesionales que se requieran en el marco de la ejecución del proyecto y para el cumplimiento del contrato.

E. ACTIVIDADES REALIZADAS

En cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios No. 002-01 de 2026, suscrito entre la Corporación MULTIVERSE y el contratista Gerson David Fonseca Flórez, en calidad de Coordinador del Proyecto, se relacionan a continuación las actividades realizadas durante el periodo comprendido entre el 01 al 30 de junio de 2026, correspondiente al Informe N° 4, en el marco del proyecto "Implementación de Unidades Productivas para la Generación de Ingresos para la Comunidad Afrocolombiana del Municipio de Paz de Ariporo, Casanare".

1. Orientar estratégicamente la ejecución del proyecto mediante herramientas de gestión, garantizando el cumplimiento del cronograma, presupuesto y metas definidas.

Durante el periodo comprendido entre el 01 y el 30 de junio de 2026, se desarrollaron actividades de planificación, dirección, coordinación y seguimiento estratégico orientadas a garantizar la adecuada ejecución de la segunda fase del proyecto, correspondiente al proceso de fortalecimiento empresarial, organizacional y comercial de las veinte (20) unidades productivas implementadas para la comunidad afrocolombiana del municipio de Paz de Ariporo.

En esta etapa de ejecución, la gestión del Profesional de Apoyo a los Alcances del Proyecto estuvo enfocada en asegurar el cumplimiento del cronograma establecido para las visitas de acompañamiento técnico, realizando seguimiento permanente al desarrollo de las actividades ejecutadas por el equipo interdisciplinario del proyecto, verificando el cumplimiento de las metas físicas y financieras programadas, así como la calidad de los productos y entregables generados durante el periodo.

De igual manera, se efectuó seguimiento al componente de fortalecimiento empresarial liderado por la Profesional Gestora Empresarial, verificando el cumplimiento de la programación correspondiente a las visitas técnicas individuales, mediante las cuales se brindó asesoría personalizada en aspectos relacionados con diagnóstico empresarial, organización administrativa, control de inventarios, costeo de productos, fijación de precios, flujo de caja, registros de ingresos y egresos y formulación de planes de mejora para cada una de las unidades productivas.

Así mismo, se realizó la coordinación estratégica del componente de marketing y ventas desarrollado por la Profesional en Diseño Gráfico, realizando seguimiento al cumplimiento del cronograma de visitas de diagnóstico de identidad visual y construcción de imagen corporativa, garantizando el avance en la elaboración de propuestas gráficas, logotipos y demás elementos que hacen parte del proceso de fortalecimiento comercial de los emprendimientos beneficiarios.

Como parte de la dirección estratégica del proyecto, se mantuvo una articulación permanente con la Sabedora Ancestral y Dinamizadora Comunitaria, facilitando la

comunicación con los beneficiarios, la programación de las jornadas de acompañamiento y la participación activa de la comunidad durante el desarrollo de las visitas técnicas.

Con el propósito de garantizar el cumplimiento de los objetivos establecidos para el periodo, se desarrollaron las siguientes acciones de coordinación y seguimiento:

- Se realizó seguimiento permanente al cronograma general de ejecución del proyecto, verificando el cumplimiento de las actividades programadas para el componente de acompañamiento empresarial y marketing.
- Se coordinó la programación mensual de las visitas técnicas que desarrollaron la Profesional Gestora Empresarial y la Profesional en Diseño Gráfico en las veinte (20) unidades productivas implementadas.
- Se verificó el cumplimiento de las metas físicas previstas para el periodo, realizando seguimiento al número de visitas ejecutadas, beneficiarios atendidos y productos técnicos obtenidos durante el proceso de acompañamiento.
- Se efectuó seguimiento permanente al componente financiero del proyecto, verificando la correcta ejecución de los recursos asignados para la presente fase contractual y su correspondencia con el avance físico de las actividades.
- Se lideró la articulación técnica entre el equipo profesional del proyecto, la entidad ejecutora, la supervisión y la interventoría, garantizando la adecuada coordinación de las actividades y la atención oportuna de los requerimientos formulados durante la ejecución contractual.
- Se orientó técnicamente el desarrollo de los procesos de fortalecimiento empresarial y comercial, promoviendo que las metodologías aplicadas durante las visitas respondieran a las necesidades particulares de cada unidad productiva y a los lineamientos establecidos en el proyecto.
- Se realizó seguimiento al avance de la construcción de las identidades visuales de los emprendimientos, verificando el proceso de elaboración de logotipos, propuestas gráficas y demás insumos que servirán como base para la producción del material publicitario contemplado en el contrato.
- Se coordinó la consolidación de la información técnica generada durante las visitas de acompañamiento, verificando el adecuado diligenciamiento de actas, formatos de diagnóstico, listas de asistencia, registros fotográficos e informes técnicos elaborados por los profesionales responsables de cada componente.
- Se verificó el cumplimiento de los indicadores de avance físico y financiero del proyecto, realizando seguimiento permanente al cumplimiento de las metas programadas y a la correcta ejecución del presupuesto.

- Se adelantó la revisión y consolidación de la documentación requerida para la elaboración del Informe No. 4 de ejecución contractual, garantizando la coherencia entre los avances técnicos, físicos, financieros y documentales del proyecto.

Como resultado de estas actividades de dirección y seguimiento estratégico, fue posible mantener la ejecución organizada del proyecto durante el periodo reportado, garantizando el cumplimiento del cronograma de acompañamiento técnico, la adecuada coordinación del equipo interdisciplinario, el fortalecimiento progresivo de las capacidades empresariales y comerciales de los beneficiarios y el cumplimiento de los objetivos previstos para esta fase del proyecto. Asimismo, al cierre del periodo, el proyecto alcanzó un avance físico y financiero acumulado del 93,90 %, reflejando un desarrollo satisfactorio de las actividades programadas y una adecuada gestión técnica, administrativa y operativa por parte de la coordinación del proyecto.

2. Organizar y coordinar la logística de las actividades de formación, garantizando la asistencia efectiva de los beneficiarios y la disponibilidad de los recursos necesarios.

Se deja constancia de que la presente obligación contractual fue ejecutada en su totalidad durante el periodo comprendido entre el 01 y el 30 de abril de 2026, conforme a lo reportado en el Informe de Actividades No. 2, presentado en el marco del Contrato de Prestación de Servicios Profesionales No. 002-01 de 2026.

Durante dicho periodo se llevó a cabo la planificación, organización, coordinación y supervisión integral de las jornadas de capacitación técnica y empresarial dirigidas a los veinte (20) beneficiarios del proyecto, garantizando la disponibilidad oportuna de los recursos físicos, humanos, técnicos y logísticos requeridos para el desarrollo de las actividades de formación contempladas dentro de la Actividad 1.1.1. "Realizar taller de capacitación técnica y empresarial a beneficiarios de unidades productivas de la comunidad afrocolombiana de Paz de Ariporo".

Como parte de esta gestión se coordinó la convocatoria y asistencia de los beneficiarios, la programación de las jornadas de formación, la contratación del talento humano especializado, la adecuación de los espacios para el desarrollo de las capacitaciones, el suministro de materiales pedagógicos, ayudas audiovisuales, equipos, herramientas, insumos y apoyo alimentario, garantizando el cumplimiento de las condiciones técnicas y metodológicas establecidas en el proyecto para las líneas productivas de gastronomía, belleza y barbería, construcción y panadería.

En consecuencia, durante el periodo comprendido entre el 01 y el 30 de junio de 2026 no fue necesaria la ejecución de nuevas actividades relacionadas con este componente, toda vez que la fase de formación técnica y empresarial había culminado satisfactoriamente en el periodo anteriormente reportado.

3. Acompañamiento en la entrega de bienes productivos apoyando el fortalecimiento de las unidades productivas.

Se deja constancia de que la presente obligación contractual fue ejecutada en su totalidad durante el periodo comprendido entre el 01 y el 31 de mayo de 2026, conforme a lo reportado en el Informe de Actividades No. 3, presentado en el marco del Contrato de Prestación de Servicios Profesionales No. 002-01 de 2026.

Durante dicho periodo se desarrolló la coordinación integral de las actividades relacionadas con la implementación y entrega de las veinte (20) unidades productivas contempladas en el proyecto, garantizando el cumplimiento de las especificaciones técnicas, administrativas, logísticas y contractuales definidas para cada una de las líneas productivas de gastronomía, belleza y barbería, construcción y panadería.

Como parte de esta gestión se coordinaron las visitas de verificación a las unidades productivas, la revisión técnica de los bienes adquiridos, el ingreso y salida de almacén ante la entidad ejecutora, la logística de transporte, el acto protocolario de entrega, la distribución de los bienes productivos y la suscripción de las respectivas actas de entrega y recibido a satisfacción, garantizando que el proceso se desarrollara de manera organizada, transparente y conforme a los lineamientos establecidos por la entidad ejecutora, la supervisión y la interventoría.

En consecuencia, durante el periodo comprendido entre el 01 y el 30 de junio de 2026 no fue necesaria la ejecución de nuevas actividades relacionadas con este componente, toda vez que la fase de implementación y entrega de las unidades productivas culminó satisfactoriamente durante el periodo anteriormente reportado, permitiendo dar continuidad a la etapa de fortalecimiento empresarial, acompañamiento técnico y seguimiento a los emprendimientos implementados.

No obstante, durante el presente periodo el Profesional de Apoyo a los Alcances del Proyecto realizó seguimiento al adecuado uso y funcionamiento de las unidades productivas entregadas, articulando las actividades desarrolladas por la Profesional Gestora Empresarial, la Profesional en Diseño Gráfico y la Sabedora Ancestral, con el propósito de fortalecer las capacidades administrativas, comerciales y organizacionales de los beneficiarios, asegurando la correcta utilización de los bienes entregados y contribuyendo a la sostenibilidad de los emprendimientos.

En consecuencia, la presente obligación contractual mantiene un cumplimiento acumulado del 100 %, sin registrarse novedades o actividades adicionales relacionadas con la entrega de bienes productivos durante el periodo objeto del presente informe.

5. Realizar seguimiento continuo al avance del proyecto, asegurando la calidad técnica de los entregables.

Durante el periodo comprendido entre el 01 y el 30 de junio de 2026, se realizó seguimiento técnico, administrativo y operativo permanente al desarrollo de las actividades correspondientes a la fase de fortalecimiento empresarial, organizacional y comercial de las unidades productivas implementadas, verificando el cumplimiento del cronograma de ejecución, la calidad técnica de los productos generados por el equipo interdisciplinario y el avance de las metas físicas y financieras establecidas para el proyecto.

En desarrollo de esta actividad se efectuó un seguimiento continuo a las labores desarrolladas por la Profesional Gestora Empresarial, la Profesional en Diseño Gráfico y la Sabedora Ancestral, verificando el cumplimiento de las obligaciones contractuales asignadas a cada uno de los profesionales, así como la adecuada ejecución de las visitas de acompañamiento programadas para las veinte (20) unidades productivas beneficiarias.

Como parte del proceso de seguimiento, se verificaron los siguientes aspectos:

- El cumplimiento del cronograma de visitas de acompañamiento empresarial y marketing programadas para el periodo.
- La correcta ejecución de las visitas técnicas individuales realizadas a las unidades productivas beneficiarias.
- El cumplimiento de la metodología establecida para el proceso de fortalecimiento empresarial, incluyendo la aplicación de herramientas de diagnóstico, formatos de caracterización, asesorías personalizadas y elaboración de planes de mejora.
- El desarrollo de las actividades relacionadas con el fortalecimiento administrativo y financiero de los emprendimientos, tales como control de inventarios, costeo de productos y servicios, fijación de precios, manejo del flujo de caja y registros básicos de ingresos y egresos.
- El avance del componente de marketing y ventas, verificando la aplicación de los formatos de diagnóstico de identidad visual, el levantamiento de información para el diseño de logotipos, la formulación de propuestas gráficas y el desarrollo de las primeras estrategias de posicionamiento comercial para las unidades productivas.
- La calidad técnica de los productos y documentos elaborados durante las visitas de acompañamiento, garantizando que estos respondieran a las especificaciones metodológicas definidas para el proyecto.
- El adecuado diligenciamiento de actas de visita, listas de asistencia, formatos de diagnóstico, registros fotográficos y demás soportes técnicos que evidencian el desarrollo de las actividades ejecutadas.
- La participación efectiva de los beneficiarios durante las jornadas de acompañamiento, verificando su asistencia, apropiación de los contenidos desarrollados y compromiso con la implementación de las recomendaciones formuladas por el equipo técnico.

Así mismo, se efectuó seguimiento permanente a la consolidación de los informes mensuales presentados por los profesionales vinculados al proyecto, verificando la

coherencia entre las actividades ejecutadas, las evidencias aportadas y los productos obtenidos durante el periodo reportado, con el fin de garantizar la calidad técnica, consistencia documental y trazabilidad de la información presentada a la supervisión e interventoría.

De igual manera, se realizó seguimiento al avance físico y financiero del proyecto, verificando el cumplimiento de las metas establecidas para el mes de junio y la adecuada correspondencia entre la ejecución presupuestal y el desarrollo de las actividades programadas. Como resultado de este proceso de control y seguimiento, el proyecto alcanzó un avance físico y financiero acumulado del 93,90 %, evidenciando el cumplimiento satisfactorio de las actividades previstas para esta etapa contractual.

Las actividades desarrolladas permitieron garantizar el adecuado control de la ejecución del proyecto, fortalecer los mecanismos de seguimiento técnico y asegurar que los productos entregados por el equipo interdisciplinario cumplieran con los estándares de calidad exigidos por el contrato, contribuyendo al fortalecimiento de las capacidades empresariales, administrativas y comerciales de los beneficiarios y al cumplimiento de los objetivos establecidos para el proyecto.

6. Seguimiento y evaluación permanente del desarrollo de las actividades del proyecto.

Durante el periodo comprendido entre el 01 y el 30 de junio de 2026, se realizó seguimiento, monitoreo y evaluación permanente al desarrollo de las actividades ejecutadas por el equipo interdisciplinario del proyecto, con el propósito de verificar el cumplimiento de los objetivos establecidos para la fase de fortalecimiento empresarial, organizacional y comercial de las veinte (20) unidades productivas implementadas en beneficio de la comunidad afrocolombiana del municipio de Paz de Ariporo.

La gestión desarrollada estuvo orientada a garantizar el cumplimiento del cronograma de trabajo, la calidad técnica de los productos entregados por cada profesional, la correcta ejecución de las visitas de acompañamiento y la adecuada consolidación de los soportes documentales requeridos para evidenciar el cumplimiento de las obligaciones contractuales.

Como parte de este proceso se realizó seguimiento permanente a las actividades desarrolladas por la Profesional Gestora Empresarial, la Profesional en Diseño Gráfico y la Sabedora Ancestral, verificando el avance de las metas programadas, el cumplimiento de la metodología establecida para cada componente y la calidad técnica de los entregables presentados.

Igualmente, se efectuó la revisión, organización y validación de la documentación técnica, administrativa y financiera generada durante el periodo, garantizando la trazabilidad de las actividades ejecutadas y la disponibilidad de los soportes necesarios para la elaboración del presente informe y para la verificación por parte de la supervisión e interventoría.

En este sentido, se realizó seguimiento y control a la siguiente documentación:

Tipo de soporte	Estado
Actas de visita técnica a unidades productivas	Verificadas y archivadas
Registros fotográficos de visitas	Verificados y organizados
Registros fotográficos de las visitas de acompañamiento	Organizados
Informe de acompañamiento empresarial	Verificado
Informe de acompañamiento en marketing y ventas	Verificado
Informe de enlace comunitario	Verificado
Evidencias de visitas empresariales	Consolidadas
Evidencias de visitas en marketing y ventas	Consolidadas

De igual manera, se efectuó seguimiento al cumplimiento de las obligaciones contractuales por parte del equipo profesional vinculado al proyecto, verificando la ejecución oportuna de las actividades programadas, la calidad técnica de los informes presentados, la suficiencia de las evidencias aportadas y el cumplimiento de los productos previstos dentro de cada componente de intervención.

Como resultado de este proceso de seguimiento y evaluación, se evidenció que las actividades ejecutadas durante el periodo fueron desarrolladas conforme al cronograma establecido, cumpliendo con las especificaciones técnicas definidas para el proyecto y manteniendo un adecuado nivel de organización, control documental y articulación entre los diferentes componentes de fortalecimiento empresarial, marketing y acompañamiento comunitario. Este ejercicio permitió consolidar información confiable para el seguimiento de los indicadores físicos y financieros del proyecto y respaldar el avance acumulado del 93,90 % alcanzado al cierre del mes de junio de 2026.

7. Servir como enlace permanente entre la entidad ejecutora, la supervisión designada y la comunidad beneficiaria.

Durante el periodo comprendido entre el 01 y el 30 de junio de 2026, el Profesional de Apoyo a los Alcances del Proyecto mantuvo una articulación permanente entre la Corporación MULTIVERSE, la Fundación GEDESARROLLO, en calidad de interventoría del contrato, la entidad ejecutora, el equipo técnico del proyecto y la comunidad afrocolombiana beneficiaria, con el propósito de garantizar el adecuado desarrollo de la fase de fortalecimiento empresarial y comercial de las unidades productivas implementadas.

La gestión desarrollada durante este periodo estuvo orientada principalmente a facilitar la coordinación institucional requerida para el inicio y ejecución de las visitas de acompañamiento empresarial y marketing, garantizando que las actividades se desarrollaran conforme a los lineamientos metodológicos, técnicos y administrativos definidos para el proyecto.

En cumplimiento de esta función se desarrollaron, entre otras, las siguientes actividades:

- Se mantuvo comunicación permanente con la interventoría del proyecto, atendiendo oportunamente los requerimientos técnicos y administrativos relacionados con la ejecución del componente de acompañamiento a las unidades productivas.
- Se presentaron a la interventoría los formatos, instrumentos metodológicos y herramientas técnicas que serían aplicados durante las visitas de acompañamiento empresarial y marketing, con el fin de recibir observaciones, realizar los ajustes correspondientes y garantizar que estos cumplieran con los requerimientos establecidos para la ejecución del contrato.
- Se coordinaron conjuntamente con la interventoría los aspectos metodológicos relacionados con la aplicación de los formatos de diagnóstico empresarial, matrices DOFA, modelo de negocio CANVAS, formatos de inventarios, costeo, flujo de caja, diagnóstico de identidad visual, formatos de marketing y demás instrumentos diseñados para el fortalecimiento de las unidades productivas.
- Se realizó seguimiento a las observaciones y recomendaciones formuladas por la interventoría respecto a la metodología de intervención, incorporando los ajustes necesarios antes del inicio de las jornadas de acompañamiento técnico.
- Se coordinó permanentemente con la Profesional Gestora Empresarial, la Profesional en Diseño Gráfico y la Sabedora Ancestral la programación de las visitas técnicas, la distribución de los beneficiarios, la organización de los cronogramas de trabajo y la disponibilidad de los formatos y materiales requeridos para cada jornada de acompañamiento.
- Se mantuvo comunicación constante con los veinte (20) beneficiarios del proyecto para coordinar fechas, horarios y condiciones necesarias para el desarrollo de las visitas empresariales y de marketing, procurando la asistencia efectiva de cada emprendedor y facilitando el desarrollo de las actividades programadas.
- Se brindó acompañamiento permanente al equipo profesional durante la ejecución de las visitas técnicas, atendiendo las situaciones operativas que se presentaron en territorio y facilitando la articulación entre los profesionales responsables de cada componente y la comunidad beneficiaria.
- Se atendieron inquietudes y solicitudes formuladas por los beneficiarios relacionadas con el proceso de fortalecimiento empresarial, el desarrollo de las visitas técnicas, la construcción de la identidad visual de sus emprendimientos y las actividades programadas para los siguientes periodos de ejecución.
- Se mantuvo comunicación permanente con el representación legal de la Corporación MULTIVERSE para informar el avance de las actividades, coordinar decisiones operativas y garantizar el cumplimiento del cronograma de ejecución del proyecto.

Como resultado de estas acciones, se fortaleció la articulación entre la interventoría, la entidad contratista, el equipo técnico y la comunidad beneficiaria, permitiendo desarrollar de manera organizada el proceso de acompañamiento empresarial y comercial, garantizar la aplicación de metodologías previamente validadas y asegurar la adecuada coordinación institucional para el cumplimiento de los objetivos previstos durante el periodo evaluado.

8. Otras funciones asignadas para la adecuada ejecución del proyecto

Como parte de las funciones complementarias asignadas al Profesional de Apoyo a los Alcances del Proyecto, durante el periodo comprendido entre el 01 y el 30 de junio de 2026 se desarrollaron diversas actividades de coordinación, apoyo técnico, gestión documental y articulación institucional, orientadas a garantizar la correcta ejecución de la fase de fortalecimiento empresarial, comercial y organizacional de las unidades productivas implementadas.

Estas actividades permitieron brindar soporte permanente al equipo técnico del proyecto, fortalecer los mecanismos de seguimiento, facilitar la comunicación entre los diferentes actores involucrados y asegurar el cumplimiento de los compromisos establecidos dentro del cronograma de ejecución.

Entre las principales actividades desarrolladas se destacan las siguientes:

- Se coordinó la elaboración, revisión técnica y estandarización de los formatos metodológicos que fueron utilizados durante las visitas de acompañamiento empresarial y marketing, garantizando que cumplieran con los lineamientos técnicos definidos para el proyecto.
- Se realizó la presentación de los formatos de diagnóstico, seguimiento y acompañamiento a la interventoría del contrato, atendiendo las observaciones formuladas e incorporando los ajustes metodológicos requeridos antes de su implementación en territorio.
- Se brindó apoyo permanente al equipo profesional durante la programación y desarrollo de las visitas técnicas, coordinando agendas de trabajo, cronogramas de desplazamiento y logística necesaria para el cumplimiento de las actividades previstas.
- Se realizó acompañamiento técnico en la consolidación de los informes mensuales presentados por la Profesional Gestora Empresarial, la Profesional en Diseño Gráfico y la Sabedora Ancestral, verificando la coherencia entre las actividades ejecutadas, las evidencias aportadas y los productos obtenidos.
- Se efectuó la organización, clasificación y sistematización de la información técnica generada durante las visitas de acompañamiento, incluyendo actas, listas de asistencia, registros fotográficos, formatos de diagnóstico, matrices de trabajo y demás soportes documentales del proyecto.
- Se actualizó la base de datos de seguimiento de los beneficiarios, incorporando la información obtenida durante las visitas técnicas y el avance alcanzado por cada unidad productiva en los componentes empresarial y comercial.

- Se brindó apoyo técnico en la consolidación del avance físico y financiero del proyecto, realizando la verificación de la correspondencia entre las actividades ejecutadas, los productos obtenidos y la ejecución presupuestal del contrato.
- Se atendieron oportunamente los requerimientos técnicos y administrativos formulados por la representación legal de la Corporación MULTIVERSE, la interventoría y la entidad ejecutora, suministrando la información necesaria para el seguimiento y control de la ejecución contractual.
- Se realizó la consolidación y revisión técnica del Informe de Actividades No. 4 y de los documentos soporte correspondientes al periodo de junio de 2026, garantizando la consistencia entre la ejecución física, financiera, técnica y documental del proyecto.
- Se mantuvo comunicación permanente con el equipo profesional del proyecto para realizar seguimiento a los compromisos adquiridos durante las visitas de acompañamiento, promoviendo el cumplimiento oportuno de las actividades programadas y la adecuada coordinación entre los diferentes componentes de intervención.

Las actividades anteriormente descritas contribuyeron a fortalecer los procesos de coordinación, seguimiento, control y gestión documental del proyecto, permitiendo que la fase de acompañamiento empresarial y marketing se desarrollara de manera organizada, con altos estándares de calidad técnica y en estricto cumplimiento de las obligaciones contractuales. Asimismo, favorecieron la adecuada articulación entre la entidad contratista, la interventoría, el equipo profesional y la comunidad beneficiaria, asegurando la continuidad del proceso de fortalecimiento de las unidades productivas implementadas.

9. Elaboración del informe de actividades

Finalmente, durante el periodo comprendido entre el 01 y el 30 de junio de 2026, se realizó la consolidación, revisión y validación de la información técnica, administrativa, operativa y financiera generada durante la ejecución de las actividades correspondientes a la fase de fortalecimiento empresarial, organizacional y comercial de las unidades productivas implementadas en el marco del proyecto.

Como parte de esta actividad, se coordinó la recopilación de la documentación elaborada por el equipo interdisciplinario del proyecto, verificando la consistencia, calidad técnica y correspondencia entre las actividades ejecutadas y las evidencias presentadas por la Profesional Gestora Empresarial, la Profesional en Diseño Gráfico y la Sabedora Ancestral, garantizando que la información reflejara de manera objetiva el avance alcanzado durante el periodo reportado.

Así mismo, se efectuó la revisión y organización de los soportes documentales derivados de las visitas de acompañamiento, incluyendo actas de visita, formatos de diagnóstico empresarial, formatos de diagnóstico de identidad visual, listas de asistencia, registros fotográficos, cronogramas de ejecución, informes técnicos individuales y demás

documentos que respaldan el cumplimiento de las actividades desarrolladas durante el mes de junio.

De igual manera, se realizó la actualización del seguimiento físico y financiero del proyecto, verificando la correspondencia entre las metas programadas, las actividades ejecutadas y la ejecución presupuestal alcanzada al cierre del periodo, consolidando la información necesaria para la elaboración de los indicadores de avance y del informe de ejecución contractual.

Con base en la información recopilada y validada, se elaboró el Informe de Actividades No. 4, correspondiente al periodo comprendido entre el 01 y el 30 de junio de 2026, integrando de manera articulada los avances técnicos, administrativos, financieros y documentales del proyecto, con el propósito de presentar a la supervisión e interventoría un reporte completo, verificable y coherente con el estado de ejecución del Contrato de Prestación de Servicios Profesionales No. 002-01 de 2026.

La elaboración del presente informe permitió evidenciar el adecuado desarrollo de las actividades programadas durante el periodo, así como el cumplimiento de las funciones asignadas al Profesional de Apoyo a los Alcances del Proyecto, garantizando la trazabilidad de la información, el seguimiento a los compromisos contractuales y el soporte técnico requerido para la continuidad de la ejecución del proyecto.

F. REGISTRO FOTOGRAFICO



Acompañamiento técnico conjunto realizado por el Coordinador del Proyecto, la Dinamizadora Comunitaria y la Profesional en Diseño Gráfico durante el desarrollo de las visitas individuales de marketing y ventas, brindando asesoría personalizada para el fortalecimiento de la identidad visual, el posicionamiento de marca y las estrategias de comercialización de las unidades productivas beneficiarias.



Acompañamiento técnico conjunto realizado por el Coordinador del Proyecto, la Dinamizadora Comunitaria y la Profesional Gestora Empresarial durante el desarrollo de las visitas individuales de fortalecimiento empresarial, brindando asesoría personalizada en gestión administrativa, financiera y organizacional a las unidades productivas beneficiarias.

CONTRATISTA:

GERSON DAVID FONSECA FLOREZ
C.C. N° 9.432.146 de Yopal
Profesional contratado
C.P.S. N° 002-01 de 2026

CONSTANCIA:

El suscrito supervisor hace constar que, verificadas las actividades relacionadas en el presente informe y las pactadas en el contrato, se concluye que el contratista ha cumplido con las actividades adquiridas en virtud del mismo, correspondientes al periodo evaluado.

Aprobó:

GONZALO ANTONIO MILLÁN RUBIO
Representante Legal
Corporación MULTIVERSE
Supervisor del Contrato No. 002-01 de 2026

Corporación MULTIVERSE

NIT: 901.654.979-1

Anexo No. 2

INFORME MENSUAL DE ACTIVIDADES PROFESIONAL GESTORA EMPRESARIAL

Calle 15 # 25 – 20 B. Los Helechos – Cel. 3174394973 - 3209749380
E-mail: corporacionmultiverse2024@gmail.com
Yopal · Casanare · Colombia

57

Corporación MULTIVERSE

NIT: 901.654.979-1

Yopal, 1 de julio de 2026

Señor
GONZALO ANTONIO MILLAN RUBIO
Representante legal de la Corporación MULTIVERSE
La ciudad

Asunto: Informe de actividades No. 2 – Contrato de Prestación de Servicios Profesionales No. 002-008 de 2026

Cordial saludo,

En el marco de la ejecución del Contrato de Prestación de Servicios Profesionales No. 002-08 de 2026 Prestar servicios profesionales como Capacitador de Taller de Capacitación Empresarial (emprendimiento y gestión Empresarial) a los beneficiarios del proyecto denominado: "IMPLEMENTACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS PARA LA GENERACIÓN DE INGRESOS PARA LA COMUNIDAD AFROCOLOMBIANA DEL MUNICIPIO DE PAZ DE ARIPORO, CASANARE", tengo a bien presentar el informe de actividades, correspondiente al periodo comprendido del 1 al 30 de junio de 2026, el cual contiene las actividades desarrolladas, en cumplimiento del presente objeto contractual.

A. ANTECEDENTES

A continuación, se presenta el resumen del Contrato de Prestación de Servicios No. 002-08 de 2026, suscrito entre la Corporación Multiverse y la señora Ginna Milena Otalora Aranguren, para Prestar servicios profesionales como Capacitador de Taller de Capacitación Empresarial (emprendimiento y gestión Empresarial) a los beneficiarios del proyecto denominado: "IMPLEMENTACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS PARA LA GENERACIÓN DE INGRESOS PARA LA COMUNIDAD AFROCOLOMBIANA DEL MUNICIPIO DE PAZ DE ARIPORO, CASANARE", tal como se presenta en el siguiente cuadro.

Tabla No. 1: Resumen de ejecución legal.

ITEM	INFORMACIÓN
CONTRATISTA	GINNA MILENA OTALORA ARANGUREN
CÉDULA DE CIUDADANÍA Nº	23.795.533

VALOR TOTAL	OCHO MILLONES SETECIENTOS CUARENTA Y SEIS MIL DOSCEINTOS TRECE PESOS M/CTE ($ 8.746.213)
OBJETO	PRESTAR SERVICIOS PROFESIONALES COMO CAPACITADOR DEL TALLER DE CAPACITACIÓN EMPRESARIAL (EMPRENDIMIENTO Y GESTIÓN EMPRESARIAL) A LOS BENEFICIARIOS DEL PROYECTO "IMPLEMENTACIÓN DE UNIDADES PRODUCTIVAS PARA LA GENERACIÓN DE INGRESOS PARA LA COMUNIDAD AFROCOLOMBIANA DEL MUNICIPIO DE PAZ DE ARIPORO, CASANARE".
DURACIÓN DEL CONTRATO	Dos (02) meses
ACTA DE INICIO	18 de mayo de 2026
FECHA DE TERMINACIÓN DEL CONTRATO	17 de julio de 2026
PERIODO DE COBRO	SEGUNDO PAGO.
PERIODOS EJECUTADOS	Periodo del 1 al 30 de junio de 2026.
FORMA DE PAGO	Tres (3) pagos proporcionales: Primer pago corresponderá al periodo comprendido entre el dieciocho (18) y el treinta (30) de mayo del 2026, equivalente a trece (13) días, por un valor de UN MILLON OCHOCIENTOS NOVENTA Y CINCO MILTRECE PESOS M/CTE ($1.895.013); un segundo pago comprendido del 1 de junio al 30 de junio por un valor de CUATRO MILLONES TRESCIENTOS SENTENTA Y TRES MIL CIENTO SIETE PESOS M/CTE (4.373.107), el tercer y último pago corresponde al periodo comprendido entre el primero (01) y el diecisiete (17) de julio de 2026, por valor de DOS MILLONES CUATROCIENTOS SETENTA Y OCHO MIL NOVENTA Y TRES PESOS M/TE (2.478.093). Previa presentación y aprobación de los informes de actividades, soportes documentales, registro fotográfico, certificación de cumplimiento y planilla de seguridad social del periodo correspondiente y demás requisitos para el trámite del pago. Los pagos se efectuarán dentro de los diez (10) días hábiles siguientes a la aprobación de los documentos soporte.
SUPERVISOR	Gonzalo Antonio Millán Rubio – Representante Legal Corporación MULTIVERSE

B. ESTADO FÍSICO

El Contrato de Prestación de Servicios No. 002-08 de 2026, suscrito entre la Corporación MULTIVERSE y la contratista Ginna Milena Otalora Aranguren, presentó un avance de ejecución del periodo del 50,0%, durante el periodo comprendido entre el 1 al 30 de junio

del 2026; con una ejecución acumulada del 71,70%, frente a una meta programada del 100% para la ejecución total del contrato, de acuerdo con el cronograma establecido y la duración contractual de dos (02) meses.

C. ESTADO FINANCIERO

Tabla No. 2. Estado financiero del Contrato de Prestación de Servicios No. 008-03 de 2026.

CONCEPTO	VALOR
Valor total del contrato de prestación de servicios	$ 8.746.213,00
Valor ejecutado a la fecha (30/06/2026)	$ 6.268.120
Saldo por facturar del total del contrato	$ 2.478.093
Valor a pagar según plan de pagos	$ 4.373.107,00 (CUATRO MILLONES TRESSCIENTOS SENTENTA Y TRES MIL CIENTO SIETE PESOS M/CTE)
Saldo a favor del contratante	$0
Porcentaje de ejecución financiera	71,70 %

D. ACTIVIDADES DEL CONTRATO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES

A continuación, se describen las obligaciones del Contrato de Prestación de Servicios No. 008 de 2026, suscrito entre la Corporación MULTIVERSE y el contratista Ginna Milena Otalora Aranaguren, en calidad de gestora empresarial, así:

1) Realizar la Visita No. 1 de diagnóstico y planificación estratégica a las veinte (20) unidades productivas beneficiarias del proyecto, aplicando formatos de caracterización empresarial, matrices DOFA y herramientas participativas como el modelo de negocio CANVAS, con el fin de identificar el estado inicial, necesidades, fortalezas y oportunidades de mejora de cada emprendimiento, dejando el respectivo registro técnico y evidencias de la visita.

2) Ejecutar la Visita No. 2 de acompañamiento en gestión operativa y financiera a las unidades productivas beneficiarias, brindando asesoría práctica en control de inventarios, costeo de productos o servicios, fijación de precios, manejo básico de flujo de caja y registros de ingresos y egresos, utilizando formatos y herramientas metodológicas que permitan fortalecer la sostenibilidad económica de los emprendimientos.

3) Desarrollar la Visita No. 3 de fortalecimiento organizacional a las unidades productivas beneficiarias, orientando procesos relacionados con la definición de misión, visión, objetivos, roles y responsabilidades, así como principios básicos de organización, liderazgo y toma de decisiones, dejando las respectivas actas, formatos y recomendaciones técnicas de cierre del acompañamiento empresarial.

4) Elaborar y presentar informes mensuales de ejecución técnica y de seguimiento del acompañamiento empresarial realizado, incluyendo actividades desarrolladas, número de visitas efectuadas, avances, dificultades, recomendaciones y evidencias documentales y fotográficas, los cuales deberán ser entregados a la supervisión e interventoría con una antelación mínima de cinco (5) días calendario antes de la finalización de cada mes contractual.

5) Participar activamente en reuniones técnicas, comités de seguimiento, jornadas de socialización y demás espacios de articulación institucional convocados por la supervisión, interventoría o equipo ejecutor del proyecto, relacionados con el seguimiento, evaluación y cumplimiento de las actividades establecidas en el Contrato de Prestación de Servicios No. 002 de 2026.

6) Desarrollar las demás actividades de carácter técnico, administrativo y profesional que sean requeridas para garantizar la adecuada ejecución, cumplimiento del objeto contractual y alcance de las metas establecidas en el Contrato de Prestación de Servicios No. 002 de 2026, siempre que guarden relación con la naturaleza del cargo y las obligaciones contractuales asignadas.

E. ACTIVIDADES REALIZADAS

En cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios No. 002-08 de 2026, suscrito entre la Corporación MULTIVERSE y la contratista Ginna Milena Otalora Aranguren, en calidad de gestora empresarial, se relacionan a continuación las actividades realizadas durante el periodo comprendido entre el 1 al 30 de junio de 2026, correspondiente al Informe No. 1, en el marco del proyecto "Implementación de Unidades Productivas para la Generación de Ingresos para la Comunidad Afrocolombiana del Municipio de Paz de Ariporo, Casanare".

1) Realizar la Visita No. 1 de diagnóstico y planificación estratégica a las veinte (20) unidades productivas beneficiarias del proyecto, aplicando formatos de caracterización empresarial, matrices DOFA y herramientas participativas como el modelo de negocio CANVAS, con el fin de identificar el estado inicial, necesidades, fortalezas y oportunidades de mejora de cada emprendimiento, dejando el respectivo registro técnico y evidencias de la visita.

Durante la visita No. 1 se realizó el proceso de diagnóstico y planificación estratégica con seis (6) beneficiarios de las veinte (20) unidades productivas favorecidas. Durante la jornada se aplicó el formato de diagnóstico inicial con el fin de identificar las condiciones actuales de cada emprendimiento, sus principales necesidades, fortalezas, oportunidades

de crecimiento y aspectos por mejorar. Una vez realizadas estas 6 visitas, se completó la realización de las 20 visitas correspondientes a la visita No. 1 de las especificaciones técnicas.

Asimismo, se desarrolló de manera práctica y participativa la elaboración de la matriz DOFA, permitiendo a los beneficiarios analizar su entorno interno y externo, reconocer los factores que influyen en el desempeño de sus negocios y definir acciones orientadas al fortalecimiento de sus actividades productivas. De igual forma, se construyó el modelo de negocio mediante la metodología Lienzo CANVAS, facilitando la identificación de elementos clave como la propuesta de valor, segmentos de clientes, canales de comercialización, fuentes de ingresos y recursos necesarios para la sostenibilidad del emprendimiento.

Como complemento, se llevó a cabo una actividad de reflexión estratégica que promovió la participación de los beneficiarios, permitiéndoles identificar las dificultades prioritarias de sus negocios, plantear alternativas de solución y establecer compromisos de mejora. Este ejercicio fortaleció sus capacidades de análisis y planificación, generando una visión más clara sobre las acciones requeridas para consolidar y hacer crecer sus unidades productivas de manera sostenible.

Acciones desarrolladas:

- ✓ **Diagnóstico inicial de caracterización empresarial:** se realizó la recolección y análisis de información relacionada con la situación actual de cada unidad productiva, abordando aspectos como la información general y organización del negocio, estructura administrativa, manejo financiero, estrategias comerciales y de ventas, procesos operativos, así como el cumplimiento de los requisitos legales y normativos aplicables.
- ✓ **Elaboración de la matriz DOFA:** se desarrolló de manera participativa la identificación y análisis de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas presentes en cada unidad productiva, permitiendo reconocer tanto los factores internos como las condiciones externas que influyen en el desempeño del negocio. A partir de este ejercicio se formularon estrategias FO, DO, FA y DA, orientadas a potenciar las fortalezas, aprovechar las oportunidades del entorno, superar las debilidades identificadas y minimizar los riesgos asociados a las amenazas, con el propósito de fortalecer la gestión empresarial, mejorar la competitividad y promover el crecimiento sostenible de los emprendimientos.
- ✓ **Reflexión estratégica:** se realizó un ejercicio participativo de análisis y reflexión con los beneficiarios, orientado a identificar las principales necesidades y dificultades que afectan el desarrollo de sus unidades productivas. Para ello, se abordaron aspectos relacionados con qué está pasando actualmente en el negocio, el nivel de prioridad de ca da situación identificada y las acciones o aspectos que se deben mejorar para fortalecer su funcionamiento.
- ✓ **Construcción del modelo de negocio mediante la metodología Lienzo CANVAS:** se desarrolló un ejercicio práctico y participativo con cada uno de los beneficiarios, orientado a identificar y estructurar los nueve (9) componentes del modelo de negocio. Para ello, se utilizó un formato ampliado del Lienzo CANVAS dispuesto en la pared, donde los participantes realizaron un ejercicio de análisis y construcción de ideas mediante notas adhesivas, diligenciando cada uno de los segmentos: propuesta de

valor, segmentos de clientes, canales, relaciones con clientes, fuentes de ingresos, recursos clave, actividades clave, socios estratégicos y estructura de costos.

Resultado de la actividad:

Como resultado de la actividad se logró identificar la situación actual de cada unidad productiva, reconociendo sus fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas, así como las principales necesidades y aspectos prioritarios por mejorar. De igual manera, los beneficiarios definieron estrategias para fortalecer la gestión de sus negocios y estructuraron de forma clara los componentes clave de su modelo de negocio, obteniendo herramientas prácticas para la toma de decisiones, el mejoramiento de sus procesos y la planificación de acciones orientadas al crecimiento, la sostenibilidad y la competitividad de sus emprendimientos.

Aspectos relevantes de la ejecución:

1. Se cumplió con la totalidad de las horas programadas, desarrollando de manera clara y organizada los temas de diagnóstico empresarial, matriz DOFA, reflexión estratégica y modelo de negocio CANVAS.
2. Se emplearon herramientas pedagógicas, formatos de trabajo y ejercicios prácticos que facilitaron la comprensión y aplicación de los conocimientos por parte de los beneficiarios.
3. Se fomentó la participación mediante actividades prácticas y ejercicios colaborativos, fortaleciendo las capacidades de análisis, planificación y gestión de sus unidades productivas.

Tabla No. 3. Relación de beneficiarios Visita No. 1, unidad productiva, intensidad horaria, modalidad de la visita y nivel de participación.

No.	Fecha	Beneficiario	Intensidad Horaria	Unidad Productiva	Modalidad	Participación
1	19 de Junio de 2026	NICOLAS RIVERA AMAYA	4 horas	Construcción	Presencial	Activa
2	19 de Junio de 2026	FABIO EDILSON LOPEZ BOHORQUEZ	4 horas	Construcción	Presencial	Activa
3	22 de Junio de 2026	JORGE ELIECER JIMENEZ MORON	4 horas	Construcción	Presencial	Activa
4	22 de Junio de 2026	EDILSON GUEVARA MEJIA	4 horas	Construcción	Presencial	Activa
5	23 de Junio de 2026	EUSTORFO CAMACHO	4 horas	Construcción	Presencial	Activa

6	11 de Junio de 2026	DON NAIRO ALFONZOESCOBAR ROMERO	4 horas	Gastronomía	Presencial	Activa

El desarrollo del proceso formativo se estructuro orientado al fortalecimiento de emprendimientos sostenibles y competitivos en el tiempo, brindando a los participantes herramientas técnicas, metodológicas y estratégicas para mejorar la gestión de sus negocios, optimizar el uso de los recursos, aumentar su productividad y fortalecer su capacidad de adaptación a las necesidades del mercado.

La metodología implementada combinó ejercicios prácticos, herramientas participativas y espacios de análisis orientados al fortalecimiento empresarial.

Registro fotográfico:







Se realizó diagnóstico inicial de caracterización empresarial, elaboración de la matriz DOFA y reflexión estratégica realizada a seis (06) beneficiarios.







Se realizó la construcción del modelo de negocio mediante la metodología Lienzo CANVAS realizado a seis (06) beneficiarios.





Las visitas se hicieron mediante una metodología participativa y dinámica con ejercicios de acompañamiento pedagógico para identificar el diagnóstico inicial y la búsqueda de estrategias para la sostenibilidad de sus emprendimientos

2) Ejecutar la Visita No. 2 de acompañamiento en gestión operativa y financiera a las unidades productivas beneficiarias, brindando asesoría práctica en control de inventarios, costeo de productos o servicios, fijación de precios, manejo básico de flujo de caja y registros de ingresos y egresos, utilizando formatos y herramientas metodológicas que permitan fortalecer la sostenibilidad económica de los emprendimientos.

Durante el periodo comprendido entre el 01 y el 30 de junio de 2026, se ejecutó la Visita No. 2 de acompañamiento en gestión operativa y financiera a las veinte (20) unidades productivas beneficiarias del proyecto, desarrollando asesorías técnicas individualizadas con una intensidad de cuatro (4) horas por cada unidad productiva, para un total de ochenta (80) horas de acompañamiento empresarial.

La metodología implementada fue de carácter teórico-práctico, participativo y personalizado, permitiendo adaptar cada jornada de trabajo a las características, capacidades y necesidades particulares de los emprendimientos pertenecientes a las líneas productivas de gastronomía, belleza y barbería, construcción y panadería.

Durante cada visita se desarrollaron ejercicios prácticos construidos a partir de la realidad económica de cada unidad productiva, facilitando que los beneficiarios comprendieran e implementaran herramientas básicas de gestión administrativa y financiera que contribuyen al fortalecimiento de la sostenibilidad económica de sus negocios.

El acompañamiento permitió fortalecer las competencias de los emprendedores en aspectos relacionados con la organización financiera, el control de recursos, la determinación técnica de costos y la toma de decisiones orientadas al mejoramiento de la rentabilidad y permanencia de sus iniciativas productivas.

Acciones desarrolladas durante la Visita No. 2

1. Asesoría práctica en control de inventarios, costeo de productos y fijación de precios

Se brindó acompañamiento técnico personalizado sobre la importancia de implementar herramientas de control administrativo que permitan mejorar la gestión operativa de cada unidad productiva.

Durante las visitas se desarrollaron ejercicios prácticos utilizando productos y servicios propios de cada emprendimiento, mediante los cuales los beneficiarios identificaron los diferentes componentes que intervienen en la estructura de costos de sus actividades económicas.

En cada unidad productiva se trabajó de manera individual en:

- Identificación de materias primas, materiales e insumos utilizados en la producción o prestación del servicio.
- Determinación de costos directos e indirectos.
- Identificación de gastos operacionales asociados al funcionamiento del negocio.
- Cálculo del costo real de producción o prestación del servicio.
- Aplicación del método de fijación de precios basado en costos más margen de utilidad, permitiendo establecer precios técnicamente sustentados y económicamente viables.
- Análisis de la importancia del margen de utilidad como herramienta para garantizar la rentabilidad y sostenibilidad del emprendimiento.

De igual manera, se orientó a cada beneficiario en el diligenciamiento e implementación del formato de control de inventarios, explicando procedimientos para registrar entradas, salidas, existencias, stock mínimo y control de reposición, resaltando su importancia para optimizar la administración de los recursos, prevenir pérdidas y facilitar la planeación de compras.

Durante las asesorías se resolvieron inquietudes específicas relacionadas con cada actividad económica y se entregaron los formatos de trabajo para su utilización permanente dentro de las unidades productivas.

2. Revisión y asesoría en el manejo del flujo de caja y registros básicos de ingresos y egresos

Como parte del fortalecimiento financiero de los emprendimientos, se desarrolló un ejercicio práctico orientado a mejorar el manejo del flujo de caja y los registros financieros básicos de cada unidad productiva.

Utilizando información propia de cada beneficiario, se explicó el procedimiento para registrar adecuadamente:

- Ingresos provenientes de ventas o prestación de servicios.
- Compras de materias primas e insumos.
- Gastos operacionales.
- Pago de servicios públicos.
- Costos de transporte.
- Mano de obra.
- Otros egresos relacionados con el funcionamiento del negocio.

Adicionalmente, se orientó a los beneficiarios sobre la importancia de mantener registros financieros permanentes, organizados y actualizados que permitan:

- Conocer la disponibilidad real de efectivo.
- Controlar la liquidez del negocio.
- Identificar oportunidades de ahorro.
- Planificar inversiones futuras.
- Facilitar la toma de decisiones administrativas y financieras.
- Mejorar la sostenibilidad económica del emprendimiento.

Para el desarrollo de esta actividad se utilizaron herramientas metodológicas como plantillas de flujo de caja y formatos simplificados de ingresos y egresos adaptados al nivel de conocimiento de los beneficiarios.

3. Desarrollo de ejercicios prácticos con información real de cada unidad productiva

La estrategia metodológica implementada durante las visitas estuvo basada en el aprendizaje aplicado, privilegiando el trabajo práctico sobre situaciones reales de cada emprendimiento.

Cada beneficiario desarrolló ejercicios utilizando información correspondiente a su propia actividad económica, permitiendo aplicar inmediatamente los conocimientos adquiridos en aspectos relacionados con:

- Organización administrativa.

- Control de inventarios.
- Costeo de productos y servicios.
- Determinación de precios.
- Manejo del flujo de caja.
- Registro de ingresos y egresos.

Esta metodología favoreció una mayor apropiación del conocimiento, permitió resolver situaciones específicas de cada emprendimiento y facilitó que los beneficiarios identificaran oportunidades de mejora para fortalecer la administración de sus unidades productivas.

4. Evaluación de avances frente a la Visita No. 1

Como parte del proceso metodológico establecido para el proyecto, durante cada visita se realizó una evaluación comparativa respecto al diagnóstico efectuado en la Visita No. 1.

Esta actividad permitió verificar los avances alcanzados por cada beneficiario en aspectos relacionados con:

- Organización administrativa.
- Implementación de recomendaciones formuladas durante el diagnóstico inicial.
- Comprensión de conceptos empresariales básicos.
- Capacidad para registrar información financiera.
- Apropiación de herramientas administrativas.
- Disposición para implementar acciones de mejora dentro de sus unidades productivas.

Los resultados evidenciaron una actitud positiva por parte de los beneficiarios y un alto nivel de participación durante las asesorías, permitiendo consolidar progresivamente sus capacidades para administrar de manera más eficiente sus emprendimientos.

Resultados alcanzados

Como resultado de la ejecución de la Visita No. 2, se logró brindar acompañamiento técnico especializado al 100 % de los beneficiarios del proyecto, garantizando que las veinte (20) unidades productivas recibieran asesoría personalizada en gestión operativa y financiera.

Las ochenta (80) horas de acompañamiento individual desarrolladas permitieron fortalecer las capacidades administrativas y financieras de los emprendedores, promover la utilización de herramientas de control empresarial y facilitar la transferencia efectiva de conocimientos mediante ejercicios prácticos adaptados a la realidad de cada unidad productiva.

En consecuencia, se dio cumplimiento satisfactorio a las actividades previstas para la Visita No. 2, alcanzando la totalidad de las metas establecidas en el componente de gestión

operativa y financiera, contribuyendo al fortalecimiento de la sostenibilidad económica, la toma de decisiones informadas y la consolidación de las unidades productivas implementadas en beneficio de la comunidad afrocolombiana del municipio de Paz de Ariporo.

Tabla No. 4. Relación de beneficiarios Visita No. 2, unidad productiva, intensidad horaria, modalidad de la visita y nivel de participación.

No.	fecha	Beneficiario	Intensidad Horaria	Unidad Productiva	Modalidad	Participación
1	10 de junio 2026	Ingrid Johana Jiménez Balta	4 horas	Gastronomía	Presencial	Activa
2	10 de junio 2026	Ninfa Janeth Angarita Suarez	4 horas	Gastronomía	Presencial	Activa
3	11 de junio 2026	Jorge Alexande rali Cordoba	4 horas	Gastronomía	Presencial	Activa
4	11 de junio 2026	Don Nairo Alfonzo Escobar Romero	4 horas	Gastronomía	Presencial	Activa
5	12 de junio 2026	Julieth Lorainy Corranza Perafan	4 horas	Gastronomía	Presencial	Activa
6	12 de junio 2026	Ruben Dariocamacho	4 horas	Gastronomía	Presencial	Activa
7	16 de junio 2026	Yasmin Mirella Ali Ortega	4 horas	Belleza y barbería	Presencial	Activa
8	16 de junio 2026	Diana Patricia Felizzola Sampayo	4 horas	Belleza y barbería	Presencial	Activa
9	17 de junio 2026	Elizabeth De La Hoz Toro	4 horas	Belleza y barbería	Presencial	Activa
10	17 de junio 2026	Astrid Carolina Arevalo Silva	4 horas	Belleza y barbería	Presencial	Activa
11	18 de junio 2026	Kary Jhubixa Guarin Sandoval	4 horas	Belleza y barbería	Presencial	Activa
12	18 de junio 2026	Yenmis de La Hoz Toro	4 horas	Belleza y barbería	Presencial	Activa
13	19 de junio 2026	Nicolas Rivera Amaya	4 horas	Construcción	Presencial	Activa
14	19 de junio 2026	Fabio Edilson López Bohorquez	4 horas	Construcción	Presencial	Activa
15	22 de junio 2026	Jorge Eliecer Jiménez Moron	4 horas	Construcción	Presencial	Activa
16	22 de junio 2026	Edilson Guevara Mejia	4 horas	Construcción	Presencial	Activa
17	23 de junio 2026	Eustorfo Camacho	4 horas	Construcción	Presencial	Activa

18	23 de junio 2026	Nikol Carabali Golu	4 horas	Panadería	Presencial	Activa
19	24 de junio 2026	Reinaldo Sánchez Calderon	4 horas	Panadería	Presencial	Activa
20	24 de junio 2026	Livardo Andrés Martínez	4 horas	Panadería	Presencial	Activa

El desarrollo del proceso formativo se estructuro orientado al fortalecimiento de emprendimientos sostenibles y competitivos en el tiempo, brindando a los participantes herramientas técnicas, metodológicas y estratégicas para mejorar la gestión de sus negocios, optimizar el uso de los recursos, aumentar su productividad y fortalecer su capacidad de adaptación a las necesidades del mercado.

La metodología implementada combinó ejercicios prácticos, herramientas participativas y espacios de análisis orientados al fortalecimiento empresarial.

Registro fotográfico:



Se realizó asesoría práctica en control de inventarios, costeo de productos, y fijación de precios (método basado en costos + valor agregado) a los veinte (20) beneficiarios favorecidos con las unidades productivas.



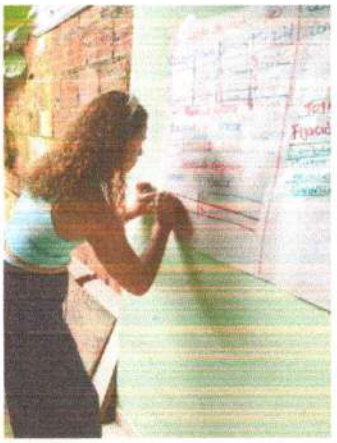






Se realizó la revisión y asesoría en el manejo del flujo de caja y registros básicos de ingresos y egresos a los veinte (20) beneficiarios favorecidos con las unidades productivas.







Las visitas se hicieron mediante una metodología participativa y dinámica con ejercicios de acompañamiento pedagógico y reales de cada unidad productiva.

3) Desarrollar la Visita No. 3 de fortalecimiento organizacional a las unidades productivas beneficiarias, orientando procesos relacionados con la definición de misión, visión, objetivos, roles y responsabilidades, así como principios básicos de organización, liderazgo y toma de decisiones, dejando las respectivas actas, formatos y recomendaciones técnicas de cierre del acompañamiento empresarial.

Durante el periodo comprendido entre el 01 y el 30 de junio de 2026, se dio inicio a la ejecución de la Visita No. 3 de fortalecimiento organizacional, desarrollando asesorías técnicas individualizadas a ocho (8) de las veinte (20) unidades productivas beneficiarias, con una intensidad de cuatro (4) horas por emprendimiento, para un total de treinta y dos (32) horas de acompañamiento especializado.

Esta visita tuvo como propósito fortalecer la estructura organizacional de los emprendimientos mediante la implementación de herramientas básicas de planificación estratégica y organización empresarial, promoviendo una administración más eficiente, la definición clara de responsabilidades y la consolidación de una visión empresarial orientada a la sostenibilidad y el crecimiento.

La metodología utilizada fue participativa, práctica y personalizada, permitiendo adaptar cada asesoría a las características particulares de cada unidad productiva, considerando su actividad económica, estructura familiar, nivel organizacional y proyección empresarial.

Durante las visitas se desarrollaron ejercicios aplicados que facilitaron la construcción de instrumentos de planificación y organización, permitiendo que los beneficiarios comprendieran la importancia de establecer una estructura administrativa clara como fundamento para la consolidación de sus emprendimientos.

Acciones desarrolladas

1. Asesoría en la definición o ajuste de la misión, visión y objetivos estratégicos

Se brindó acompañamiento técnico a cada uno de los beneficiarios para formular o fortalecer los elementos estratégicos fundamentales de su unidad productiva.

Mediante ejercicios participativos se orientó la construcción de:

- La misión empresarial, identificando el propósito principal del emprendimiento.
- La visión, estableciendo una proyección de crecimiento a mediano y largo plazo.
- Los objetivos estratégicos, alineados con las metas de fortalecimiento empresarial y sostenibilidad económica.

Durante esta actividad se promovió la reflexión sobre el rumbo del negocio, sus oportunidades de crecimiento y la importancia de planificar las acciones futuras bajo criterios de organización y mejoramiento continuo.

2. Construcción participativa de la estructura organizacional

Como parte del fortalecimiento organizacional se desarrolló la construcción de un organigrama básico, ajustado a la realidad de cada unidad productiva.

Durante el ejercicio se identificaron:

- Los integrantes que participan en el emprendimiento.
- Las relaciones de coordinación entre ellos.
- Los niveles básicos de responsabilidad.

- Las funciones desarrolladas por familiares, socios o colaboradores.

Esta actividad permitió visualizar la estructura de funcionamiento de cada negocio y fortalecer la organización interna para una mejor distribución del trabajo.

3. Definición de funciones, responsabilidades y ficha de roles

En cumplimiento de las especificaciones técnicas de la visita, se orientó a los beneficiarios en la elaboración de la Ficha de Roles y Responsabilidades, mediante la cual se definieron claramente las funciones asignadas a cada integrante de la unidad productiva.

Durante este proceso se identificaron aspectos como:

- Responsabilidades individuales.
- Distribución de funciones.
- Participación de los miembros del núcleo familiar.
- Actividades administrativas y operativas.
- Responsables de compras, producción, ventas y administración.

Esta herramienta permitió mejorar la organización del trabajo y promover una distribución más eficiente de las responsabilidades dentro de cada emprendimiento.

4. Fortalecimiento de principios organizacionales

Se desarrolló una jornada de orientación sobre los principios fundamentales de la gestión organizacional, abordando temas relacionados con:

- Liderazgo.
- Trabajo colaborativo.
- Corresponsabilidad.
- Comunicación efectiva.
- Resolución de conflictos.
- Toma de decisiones.
- Planeación participativa.

Durante las asesorías se resaltó la importancia de estos elementos para mejorar la administración de los emprendimientos, fortalecer el compromiso de quienes participan en ellos y favorecer la sostenibilidad de las unidades productivas.

5. Registro de resultados y formulación de compromisos

Como parte del proceso metodológico establecido para la Visita No. 3, se diligenciaron los formatos previstos dentro del proyecto, entre ellos:

- Plantilla de misión, visión y objetivos.
- Ficha de estructura organizacional.
- Ficha de roles y responsabilidades.
- Acta de compromiso.
- Registro de recomendaciones técnicas.

Así mismo, se realizó una retroalimentación individual con cada beneficiario, consolidando recomendaciones orientadas al fortalecimiento organizacional, administrativo y estratégico de cada unidad productiva.

Se promovió la implementación gradual de las herramientas desarrolladas durante la asesoría y la continuidad del proceso de mejoramiento empresarial iniciado en las visitas anteriores.

Resultados alcanzados

Como resultado de las actividades ejecutadas durante el presente periodo, ocho (8) beneficiarios, equivalentes al 40 % de las unidades productivas, iniciaron satisfactoriamente el proceso de fortalecimiento organizacional previsto en la Visita No. 3, recibiendo asesoría técnica individual durante cuatro (4) horas por emprendimiento.

Los participantes lograron:

- Formular o ajustar la misión, visión y objetivos estratégicos de sus negocios.
- Construir una estructura organizacional básica acorde con la realidad de cada emprendimiento.
- Definir funciones y responsabilidades mediante la elaboración de fichas de roles.
- Fortalecer conocimientos sobre liderazgo, organización, corresponsabilidad y toma de decisiones.
- Comprender la importancia de la planificación estratégica como herramienta para la sostenibilidad empresarial.
- Recibir recomendaciones técnicas personalizadas orientadas a mejorar la organización y administración de sus unidades productivas.

El proceso desarrollado durante este periodo permitió sentar las bases para consolidar una estructura organizacional más sólida en los emprendimientos beneficiarios y avanzar en el fortalecimiento de sus capacidades administrativas.

Se deja constancia de que la ejecución de la Visita No. 3 continuará durante el siguiente periodo contractual hasta completar la atención de las veinte (20) unidades productivas, conforme al cronograma de ejecución establecido dentro del proyecto.

Aspectos relevantes de la ejecución:

1. La jornada se desarrolló mediante una metodología participativa y de aprendizaje aplicado, facilitando la construcción conjunta de los componentes estratégicos y organizacionales de cada unidad productiva.
2. Los beneficiarios participaron activamente en la definición o actualización de la misión, visión y objetivos empresariales, logrando alinear estos elementos con la actividad económica, las capacidades operativas y las proyecciones de crecimiento de sus emprendimientos.
3. Se promovió la identificación y formalización de la estructura organizacional de cada unidad productiva mediante la elaboración de un organigrama básico, permitiendo definir con mayor claridad los niveles de responsabilidad, funciones y relaciones de coordinación entre los integrantes del negocio.
4. Durante el proceso de asesoría se fortalecieron conceptos relacionados con liderazgo, trabajo colaborativo, corresponsabilidad, comunicación organizacional y toma de decisiones, resaltando su incidencia en la eficiencia administrativa y en el cumplimiento de los objetivos empresariales.
5. Los ejercicios desarrollados fueron contextualizados a las condiciones particulares de cada unidad productiva, favoreciendo la aplicación práctica de los conocimientos adquiridos y facilitando la implementación de acciones de mejora acordes con las necesidades de cada emprendimiento.

Tabla No. 5. Relación de beneficiarios Visita No. 3, unidad productiva, intensidad horaria, modalidad de la visita y nivel de participación.

No.	fecha	Beneficiario	Intensidad Horaria	Unidad Productiva	Modalidad	Participación
1	25 de junio 2026	Ingrid Johana Jiménez Balta	4 horas	Gastronomía	Presencial	Activa
2	25 de junio 2026	Ninfa Janeth Angarita Suarez	4 horas	Gastronomía	Presencial	Activa
3	26 de junio 2026	Jorge Alexanderali Cordoba	4 horas	Gastronomía	Presencial	Activa
4	26 de junio 2026	Don Nairo Alfonzo Escobar Romero	4 horas	Gastronomía	Presencial	Activa
5	29 de junio 2026	Julieth Lorainy Corranza Perafan	4 horas	Gastronomía	Presencial	Activa
6	29 de junio 2026	Ruben Dario Camacho	4 horas	Gastronomía	Presencial	Activa
7	30 de junio 2026	Yasmin Mirella Ali Ortega	4 horas	Belleza y barbería	Presencial	Activa
8	30 de junio 2026	Diana Patricia Felizzola Sampayo	4 horas	Belleza y barbería	Presencial	Activa

El proceso formativo se orientó al fortalecimiento de las capacidades organizacionales y de planificación estratégica de las unidades productivas, mediante la formulación o ajuste de la misión, visión y objetivos empresariales, la definición de una estructura organizacional básica y el fortalecimiento de principios de liderazgo, corresponsabilidad y toma de decisiones. La metodología combinó ejercicios prácticos y herramientas participativas, permitiendo a los beneficiarios aplicar estos conceptos en sus emprendimientos, optimizar su gestión administrativa y establecer bases para un crecimiento sostenible, organizado y competitivo.

Registro fotográfico:







Se realizo asesoría en la definición o ajuste de misión, visión y objetivos de la unidad productiva a ocho (8) beneficiarios de los veinte (20) beneficiarios favorecidos con las unidades productivas.













Se realizó un ejercicio práctico para la Construcción participativa de un organigrama básico según roles familiares o asociados a ocho (8) beneficiarios de los veinte (20) beneficiarios favorecidos con las unidades productivas.





Se realizo la revisión de principios organizativos: liderazgo, corresponsabilidad y toma de decisiones a ocho (8) beneficiarios de los veinte (20) beneficiarios favorecidos con las unidades productivas.

4) Elaborar y presentar informes mensuales de ejecución técnica y de seguimiento del acompañamiento empresarial realizado, incluyendo actividades desarrolladas, número de visitas efectuadas, avances, dificultades, recomendaciones y evidencias documentales y fotográficas, los cuales deberán ser entregados a la supervisión e interventoría con una antelación mínima de cinco (5) días calendario antes de la finalización de cada mes contractual.

Se elaboro y presento el informe mensual de ejecución técnica y seguimiento correspondientes al periodo reportado, conforme a las actividades efectivamente desarrolladas en el marco del acompañamiento empresarial a las unidades productivas beneficiarias. Dicho informe contiene los respectivos soportes técnicos, evidencias documentales y registros fotográficos, que permite verificar la ejecución de las acciones programadas y el cumplimiento de las obligaciones contractuales establecidas.

Durante el periodo evaluado, se realizaron treinta y cuatro (34) visitas de acompañamiento empresarial a beneficiarios, de un total de sesenta (60) visitas planeadas para los (20) beneficiarios del proyecto, desarrollando las temáticas y componentes técnicos definidos en el cronograma de intervención y en la metodología de asistencia establecida para el proyecto. Asimismo, los informes incluyeron la descripción de las actividades ejecutadas, avances alcanzados, dificultades identificadas, recomendaciones técnicas y evidencias de seguimiento, como soporte del proceso de fortalecimiento empresarial adelantado.

Resultado de la actividad:

Se elaboró y presentó ante la coordinación del proyecto un informe técnico integral correspondiente a las actividades desarrolladas durante el periodo comprendido entre el 1 y el 30 de junio de 2026, debidamente estructurado y soportado con evidencias verificables, registros documentales, formatos de seguimiento y anexos correspondientes, como respaldo de la gestión y las labores ejecutadas en cumplimiento de las obligaciones contractuales.

Asimismo, el informe consolidó la información técnica, operativa y administrativa derivada de las actividades ejecutadas durante el periodo reportado, permitiendo adelantar el proceso de revisión, validación, aprobación y trámite administrativo para el pago correspondiente, de conformidad con los lineamientos, procedimientos y requisitos establecidos por la entidad contratante.

A continuación, se relacionan las visitas de acompañamiento empresarial realizadas durante el periodo reportado, desarrolladas conforme a los lineamientos metodológicos y parámetros técnicos establecidos para cada temática abordada, en cumplimiento de las actividades programadas dentro del proceso de fortalecimiento y seguimiento a las unidades productivas beneficiarias.

Tabla No. 6: Relación de las treinta y cuatro (34) visitas de acompañamiento empresarial realizadas durante el periodo comprendido entre el 1 y el 30 de junio de 2026.

No.	Fecha	Beneficiario
1	10 de junio 2026	Ingrid Johana Jiménez Balta
2	10 de junio 2026	Ninfa Janeth Angarita Suarez
3	11 de junio 2026	Jorge Alexanderali Cordoba
4	11 de junio 2026	Don Nairo Alfonzo Escobar Romero
5	11 de Junio de 2026	DON NAIRO ALFONZO ESCOBAR ROMERO
6	12 de junio 2026	Julieth Lorainy Corranza Perafan
7	12 de junio 2026	Ruben Dariocamacho
8	16 de junio 2026	Yasmin Mirella Ali Ortega
9	16 de junio 2026	Diana Patricia Felizzola Sampayo
10	17 de junio 2026	Elizabeth De La Hoz Toro
11	17 de junio 2026	Astrid Carolina Arevalo Silva
12	18 de junio 2026	Kary Jhubixa Guarin Sandoval
13	18 de junio 2026	Yenmis de La Hoz Toro
14	19 de junio 2026	Nicolas Rivera Amaya
15	19 de junio 2026	Fabio Edilson López Bohorquez
16	19 de Junio de 2026	NICOLAS RIVERA AMAYA
17	19 de Junio de 2026	FABIO EDILSON LOPEZ BOHORQUEZ
18	22 de junio 2026	Jorge Eliecer Jiménez Moron
19	22 de junio 2026	Edilson Guevara Mejia

20	22 de Junio de 2026	JORGE ELIECER JIMENEZ MORON
21	22 de Junio de 2026	EDILSON GUEVARA MEJIA
22	23 de junio 2026	Eustorfo Camacho
23	23 de junio 2026	Nikol Carabali Golu
24	23 de Junio de 2026	EUSTORFO CAMACHO
25	24 de junio 2026	Reinaldo Sánchez Calderon
26	24 de junio 2026	Livardo Andrés Martínez
27	25 de junio 2026	Ingrid Johana Jiménez Balta
28	25 de junio 2026	Ninfa Janeth Angarita Suarez
29	26 de junio 2026	Jorge Alexanderali Cordoba
30	26 de junio 2026	Don Nairo Alfonzo Escobar Romero
31	29 de junio 2026	Julieth Lorainy Corranza Perafan
32	29 de junio 2026	Ruben Dariocamacho
33	30 de junio 2026	Yasmin Mirella Ali Ortega
34	30 de junio 2026	Diana Patricia Felizzola Sampayo

Avances

En el desarrollo de las visitas de acompañamiento se evidenciaron avances positivos en los beneficiarios, especialmente en el fortalecimiento de sus conocimientos relacionados con la organización del negocio, la atención al cliente y la planificación estratégica. Asimismo, se observó mayor interés, participación y compromiso frente a la implementación de las recomendaciones y herramientas brindadas durante el proceso.

De igual manera, los beneficiarios lograron una mejor comprensión sobre la importancia de aplicar estrategias administrativas, comerciales y organizacionales para fortalecer el crecimiento de sus emprendimientos. También se identificaron avances en la definición de

objetivos, reconocimiento de oportunidades de mejora y proyección de acciones enfocadas en la sostenibilidad, posicionamiento y permanencia de sus negocios en el mercado.

Dificultades

Durante la ejecución de las visitas de acompañamiento se presentaron algunas limitaciones, principalmente relacionadas con la disponibilidad de tiempo de los beneficiarios, lo que en algunos casos generó ajustes en la programación de las jornadas establecidas.

Adicionalmente, varias visitas debieron realizarse directamente en los sitios de trabajo de los beneficiarios, situación que ocasionó interrupciones constantes derivadas de la atención de sus actividades comerciales y operativas. Esto generó mayor inversión de tiempo en el desarrollo de las jornadas y, en algunos momentos, dificultó la concentración y apropiación completa de la información y orientaciones brindadas durante el proceso de acompañamiento.

Recomendaciones

A partir del proceso de acompañamiento y de la valoración técnica realizada durante las visitas, se recomendó a los beneficiarios fortalecer la organización administrativa, operativa y comercial de sus emprendimientos, mediante la implementación progresiva de herramientas de planificación, control y seguimiento que contribuyan a mejorar la sostenibilidad y competitividad del negocio.

Asimismo, se orientó a continuar fortaleciendo la atención y fidelización de clientes, optimizar el manejo de inventarios, costos y recursos disponibles, y mantener estrategias de promoción y posicionamiento comercial acordes con las necesidades del mercado.

De igual manera, se recomendó dar continuidad a los compromisos y planes de mejora definidos durante el acompañamiento, promoviendo procesos de capacitación constante, innovación y evaluación periódica de resultados, con el fin de consolidar el crecimiento y la estabilidad de los emprendimientos a mediano y largo plazo.

Finalmente, y como soporte técnico de las actividades desarrolladas en el presente informe, se anexan los documentos que evidencian el cumplimiento de cada una de las acciones ejecutadas, relacionados en los Anexos No. 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9 y 10.

Dichos anexos contienen las actas de visita, formatos de seguimiento debidamente diligenciados y el correspondiente registro fotográfico de las jornadas realizadas a cada unidad productiva beneficiaria, los cuales permiten verificar de manera objetiva el desarrollo de las actividades ejecutadas, el acompañamiento brindado y el cumplimiento de las obligaciones contractuales establecidas dentro del proceso de intervención y asistencia técnica.

Ver Anexo No. 1. Actas de visita realizadas.

Ver Anexo No. 2. Diagnóstico inicial empresarial que incluye la matriz DOFA y la reflexión estratégica

Ver anexo No. 3. Modelo de negocio CANVAS, diligenciado

Ver anexo No. 4. Formatos diligenciados de: control de inventarios, costeo de productos, y fijación de precios (método basado en costos + valor agregado).

Ver anexo No. 5. Fujo de Caja.

Ver anexo No. 6. Formatos misión, visión y objetivos.

Ver anexo No. 7. Construcción participativa de un organigrama básico.

Ver anexo No. 8. Principio organizativos.

Ver Anexo No. 9. Registro fotográfico de las actividades ejecutadas durante el periodo reportado.

Ver Anexo No. 10. Listados de asistencias.

5) Participar activamente en reuniones técnicas, comités de seguimiento, jornadas de socialización y demás espacios de articulación institucional convocados por la supervisión, interventoría o equipo ejecutor del proyecto, relacionados con el seguimiento, evaluación y cumplimiento de las actividades establecidas en el Contrato de Prestación de Servicios No. 002 de 2026.

Esta actividad no se llevó a cabo durante el periodo comprendido entre el 1 y el 30 de junio de 2026, en razón a que, conforme a la dinámica de ejecución del proyecto y la programación operativa establecida por las instancias de supervisión e interventoría, no se generaron convocatorias ni se programaron sesiones de reuniones técnicas, comités de seguimiento o espacios de articulación institucional durante el periodo en mención.

En consecuencia, no se presentaron requerimientos de asistencia a este tipo de escenarios, toda vez que su realización está sujeta a la planificación y convocatoria formal por parte de las instancias competentes del proyecto, en el marco de las acciones de seguimiento, evaluación y verificación del cumplimiento contractual.

6) Desarrollar las demás actividades de carácter técnico, administrativo y profesional que sean requeridas para garantizar la adecuada ejecución, cumplimiento del objeto contractual y alcance de las metas establecidas en el Contrato de Prestación de Servicios No. 002 de 2026, siempre que guarden relación con la naturaleza del cargo y las obligaciones contractuales asignadas.

Durante el periodo comprendido entre el 1 y el 30 de junio de 2026, no se requirió la ejecución de actividades adicionales de carácter técnico, administrativo o profesional diferentes a las contempladas en la programación operativa del Contrato de Prestación de Servicios No. 002 de 2026.

En consecuencia, no se presentaron requerimientos complementarios por parte de la supervisión, interventoría o equipo ejecutor del proyecto. No obstante, se deja constancia de la disponibilidad permanente para apoyar y ejecutar las actividades que llegaren a ser solicitadas en cumplimiento del objeto contractual y las obligaciones establecidas.

En cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios No. 002-08 de 2026, se desarrollaron de manera satisfactoria las actividades correspondientes a la Visita No. 1: Diagnóstico y Planificación Estratégica, Visita No. 2: Gestión operativa y financiera y Visita No. 3: Fortalecimiento Organizacional; ejecutadas durante el periodo comprendido entre el 1 al 30 de junio de 2026, en el marco del proyecto "Implementación de Unidades Productivas para la Generación de Ingresos para la Comunidad Afrocolombiana del Municipio de Paz de Ariporo, Casanare".

CONTRATISTA:

GINNA MILENA OTALORA ARANGUREN
C.C. N° 23.795.533
Profesional contratado
C.P.S. N° 002-08 de 2026

CONSTANCIA:

El suscrito supervisor hace constar que, verificadas las actividades relacionadas en el presente informe y las pactadas en el contrato, se concluye que el contratista ha cumplido con las actividades adquiridas en virtud del mismo, correspondientes al periodo evaluado.

Aprobó:

GONZALO ANTONIO MILLÁN RUBIO
Representante Legal
Corporación MULTIVERSE
Supervisor del Contrato No. 002-01 de 2026

Corporación MULTIVERSE

NIT: 901.654.979-1

Anexo No. 3.

ACTAS DE VISITA REALIZADAS.

Calle 15 # 25 – 20 B. Los Helechos – Cel. 3174394973 - 3209749380
E-mail: corporacionmultiverse2024@gmail.com
Yopal · Casanare · Colombia

87

Corporación MULTIVERSE

NIT: 901.654.979-1

VISITAS N. 1

Calle 15 # 25 – 20 B. Los Helechos – Cel. 3174394973 - 3209749380
E-mail: corporacionmultiverse2024@gmail.com
Yopal · Casanare · Colombia

88

Corporación MULTIVERSE

NIT: 901.654.979-1

ACTA DE VISITA

1. INFORMACIÓN GENERAL

ÍTEM	INFORMACIÓN
Fecha de la visita	9 de junio de 2026
Hora de inicio	2:00 pm
Hora de finalización	6:00 pm
Municipio	PAZ DE ARIPORO
Lugar de la visita	CRA 9 #17-27
Nombre del beneficiario	EUSTORFO CAMACHO
Número de identificación	96166585
Línea productiva	CONSTRUCCION
Teléfono de contacto	3131817335

2. OBJETIVO DE LA VISITA

Brindar acompañamiento técnico empresarial y organizativo a las unidades productivas beneficiarias del proyecto, con el fin de fortalecer su sostenibilidad, mejorar su capacidad de autogestión, y consolidarlas como iniciativas productivas viables y estables en el tiempo.
1. Diagnóstico y Planificación Estratégica.

3. DESARROLLO DE LA VISITA TÉCNICA

Se inicia la visita técnica explicándole al beneficiario el objeto de la visita y el desarrollo de cada uno de los puntos a tratar, con la implementación de formatos tales como: diagnóstico inicial (ficha de caracterización empresarial), explicación y diligenciamiento práctico de la matriz DOFA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas), Construcción participativa del modelo de negocio utilizando el Lienzo CANVAS adaptado a emprendimientos comunitarios y actividad participativa de reflexión estratégica.

Todo lo anterior con el fin de dar orientación empresarial y brindar acompañamiento técnico empresarial y organizativo a las unidades productivas, para fortalecer su sostenibilidad y mejorar su capacidad de autogestión.

3.1. Dificultades identificadas

1. Pocas herramientas de construcción y limitados recursos financieros para compra de materiales de construcción.

3.2. Recomendaciones brindadas

Se recomendó al beneficiario continuar realizando sus trabajos con responsabilidad y calidad para mantener la confianza de sus clientes. Asimismo, ahorrar parte de las ganancias para la compra gradual de herramientas, organizar adecuadamente los ingresos y gastos de cada trabajo, y aprovechar las recomendaciones de clientes, familiares y amigos para conseguir nuevas oportunidades laborales y fortalecer su actividad productiva.

3.3. Compromisos del beneficiario

Me comprometo a seguir trabajando con responsabilidad y cumplimiento, brindar trabajos de buena calidad, ahorrar poco a poco para comprar las herramientas que necesito y organizar mejor el dinero que recibo de cada trabajo. También buscaré más oportunidades laborales para mejorar mis ingresos y sacar adelante mi actividad productiva.

3.4. Compromisos del profesional

Brindar acompañamiento y orientación al beneficiario en el fortalecimiento de su actividad productiva, realizando seguimiento a los compromisos adquiridos. Asimismo, ofrecer recomendaciones para la adecuada administración de los recursos, la adquisición progresiva de herramientas y el mejoramiento de las oportunidades de trabajo que contribuyan al crecimiento y sostenibilidad de su labor en construcción.

4. FIRMAS

GINNA MILENA OTALORA ARANGUREN Profesional contratado Multiverse T.P. 147631-T	Nombre: EUSTORFO CAMACHO C.C. 96166585 Beneficiario

Corporación MULTIVERSE

NIT: 901.654.979-1

ACTA DE VISITA

1. INFORMACIÓN GENERAL

ÍTEM	INFORMACIÓN
Fecha de la visita	9 de junio de 2026
Hora de inicio	8:00 pm
Hora de finalización	12:00 m
Municipio	PAZ DE ARIPORO
Lugar de la visita	CARRERA 6a #3-84 Triunfo
Nombre del beneficiario	NICOLAS RIVERA AMAYA
Número de identificación	7362414
Línea productiva	CONSTRUCCION
Teléfono de contacto	3203995564

2. OBJETIVO DE LA VISITA

Brindar acompañamiento técnico empresarial y organizativo a las unidades productivas beneficiarias del proyecto, con el fin de fortalecer su sostenibilidad, mejorar su capacidad de autogestión, y consolidarlas como iniciativas productivas viables y estables en el tiempo.
1. Diagnóstico y Planificación Estratégica.

3. DESARROLLO DE LA VISITA TÉCNICA

Se inicia la visita técnica explicándole al beneficiario el objeto de la visita y el desarrollo de cada uno de los puntos a tratar, con la implementación de formatos tales como: diagnóstico inicial (ficha de caracterización empresarial), explicación y diligenciamiento práctico de la matriz DOFA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas), Construcción participativa del modelo de negocio utilizando el Lienzo CANVAS adaptado a emprendimientos comunitarios y actividad participativa de reflexión estratégica.

Todo lo anterior con el fin de dar orientación empresarial y brindar acompañamiento técnico empresarial y organizativo a las unidades productivas, para fortalecer su sostenibilidad y mejorar su capacidad de autogestión.

3.1. Dificultades identificadas

1. Falta de herramientas de construcción.

3.2. Recomendaciones brindadas

Se recomendó continuar realizando los trabajos con responsabilidad, puntualidad y buena actitud, ya que estas cualidades permiten generar confianza y obtener nuevas oportunidades mediante recomendaciones. Asimismo, se sugirió ahorrar parte de los ingresos para la compra gradual de herramientas de trabajo.

3.3. Compromisos del beneficiario

Me comprometo a seguir trabajando con dedicación, responsabilidad y buena actitud en cada labor que realice. También me comprometo a aprender cada día más sobre construcción, aprovechar las oportunidades de trabajo que se presenten, cuidar las herramientas y ahorrar poco a poco para mejorar mis condiciones de trabajo.

3.4 Compromisos del profesional

Realizar seguimiento a los compromisos adquiridos por el beneficiario, brindando acompañamiento y orientación para fortalecer sus capacidades laborales en el área de la construcción. Asimismo, ofrecer recomendaciones prácticas que contribuyan a mejorar la organización de su actividad, el aprovechamiento de oportunidades de trabajo y el fortalecimiento de habilidades que favorezcan el crecimiento de sus ingresos y el mejoramiento de su calidad de vida.

4. FIRMAS

GINNA MILENA OTALORA ARANGUREN Profesional contratado Multiverse T.P. 147631-T	Nombre: NICOLAS RIVERA AMAYA C.C. 7362414 Beneficiario

Corporación MULTIVERSE

NIT: 901.654.979-1

ACTA DE VISITA

1. INFORMACIÓN GENERAL

ÍTEM	INFORMACIÓN
Fecha de la visita	4 de junio de 2026
Hora de inicio	2:00 pm
Hora de finalización	6:00 m
Municipio	PAZ DE ARIPORO
Lugar de la visita	CRR 11 #23-64
Nombre del beneficiario	FABIO EDILSON LOPEZ BOHORQUEZ
Número de identificación	79772301
Línea productiva	CONSTRUCCION
Teléfono de contacto	3204944625

2. OBJETIVO DE LA VISITA

Brindar acompañamiento técnico empresarial y organizativo a las unidades productivas beneficiarias del proyecto, con el fin de fortalecer su sostenibilidad, mejorar su capacidad de autogestión, y consolidarlas como iniciativas productivas viables y estables en el tiempo.
1. Diagnóstico y Planificación Estratégica.

3. DESARROLLO DE LA VISITA TÉCNICA

Se inicia la visita técnica explicándole al beneficiario el objeto de la visita y el desarrollo de cada uno de los puntos a tratar, con la implementación de formatos tales como: diagnóstico inicial (ficha de caracterización empresarial), explicación y diligenciamiento práctico de la matriz DOFA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas), Construcción participativa del modelo de negocio utilizando el Lienzo CANVAS adaptado a emprendimientos comunitarios y actividad participativa de reflexión estratégica.

Todo lo anterior con el fin de dar orientación empresarial y brindar acompañamiento técnico empresarial y organizativo a las unidades productivas, para fortalecer su sostenibilidad y mejorar su capacidad de autogestión.

3.1. Dificultades identificadas

1. Falta de herramientas para el trabajo.
2. Falta de dinero para materiales.

3.2. Recomendaciones brindadas

Se recomienda seguir trabajando con responsabilidad y haciendo bien los trabajos para que los clientes lo sigan recomendando. También es importante ahorrar poco a poco para comprar herramientas y materiales, organizar mejor el dinero que recibe y aprovechar las oportunidades de trabajo que se presenten. Además, se sugiere seguir aprendiendo cosas nuevas que le ayuden a mejorar su trabajo y aumentar sus ingresos.

3.3. Compromisos del beneficiario

Me comprometo a seguir trabajando con mucho ánimo, responsabilidad y dedicación para sacar adelante mi trabajo. Voy a seguir haciendo las cosas bien para que los clientes queden satisfechos y me sigan recomendando. También me comprometo a ahorrar poco a poco para comprar las herramientas que necesito, aprovechar cada oportunidad de trabajo que se presente y aprender todo lo que me pueda ayudar a mejorar mis ingresos y darle un mejor bienestar a mi familia.

3.4 Compromisos del profesional

Brindar acompañamiento y orientación al beneficiario en el fortalecimiento de su actividad económica, realizando seguimiento a los compromisos establecidos y ofreciendo recomendaciones prácticas para mejorar su trabajo. Asimismo, apoyar la identificación de oportunidades de crecimiento, promover el buen uso de los recursos disponibles y fortalecer acciones que contribuyan a mejorar sus ingresos, la estabilidad de su actividad y el bienestar de su familia.

4. FIRMAS

GINNA MILENA OTALORA ARANGUREN Profesional contratado Multiverse T.P. 147631-T	Nombre: FABIO EDILSON LOPEZ BOHORQUEZ C.C. 79772301 Beneficiario

Corporación MULTIVERSE

NIT: 901.654.979-1

ACTA DE VISITA

1. INFORMACIÓN GENERAL

ÍTEM	INFORMACIÓN
Fecha de la visita	5 de junio de 2026
Hora de inicio	8:00 pm
Hora de finalización	12:00 m
Municipio	PAZ DE ARIPORO
Lugar de la visita	CALLE 12 C ESTE 20 SENDEROS DE MANARE
Nombre del beneficiario	JORGE ELIECER JIMENEZ MORON
Número de identificación	17582141
Línea productiva	CONSTRUCCION
Teléfono de contacto	3142466479

2. OBJETIVO DE LA VISITA

Brindar acompañamiento técnico empresarial y organizativo a las unidades productivas beneficiarias del proyecto, con el fin de fortalecer su sostenibilidad, mejorar su capacidad de autogestión, y consolidarlas como iniciativas productivas viables y estables en el tiempo.

1. Diagnóstico y Planificación Estratégica.

3. DESARROLLO DE LA VISITA TÉCNICA

Se inicia la visita técnica explicándole al beneficiario el objeto de la visita y el desarrollo de cada uno de los puntos a tratar, con la implementación de formatos tales como: diagnóstico inicial (ficha de caracterización empresarial), explicación y diligenciamiento práctico de la matriz DOFA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas), Construcción participativa del modelo de negocio utilizando el Lienzo CANVAS adaptado a emprendimientos comunitarios y actividad participativa de reflexión estratégica.

Todo lo anterior con el fin de dar orientación empresarial y brindar acompañamiento técnico empresarial y organizativo a las unidades productivas, para fortalecer su sostenibilidad y mejorar su capacidad de autogestión.

3.1. Dificultades identificadas

1. Falta de herramientas y materiales de construcción.

3.2. Recomendaciones brindadas

Se le recomendó seguir trabajando con responsabilidad y hacer bien los trabajos para que los clientes lo sigan recomendando. También ahorrar poco a poco para comprar herramientas, organizar mejor la plata que gana y aprovechar las oportunidades de trabajo que salgan en el sector para mejorar sus ingresos.

3.3. Compromisos del beneficiario

Me comprometo a seguir trabajando con dedicación y responsabilidad, aprovechando al máximo la ayuda recibida para fortalecer mi trabajo. También voy a cuidar las herramientas y recursos que se me entreguen, ahorrar poco a poco para seguir mejorando mi labor y brindar un buen servicio a mis clientes. Mi meta es conseguir más trabajos, aumentar mis ingresos y sacar adelante a mi familia con esfuerzo y compromiso.

3.4 Compromisos del profesional

Realizar seguimiento y acompañamiento al beneficiario en el cumplimiento de los compromisos adquiridos, brindando orientación para el fortalecimiento de su actividad económica. Asimismo, ofrecer asesoría en temas relacionados con la organización de recursos, el aprovechamiento de las herramientas de trabajo y la identificación de oportunidades que contribuyan al crecimiento y sostenibilidad de su labor como maestro de construcción.

4. FIRMAS

GINNA MILENA OTALORA ARANGUREN Profesional contratado Multiverse T.P. 147631-T	Nombre: JORGE ELIECER JIMENEZ MORON C.C. 17582141 Beneficiario

Corporación MULTIVERSE

NIT: 901.654.979-1

ACTA DE VISITA

1. INFORMACIÓN GENERAL

ÍTEM	INFORMACIÓN
Fecha de la visita	3 de junio de 2026
Hora de inicio	8:00 pm
Hora de finalización	12:00 m
Municipio	PAZ DE ARIPORO
Lugar de la visita	CRA 4 N 19 68 BRR PANORAMA
Nombre del beneficiario	EDILSO GUEVARA MEJIA
Número de identificación	80810821
Línea productiva	CONSTRUCCION
Teléfono de contacto	3212575495

2. OBJETIVO DE LA VISITA

Brindar acompañamiento técnico empresarial y organizativo a las unidades productivas beneficiarias del proyecto, con el fin de fortalecer su sostenibilidad, mejorar su capacidad de autogestión, y consolidarlas como iniciativas productivas viables y estables en el tiempo.
1. Diagnóstico y Planificación Estratégica.

3. DESARROLLO DE LA VISITA TÉCNICA

Se inicia la visita técnica explicándole al beneficiario el objeto de la visita y el desarrollo de cada uno de los puntos a tratar, con la implementación de formatos tales como: diagnóstico inicial (ficha de caracterización empresarial), explicación y diligenciamiento práctico de la matriz DOFA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas), Construcción participativa del modelo de negocio utilizando el Lienzo CANVAS adaptado a emprendimientos comunitarios y actividad participativa de reflexión estratégica.

Todo lo anterior con el fin de dar orientación empresarial y brindar acompañamiento técnico empresarial y organizativo a las unidades productivas, para fortalecer su sostenibilidad y mejorar su capacidad de autogestión.

3.1. Dificultades identificadas

1. Falta de herramientas para el trabajo.
2. Riesgo de accidentes durante la excavación.

3.2. Recomendaciones brindadas

Se recomienda al beneficiario continuar realizando los trabajos con responsabilidad y cuidado, priorizando siempre las medidas de seguridad durante la construcción de los pozos artesanales. Asimismo, se sugiere ahorrar progresivamente para la compra de herramientas y elementos de protección personal que faciliten el trabajo y reduzcan los riesgos. También es importante mantener la calidad del servicio para conservar la confianza de los clientes.

3.3. Compromisos del beneficiario

Me comprometo a seguir trabajando con ganas y responsabilidad, hacer cada pozo de la mejor manera, cuidar mi seguridad mientras trabajo, ahorrar poco a poco para comprar las herramientas que me hacen falta y seguir aprendiendo para mejorar mi trabajo. También me comprometo a cumplirles bien a mis clientes para que sigan recomendándome y así poder conseguir más trabajo, mejorar mis ingresos y sacar adelante a mi familia.

3.4 Compromisos del profesional

Brindar acompañamiento y orientación al beneficiario, realizando seguimiento a los compromisos acordados y apoyándolo en la búsqueda de alternativas que fortalezcan su actividad. Asimismo, ofrecer recomendaciones sencillas para mejorar las condiciones de trabajo, promover prácticas seguras en la construcción de pozos artesanales y contribuir al crecimiento de su actividad económica, con el fin de favorecer la generación de mayores oportunidades e ingresos para él y su familia.

4. FIRMAS

GINNA MILENA OTALORA ARANGUREN Profesional contratado Multiverse T.P. 147631-T	Nombre: EDILSO GUEVARA MEJIA C.C. 80810821 Beneficiario

Corporación MULTIVERSE

NIT: 901.654.979-1

ACTA DE VISITA

1. INFORMACIÓN GENERAL

ÍTEM	INFORMACIÓN
Fecha de la visita	3 de JUNIO de 2026
Hora de inicio	2:00 Pm
Hora de finalización	6:00 Pm
Municipio	PAZ DE ARIPORO
Lugar de la visita	CALLE 10 N 10 18 CENTRO
Nombre del beneficiario	DON NAIRO ALFONZO ESCOBAR ROMERO
Número de identificación	1115852669
Línea productiva	GASTRONOMIA
Teléfono de contacto	3213671988

2. OBJETIVO DE LA VISITA

Brindar acompañamiento técnico empresarial y organizativo a las unidades productivas beneficiarias del proyecto, con el fin de fortalecer su sostenibilidad, mejorar su capacidad de autogestión, y consolidarlas como iniciativas productivas viables y estables en el tiempo.
1. Diagnóstico y Planificación Estratégica.

3. DESARROLLO DE LA VISITA TÉCNICA

Se inicia la visita técnica explicándole al beneficiario el objeto de la visita y el desarrollo de cada uno de los puntos a tratar, con la implementación de formatos tales como: diagnóstico inicial (ficha de caracterización empresarial), explicación y diligenciamiento práctico de la matriz DOFA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas), Construcción participativa del modelo de negocio utilizando el Lienzo CANVAS adaptado a emprendimientos comunitarios y actividad participativa de reflexión estratégica.

Todo lo anterior con el fin de dar orientación empresarial y brindar acompañamiento técnico empresarial y organizativo a las unidades productivas, para fortalecer su sostenibilidad y mejorar su capacidad de autogestión.

3.1. Dificultades identificadas

1. No tiene sillas, mesas, utensilios de cocina, no tiene equipos para atender al cliente en un lugar propio.
2. No tiene un equipo de celular habilitado para la atención telefónica de los clientes.

3.2. Recomendaciones brindadas

Se recomienda al beneficiario continuar fortaleciendo la calidad y presentación de sus productos, mantener una atención amable y respetuosa hacia los clientes, aprovechar su experiencia y reconocimiento en el municipio para aumentar las ventas, ahorrar progresivamente para la compra de herramientas y equipos que mejoren la atención al público, buscar apoyo de familiares o personas de confianza para el manejo del celular y la recepción de pedidos, participar en espacios de capacitación que fortalezcan sus conocimientos sobre administración y comercialización, y continuar trabajando con compromiso y constancia para lograr el crecimiento y sostenibilidad de su negocio.

3.3. Compromisos del beneficiario

Me comprometo a seguir trabajando con ganas todos los días para que mi negocio salga adelante, atender bien a las personas que me compran, seguir preparando mis productos de la mejor manera, guardar un poco de dinero cuando pueda para comprar las cosas que me hacen falta, escuchar y aprender lo que me enseñen para mejorar las ventas y aprovechar cualquier oportunidad que me ayude a tener más clientes y a mejorar el sustento de mi familia.

3.4 Compromisos del profesional

Brindar acompañamiento y orientación al beneficiario durante el proceso de fortalecimiento de su actividad productiva, realizando seguimiento a los compromisos establecidos y ofreciendo recomendaciones prácticas acordes con sus necesidades. Asimismo, apoyar la identificación de oportunidades de mejora en la atención al cliente, organización del negocio y aumento de las ventas, promoviendo acciones que contribuyan al crecimiento, sostenibilidad y generación de mayores ingresos para el beneficiario y su familia.

4. FIRMAS

GINNA MILENA OTALORA ARANGUREN Profesional contratado Multiverse T.P. 147631-T	Nombre: DON NAIRO ALFONZO ESCOBAR ROMERO C.C. 1115852669 Beneficiario

Corporación MULTIVERSE

NIT: 901.654.979-1

VISITAS N. 2

Calle 15 # 25 – 20 B. Los Helechos – Cel. 3174394973 - 3209749380
E-mail: corporacionmultiverse2024@gmail.com
Yopal · Casanare · Colombia

Corporación MULTIVERSE

NIT: 901.654.979-1

ACTA DE VISITA

1. INFORMACIÓN GENERAL

ÍTEM	INFORMACIÓN
Fecha de la visita	10 de junio de 2026
Hora de inicio	8:00 pm
Hora de finalización	12:00 m
Municipio	PAZ DE ARIPORO
Lugar de la visita	CRA 2 N 19 28
Nombre del beneficiario	INGRID JOHANA JIMENEZ BALTA
Número de identificación	63299082
Línea productiva	GASTRONOMIA
Teléfono de contacto	3123373765

2. OBJETIVO DE LA VISITA

Brindar acompañamiento técnico empresarial y organizativo a la unidad productiva beneficiaria, mediante la implementación de herramientas prácticas de gestión operativa y financiera, orientadas al fortalecimiento de su sostenibilidad económica, la mejora de su capacidad de autogestión y la consolidación de su modelo de negocio.

3. DESARROLLO DE LA VISITA TÉCNICA

La visita se desarrolló de manera individual en las instalaciones de la unidad productiva, iniciando con la socialización de los objetivos de la jornada y la revisión de los avances obtenidos desde la visita anterior relacionada con el diagnóstico empresarial, análisis DOFA y construcción del Modelo de Negocio CANVAS.

Posteriormente se realizó acompañamiento práctico mediante la aplicación de herramientas de gestión empresarial orientadas al fortalecimiento administrativo y financiero de la unidad productiva.

3.1 Evaluación de avances de la visita anterior

Aspecto evaluado	Resultado observado
Implementación de recomendaciones previas	A la fecha no se cuenta con la documentación requerida para el funcionamiento formal del restaurante, por lo que se recomienda continuar

	con la gestión de los trámites necesarios para avanzar en la puesta en marcha del negocio.
Avances en organización del negocio	La beneficiaria se encuentra en la búsqueda de un nuevo local que ofrezca una ubicación más estratégica y favorable para la atención de clientes, con el fin de mejorar las oportunidades de crecimiento y sostenibilidad del restaurante.
Aplicación de herramientas aprendidas	La beneficiaria demuestra comprensión de los conocimientos brindados durante el acompañamiento empresarial, especialmente en relación con las estrategias planteadas para superar las dificultades identificadas en la matriz DOFA y fortalecer la planificación del negocio.
Observaciones generales	Se evidencia interés y disposición por parte de la beneficiaria para avanzar en el desarrollo de la unidad productiva. Sin embargo, aún existen aspectos clave por consolidar, como la formalización del negocio y la definición del local comercial. Se recomienda continuar aplicando las herramientas administrativas y de planificación recibidas, con el fin de facilitar la apertura del restaurante y garantizar una gestión organizada y sostenible.

3.2 Ejercicio práctico No. 1 – Costeo de productos o servicios y fijación de precios

Se realizó un ejercicio práctico de identificación de costos asociados al principal producto o servicio comercializado por la unidad productiva, analizando materias primas, materiales, mano de obra y gastos operativos.

Producto o servicio analizado: **SANCOCHO DE GALLINA.**

3.3 Ejercicio práctico No. 2 – Flujo de caja y control de ingresos y egresos

Se realizó acompañamiento en el diligenciamiento del formato de flujo de caja, identificando los principales ingresos y gastos de la unidad productiva y explicando la importancia de llevar registros permanentes para la toma de decisiones.

3.4 Ejercicio práctico No. 3 – Control básico de inventarios

Se efectuó revisión física de inventarios y diligenciamiento del formato de control de inventarios, identificando materias primas, insumos, herramientas o productos disponibles para la operación de la unidad productiva.

4. DIFICULTADES IDENTIFICADAS

Durante la visita se identificaron las siguientes situaciones que pueden afectar el desarrollo y sostenibilidad de la unidad productiva:

La beneficiaria aún no ha iniciado las actividades comerciales del restaurante, lo que limita la generación de ingresos y la validación de la propuesta de negocio en el mercado. Asimismo, no se cuenta con un local definido para el funcionamiento de la unidad productiva, situación que retrasa la adecuación del espacio, la organización operativa y la atención a futuros clientes.
De igual manera, se evidenció que aún no se dispone de la documentación y los requisitos necesarios para la formalización del negocio, lo que puede generar dificultades para operar de manera adecuada y acceder a oportunidades de fortalecimiento empresarial. Estas condiciones hacen necesario continuar con la planificación y gestión de los aspectos administrativos, legales y operativos que permitan avanzar en la puesta en marcha y sostenibilidad del restaurante.

5. RECOMENDACIONES BRINDADAS

Como resultado de la asesoría técnica desarrollada, se formularon las siguientes recomendaciones:

Priorizar la búsqueda y selección de un local con una ubicación adecuada para el funcionamiento del restaurante, avanzar en la gestión de la documentación y permisos requeridos para la formalización del negocio, elaborar un plan de trabajo con actividades y tiempos definidos para la puesta en marcha de la unidad productiva, y continuar aplicando los conocimientos adquiridos durante las asesorías en temas de organización, costos, fijación de precios, control de inventarios y flujo de caja. Asimismo, se recomienda fortalecer la planeación financiera para facilitar el inicio de operaciones y garantizar una administración eficiente y sostenible del negocio.

6. COMPROMISOS DEL BENEFICIARIO

No.	Compromiso
1	Gestionar la consecución de un local adecuado para el funcionamiento del restaurante.
2	Realizar los trámites necesarios para obtener la documentación y requisitos requeridos para la formalización del negocio.
3	Aplicar las herramientas y recomendaciones brindadas durante las asesorías, especialmente en temas de planeación, costos, fijación de precios, inventarios y flujo de caja, con el fin de avanzar en la puesta en marcha de la unidad productiva.

7. RESULTADO GENERAL DE LA VISITA

☑ Satisfactorio

☐ Requiere seguimiento adicional

☐ Requiere acompañamiento especializado

Observaciones finales:

Durante la visita se fortalecieron conocimientos relacionados con el costeo de materiales, control de inventarios, manejo del flujo de caja y fijación de precios, herramientas fundamentales para una adecuada administración del restaurante. Aunque la unidad productiva aún no ha iniciado operaciones y se encuentra en proceso de búsqueda de local y formalización, la beneficiaria mostró interés y comprensión de los temas abordados. Se recomienda continuar avanzando en la implementación de las acciones definidas para facilitar la apertura del negocio y garantizar una gestión organizada, rentable y sostenible.

8. FIRMAS

GINNA MILENA OTALORA ARANGUREN Profesional contratado Multiverse T.P. 147631	Nombre: INGRID JOHANA JIMENEZ BALTA C.C. 63299082 Beneficiario

Corporación MULTIVERSE

NIT: 901.654.979-1

ACTA DE VISITA

1. INFORMACIÓN GENERAL

ÍTEM	INFORMACIÓN
Fecha de la visita	10 de junio de 2026
Hora de inicio	2:00 pm
Hora de finalización	6:00 pm
Municipio	PAZ DE ARIPORO
Lugar de la visita	CRA 5 N 22 22
Nombre del beneficiario	NINFA YANETH ANGARITA SUAREZ
Número de identificación	1116861085
Línea productiva	GASTRONOMIA
Teléfono de contacto	3115641006

2. OBJETIVO DE LA VISITA

Brindar acompañamiento técnico empresarial y organizativo a la unidad productiva beneficiaria, mediante la implementación de herramientas prácticas de gestión operativa y financiera, orientadas al fortalecimiento de su sostenibilidad económica, la mejora de su capacidad de autogestión y la consolidación de su modelo de negocio.

3. DESARROLLO DE LA VISITA TÉCNICA

La visita se desarrolló de manera individual en las instalaciones de la unidad productiva, iniciando con la socialización de los objetivos de la jornada y la revisión de los avances obtenidos desde la visita anterior relacionada con el diagnóstico empresarial, análisis DOFA y construcción del Modelo de Negocio CANVAS.

Posteriormente se realizó acompañamiento práctico mediante la aplicación de herramientas de gestión empresarial orientadas al fortalecimiento administrativo y financiero de la unidad productiva.

3.1 Evaluación de avances de la visita anterior

Aspecto evaluado	Resultado observado
Implementación de recomendaciones previas	No se evidencian avances desde la última visita.
Avances en organización del negocio	No cuenta con local comercial, documentación legal, inventarios de productos ni una estructura básica para el funcionamiento del negocio.
Aplicación de herramientas aprendidas	El beneficiario comprende los temas abordados durante las asesorías y las lecciones aprendidas; sin embargo, aún no ha iniciado la puesta en marcha de la unidad productiva.
Observaciones generales	Se evidencia la necesidad de fortalecer el compromiso y la iniciativa para avanzar en la implementación del negocio.

3.2 Ejercicio práctico No. 1 – Costeo de productos o servicios y fijación de precios

Se realizó un ejercicio práctico de identificación de costos asociados al principal producto o servicio comercializado por la unidad productiva, analizando materias primas, materiales, mano de obra y gastos operativos.

Producto o servicio analizado: ELABORACION DE VEINTICINCO (25) EMPANADAS DE CARNE.

3.3 Ejercicio práctico No. 2 – Flujo de caja y control de ingresos y egresos

Se realizó acompañamiento en el diligenciamiento del formato de flujo de caja, identificando los principales ingresos y gastos de la unidad productiva y explicando la importancia de llevar registros permanentes para la toma de decisiones.

3.4 Ejercicio práctico No. 3 – Control básico de inventarios

Se efectuó revisión física de inventarios y diligenciamiento del formato de control de inventarios, identificando materias primas, insumos, herramientas o productos disponibles para la operación de la unidad productiva.

4. DIFICULTADES IDENTIFICADAS

Durante la visita se identificaron las siguientes situaciones que pueden afectar el desarrollo y sostenibilidad de la unidad productiva:

Durante la visita se identificó que la unidad productiva presenta dificultades para iniciar sus actividades debido a la falta de un local adecuado, la ausencia de inventarios y de los documentos legales necesarios para su funcionamiento. Asimismo, se evidencia una limitada disponibilidad de recursos financieros para la compra de insumos y la puesta en marcha del negocio, lo que retrasa su desarrollo y sostenibilidad.

5. RECOMENDACIONES BRINDADAS

Como resultado de la asesoría técnica desarrollada, se formularon las siguientes recomendaciones:

Como resultado de la asesoría técnica desarrollada, se formularon las siguientes recomendaciones: iniciar un plan de acción con metas claras para la puesta en marcha del negocio, gestionar progresivamente los recursos necesarios para adquirir insumos y equipos básicos, adelantar los trámites requeridos para la formalización de la actividad económica, organizar un inventario inicial de productos y materiales, y aplicar las herramientas brindadas durante las asesorías relacionadas con costos, fijación de precios, control de inventarios y flujo de caja, con el fin de fortalecer la sostenibilidad y crecimiento de la unidad productiva.

6. COMPROMISOS DEL BENEFICIARIO

No.	Compromiso
1	Definir un plan de trabajo para iniciar la puesta en marcha de la unidad productiva.
2	Gestionar los documentos y requisitos necesarios para la formalización del negocio.
3	Organizar un inventario básico y aplicar los formatos de control, costos, precios y flujo de caja entregados durante la asesoría.

7. RESULTADO GENERAL DE LA VISITA

☑ Satisfactorio

☐ Requiere seguimiento adicional

☐ Requiere acompañamiento especializado

Observaciones finales:

Se concluye que el beneficiario comprende los temas abordados durante las asesorías y reconoce la importancia de aplicar las herramientas de gestión empresarial; sin embargo, aún no ha iniciado la implementación de la unidad productiva. Se recomienda fortalecer el compromiso con el desarrollo del negocio, avanzar en la consecución de los recursos necesarios, realizar los trámites de formalización y poner en práctica las recomendaciones brindadas para lograr un adecuado funcionamiento y sostenibilidad de la actividad económica.

8. FIRMAS

GINNA MILENA OTALORA ARANGUREN Profesional contratado Multiverse T.P. 147631-T	Nombre: NINFA YANETH ANGARITA SUAREZ C.C.1116861085 Beneficiario

Corporación MULTIVERSE

NIT: 901.654.979-1

ACTA DE VISITA

1. INFORMACIÓN GENERAL

ÍTEM	INFORMACIÓN
Fecha de la visita	11 de JUNIO de 2026
Hora de inicio	8:00 am
Hora de finalización	12:00 m
Municipio	PAZ DE ARIPORO
Lugar de la visita	CRA 7 N 5 67 BRR LAS VILLAS
Nombre del beneficiario	JORGE ALEXANDER ALI CORDOBA
Número de identificación	1.003.265.498
Línea productiva	GASTRONOMIA
Teléfono de contacto	3102204506

2. OBJETIVO DE LA VISITA

Brindar acompañamiento técnico empresarial y organizativo a la unidad productiva beneficiaria, mediante la implementación de herramientas prácticas de gestión operativa y financiera, orientadas al fortalecimiento de su sostenibilidad económica, la mejora de su capacidad de autogestión y la consolidación de su modelo de negocio.

3. DESARROLLO DE LA VISITA TÉCNICA

La visita se desarrolló de manera individual en las instalaciones de la unidad productiva, iniciando con la socialización de los objetivos de la jornada y la revisión de los avances obtenidos desde la visita anterior relacionada con el diagnóstico empresarial, análisis DOFA y construcción del Modelo de Negocio CANVAS.

Posteriormente se realizó acompañamiento práctico mediante la aplicación de herramientas de gestión empresarial orientadas al fortalecimiento administrativo y financiero de la unidad productiva.

3.1 Evaluación de avances de la visita anterior

Aspecto evaluado	Resultado observado
Implementación de recomendaciones previas	No se ha completado la documentación legal requerida para el adecuado funcionamiento y formalización del restaurante.
Avances en organización del negocio	El restaurante se encuentra en funcionamiento, los equipos, muebles y enseres adquiridos están siendo utilizados adecuadamente. Además, se evidencia la adquisición de implementos adicionales necesarios para fortalecer la operación del negocio.
Aplicación de herramientas aprendidas	Se tuvieron en cuenta las orientaciones y recomendaciones brindadas en la visita anterior, las cuales fueron aplicadas durante el proceso de puesta en marcha del restaurante, contribuyendo a una mejor organización de las actividades operativas.
Observaciones generales	Se evidencia compromiso e interés por parte del beneficiario en consolidar y fortalecer el restaurante. Aunque el negocio ya se encuentra operando, es importante avanzar en el proceso de formalización legal y continuar implementando herramientas de gestión administrativa y financiera que permitan mejorar el control del negocio, garantizar su sostenibilidad y favorecer su crecimiento.

3.2 Ejercicio práctico No. 1 – Costeo de productos o servicios y fijación de precios

Se realizó un ejercicio práctico de identificación de costos asociados al principal producto o servicio comercializado por la unidad productiva, analizando materias primas, materiales, mano de obra y gastos operativos.

Producto o servicio analizado: **BAGRE EN SALSA.**

3.3 Ejercicio práctico No. 2 – Flujo de caja y control de ingresos y egresos

Se realizó acompañamiento en el diligenciamiento del formato de flujo de caja, identificando los principales ingresos y gastos de la unidad productiva y explicando la importancia de llevar registros permanentes para la toma de decisiones.

3.4 Ejercicio práctico No. 3 – Control básico de inventarios

Se efectuó revisión física de inventarios y diligenciamiento del formato de control de inventarios, identificando materias primas, insumos, herramientas o productos disponibles para la operación de la unidad productiva.

4. DIFICULTADES IDENTIFICADAS

Durante la visita se identificaron las siguientes situaciones que pueden afectar el desarrollo y sostenibilidad de la unidad productiva:

El restaurante presenta días con bajas o nulas ventas, lo que genera variaciones en los ingresos y dificulta la planificación financiera. Asimismo, existe una alta competencia de otros establecimientos de comida en la zona, lo que hace necesario fortalecer las estrategias de promoción, diferenciación y fidelización de clientes. Adicionalmente, se evidencian recursos financieros limitados para la compra oportuna de insumos, materias primas y otros productos necesarios para la operación del negocio, situación que puede afectar la capacidad de respuesta ante la demanda y el crecimiento de la unidad productiva.

5. RECOMENDACIONES BRINDADAS

Como resultado de la asesoría técnica desarrollada, se formularon las siguientes recomendaciones:

Como resultado de la asesoría técnica desarrollada, se recomendó fortalecer las estrategias de promoción y publicidad para aumentar las ventas y atraer nuevos clientes, implementar de manera permanente los formatos de control de costos, fijación de precios, inventarios y flujo de caja para mejorar la administración del negocio, planificar las compras de insumos de acuerdo con la demanda y la capacidad financiera disponible, avanzar en el proceso de formalización legal del restaurante y aprovechar la variedad de menús y la experiencia en gastronomía de la costa pacífica como elementos diferenciadores frente a la competencia.

6. COMPROMISOS DEL BENEFICIARIO

No.	Compromiso
1	Implementar y diligenciar de manera continua los formatos de control de costos, inventarios, fijación de precios y flujo de caja.
2	Avanzar en la gestión de los requisitos y documentación necesarios para la formalización legal del negocio.
3	Fortalecer las acciones de promoción y publicidad del restaurante para incrementar las ventas y atraer nuevos clientes.

7. RESULTADO GENERAL DE LA VISITA

☑ Satisfactorio

☐ Requiere seguimiento adicional

☐ Requiere acompañamiento especializado

Observaciones finales:

Durante la visita de seguimiento se evidenció que el restaurante se encuentra en funcionamiento y que los equipos, muebles e implementos adquiridos están siendo utilizados adecuadamente para la prestación del servicio. Se realizó acompañamiento en la implementación de herramientas de gestión relacionadas con el control de costos, la fijación de precios, el manejo de inventarios y el flujo de caja, resaltando la importancia de su aplicación permanente para mejorar la organización administrativa y financiera del negocio. Asimismo, se identificaron desafíos asociados a las bajas ventas en algunos períodos, la competencia existente en la zona y las limitaciones de capital para la compra de insumos. Se recomendó fortalecer las estrategias de promoción, optimizar la planificación de compras y avanzar en el proceso de formalización legal del establecimiento. El beneficiario manifestó disposición para aplicar las recomendaciones brindadas y continuar fortaleciendo el restaurante, aprovechando su experiencia en gastronomía de la costa pacífica y la variedad de menús ofrecidos como elementos diferenciadores para impulsar su crecimiento y sostenibilidad.

8. FIRMAS

GINNA MILENA OTALORA ARANGUREN Profesional contratado Multiverse T.P. 147631	Nombre: JORGE ALEXANDER ALI CORDOBA C.C. 1.003.265.498 Beneficiario

Corporación MULTIVERSE

NIT: 901.654.979-1

ACTA DE VISITA

1. INFORMACIÓN GENERAL

ÍTEM	INFORMACIÓN
Fecha de la visita	11 de junio de 2026
Hora de inicio	2:00 pm
Hora de finalización	6:00 pm
Municipio	PAZ DE ARIPORO
Lugar de la visita	CRA 14 # 15-48
Nombre del beneficiario	DON NAIRO ALFONZO ESCOBAR ROMERO
Número de identificación	1115852669
Línea productiva	GASTRONOMIA
Teléfono de contacto	3208018662

2. OBJETIVO DE LA VISITA

Brindar acompañamiento técnico empresarial y organizativo a la unidad productiva beneficiaria, mediante la implementación de herramientas prácticas de gestión operativa y financiera, orientadas al fortalecimiento de su sostenibilidad económica, la mejora de su capacidad de autogestión y la consolidación de su modelo de negocio.

3. DESARROLLO DE LA VISITA TÉCNICA

La visita se desarrolló de manera individual en las instalaciones de la unidad productiva, iniciando con la socialización de los objetivos de la jornada y la revisión de los avances obtenidos desde la visita anterior relacionada con el diagnóstico empresarial, análisis DOFA y construcción del Modelo de Negocio CANVAS.

Posteriormente se realizó acompañamiento práctico mediante la aplicación de herramientas de gestión empresarial orientadas al fortalecimiento administrativo y financiero de la unidad productiva.

3.1 Evaluación de avances de la visita anterior

Aspecto evaluado	Resultado observado
Implementación de recomendaciones previas	El beneficiario se encuentra adelantando el proceso de renovación de la matrícula mercantil ante la Cámara de Comercio y gestionando los demás documentos y requisitos necesarios para

	el adecuado funcionamiento y formalización del restaurante.
Avances en organización del negocio	El restaurante se encuentra en funcionamiento y los equipos, herramientas e implementos entregados a la unidad productiva están siendo utilizados de manera adecuada para el desarrollo de las actividades diarias del negocio.
Aplicación de herramientas aprendidas	El beneficiario demuestra comprensión de los temas abordados durante la primera visita, identificando claramente sus clientes, proveedores, productos y servicios ofrecidos. Asimismo, evidencia apropiación de los conceptos relacionados con el modelo de negocio y reconoce su importancia para la planificación y crecimiento de la unidad productiva.
Observaciones generales	El beneficiario evidencia compromiso, responsabilidad y entusiasmo frente a la continuidad y fortalecimiento del restaurante. Se observa un adecuado aprovechamiento de los implementos entregados, contribuyendo al desarrollo de la actividad productiva. Sin embargo, se identifica la necesidad de complementar el establecimiento con mobiliario, utensilios y otros elementos de apoyo que permitan mejorar la capacidad operativa y la prestación del servicio, ya que actualmente se cuenta principalmente con los recursos entregados a través del proceso de fortalecimiento.

3.2 Ejercicio práctico No. 1 – Costeo de productos o servicios y fijación de precios

Se realizó un ejercicio práctico de identificación de costos asociados al principal producto o servicio comercializado por la unidad productiva, analizando materias primas, materiales, mano de obra y gastos operativos.

Producto o servicio analizado: **NARANJADA (60 VASOS)**

3.3 Ejercicio práctico No. 2 – Flujo de caja y control de ingresos y egresos

Se realizó acompañamiento en el diligenciamiento del formato de flujo de caja, identificando los principales ingresos y gastos de la unidad productiva y explicando la importancia de llevar registros permanentes para la toma de decisiones.

3.4 Ejercicio práctico No. 3 – Control básico de inventarios

Se efectuó revisión física de inventarios y diligenciamiento del formato de control de inventarios, identificando materias primas, insumos, herramientas o productos disponibles para la operación de la unidad productiva.

4. DIFICULTADES IDENTIFICADAS

Durante la visita se identificaron las siguientes situaciones que pueden afectar el desarrollo y sostenibilidad de la unidad productiva:

Se encuentra en proceso la renovación de la matrícula mercantil y la actualización de algunos requisitos necesarios para la formalización del restaurante; además, se evidenció la necesidad de fortalecer la dotación del establecimiento mediante la adquisición de mobiliario, utensilios y equipos complementarios que faciliten la operación. Igualmente, se identificó la importancia de implementar de manera permanente herramientas de control administrativo y financiero, especialmente en aspectos relacionados con inventarios, costos y fijación de precios, con el fin de mejorar la gestión y rentabilidad del negocio.

5. RECOMENDACIONES BRINDADAS

Como resultado de la asesoría técnica desarrollada, se formularon las siguientes recomendaciones:

Continuar con el proceso de formalización del restaurante y mantener actualizada toda la documentación requerida para su funcionamiento; implementar de manera constante los formatos de control de inventarios, costos, gastos, mano de obra y fijación de precios para fortalecer la administración del negocio; establecer niveles mínimos de inventario y buenas prácticas de almacenamiento y conservación de alimentos, garantizando el cumplimiento de las condiciones de higiene y cadena de frío; elaborar un plan gradual para la adquisición de mobiliario y utensilios necesarios para mejorar la capacidad operativa; y realizar seguimiento periódico a los ingresos, gastos y resultados del negocio para facilitar la toma de decisiones y asegurar la sostenibilidad de la unidad productiva.

6. COMPROMISOS DEL BENEFICIARIO

No.	Compromiso
1	Implementar y diligenciar de manera permanente los formatos de control de inventarios, costos, gastos y fijación de precios en la operación del restaurante.
2	Continuar con el proceso de renovación de la matrícula mercantil y gestionar los demás requisitos necesarios para la formalización y funcionamiento del negocio.

3	Elaborar un plan de adquisición gradual de mobiliario, utensilios y elementos complementarios que permitan fortalecer la capacidad operativa y mejorar la prestación del servicio.

7. RESULTADO GENERAL DE LA VISITA

☑ Satisfactorio

☐ Requiere seguimiento adicional

☐ Requiere acompañamiento especializado

Observaciones finales:

Durante la visita se evidenció una actitud positiva, compromiso e interés por parte del beneficiario en fortalecer la gestión y sostenibilidad de su restaurante. Asimismo, se constató el adecuado aprovechamiento de los equipos e implementos disponibles para el desarrollo de la actividad productiva. Aunque la unidad productiva presenta necesidades relacionadas con la formalización, el fortalecimiento de su infraestructura y la adquisición de mobiliario y utensilios complementarios, el beneficiario demuestra disposición para implementar las recomendaciones formuladas y continuar avanzando en el proceso de consolidación y crecimiento del negocio, contribuyendo a mejorar su competitividad y sostenibilidad en el mercado.

8. FIRMAS

GINNA MILENA OTALORA ARANGUREN Profesional contratado Multiverse T.P. 147631-T	Donairo Nombre: DON NAIRO ALFONZO ESCOBAR ROMERO C.C. Beneficiario

Corporación MULTIVERSE

NIT: 901.654.979-1

ACTA DE VISITA

1. INFORMACIÓN GENERAL

ÍTEM	INFORMACIÓN
Fecha de la visita	12 de JUNIO de 2026
Hora de inicio	8:00 pm
Hora de finalización	12:00 pm
Municipio	PAZ DE ARIPORO
Lugar de la visita	CALLE 3 N 7 7
Nombre del beneficiario	JULIETH LORAINY CARRANZA PERAFAN
Número de identificación	1007478996
Línea productiva	GASTRONOMIA
Teléfono de contacto	3125347245

2. OBJETIVO DE LA VISITA

Brindar acompañamiento técnico empresarial y organizativo a la unidad productiva beneficiaria, mediante la implementación de herramientas prácticas de gestión operativa y financiera, orientadas al fortalecimiento de su sostenibilidad económica, la mejora de su capacidad de autogestión y la consolidación de su modelo de negocio.

3. DESARROLLO DE LA VISITA TÉCNICA

La visita se desarrolló de manera individual en las instalaciones de la unidad productiva, iniciando con la socialización de los objetivos de la jornada y la revisión de los avances obtenidos desde la visita anterior relacionada con el diagnóstico empresarial, análisis DOFA y construcción del Modelo de Negocio CANVAS.

Posteriormente se realizó acompañamiento práctico mediante la aplicación de herramientas de gestión empresarial orientadas al fortalecimiento administrativo y financiero de la unidad productiva.

3.1 Evaluación de avances de la visita anterior

Aspecto evaluado	Resultado observado
Implementación de recomendaciones previas	No se evidencian avances desde la última visita.
Avances en organización del negocio	No cuenta con local comercial, documentación legal, inventarios de productos ni una estructura básica para el funcionamiento del negocio.
Aplicación de herramientas aprendidas	El beneficiario comprende los temas abordados durante las asesorías y las lecciones aprendidas; sin embargo, aún no ha iniciado la puesta en marcha de la unidad productiva.
Observaciones generales	Se evidencia la necesidad de fortalecer el compromiso y la iniciativa para avanzar en la implementación del negocio.

3.2 Ejercicio práctico No. 1 – Costeo de productos o servicios y fijación de precios

Se realizó un ejercicio práctico de identificación de costos asociados al principal producto o servicio comercializado por la unidad productiva, analizando materias primas, materiales, mano de obra y gastos operativos.

Producto o servicio analizado: ELABORACION DE TREINTA (30) DEDITOS DE QUESO.

3.3 Ejercicio práctico No. 2 – Flujo de caja y control de ingresos y egresos

Se realizó acompañamiento en el diligenciamiento del formato de flujo de caja, identificando los principales ingresos y gastos de la unidad productiva y explicando la importancia de llevar registros permanentes para la toma de decisiones.

3.4 Ejercicio práctico No. 3 – Control básico de inventarios

Se efectuó revisión física de inventarios y diligenciamiento del formato de control de inventarios, identificando materias primas, insumos, herramientas o productos disponibles para la operación de la unidad productiva.

4. DIFICULTADES IDENTIFICADAS

Durante la visita se identificaron las siguientes situaciones que pueden afectar el desarrollo y sostenibilidad de la unidad productiva:

La beneficiaria aún no ha iniciado la operación del restaurante, por lo que la unidad productiva no se encuentra en funcionamiento ni está generando ingresos. Según informaciones la beneficiaria el local destinado para el desarrollo de la actividad económica se encuentra en proceso de adecuación, presentando retrasos que han prolongado la fecha estimada de apertura. Adicionalmente, la beneficiaria manifestó estar enfrentando algunos quebrantos de salud, situación que limita su capacidad para avanzar en la organización, adecuación y puesta en marcha del negocio, generando incertidumbre frente al inicio oportuno de las actividades comerciales.

5. RECOMENDACIONES BRINDADAS

Como resultado de la asesoría técnica desarrollada, se formularon las siguientes recomendaciones:

Se recomendó a la beneficiaria establecer un cronograma de trabajo que le permita planificar y dar seguimiento a las adecuaciones pendientes del local, priorizando las actividades necesarias para su pronta apertura. Asimismo, se sugirió avanzar gradualmente en la organización administrativa del negocio, incluyendo la definición del menú, estructura de costos, fijación de precios, control de inventarios y flujo de caja, de manera que el restaurante esté preparado para operar una vez finalicen las adecuaciones. Igualmente, se aconsejó atender de forma prioritaria su situación de salud y evaluar alternativas de apoyo familiar o de terceros que faciliten el proceso de puesta en marcha del establecimiento, minimizando los retrasos y fortaleciendo las condiciones para el inicio exitoso de la unidad productiva.

6. COMPROMISOS DEL BENEFICIARIO

No.	Compromiso
1	Continuar con las adecuaciones del local y realizar seguimiento al cronograma establecido para su terminación.
2	Avanzar en la planificación y organización del restaurante, definiendo menú, costos, precios de venta y necesidades de inventario antes de la apertura.
3	Implementar las recomendaciones brindadas durante la asesoría y gestionar las acciones necesarias para la puesta en marcha de la unidad productiva.

7. RESULTADO GENERAL DE LA VISITA

☑ Satisfactorio

☐ Requiere seguimiento adicional

☐ Requiere acompañamiento especializado

Observaciones finales:

La asesoría permitió fortalecer los conocimientos de la beneficiaria en temas relacionados con el control de inventarios, destacando la importancia de llevar registros organizados y actualizados de los insumos y productos utilizados en la unidad productiva. Se brindaron herramientas prácticas para mejorar la planificación de compras, evitar pérdidas y optimizar el uso de los recursos disponibles. La beneficiaria mostró interés y comprensión de los temas desarrollados, comprometiéndose a implementar los formatos y recomendaciones entregadas. Se recomienda dar continuidad a la aplicación de estas herramientas, realizando un seguimiento permanente de los inventarios para contribuir a una mejor organización administrativa, financiera y operativa del negocio.

8. FIRMAS

GINNA MILENA OTÁLORA ARANGUREN Profesional contratado Multiverse T.P. 147631-T	Nombre: JULIETH LORAINY CARRANZA PERAFAN C.C. 1007478996 Beneficiario

Corporación MULTIVERSE

NIT: 901.654.979-1

ACTA DE VISITA

1. INFORMACIÓN GENERAL

ÍTEM	INFORMACIÓN
Fecha de la visita	12 de JUNIO de 2026
Hora de inicio	2:00 pm
Hora de finalización	6:00 pm
Municipio	PAZ DE ARIPORO
Lugar de la visita	CRA 9 E # 4-16
Nombre del beneficiario	RUBEN DARIO CAMACHO
Número de identificación	1115850534
Línea productiva	GASTRONOMIA
Teléfono de contacto	3108143459

2. OBJETIVO DE LA VISITA

Brindar acompañamiento técnico empresarial y organizativo a la unidad productiva beneficiaria, mediante la implementación de herramientas prácticas de gestión operativa y financiera, orientadas al fortalecimiento de su sostenibilidad económica, la mejora de su capacidad de autogestión y la consolidación de su modelo de negocio.

3. DESARROLLO DE LA VISITA TÉCNICA

La visita se desarrolló de manera individual en las instalaciones de la unidad productiva, iniciando con la socialización de los objetivos de la jornada y la revisión de los avances obtenidos desde la visita anterior relacionada con el diagnóstico empresarial, análisis DOFA y construcción del Modelo de Negocio CANVAS.

Posteriormente se realizó acompañamiento práctico mediante la aplicación de herramientas de gestión empresarial orientadas al fortalecimiento administrativo y financiero de la unidad productiva.

3.1 Evaluación de avances de la visita anterior

Aspecto evaluado	Resultado observado
Implementación de recomendaciones previas	No cuenta aún con la documentación legal requerida para la apertura del negocio y no ha recibido capacitación en preparación de alimentos.

Avances en organización del negocio	No ha realizado el curso de manipulación de alimentos ni cuenta con un local para el funcionamiento del restaurante, por lo que la unidad productiva aún no está en operación. Sin embargo, proyecta trabajar con una persona que posee experiencia y permisos para el manejo de restaurantes.
Aplicación de herramientas aprendidas	Comprende la importancia de aplicar las lecciones aprendidas con respecto a el análisis de las fortalezas, debilidades, oportunidades, amenazas, así como la identificación de cada una de los componentes del modelo de negocio aprendido en la anterior visita.
Observaciones generales	Se evidencia disposición para avanzar en el proyecto; sin embargo, es necesario gestionar los requisitos legales, fortalecer las competencias en manipulación y preparación de alimentos, y definir el lugar de funcionamiento para poner en marcha la unidad productiva.

3.2 Ejercicio práctico No. 1 – Costeo de productos o servicios y fijación de precios

Se realizó un ejercicio práctico de identificación de costos asociados al principal producto o servicio comercializado por la unidad productiva, analizando materias primas, materiales, mano de obra y gastos operativos.

Producto o servicio analizado: **ARROZ CON POLLO.**

3.3 Ejercicio práctico No. 2 – Flujo de caja y control de ingresos y egresos

Se realizó acompañamiento en el diligenciamiento del formato de flujo de caja, identificando los principales ingresos y gastos de la unidad productiva y explicando la importancia de llevar registros permanentes para la toma de decisiones.

3.4 Ejercicio práctico No. 3 – Control básico de inventarios

Se efectuó revisión física de inventarios y diligenciamiento del formato de control de inventarios, identificando materias primas, insumos, herramientas o productos disponibles para la operación de la unidad productiva.

4. DIFICULTADES IDENTIFICADAS

Durante la visita se identificaron las siguientes situaciones que pueden afectar el desarrollo y sostenibilidad de la unidad productiva:

Durante la visita se identificó que la unidad productiva aún no ha iniciado operaciones, lo que limita la aplicación práctica de las herramientas administrativas y financieras brindadas en las asesorías. Asimismo, se evidencian necesidades relacionadas con la organización y control del negocio mediante la implementación de registros de costos, inventarios, fijación de precios y flujo de caja, fundamentales para una adecuada gestión financiera. Adicionalmente, el beneficiario aún debe cumplir con la documentación y requisitos necesarios para el funcionamiento del restaurante, realizar el curso de manipulación de alimentos y fortalecer sus conocimientos en preparación de alimentos, aspectos indispensables para garantizar una operación adecuada y sostenible del negocio.

5. RECOMENDACIONES BRINDADAS

Como resultado de la asesoría técnica desarrollada, se formularon las siguientes recomendaciones:

Como resultado de la asesoría técnica desarrollada, se recomendó al beneficiario avanzar en el cumplimiento de los requisitos legales y sanitarios necesarios para la apertura del restaurante, incluyendo la realización del curso de manipulación de alimentos y el fortalecimiento de sus conocimientos en preparación de alimentos. Asimismo, se orientó sobre la importancia de implementar desde el inicio los formatos de control de inventarios, costos, fijación de precios y flujo de caja, con el fin de mantener una adecuada organización administrativa y financiera, facilitar la toma de decisiones y contribuir a la sostenibilidad y rentabilidad de la unidad productiva.

6. COMPROMISOS DEL BENEFICIARIO

No.	Compromiso
1	Gestionar y completar la documentación requerida para la apertura y funcionamiento del restaurante.
2	Realizar el curso de manipulación de alimentos y fortalecer sus conocimientos en preparación de alimentos.
3	Implementar los formatos de control de costos, inventarios, fijación de precios y flujo de caja para llevar una adecuada organización financiera del negocio.

7. RESULTADO GENERAL DE LA VISITA

☑ Satisfactorio

☐ Requiere seguimiento adicional

☐ Requiere acompañamiento especializado

Observaciones finales:

Se recomienda continuar con el proceso de formalización del restaurante, gestionar oportunamente la documentación requerida y realizar las capacitaciones necesarias para el manejo adecuado de alimentos. Igualmente, se aconseja aplicar de manera permanente los formatos de inventarios, costos, fijación de precios y flujo de caja, con el fin de conocer la rentabilidad del negocio, controlar los recursos disponibles y facilitar la toma de decisiones. Mantener registros organizados y actualizados contribuirá al crecimiento, sostenibilidad y buen funcionamiento de la unidad productiva.

8. FIRMAS

GINNA MILENA OTALORA ARANGUREN Profesional contratado Multiverse T.P. 147631	Nombre: RUBEN DARIO CAMACHO C.C. 1115850534 Beneficiario

Corporación MULTIVERSE

NIT: 901.654.979-1

ACTA DE VISITA

1. INFORMACIÓN GENERAL

ÍTEM	INFORMACIÓN
Fecha de la visita	16 de junio de 2026
Hora de inicio	8:00 pm
Hora de finalización	12:00 pm
Municipio	PAZ DE ARIPORO
Lugar de la visita	CRA 5 N 16 57 Barrio Panorama
Nombre del beneficiario	YAZMIN MIREYA ALI ORTEGA
Número de identificación	42493388
Línea productiva	SERVICIOS (BELLEZA Y BARBERIA)
Teléfono de contacto	3102235686

2. OBJETIVO DE LA VISITA

Brindar acompañamiento técnico empresarial y organizativo a la unidad productiva beneficiaria, mediante la implementación de herramientas prácticas de gestión operativa y financiera, orientadas al fortalecimiento de su sostenibilidad económica, la mejora de su capacidad de autogestión y la consolidación de su modelo de negocio.

3. DESARROLLO DE LA VISITA TÉCNICA

La visita se desarrolló de manera individual en las instalaciones de la unidad productiva, iniciando con la socialización de los objetivos de la jornada y la revisión de los avances obtenidos desde la visita anterior relacionada con el diagnóstico empresarial, análisis DOFA y construcción del Modelo de Negocio CANVAS.

Posteriormente se realizó acompañamiento práctico mediante la aplicación de herramientas de gestión empresarial orientadas al fortalecimiento administrativo y financiero de la unidad productiva.

3.1 Evaluación de avances de la visita anterior

Aspecto evaluado	Resultado observado
Implementación de recomendaciones previas	La beneficiaria no ha cumplido aún con los aspectos legales y normativos para la apertura del negocio; sin embargo, se encuentra organizando y realizando adecuaciones para la instalación de los muebles recibidos mediante la ayuda productiva.
Avances en organización del negocio	Está realizando adecuaciones al espacio y organizando los muebles entregados para el adecuado funcionamiento de la unidad productiva.
Aplicación de herramientas aprendidas	La beneficiaria tiene claridad sobre la aplicación de las herramientas y orientaciones brindadas durante el proceso de acompañamiento; sin embargo, aún se encuentra pendiente el cumplimiento de los aspectos legales y normativos requeridos para la apertura y funcionamiento formal del negocio.
Observaciones generales	Se evidencia interés y compromiso por parte de la beneficiaria para avanzar en la adecuación del establecimiento. Aunque aún se encuentran pendientes algunos requisitos legales para la apertura, se observan esfuerzos en la organización del negocio y en el aprovechamiento de los elementos entregados para fortalecer la actividad productiva.

3.2 Ejercicio práctico No. 1 – Costeo de productos o servicios y fijación de precios

Se realizó un ejercicio práctico de identificación de costos asociados al principal producto o servicio comercializado por la unidad productiva, analizando materias primas, materiales, mano de obra y gastos operativos.

Producto o servicio analizado: KERATINA CABELLO CORTO.

3.3 Ejercicio práctico No. 2 – Flujo de caja y control de ingresos y egresos

Se realizó acompañamiento en el diligenciamiento del formato de flujo de caja, identificando los principales ingresos y gastos de la unidad productiva y explicando la importancia de llevar registros permanentes para la toma de decisiones.

3.4 Ejercicio práctico No. 3 – Control básico de inventarios

Se efectuó revisión física de inventarios y diligenciamiento del formato de control de inventarios, identificando materias primas, insumos, herramientas o productos disponibles para la operación de la unidad productiva.

4. DIFICULTADES IDENTIFICADAS

Durante la visita se identificaron las siguientes situaciones que pueden afectar el desarrollo y sostenibilidad de la unidad productiva:

La beneficiaria aún no ha culminado los trámites y requisitos legales necesarios para la apertura formal del negocio, lo que limita el inicio de sus actividades comerciales. Asimismo, se encuentra en proceso de adecuación y organización del espacio de trabajo para la instalación de los muebles entregados, situación que retrasa la puesta en funcionamiento de la unidad productiva.

5. RECOMENDACIONES BRINDADAS

Como resultado de la asesoría técnica desarrollada, se formularon las siguientes recomendaciones:

Se recomienda avanzar en el cumplimiento de los requisitos legales y normativos necesarios para la apertura del negocio, con el fin de iniciar operaciones de manera formal. Igualmente, continuar con las adecuaciones y organización del establecimiento, mantener en buen estado los muebles y equipos entregados, y planificar las actividades comerciales para garantizar un adecuado aprovechamiento de la ayuda productiva y la sostenibilidad del emprendimiento.

6. COMPROMISOS DEL BENEFICIARIO

No.	Compromiso
1	Terminar las adecuaciones del local para poner en funcionamiento el negocio.
2	Realizar los trámites y requisitos necesarios para la apertura del establecimiento.
3	Organizar y cuidar los muebles entregados para aprovechar adecuadamente la ayuda recibida.

7. RESULTADO GENERAL DE LA VISITA

☑ Satisfactorio

☐ Requiere seguimiento adicional

☐ Requiere acompañamiento especializado

Observaciones finales:

Se evidenció una buena actitud y compromiso por parte de la beneficiaria para aprovechar la unidad productiva entregada. Se encuentra motivada para iniciar sus actividades comerciales y trabajar en la sostenibilidad de su proyecto a largo plazo.

8. FIRMAS

GINNA MILENA OTALORA ARANGUREN Profesional contratado Multiverse T.P. 147631-T	Nombre: YAZMIN MIREYA ALI ORTEGA C.C. 42493388 Beneficiario

Corporación MULTIVERSE

NIT: 901.654.979-1

ACTA DE VISITA

1. INFORMACIÓN GENERAL

ÍTEM	INFORMACIÓN
Fecha de la visita	16 de junio de 2026
Hora de inicio	2:00 pm
Hora de finalización	6:00 pm
Municipio	PAZ DE ARIPORO
Lugar de la visita	CRA 16 N 12 22 Barrio Buenos Aires
Nombre del beneficiario	DIANA PATRICIA FELIZZOLA SAMPAYO
Número de identificación	1118559420
Línea productiva	SERVICIOS (BELLEZA Y BARBERIA)
Teléfono de contacto	3115831765

2. OBJETIVO DE LA VISITA

Brindar acompañamiento técnico empresarial y organizativo a la unidad productiva beneficiaria, mediante la implementación de herramientas prácticas de gestión operativa y financiera, orientadas al fortalecimiento de su sostenibilidad económica, la mejora de su capacidad de autogestión y la consolidación de su modelo de negocio.

3. DESARROLLO DE LA VISITA TÉCNICA

La visita se desarrolló de manera individual en las instalaciones de la unidad productiva, iniciando con la socialización de los objetivos de la jornada y la revisión de los avances obtenidos desde la visita anterior relacionada con el diagnóstico empresarial, análisis DOFA y construcción del Modelo de Negocio CANVAS.

Posteriormente se realizó acompañamiento práctico mediante la aplicación de herramientas de gestión empresarial orientadas al fortalecimiento administrativo y financiero de la unidad productiva.

3.1 Evaluación de avances de la visita anterior

Aspecto evaluado	Resultado observado
Implementación de recomendaciones previas	Aún no cuenta con los documentos legales y normativos requeridos para el funcionamiento del local.

Avances en organización del negocio	No ha realizado adecuaciones al local ni ha instalado los muebles entregados por la unidad productiva.
Aplicación de herramientas aprendidas	No ha realizado cursos de formación o capacitación en el área de belleza.
Observaciones generales	Se evidencia pocos avances en la puesta en marcha de la unidad productiva, por lo que es importante fortalecer el compromiso con las actividades necesarias para el inicio del negocio.

3.2 Ejercicio práctico No. 1 – Costeo de productos o servicios y fijación de precios

Se realizó un ejercicio práctico de identificación de costos asociados al principal producto o servicio comercializado por la unidad productiva, analizando materias primas, materiales, mano de obra y gastos operativos.

Producto o servicio analizado: MANICURE Y PEDICURE.

3.3 Ejercicio práctico No. 2 – Flujo de caja y control de ingresos y egresos

Se realizó acompañamiento en el diligenciamiento del formato de flujo de caja, identificando los principales ingresos y gastos de la unidad productiva y explicando la importancia de llevar registros permanentes para la toma de decisiones.

3.4 Ejercicio práctico No. 3 – Control básico de inventarios

Se efectuó revisión física de inventarios y diligenciamiento del formato de control de inventarios, identificando materias primas, insumos, herramientas o productos disponibles para la operación de la unidad productiva.

4. DIFICULTADES IDENTIFICADAS

Durante la visita se identificaron las siguientes situaciones que pueden afectar el desarrollo y sostenibilidad de la unidad productiva:

La beneficiaria aún no cuenta con los documentos legales y normativos necesarios para el funcionamiento del local. Además, no ha realizado las adecuaciones requeridas ni la instalación de los muebles entregados, lo que limita el inicio de las actividades comerciales. También se evidencia falta de capacitación en el área de belleza para fortalecer los conocimientos y habilidades necesarias para el desarrollo del negocio.

5. RECOMENDACIONES BRINDADAS

Como resultado de la asesoría técnica desarrollada, se formularon las siguientes recomendaciones:

Se recomienda gestionar los documentos legales y normativos necesarios para el funcionamiento del negocio, realizar las adecuaciones pendientes e instalar los muebles entregados para poner en marcha la unidad productiva. Asimismo, se sugiere participar en cursos o capacitaciones del área de belleza para fortalecer sus conocimientos, mejorar la calidad del servicio y contribuir al crecimiento y sostenibilidad del emprendimiento.

6. COMPROMISOS DEL BENEFICIARIO

No.	Compromiso
1	Encontrar un local adecuado y realizar las adecuaciones necesarias para el funcionamiento del negocio.
2	Gestionar y completar los trámites legales y normativos requeridos para la apertura del establecimiento.
3	Instalar y organizar los muebles entregados mediante la unidad productiva para su adecuado aprovechamiento.
4.	Realizar cursos y capacitaciones en el área de belleza para fortalecer sus conocimientos y habilidades.

7. RESULTADO GENERAL DE LA VISITA

☑ Satisfactorio

☐ Requiere seguimiento adicional

☐ Requiere acompañamiento especializado

Observaciones finales:

Se evidenció una buena actitud y compromiso por parte de la beneficiaria para aprovechar la unidad productiva entregada. Se encuentra motivada para iniciar sus actividades comerciales y trabajar en la sostenibilidad de su proyecto a largo plazo.

8. FIRMAS

GINNA MILENA OTALORA ARANGUREN Profesional contratado Multiverse T.P. 147631-T	Nombre: DIANA PATRICIA FELIZZOLA SAMPAYO C.C. 1118559420 Beneficiario

Corporación MULTIVERSE

NIT: 901.654.979-1

ACTA DE VISITA

1. INFORMACIÓN GENERAL

ÍTEM	INFORMACIÓN
Fecha de la visita	17 de junio de 2026
Hora de inicio	08:00 am
Hora de finalización	12:00 m
Municipio	PAZ DE ARIPORO
Lugar de la visita	Cra 7 N 10 45 Barrio 7 de Agosto
Nombre del beneficiario	ELIZABETH DE LA HOZ TORO
Número de identificación	1073230091
Línea productiva	SERVICIOS (BELLEZA Y BARBERIA)
Teléfono de contacto	3216400601

2. OBJETIVO DE LA VISITA

Brindar acompañamiento técnico empresarial y organizativo a la unidad productiva beneficiaria, mediante la implementación de herramientas prácticas de gestión operativa y financiera, orientadas al fortalecimiento de su sostenibilidad económica, la mejora de su capacidad de autogestión y la consolidación de su modelo de negocio.

3. DESARROLLO DE LA VISITA TÉCNICA

La visita se desarrolló de manera individual en las instalaciones de la unidad productiva, iniciando con la socialización de los objetivos de la jornada y la revisión de los avances obtenidos desde la visita anterior relacionada con el diagnóstico empresarial, análisis DOFA y construcción del Modelo de Negocio CANVAS.

Posteriormente se realizó acompañamiento práctico mediante la aplicación de herramientas de gestión empresarial orientadas al fortalecimiento administrativo y financiero de la unidad productiva.

3.1 Evaluación de avances de la visita anterior

Aspecto evaluado	Resultado observado
Implementación de recomendaciones previas	La beneficiaria ha avanzado en la organización y adecuación del local. Además, está implementando estrategias de publicidad a través

	de redes sociales para dar a conocer los servicios de belleza que ofrece.
Avances en organización del negocio	Organizó e instaló los muebles entregados por la unidad productiva, los cuales ya se encuentran en funcionamiento y uso.
Aplicación de herramientas aprendidas	Está utilizando redes sociales y material publicitario para promocionar su negocio, así como los muebles y herramientas entregados para la prestación de sus servicios.
Observaciones generales	Se evidencian avances positivos en la puesta en marcha de la unidad productiva. La beneficiaria muestra compromiso con el fortalecimiento de su negocio, aprovechando adecuadamente los recursos entregados y desarrollando acciones para atraer nuevos clientes.

3.2 Ejercicio práctico No. 1 – Costeo de productos o servicios y fijación de precios

Se realizó un ejercicio práctico de identificación de costos asociados al principal producto o servicio comercializado por la unidad productiva, analizando materias primas, materiales, mano de obra y gastos operativos.

Producto o servicio analizado: **MANICURE Y PEDICURE.**

3.3 Ejercicio práctico No. 2 – Flujo de caja y control de ingresos y egresos

Se realizó acompañamiento en el diligenciamiento del formato de flujo de caja, identificando los principales ingresos y gastos de la unidad productiva y explicando la importancia de llevar registros permanentes para la toma de decisiones.

3.4 Ejercicio práctico No. 3 – Control básico de inventarios

Se efectuó revisión física de inventarios y diligenciamiento del formato de control de inventarios, identificando materias primas, insumos, herramientas o productos disponibles para la operación de la unidad productiva.

4. DIFICULTADES IDENTIFICADAS

Durante la visita se identificaron las siguientes situaciones que pueden afectar el desarrollo y sostenibilidad de la unidad productiva:

Aunque se evidencian avances en la organización del negocio, el local aún requiere algunas adecuaciones para mejorar su presentación y funcionalidad, como el fortalecimiento de la

iluminación, pintura de paredes y la implementación de mayor publicidad visual. Asimismo, se identificó la necesidad de ampliar el inventario de productos de belleza para ofrecer un servicio más completo a los clientes. Adicionalmente, aún se encuentran pendientes los trámites y documentos legales requeridos para el funcionamiento formal del establecimiento.

5. RECOMENDACIONES BRINDADAS

Como resultado de la asesoría técnica desarrollada, se formularon las siguientes recomendaciones:

Cumplir con los requisitos legales y normativos para el funcionamiento del negocio, continuar mejorando la presentación y adecuación del local, fortalecer el uso de las redes sociales para promocionar los servicios ofrecidos y aplicar los conocimientos adquiridos durante las asesorías para mejorar la administración y el crecimiento de la unidad productiva.

6. COMPROMISOS DEL BENEFICIARIO

No.	Compromiso
1	Gestionar y completar los trámites legales necesarios para el funcionamiento del negocio.
2	Continuar mejorando la presentación y adecuación del local.
3	Fortalecer la publicidad del negocio mediante redes sociales y material visual.

7. RESULTADO GENERAL DE LA VISITA

☑ Satisfactorio

☐ Requiere seguimiento adicional

☐ Requiere acompañamiento especializado

Observaciones finales:

Se evidenció una buena actitud y compromiso por parte de la beneficiaria para aprovechar la unidad productiva entregada. Se encuentra motivada para iniciar sus actividades comerciales y trabajar en la sostenibilidad de su proyecto a largo plazo.

8. FIRMAS

GINNA MILENA OTALORA ARANGUREN Profesional contratado Multiverse T.P. 147631-T	Nombre: ELIZABETH DE LA HOZ TORO C.C. 1073230091 Beneficiario

Corporación MULTIVERSE

NIT: 901.654.979-1

ACTA DE VISITA

1. INFORMACIÓN GENERAL

ÍTEM	INFORMACIÓN
Fecha de la visita	17 de JUNIO de 2026
Hora de inicio	2:00 Pm
Hora de finalización	6:00 Pm
Municipio	PAZ DE ARIPORO
Lugar de la visita	CLL 5 # 5-69
Nombre del beneficiario	ASTRID CAROLINA AREVALO SILVA
Número de identificación	1192891228
Línea productiva	SERVICIOS (BELLEZA Y BARBERIA)
Teléfono de contacto	3154735858

2. OBJETIVO DE LA VISITA

Brindar acompañamiento técnico empresarial y organizativo a la unidad productiva beneficiaria, mediante la implementación de herramientas prácticas de gestión operativa y financiera, orientadas al fortalecimiento de su sostenibilidad económica, la mejora de su capacidad de autogestión y la consolidación de su modelo de negocio.

3. DESARROLLO DE LA VISITA TÉCNICA

La visita se desarrolló de manera individual en las instalaciones de la unidad productiva, iniciando con la socialización de los objetivos de la jornada y la revisión de los avances obtenidos desde la visita anterior relacionada con el diagnóstico empresarial, análisis DOFA y construcción del Modelo de Negocio CANVAS.

Posteriormente se realizó acompañamiento práctico mediante la aplicación de herramientas de gestión empresarial orientadas al fortalecimiento administrativo y financiero de la unidad productiva.

3.1 Evaluación de avances de la visita anterior

Aspecto evaluado	Resultado observado
Implementación de recomendaciones previas	La beneficiaria se encuentra adelantando el proceso de actualización de la documentación

	requerida para el funcionamiento del salón de belleza. Asimismo, identifica claramente las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas detectadas durante el diagnóstico empresarial inicial, lo que le permite tener una mejor visión de los aspectos que debe fortalecer para consolidar su negocio.
Avances en organización del negocio	Se evidenció que los muebles y equipos entregados ya se encuentran instalados y en funcionamiento. El salón de belleza se encuentra abierto al público, permitiendo a la beneficiaria ampliar la atención a clientes en un punto fijo y fortalecer su presencia en el sector.
Aplicación de herramientas aprendidas	La beneficiaria demuestra comprensión de los conceptos y recomendaciones brindadas durante las asesorías. Además, ha fortalecido el uso de redes sociales como herramienta de promoción y publicidad, incrementando la difusión de sus servicios y aprovechando estos canales para atraer nuevos clientes, teniendo en cuenta que anteriormente prestaba sus servicios principalmente a domicilio.
Observaciones generales	Se observa compromiso, disposición y entusiasmo por parte de la beneficiaria para fortalecer su unidad productiva. La apertura del salón representa un avance significativo en el proceso de consolidación del negocio, permitiéndole ampliar su oferta de servicios y mejorar su posicionamiento.

3.2 Ejercicio práctico No. 1 – Costeo de productos o servicios y fijación de precios

Se realizó un ejercicio práctico de identificación de costos asociados al principal producto o servicio comercializado por la unidad productiva, analizando materias primas, materiales, mano de obra y gastos operativos.

Producto o servicio analizado: CORTE CLASICO PARA CABELLERO.

3.3 Ejercicio práctico No. 2 – Flujo de caja y control de ingresos y egresos

Se realizó acompañamiento en el diligenciamiento del formato de flujo de caja, identificando los principales ingresos y gastos de la unidad productiva y explicando la importancia de llevar registros permanentes para la toma de decisiones.

3.4 Ejercicio práctico No. 3 – Control básico de inventarios

Se efectuó revisión física de inventarios y diligenciamiento del formato de control de inventarios, identificando materias primas, insumos, herramientas o productos disponibles para la operación de la unidad productiva.

4. DIFICULTADES IDENTIFICADAS

Durante la visita se identificaron las siguientes situaciones que pueden afectar el desarrollo y sostenibilidad de la unidad productiva:

Durante la visita se identificaron algunas situaciones que pueden afectar el desarrollo y sostenibilidad de la unidad productiva. Aunque los muebles y equipos entregados ya se encuentran instalados y el salón está abierto al público, la beneficiaria aún enfrenta dificultades para atraer y consolidar una clientela permanente en el punto de venta. Esto se debe, en parte, a que anteriormente se prestaba el servicio a domicilio, situación que en ocasiones la obliga a cerrar temporalmente el establecimiento para atender a los clientes, limitando la atención presencial.

Adicionalmente, se evidenció que la ubicación del negocio se encuentra alejada de las zonas de mayor circulación comercial, lo que reduce su visibilidad y flujo de clientes potenciales. Por esta razón, se identifica la necesidad de fortalecer las estrategias de promoción y publicidad, utilizando diferentes medios de difusión que permitan dar a conocer los productos y servicios ofrecidos, incrementar el reconocimiento del negocio en el sector y contribuir al aumento de las ventas.

5. RECOMENDACIONES BRINDADAS

Como resultado de la asesoría técnica desarrollada, se formularon las siguientes recomendaciones:

Como resultado de la asesoría técnica desarrollada, se recomendó continuar con la gestión y actualización de los permisos y requisitos legales necesarios para el funcionamiento del salón de belleza. Asimismo, fortalecer el inventario de productos de belleza para ampliar la oferta y generar mayores oportunidades de venta. Se enfatizó la importancia de implementar de manera permanente los formatos de costos de materiales, mano de obra, gastos del negocio, fijación de precios y flujo de caja, con el fin de mejorar el control administrativo y financiero. Adicionalmente, se recomendó seguir fortaleciendo las estrategias de marketing, promoción en redes sociales, fidelización de clientes y organización del negocio, contribuyendo al incremento de la demanda, la rentabilidad y la sostenibilidad del emprendimiento.

6. COMPROMISOS DEL BENEFICIARIO

No.	Compromiso
1	Gestionar y mantener actualizada la documentación y los permisos requeridos para el funcionamiento legal del salón de belleza.
2	Implementar de manera continua los formatos de costos de materiales, mano de obra, gastos del negocio, fijación de precios y flujo de caja para fortalecer la administración y el control financiero del emprendimiento.
3	Fortalecer las estrategias de promoción y publicidad, especialmente a través de redes sociales, y ampliar gradualmente el inventario de productos de belleza para atraer nuevos clientes e incrementar las ventas.

7. RESULTADO GENERAL DE LA VISITA

☑ Satisfactorio

☐ Requiere seguimiento adicional

☐ Requiere acompañamiento especializado

Observaciones finales:

Durante la visita se evidenció el compromiso y la disposición de la beneficiaria para fortalecer y consolidar su salón de belleza. Se observó un avance significativo con la puesta en funcionamiento del establecimiento y el aprovechamiento de los muebles y equipos entregados para el desarrollo de la actividad productiva. Asimismo, la beneficiaria demuestra comprensión de los temas abordados durante las asesorías y reconoce la importancia de aplicar herramientas de control administrativo y financiero para mejorar la gestión del negocio.

Se recomienda continuar con el proceso de acompañamiento y seguimiento para fortalecer las capacidades empresariales, incrementar la competitividad del negocio y contribuir a su sostenibilidad y crecimiento en el mercado.

8. FIRMAS

GINNA MILENA OTALORA ARANGUREN Profesional contratado Multiverse T.P. 147631-T	Astrid Arevalo Nombre: ASTRID CAROLINA AREVALO SILVA C.C. 1192891228 Beneficiario

Corporación MULTIVERSE

NIT: 901.654.979-1

ACTA DE VISITA

1. INFORMACIÓN GENERAL

ÍTEM	INFORMACIÓN
Fecha de la visita	18 de junio de 2026
Hora de inicio	8:00 pm
Hora de finalización	12:00 m
Municipio	PAZ DE ARIPORO
Lugar de la visita	CALLE 13 # 11 -72
Nombre del beneficiario	KARY JHUBIXA GUARIN SANDOVAL
Número de identificación	1007775205
Línea productiva	SERVICIOS (BELLEZA Y BARBERIA)
Teléfono de contacto	3115890366

2. OBJETIVO DE LA VISITA

Brindar acompañamiento técnico empresarial y organizativo a la unidad productiva beneficiaria, mediante la implementación de herramientas prácticas de gestión operativa y financiera, orientadas al fortalecimiento de su sostenibilidad económica, la mejora de su capacidad de autogestión y la consolidación de su modelo de negocio.

3. DESARROLLO DE LA VISITA TÉCNICA

La visita se desarrolló de manera individual en las instalaciones de la unidad productiva, iniciando con la socialización de los objetivos de la jornada y la revisión de los avances obtenidos desde la visita anterior relacionada con el diagnóstico empresarial, análisis DOFA y construcción del Modelo de Negocio CANVAS.

Posteriormente se realizó acompañamiento práctico mediante la aplicación de herramientas de gestión empresarial orientadas al fortalecimiento administrativo y financiero de la unidad productiva.

3.1 Evaluación de avances de la visita anterior

Aspecto evaluado	Resultado observado
Implementación de recomendaciones previas	Realizó los trámites y la documentación legal requerida para la apertura del negocio,

	incluyendo el cumplimiento de las obligaciones relacionadas con el impuesto de industria y comercio.
Avances en organización del negocio	Adecuó un local para el funcionamiento de la unidad productiva e instaló los bienes, muebles y equipos entregados, los cuales se encuentran en uso.
Aplicación de herramientas aprendidas	Ha puesto en práctica las estrategias identificadas en la matriz DOFA y el modelo de negocio Canvas para fortalecer la organización y proyección de su emprendimiento.
Observaciones generales	Se evidencian avances significativos en la puesta en marcha de la unidad productiva. El beneficiario ha demostrado compromiso con el desarrollo de su negocio, cumpliendo con los requisitos legales, adecuando el local y aplicando los conocimientos adquiridos durante las asesorías para fortalecer su actividad comercial.

3.2 Ejercicio práctico No. 1 – Costeo de productos o servicios y fijación de precios

Se realizó un ejercicio práctico de identificación de costos asociados al principal producto o servicio comercializado por la unidad productiva, analizando materias primas, materiales, mano de obra y gastos operativos.

Producto o servicio analizado: **MANICURE Y PEDICURE.**

3.3 Ejercicio práctico No. 2 – Flujo de caja y control de ingresos y egresos

Se realizó acompañamiento en el diligenciamiento del formato de flujo de caja, identificando los principales ingresos y gastos de la unidad productiva y explicando la importancia de llevar registros permanentes para la toma de decisiones.

3.4 Ejercicio práctico No. 3 – Control básico de inventarios

Se efectuó revisión física de inventarios y diligenciamiento del formato de control de inventarios, identificando materias primas, insumos, herramientas o productos disponibles para la operación de la unidad productiva.

4. DIFICULTADES IDENTIFICADAS

Durante la visita se identificaron las siguientes situaciones que pueden afectar el desarrollo y sostenibilidad de la unidad productiva:

Se evidencia la necesidad de contar con mayores recursos financieros para la compra de esmaltes, insumos y demás productos requeridos para la prestación de los servicios. Asimismo, el negocio requiere fortalecer la publicidad y promoción del local para aumentar su visibilidad, atraer nuevos clientes y mejorar el posicionamiento de la unidad productiva en el sector.

De igual manera, se observó la necesidad de fortalecer los conocimientos administrativos y financieros relacionados con la fijación de precios, el costeo de servicios, el manejo del flujo de caja y el control de inventarios, aspectos fundamentales para una adecuada gestión y sostenibilidad del negocio.

5. RECOMENDACIONES BRINDADAS

Como resultado de la asesoría técnica desarrollada, se formularon las siguientes recomendaciones:

Como resultado de la asesoría técnica desarrollada, se recomendó implementar de manera constante los formatos de costeo, fijación de precios, control de inventarios y flujo de caja, con el fin de fortalecer la administración del negocio. Asimismo, se sugirió mejorar las estrategias de publicidad y promoción para atraer nuevos clientes, mantener un adecuado control de los recursos financieros y destinar parte de las ganancias a la compra de insumos y al fortalecimiento progresivo de la unidad productiva.

6. COMPROMISOS DEL BENEFICIARIO

No.	Compromiso
1	Aplicar los conocimientos adquiridos para establecer precios adecuados que garanticen la rentabilidad de la unidad productiva.
2	Fortalecer la promoción y publicidad del negocio para aumentar la captación de clientes.
3	Implementar los formatos de control de inventarios, costeo de servicios, fijación de precios y flujo de caja entregados durante la asesoría.

7. RESULTADO GENERAL DE LA VISITA

☑ Satisfactorio

☐ Requiere seguimiento adicional

☐ Requiere acompañamiento especializado

Observaciones finales:

Durante la visita se evidenció una actitud positiva, interés y disposición por parte de la beneficiaria para fortalecer su unidad productiva y aplicar las herramientas brindadas durante la asesoría. Se espera que la implementación de los controles administrativos y financieros recomendados contribuya al mejoramiento de la organización, la rentabilidad y el crecimiento sostenible del negocio.

8. FIRMAS

GINNA MILENA OTALORA ARANGUREN Profesional contratado Multiverse T.P. 147631-T	Nombre: KARY JHUBIXA GUARIN SANDOVAL C.C. 1007775205 Beneficiario

Corporación MULTIVERSE

NIT: 901.654.979-1

ACTA DE VISITA

1. INFORMACIÓN GENERAL

ÍTEM	INFORMACIÓN
Fecha de la visita	18 de junio de 2026
Hora de inicio	2:00 pm
Hora de finalización	6:00 pm
Municipio	PAZ DE ARIPORO
Lugar de la visita	CALLE 12 N 5 45 Barrio Camilo Torres
Nombre del beneficiario	YENMIS DE LA HOZ TORO
Número de identificación	1012324050
Línea productiva	SERVICIOS (BELLEZA Y BARBERIA)
Teléfono de contacto	3112389373

2. OBJETIVO DE LA VISITA

Brindar acompañamiento técnico empresarial y organizativo a la unidad productiva beneficiaria, mediante la implementación de herramientas prácticas de gestión operativa y financiera, orientadas al fortalecimiento de su sostenibilidad económica, la mejora de su capacidad de autogestión y la consolidación de su modelo de negocio.

3. DESARROLLO DE LA VISITA TÉCNICA

La visita se desarrolló de manera individual en las instalaciones de la unidad productiva, iniciando con la socialización de los objetivos de la jornada y la revisión de los avances obtenidos desde la visita anterior relacionada con el diagnóstico empresarial, análisis DOFA y construcción del Modelo de Negocio CANVAS.

Posteriormente se realizó acompañamiento práctico mediante la aplicación de herramientas de gestión empresarial orientadas al fortalecimiento administrativo y financiero de la unidad productiva.

3.1 Evaluación de avances de la visita anterior

Aspecto evaluado	Resultado observado
Implementación de recomendaciones previas	Se está adelantando la actualización de los documentos legales y la puesta en marcha del proceso de implementación de las estrategias

	definidas para fortalecer el funcionamiento y la formalización del negocio.
Avances en organización del negocio	La unidad productiva se encuentra instalada, en funcionamiento y presenta avances en la organización de sus procesos operativos y administrativos, permitiendo una mejor prestación del servicio.
Aplicación de herramientas aprendidas	Se están aplicando las herramientas trabajadas durante las asesorías, identificando fortalezas, debilidades y oportunidades de mejora que contribuyen a la toma de decisiones y al crecimiento de la unidad productiva.
Observaciones generales	Durante la visita se evidenció disposición y compromiso por parte de la beneficiaria para implementar las recomendaciones brindadas. Se observan avances en la organización del negocio y en el proceso de formalización; sin embargo, se recomienda continuar fortaleciendo la planeación, el control administrativo y financiero, así como la aplicación constante de las herramientas entregadas, con el fin de consolidar el crecimiento, la sostenibilidad y la competitividad de la unidad productiva.

3.2 Ejercicio práctico No. 1 – Costeo de productos o servicios y fijación de precios

Se realizó un ejercicio práctico de identificación de costos asociados al principal producto o servicio comercializado por la unidad productiva, analizando materias primas, materiales, mano de obra y gastos operativos.

Producto o servicio analizado: **CORTE DE CABELLO TRADICIONAL PARA CABALLERO.**

3.3 Ejercicio práctico No. 2 – Flujo de caja y control de ingresos y egresos

Se realizó acompañamiento en el diligenciamiento del formato de flujo de caja, identificando los principales ingresos y gastos de la unidad productiva y explicando la importancia de llevar registros permanentes para la toma de decisiones.

3.4 Ejercicio práctico No. 3 – Control básico de inventarios

Se efectuó revisión física de inventarios y diligenciamiento del formato de control de inventarios, identificando materias primas, insumos, herramientas o productos disponibles para la operación de la unidad productiva.

4. DIFICULTADES IDENTIFICADAS

Durante la visita se identificaron las siguientes situaciones que pueden afectar el desarrollo y sostenibilidad de la unidad productiva:

Se evidenció que el espacio donde funciona la unidad productiva requiere mejoras en su presentación y ambientación, con el fin de hacerlo más atractivo para los clientes. Asimismo, se identificó la necesidad de fortalecer la imagen del negocio mediante estrategias de publicidad y una mejor definición de su estilo e identidad comercial, aspectos que pueden influir en la captación y fidelización de nuevos clientes.

5. RECOMENDACIONES BRINDADAS

Como resultado de la asesoría técnica desarrollada, se formularon las siguientes recomendaciones:

Se recomendó aplicar los conocimientos adquiridos durante las asesorías para fortalecer la organización administrativa y operativa del negocio, realizando un análisis permanente de las fortalezas, debilidades, oportunidades y aspectos por mejorar. Igualmente, se sugirió implementar estrategias de marketing utilizando redes sociales para aumentar la visibilidad de la unidad productiva, fortalecer su identidad comercial, promocionar los servicios ofrecidos y atraer nuevos clientes.

6. COMPROMISOS DEL BENEFICIARIO

No.	Compromiso
1	Continuar implementando las recomendaciones brindadas para fortalecer la organización administrativa y operativa de la unidad productiva.
2	Mejorar la presentación e imagen del establecimiento, incorporando estrategias de publicidad y promoción a través de redes sociales para aumentar la visibilidad del negocio.

7. RESULTADO GENERAL DE LA VISITA

☑ Satisfactorio

☐ Requiere seguimiento adicional

☐ Requiere acompañamiento especializado

Observaciones finales:

Durante la visita de seguimiento se evidenció una actitud positiva y compromiso por parte de la beneficiaria frente a la implementación de las recomendaciones brindadas en las asesorías anteriores. Se observan avances en la organización y funcionamiento de la unidad productiva, así como en el proceso de formalización y aplicación de herramientas para el fortalecimiento del negocio. No obstante, es importante continuar trabajando en el mejoramiento de la imagen del establecimiento, el posicionamiento mediante estrategias de publicidad y redes sociales, y la implementación de acciones que permitan consolidar el crecimiento del negocio.

8. FIRMAS

GINNA MILENA OTALORA ARANGUREN Profesional contratado Multiverse T.P.	Yenmis de la Hoz Nombre: YENMIS DE LA HOZ TORO C.C. 1012324050 Beneficiario

Corporación MULTIVERSE

NIT: 901.654.979-1

ACTA DE VISITA

1. INFORMACIÓN GENERAL

ÍTEM	INFORMACIÓN
Fecha de la visita	19 de junio de 2026
Hora de inicio	8:00 pm
Hora de finalización	12:00 m
Municipio	PAZ DE ARIPORO
Lugar de la visita	CARRERA 6a #3-84 Triunfo
Nombre del beneficiario	NICOLAS RIVERA AMAYA
Número de identificación	7362414
Línea productiva	CONSTRUCCION
Teléfono de contacto	3203995564

2. OBJETIVO DE LA VISITA

Brindar acompañamiento técnico empresarial y organizativo a la unidad productiva beneficiaria, mediante la implementación de herramientas prácticas de gestión operativa y financiera, orientadas al fortalecimiento de su sostenibilidad económica, la mejora de su capacidad de autogestión y la consolidación de su modelo de negocio.

3. DESARROLLO DE LA VISITA TÉCNICA

La visita se desarrolló de manera individual en las instalaciones de la unidad productiva, iniciando con la socialización de los objetivos de la jornada y la revisión de los avances obtenidos desde la visita anterior relacionada con el diagnóstico empresarial, análisis DOFA y construcción del Modelo de Negocio CANVAS.

Posteriormente se realizó acompañamiento práctico mediante la aplicación de herramientas de gestión empresarial orientadas al fortalecimiento administrativo y financiero de la unidad productiva.

3.1 Evaluación de avances de la visita anterior

Aspecto evaluado	Resultado observado
Implementación de recomendaciones previas	El beneficiario ha implementado las recomendaciones brindadas durante las asesorías anteriores, evidenciando una actitud

	positiva, compromiso e interés por fortalecer su unidad productiva. Se observa un mejor aprovechamiento de los recursos entregados y una mayor disposición para aplicar las buenas prácticas sugeridas.
Avances en organización del negocio	Los equipos, herramientas y demás elementos de la unidad productiva están siendo utilizados de manera adecuada, permitiendo optimizar los procesos de trabajo, mejorar la organización de las actividades y reducir costos asociados al alquiler de herramientas que anteriormente debía contratar para desarrollar sus servicios.
Aplicación de herramientas aprendidas	El beneficiario ha puesto en práctica los conocimientos adquiridos durante las asesorías y el uso adecuado de los nuevos equipos, lo que ha facilitado la ejecución de los trabajos, mejorado la eficiencia en la prestación del servicio y ampliado la capacidad para realizar labores que antes no podía ofrecer por falta de herramientas especializadas.
Observaciones generales	Durante la visita se evidenció un avance significativo en el fortalecimiento de la unidad productiva. El beneficiario demuestra mayor confianza en el desarrollo de su actividad económica, hace un uso eficiente de los activos entregados y reconoce la importancia de continuar implementando las recomendaciones relacionadas con la organización administrativa.

3.2 Ejercicio práctico No. 1 – Costeo de productos o servicios y fijación de precios

Se realizó un ejercicio práctico de identificación de costos asociados al principal producto o servicio comercializado por la unidad productiva, analizando materias primas, materiales, mano de obra y gastos operativos.

Producto o servicio analizado: **PAÑETE DE 4 X 4 METROS CUADRADOS.**

3.3 Ejercicio práctico No. 2 – Flujo de caja y control de ingresos y egresos

Se realizó acompañamiento en el diligenciamiento del formato de flujo de caja, identificando los principales ingresos y gastos de la unidad productiva y explicando la importancia de llevar registros permanentes para la toma de decisiones.

3.4 Ejercicio práctico No. 3 – Control básico de inventarios

Se efectuó revisión física de inventarios y diligenciamiento del formato de control de inventarios, identificando materias primas, insumos, herramientas o productos disponibles para la operación de la unidad productiva.

4. DIFICULTADES IDENTIFICADAS

Durante la visita se identificaron las siguientes situaciones que pueden afectar el desarrollo y sostenibilidad de la unidad productiva:

Aunque el beneficiario ha fortalecido su unidad productiva mediante la adquisición de nuevas herramientas, aún requiere incorporar equipos especializados que le permitan ejecutar trabajos de mayor complejidad. Asimismo, se evidencian limitaciones de capital de trabajo para la compra de materiales e insumos necesarios para atender oportunamente los contratos, así como dificultades para cubrir los costos de transporte y desplazamiento hacia los lugares donde se prestan los servicios.

5. RECOMENDACIONES BRINDADAS

Como resultado de la asesoría técnica desarrollada, se formularon las siguientes recomendaciones:

Como resultado de la asesoría técnica desarrollada, se recomendó continuar haciendo un buen uso y mantenimiento de las herramientas entregadas, llevar un control de los ingresos, gastos y costos del negocio, elaborar cotizaciones teniendo en cuenta todos los costos de cada trabajo, fortalecer la publicidad para conseguir nuevos clientes y seguir capacitándose para mejorar la calidad de los servicios y favorecer el crecimiento de la unidad productiva.

6. COMPROMISOS DEL BENEFICIARIO

No.	Compromiso
1	Continuar aplicando las recomendaciones brindadas, utilizando de forma adecuada las herramientas y equipos para mejorar la calidad y eficiencia de los servicios prestados.
2	Llevar un control organizado de ingresos, gastos, costos, cotizaciones y flujo de caja para fortalecer la administración financiera del negocio.

7. RESULTADO GENERAL DE LA VISITA

☑ Satisfactorio

☐ Requiere seguimiento adicional

☐ Requiere acompañamiento especializado

Observaciones finales:

Durante la visita se evidenció que el beneficiario ha aprovechado adecuadamente los equipos y herramientas entregados, mejorando la calidad y eficiencia de los servicios prestados. Se observa compromiso e interés por fortalecer su unidad productiva y continuar aplicando las recomendaciones recibidas. Se recomienda seguir implementando controles administrativos y financieros, fortalecer la publicidad para atraer nuevos clientes y gestionar recursos para la adquisición de más herramientas y materiales, con el fin de ampliar la capacidad de trabajo, mejorar la rentabilidad y garantizar el crecimiento sostenible del negocio.

8. FIRMAS

GINNA MILENA OTALORA ARANGUREN Profesional contratado Multiverse T.P. 147631-T	Nombre: NICOLAS RIVERA AMAYA C.C. 7362414 Beneficiario

Corporación MULTIVERSE

NIT: 901.654.979-1

ACTA DE VISITA

1. INFORMACIÓN GENERAL

ÍTEM	INFORMACIÓN
Fecha de la visita	19 de junio de 2026
Hora de inicio	2:00 pm
Hora de finalización	6:00 Pm
Municipio	PAZ DE ARIPORO
Lugar de la visita	CRR 11 #23-64
Nombre del beneficiario	FABIO EDILSON LOPEZ BOHORQUEZ
Número de identificación	79772301
Línea productiva	CONSTRUCCION
Teléfono de contacto	3204944625

2. OBJETIVO DE LA VISITA

Brindar acompañamiento técnico empresarial y organizativo a la unidad productiva beneficiaria, mediante la implementación de herramientas prácticas de gestión operativa y financiera, orientadas al fortalecimiento de su sostenibilidad económica, la mejora de su capacidad de autogestión y la consolidación de su modelo de negocio.

3. DESARROLLO DE LA VISITA TÉCNICA

La visita se desarrolló de manera individual en las instalaciones de la unidad productiva, iniciando con la socialización de los objetivos de la jornada y la revisión de los avances obtenidos desde la visita anterior relacionada con el diagnóstico empresarial, análisis DOFA y construcción del Modelo de Negocio CANVAS.

Posteriormente se realizó acompañamiento práctico mediante la aplicación de herramientas de gestión empresarial orientadas al fortalecimiento administrativo y financiero de la unidad productiva.

3.1 Evaluación de avances de la visita anterior

Aspecto evaluado	Resultado observado
Implementación de recomendaciones previas	El beneficiario ha aplicado las recomendaciones brindadas durante la visita anterior, evidenciando compromiso con el fortalecimiento de la unidad

	productiva y una actitud positiva para mejorar el negocio y captar nuevos clientes.
Avances en organización del negocio	Las herramientas entregadas a la unidad productiva están siendo utilizadas y aprovechadas de manera adecuada, lo que ha permitido mejorar la organización del trabajo, optimizar los procesos y prestar un servicio con mayor eficiencia.
Aplicación de herramientas aprendidas	El beneficiario ha comenzado a aplicar los principios de organización administrativa en la prestación de sus servicios, mostrando mayor control en la planificación de las actividades y un mejor aprovechamiento de los recursos disponibles.
Observaciones generales	Durante la visita se evidenció una actitud de compromiso y disposición para continuar fortaleciendo la unidad productiva. El beneficiario ha puesto en práctica las recomendaciones recibidas y ha logrado mejorar la prestación de sus servicios gracias al uso adecuado de las herramientas entregadas. Se recomienda continuar fortaleciendo los procesos administrativos, financieros y comerciales para consolidar el crecimiento y la sostenibilidad del negocio.

3.2 Ejercicio práctico No. 1 – Costeo de productos o servicios y fijación de precios

Se realizó un ejercicio práctico de identificación de costos asociados al principal producto o servicio comercializado por la unidad productiva, analizando materias primas, materiales, mano de obra y gastos operativos.

Producto o servicio analizado: **FLEJES DOS COLUMNAS 16 X 16 MTROS CUADRADOS.**

3.3 Ejercicio práctico No. 2 – Flujo de caja y control de ingresos y egresos

Se realizó acompañamiento en el diligenciamiento del formato de flujo de caja, identificando los principales ingresos y gastos de la unidad productiva y explicando la importancia de llevar registros permanentes para la toma de decisiones.

3.4 Ejercicio práctico No. 3 – Control básico de inventarios

Se efectuó revisión física de inventarios y diligenciamiento del formato de control de inventarios, identificando materias primas, insumos, herramientas o productos disponibles para la operación de la unidad productiva.

4. DIFICULTADES IDENTIFICADAS

Durante la visita se identificaron las siguientes situaciones que pueden afectar el desarrollo y sostenibilidad de la unidad productiva:

Durante la visita **no se identificaron dificultades relevantes** que afecten el funcionamiento de la unidad productiva. Por el contrario, se evidenció que el beneficiario ha mejorado significativamente el desarrollo de sus actividades gracias al adecuado aprovechamiento de las herramientas entregadas. Esto le ha permitido realizar trabajos con mayor rapidez, calidad y tecnificación, ampliar el tipo de servicios que ofrece, captar un mayor número de clientes y reducir costos al no tener que alquilar herramientas que anteriormente necesitaba para ejecutar sus labores.

5. RECOMENDACIONES BRINDADAS

Como resultado de la asesoría técnica desarrollada, se formularon las siguientes recomendaciones:

Se recomendó continuar utilizando adecuadamente las herramientas y realizarles mantenimiento periódico, mantener el control de los costos, ingresos y gastos del negocio, seguir aplicando las herramientas administrativas aprendidas y fortalecer las estrategias de promoción y servicio al cliente para continuar incrementando la demanda y el crecimiento sostenible de la unidad productiva.

6. COMPROMISOS DEL BENEFICIARIO

No.	Compromiso
1	Continuar utilizando y realizando el mantenimiento adecuado de las herramientas para garantizar su buen funcionamiento y prolongar su vida útil.
2	Seguir aplicando las recomendaciones y herramientas administrativas, fortaleciendo la organización del negocio y la atención al cliente para continuar aumentando las ventas y el crecimiento de la unidad productiva.

7. RESULTADO GENERAL DE LA VISITA

☑ Satisfactorio

☐ Requiere seguimiento adicional

☐ Requiere acompañamiento especializado

Observaciones finales:

Durante la visita se evidenció un resultado muy positivo en el proceso de fortalecimiento de la unidad productiva. El beneficiario ha aprovechado adecuadamente las herramientas entregadas, logrando mejorar la calidad, rapidez y eficiencia en la prestación de sus servicios, lo que ha favorecido la captación de nuevos clientes y la reducción de costos al eliminar el alquiler de herramientas. Asimismo, demuestra compromiso con la aplicación de las recomendaciones técnicas y administrativas recibidas. Se recomienda continuar fortaleciendo la organización financiera, el control de costos, la fijación de precios y las estrategias de promoción, con el fin de consolidar el crecimiento, la rentabilidad y la sostenibilidad del negocio a largo plazo.

8. FIRMAS

GINNA MILENA OTALORA ARANGUREN Profesional contratado Multiverse T.P. 147631-T	Nombre: FABIO EDILSON LOPEZ BOHORQUEZ C.C. 79772301 Beneficiario

Corporación MULTIVERSE

NIT: 901.654.979-1

VISITAS N. 3

Calle 15 # 25 – 20 B. Los Helechos – Cel. 3174394973 - 3209749380
E-mail: corporacionmultiverse2024@gmail.com
Yopal · Casanare · Colombia

Corporación MULTIVERSE

NIT: 901.654.979-1

ACTA DE VISITA

1. INFORMACIÓN GENERAL

ÍTEM	INFORMACIÓN
Fecha de la visita	25 de Junio de 2026
Hora de inicio	8:00 am
Hora de finalización	12:00 m
Municipio	Paz de Ariporo
Lugar de la visita	Cra 2 # 19-28
Nombre del beneficiario	INGRID JOHANA JIMENEZ BAUTA
Número de identificación	63299082
Línea productiva	Gastronomia
Teléfono de contacto	3123373765

2. OBJETIVO DE LA VISITA

Brindar acompañamiento técnico empresarial y organizativo a la unidad productiva beneficiaria, mediante la implementación de herramientas prácticas de gestión operativa y financiera, orientadas al fortalecimiento de su sostenibilidad económica, la mejora de su capacidad de autogestión y la consolidación de su modelo de negocio.

3. DESARROLLO DE LA VISITA TÉCNICA

La visita se desarrolló de manera individual en las instalaciones de la unidad productiva, iniciando con la socialización de los objetivos de la jornada y la revisión de los avances obtenidos desde la visita anterior relacionada con el control de inventarios, costeo de productos, y fijación de precios (método basado en costos + valor agregado), manejo del flujo de caja y registros básicos de ingresos y egresos.

Posteriormente se realizó acompañamiento práctico mediante la aplicación de herramientas de gestión empresarial orientadas al fortalecimiento organizacional de la unidad productiva.

3.1 Evaluación de avances de la visita anterior

Aspecto evaluado	Resultado observado
Implementación de recomendaciones previas	Las recomendaciones anteriores continuan pendientes de implementación

Avances en organización del negocio	La unidad Productiva no cuenta con establecimiento de comercio
Aplicación de herramientas aprendidas	Las herramientas aprendidas no han sido Puesto en marcha
Observaciones generales	Es primordial contar con un local para el desarrollo de las actividades

3.2 Ejercicio práctico No. 1 – Definición de misión, visión y objetivos.

Se realizó de manera participativa la definición de la misión, visión y objetivos de la unidad productiva, permitiendo establecer con claridad el propósito del negocio, la proyección de crecimiento a futuro y las metas que orientarán su desarrollo.

3.3 Ejercicio práctico No. 2 – Construcción participativa de un organigrama básico.

Se desarrolló un ejercicio práctico para la construcción de un organigrama básico, mediante el cual se identificaron los integrantes que participan en la unidad productiva, sus funciones y responsabilidades.

3.4 Ejercicio práctico No. 3 – Revisión de principios organizativos: liderazgo, corresponsabilidad y toma de decisiones.

Se realizó acompañamiento en la revisión de los principios organizativos de la unidad productiva, evaluando aspectos relacionados con el liderazgo, la corresponsabilidad y la toma de decisiones.

4. DIFICULTADES IDENTIFICADAS

Durante la visita se identificaron las siguientes situaciones que pueden afectar el desarrollo y sostenibilidad de la unidad productiva:

La unidad Productiva no cuenta con un local Por lo que no se esta generando ingresos ni tampoco aprovechando la unidad Productiva.

5. RECOMENDACIONES BRINDADAS

Como resultado de la asesoría técnica desarrollada, se formularon las siguientes recomendaciones:

Se recomienda tener un establecimiento de comercio aplicar la asesorias y recomendaciones dadas,
es indispensable organizar y planificar la apertura
del negocio

6. COMPROMISOS DEL BENEFICIARIO

No.	Compromiso
1	Gestionar la consecusión de un establecimiento de comercio.
2	Implementar las herramientas aprendidas.
3	

7. RESULTADO GENERAL DE LA VISITA

☑ Satisfactorio

☐ Requiere seguimiento adicional

☐ Requiere acompañamiento especializado

Corporación MULTIVERSE

NIT: 901.654.979-1

Observaciones finales:

Durante la visita se realizaron ejercicios practicos
que fortalecen los conocimientos del beneficiario
para luego implementarlos en la organización de
negocio.

8. FIRMAS

GINNA MILENA OTALORA ARANGUREN Profesional contratado Multiverse T.P. 147631-T	Ingrid Jimenez Bolla Nombre: C.C. Beneficiario

Corporación MULTIVERSE

NIT: 901.654.979-1

FORMATO PARA LA CONSTRUCCIÓN PARTICIPATIVA DE UN ORGANIGRAMA BÁSICO

FECHA:	LUGAR:

1. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

Campo	Información
Nombre de la empresa	Las Delicias de la Arepa
NIT / RUT	68.299.082.
Tipo de empresa	Microempresa
Sector económico	Servicios
Unidad Productiva	Gastronomía
Representante legal	Ingrid Jhoana Jimenez B.

2. IDENTIFICACIÓN DE LAS PERSONAS QUE PARTICIPAN EN EL NEGOCIO

Nombre	Cargo o Función	Parentesco o Relación con el Negocio	Actividades que Realiza
Propietaria	Administración y Finanzas	Propietaria	Manejo de caja y direccionamiento
Auxiliar de cocina	Cocinera	Personal contratado	Preparación de alimentos
Mesero	Servicio al cliente	esposo de la Propietaria	servicio a la mesa

3. DISTRIBUCIÓN DE RESPONSABILIDADES

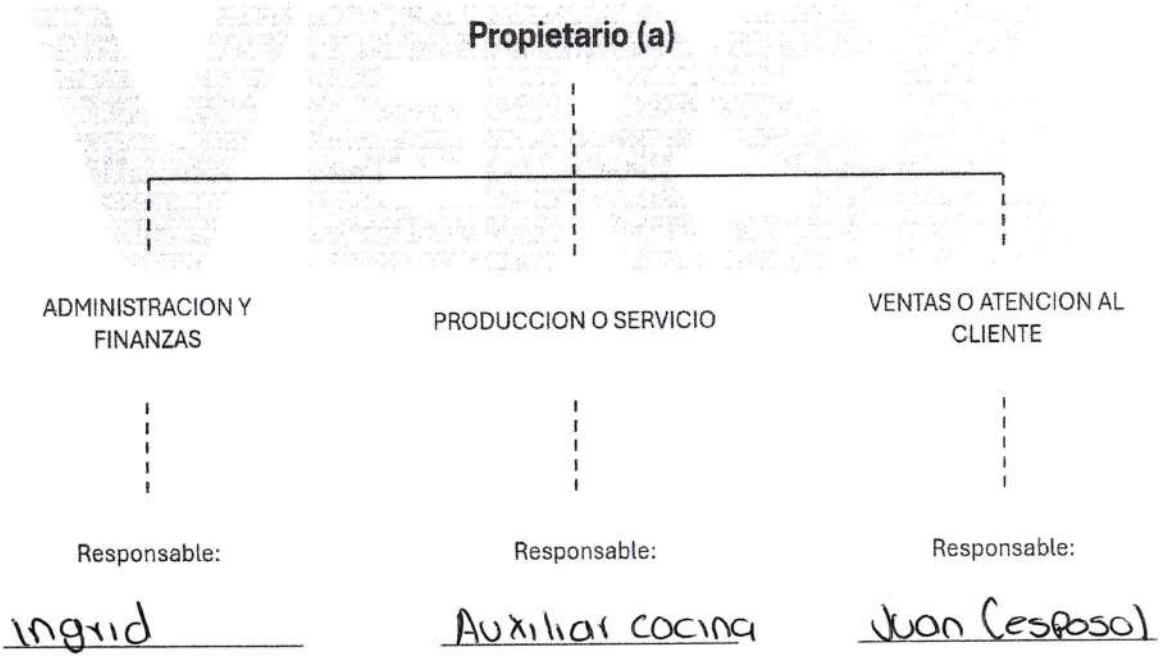
Actividad	Responsable Principal	Apoyo
Administración del negocio	Propietario	N/A
Compra de materiales o mercancías	Propietario	N/A
Producción o prestación del servicio	cocinera	Auxiliar
Atención al cliente	Esposo	N/A
Manejo de caja y pagos	Propietario	N/A
Control de inventarios	Propietario	N/A
Publicidad y ventas	Amigos y conocidos	
Domicilios	No se realiza	N/A
Otras actividades	—	—

4. ANÁLISIS DE FUNCIONES

Interrogantes	Descripción	Observación
¿Las funciones de cada integrante están claramente definidas?	Sí ☑ No ☐	
¿Existen actividades que realiza más de una persona y generan confusión?	Sí ☐ No ☑	
¿Hay actividades importantes que actualmente no tienen responsable?	Sí ☐ No ☑	
¿Qué ajustes se pueden realizar para mejorar la organización?	Contar con mayores recursos para contratar personal.	

5. ORGANIGRAMA BÁSICO

Representación gráfica de la estructura del negocio



6. OBSERVACIONES GENERALES

La beneficiaria muestra interes por aprender
y tiene disposicion de tener el establecimento
de comercio actualmente comercializa
postres.

4. FIRMAS	
GINNA MILENA OTALORA ARANGUREN Profesional contratado Multiverse T.P. 147631-T	Ingrid Jimenez Balta Nombre: C.C. Beneficiario

Corporación MULTIVERSE

NIT: 901.654.979-1

ACTA DE VISITA

1. INFORMACIÓN GENERAL

ÍTEM	INFORMACIÓN
Fecha de la visita	25 DE JUNIO 2026
Hora de inicio	2 pm
Hora de finalización	6 pm
Municipio	PAZ DE ARIPORO
Lugar de la visita	Crr 5 #22-22
Nombre del beneficiario	NINFA JANETH ANGARITA SUAREZ
Número de identificación	1116861085
Línea productiva	GASTRONOMIA
Teléfono de contacto	3115641006

2. OBJETIVO DE LA VISITA

Brindar acompañamiento técnico empresarial y organizativo a la unidad productiva beneficiaria, mediante la implementación de herramientas prácticas de gestión operativa y financiera, orientadas al fortalecimiento de su sostenibilidad económica, la mejora de su capacidad de autogestión y la consolidación de su modelo de negocio.

3. DESARROLLO DE LA VISITA TÉCNICA

La visita se desarrolló de manera individual en las instalaciones de la unidad productiva, iniciando con la socialización de los objetivos de la jornada y la revisión de los avances obtenidos desde la visita anterior relacionada con el control de inventarios, costeo de productos, y fijación de precios (método basado en costos + valor agregado), manejo del flujo de caja y registros básicos de ingresos y egresos.

Posteriormente se realizó acompañamiento práctico mediante la aplicación de herramientas de gestión empresarial orientadas al fortalecimiento organizacional de la unidad productiva.

3.1 Evaluación de avances de la visita anterior

Aspecto evaluado	Resultado observado
Implementación de recomendaciones previas	Aun no se cuenta con establecimiento de comercio, por lo que no se ha implementado las recomendaciones dadas.

Avances en organización del negocio	No se evidencia avances en la organizacion de la unidad productiva.
Aplicación de herramientas aprendidas	No se han aplicado las herramientas y conocimientos adquiridos.
Observaciones generales	Se recomienda gestionar un lugar para el funcionamiento del negocio.

3.2 Ejercicio práctico No. 1 – Definición de misión, visión y objetivos.

Se realizó de manera participativa la definición de la misión, visión y objetivos de la unidad productiva, permitiendo establecer con claridad el propósito del negocio, la proyección de crecimiento a futuro y las metas que orientarán su desarrollo.

3.3 Ejercicio práctico No. 2 – Construcción participativa de un organigrama básico.

Se desarrolló un ejercicio práctico para la construcción de un organigrama básico, mediante el cual se identificaron los integrantes que participan en la unidad productiva, sus funciones y responsabilidades.

3.4 Ejercicio práctico No. 3 – Revisión de principios organizativos: liderazgo, corresponsabilidad y toma de decisiones.

Se realizó acompañamiento en la revisión de los principios organizativos de la unidad productiva, evaluando aspectos relacionados con el liderazgo, la corresponsabilidad y la toma de decisiones.

4. DIFICULTADES IDENTIFICADAS

Durante la visita se identificaron las siguientes situaciones que pueden afectar el desarrollo y sostenibilidad de la unidad productiva:

La unidad productiva no cuenta con establecimiento de cría para el desarrollo de las actividades lo que limita la puesta en marcha y generacion de ingresos.

5. RECOMENDACIONES BRINDADAS

Como resultado de la asesoría técnica desarrollada, se formularon las siguientes recomendaciones:

Implementar de manera progresiva las herramientas y conocimientos adquiridos, gestionar la consecución de un establecimiento para la puesta en marcha del negocio. y mantener una actitud de mejora continua, fortaleciendo capacidades.

6. COMPROMISOS DEL BENEFICIARIO

No.	Compromiso
1	Se recomienda buscar un establecimiento para la puesta en marcha del negocio.
2	Aplicar las asesorías prestadas en el manejo de finanzas, responsabilidades y demas.
3	Cumplir con los compromisos pactados en cada visita realizada

7. RESULTADO GENERAL DE LA VISITA

☐ Satisfactorio

☑ Requiere seguimiento adicional

☐ Requiere acompañamiento especializado

Corporación MULTIVERSE

NIT: 901.654.979-1

Observaciones finales:

Se brindó acompañamiento en la definicion de mision, vision, objetivos, estructura organizacional funciones y responsabilidades. Se recomienda dar continuidad a la implementacion de las herramientas suministradas y cumplir con los compromisos.

8. FIRMAS

GINNA MILENA OTALORA ARANGUREN Profesional contratado Multiverse T.P. 147631-T	Nombre: Dinfa Janeth Arganis C.C. 1116861085 Beneficiario

Corporación MULTIVERSE

NIT: 901.654.979-1

ACTA DE VISITA

1. INFORMACIÓN GENERAL

ÍTEM	INFORMACIÓN
Fecha de la visita	26/06/2026
Hora de inicio	8:00 am
Hora de finalización	12:00 am
Municipio	Paz de ariporo
Lugar de la visita	Cra 2 N 5 67 BRR las villas
Nombre del beneficiario	Jorge Alexander Ali cordoba
Número de identificación	1.003265 4983
Línea productiva	Gastronomia
Teléfono de contacto	3107204506.

2. OBJETIVO DE LA VISITA

Brindar acompañamiento técnico empresarial y organizativo a la unidad productiva beneficiaria, mediante la implementación de herramientas prácticas de gestión operativa y financiera, orientadas al fortalecimiento de su sostenibilidad económica, la mejora de su capacidad de autogestión y la consolidación de su modelo de negocio.

3. DESARROLLO DE LA VISITA TÉCNICA

La visita se desarrolló de manera individual en las instalaciones de la unidad productiva, iniciando con la socialización de los objetivos de la jornada y la revisión de los avances obtenidos desde la visita anterior relacionada con el control de inventarios, costeo de productos, y fijación de precios (método basado en costos + valor agregado), manejo del flujo de caja y registros básicos de ingresos y egresos.

Posteriormente se realizó acompañamiento práctico mediante la aplicación de herramientas de gestión empresarial orientadas al fortalecimiento organizacional de la unidad productiva.

3.1 Evaluación de avances de la visita anterior

Aspecto evaluado	Resultado observado
Implementación de recomendaciones previas	He aplicado algunas recomendaciones dadas por el Profesional

Avances en organización del negocio	obtengo conocimientos y organizacion en el restaurante
Aplicación de herramientas aprendidas	Aplico lo aprendido de las visitas
Observaciones generales	Quiero seguir mejorando en mi negocio

3.2 Ejercicio práctico No. 1 – Definición de misión, visión y objetivos.

Se realizó de manera participativa la definición de la misión, visión y objetivos de la unidad productiva, permitiendo establecer con claridad el propósito del negocio, la proyección de crecimiento a futuro y las metas que orientarán su desarrollo.

3.3 Ejercicio práctico No. 2 – Construcción participativa de un organigrama básico.

Se desarrolló un ejercicio práctico para la construcción de un organigrama básico, mediante el cual se identificaron los integrantes que participan en la unidad productiva, sus funciones y responsabilidades.

3.4 Ejercicio práctico No. 3 – Revisión de principios organizativos: liderazgo, corresponsabilidad y toma de decisiones.

Se realizó acompañamiento en la revisión de los principios organizativos de la unidad productiva, evaluando aspectos relacionados con el liderazgo, la corresponsabilidad y la toma de decisiones.

4. DIFICULTADES IDENTIFICADAS

Durante la visita se identificaron las siguientes situaciones que pueden afectar el desarrollo y sostenibilidad de la unidad productiva:

Debo fortalecer la Planificacion y aumentar
las ventas.

Corporación MULTIVERSE

NIT: 901.654.979-1

5. RECOMENDACIONES BRINDADAS

Como resultado de la asesoría técnica desarrollada, se formularon las siguientes recomendaciones:

Definir metas claras y aplicar lo aprendido.

6. COMPROMISOS DEL BENEFICIARIO

No.	Compromiso
1	Organizar mejor mi negocio
2	Aplicar las recomendaciones
3	Mejorar la atencion al cliente

7. RESULTADO GENERAL DE LA VISITA

☑ Satisfactorio

☐ Requiere seguimiento adicional

☐ Requiere acompañamiento especializado

Corporación MULTIVERSE

NIT: 901.654.979-1

Observaciones finales:

Se fortalecio la Planificacion estrategica
del restaurante y se comprendio la
importancia de las herramientas
brindadas

8. FIRMAS

GINNA MILENA OTALORA ARANGUREN Profesional contratado Multiverse T.P. 147631-T	Jorge Ali Nombre: Jorge Ali Cordoba C.C. 1.003.765.9983 Beneficiario

Corporación MULTIVERSE

NIT: 901.654.979-1

ACTA DE VISITA

1. INFORMACIÓN GENERAL

ÍTEM	INFORMACIÓN
Fecha de la visita	26/06/2026
Hora de inicio	2:00 pm
Hora de finalización	6:00 pm.
Municipio	Paz de Ariporo
Lugar de la visita	Cra 14# 15-48
Nombre del beneficiario	Don Nayo Alfonzo escobar
Número de identificación	1115852669
Línea productiva	Gastronomia
Teléfono de contacto	3208018662

2. OBJETIVO DE LA VISITA

Brindar acompañamiento técnico empresarial y organizativo a la unidad productiva beneficiaria, mediante la implementación de herramientas prácticas de gestión operativa y financiera, orientadas al fortalecimiento de su sostenibilidad económica, la mejora de su capacidad de autogestión y la consolidación de su modelo de negocio.

3. DESARROLLO DE LA VISITA TÉCNICA

La visita se desarrolló de manera individual en las instalaciones de la unidad productiva, iniciando con la socialización de los objetivos de la jornada y la revisión de los avances obtenidos desde la visita anterior relacionada con el control de inventarios, costeo de productos, y fijación de precios (método basado en costos + valor agregado), manejo del flujo de caja y registros básicos de ingresos y egresos.

Posteriormente se realizó acompañamiento práctico mediante la aplicación de herramientas de gestión empresarial orientadas al fortalecimiento organizacional de la unidad productiva.

3.1 Evaluación de avances de la visita anterior

Aspecto evaluado	Resultado observado
Implementación de recomendaciones previas	He aplicado recomendadas del Profesional

Avances en organización del negocio	Se definieron las bases Para la organizacion del restaurante
Aplicación de herramientas aprendidas	He aplicado Herramientas Para organizar mi restaurante
Observaciones generales	sigo comPrometido en mi restaurante y en el crecimiento

3.2 Ejercicio práctico No. 1 – Definición de misión, visión y objetivos.

Se realizó de manera participativa la definición de la misión, visión y objetivos de la unidad productiva, permitiendo establecer con claridad el propósito del negocio, la proyección de crecimiento a futuro y las metas que orientarán su desarrollo.

3.3 Ejercicio práctico No. 2 – Construcción participativa de un organigrama básico.

Se desarrolló un ejercicio práctico para la construcción de un organigrama básico, mediante el cual se identificaron los integrantes que participan en la unidad productiva, sus funciones y responsabilidades.

3.4 Ejercicio práctico No. 3 – Revisión de principios organizativos: liderazgo, corresponsabilidad y toma de decisiones.

Se realizó acompañamiento en la revisión de los principios organizativos de la unidad productiva, evaluando aspectos relacionados con el liderazgo, la corresponsabilidad y la toma de decisiones.

4. DIFICULTADES IDENTIFICADAS

Durante la visita se identificaron las siguientes situaciones que pueden afectar el desarrollo y sostenibilidad de la unidad productiva:

La unidad Productiva no cuenta con un
establecimiento adecuad de forma
Permanente Par el funcionamiento del
restaurante

Corporación MULTIVERSE

NIT: 901.654.979-1

5. RECOMENDACIONES BRINDADAS

Como resultado de la asesoría técnica desarrollada, se formularon las siguientes recomendaciones:

se recomienda un establecimiento adecuado
para el funcionamiento del restaurante,
aplicar las herramientas de planificacion
aprendidas

6. COMPROMISOS DEL BENEFICIARIO

No.	Compromiso
1	un establecimiento adecuado para el restaurante
2	aplicar las herramientas de negocio aprendidas
3	Poner en marcha la unidad productiva de manera responsable y constante

7. RESULTADO GENERAL DE LA VISITA

☑ Satisfactorio

☐ Requiere seguimiento adicional

☐ Requiere acompañamiento especializado

Corporación MULTIVERSE

NIT: 901.654.979-1

Observaciones finales:

Durante el acompañamiento el beneficiario aprendio herramientas basicas de organizacion mision, vision y objetivos

8. FIRMAS

GINNA MILENA OTALORA ARANGUREN Profesional contratado Multiverse T.P. 147631-T	Donairo Nombre: Don Nairo Alfonzo E. C.C. 1.115.852.669 Beneficiario

Corporación MULTIVERSE

NIT: 901.654.979-1

ACTA DE VISITA

1. INFORMACIÓN GENERAL

ÍTEM	INFORMACIÓN
Fecha de la visita	29/06/2026.
Hora de inicio	8:00 am
Hora de finalización	12:00 am.
Municipio	Paz de ariporo
Lugar de la visita	Calle 3 #7-7
Nombre del beneficiario	Julieth carranza Peraza
Número de identificación	1007478996
Línea productiva	Gastronomia
Teléfono de contacto	3726347245

2. OBJETIVO DE LA VISITA

Brindar acompañamiento técnico empresarial y organizativo a la unidad productiva beneficiaria, mediante la implementación de herramientas prácticas de gestión operativa y financiera, orientadas al fortalecimiento de su sostenibilidad económica, la mejora de su capacidad de autogestión y la consolidación de su modelo de negocio.

3. DESARROLLO DE LA VISITA TÉCNICA

La visita se desarrolló de manera individual en las instalaciones de la unidad productiva, iniciando con la socialización de los objetivos de la jornada y la revisión de los avances obtenidos desde la visita anterior relacionada con el control de inventarios, costeo de productos, y fijación de precios (método basado en costos + valor agregado), manejo del flujo de caja y registros básicos de ingresos y egresos.

Posteriormente se realizó acompañamiento práctico mediante la aplicación de herramientas de gestión empresarial orientadas al fortalecimiento organizacional de la unidad productiva.

3.1 Evaluación de avances de la visita anterior

Aspecto evaluado	Resultado observado
Implementación de recomendaciones previas	No se ha implementado aún el negocio esta en proceso de organizacion

Avances en organización del negocio	se han definido los avances y objetivos del restaurante
Aplicación de herramientas aprendidas	Definicion de objetivos del restaurante
Observaciones generales	se definieron los objetivos del restaurante con participacion de la beneficiaria

3.2 Ejercicio práctico No. 1 – Definición de misión, visión y objetivos.

Se realizó de manera participativa la definición de la misión, visión y objetivos de la unidad productiva, permitiendo establecer con claridad el propósito del negocio, la proyección de crecimiento a futuro y las metas que orientarán su desarrollo.

3.3 Ejercicio práctico No. 2 – Construcción participativa de un organigrama básico.

Se desarrolló un ejercicio práctico para la construcción de un organigrama básico, mediante el cual se identificaron los integrantes que participan en la unidad productiva, sus funciones y responsabilidades.

3.4 Ejercicio práctico No. 3 – Revisión de principios organizativos: liderazgo, corresponsabilidad y toma de decisiones.

Se realizó acompañamiento en la revisión de los principios organizativos de la unidad productiva, evaluando aspectos relacionados con el liderazgo, la corresponsabilidad y la toma de decisiones.

4. DIFICULTADES IDENTIFICADAS

Durante la visita se identificaron las siguientes situaciones que pueden afectar el desarrollo y sostenibilidad de la unidad productiva:

La unidad no cuenta con un local Por ello no se esta generando ingresos

Corporación MULTIVERSE

NIT: 901.654.979-1

5. RECOMENDACIONES BRINDADAS

Como resultado de la asesoría técnica desarrollada, se formularon las siguientes recomendaciones:

Tener un establecimiento y las herramientas
para su puesta en marcha

6. COMPROMISOS DEL BENEFICIARIO

No.	Compromiso
1	Gestionar Pasos necesarios para el funcionamiento del restaurante
2	Poner en Practica los conocimientos adquiridos
3	Participar activamente en las acciones orientadas

7. RESULTADO GENERAL DE LA VISITA

☑ Satisfactorio

☐ Requiere seguimiento adicional

☐ Requiere acompañamiento especializado

Corporación MULTIVERSE

NIT: 901.654.979-1

Observaciones finales:

se realiza el acompañamiento del restaurante apoyando a definición de aspectos básicos, se mostro interes y disposicion en el proceso implementado del negocio

8. FIRMAS

GINNA MILENA OTALORA ARANGUREN Profesional contratado Multiverse T.P. 147631-T	Nombre: Julieth Carranza P. C.C. 1007478996 Beneficiario

Corporación MULTIVERSE

NIT: 901.654.979-1

ACTA DE VISITA

1. INFORMACIÓN GENERAL

ÍTEM	INFORMACIÓN
Fecha de la visita	29/06/2026
Hora de inicio	2:00 pm
Hora de finalización	6:00 pm.
Municipio	Paz de ariporo
Lugar de la visita	Cra 9E # 4-16
Nombre del beneficiario	Ruben Dario comacho
Número de identificación	1115850534
Línea productiva	Gastronomia
Teléfono de contacto	3108143459

2. OBJETIVO DE LA VISITA

Brindar acompañamiento técnico empresarial y organizativo a la unidad productiva beneficiaria, mediante la implementación de herramientas prácticas de gestión operativa y financiera, orientadas al fortalecimiento de su sostenibilidad económica, la mejora de su capacidad de autogestión y la consolidación de su modelo de negocio.

3. DESARROLLO DE LA VISITA TÉCNICA

La visita se desarrolló de manera individual en las instalaciones de la unidad productiva, iniciando con la socialización de los objetivos de la jornada y la revisión de los avances obtenidos desde la visita anterior relacionada con el control de inventarios, costeo de productos, y fijación de precios (método basado en costos + valor agregado), manejo del flujo de caja y registros básicos de ingresos y egresos.

Posteriormente se realizó acompañamiento práctico mediante la aplicación de herramientas de gestión empresarial orientadas al fortalecimiento organizacional de la unidad productiva.

3.1 Evaluación de avances de la visita anterior

Aspecto evaluado	Resultado observado
Implementación de recomendaciones previas	No se ha aperturado el negocio no cuenta con local.

Avances en organización del negocio	La unidad productiva no esta organizada.
Aplicación de herramientas aprendidas	los conocimientos adquiridos no se han aplicado.
Observaciones generales	Se recomienda.

3.2 Ejercicio práctico No. 1 – Definición de misión, visión y objetivos.

Se realizó de manera participativa la definición de la misión, visión y objetivos de la unidad productiva, permitiendo establecer con claridad el propósito del negocio, la proyección de crecimiento a futuro y las metas que orientarán su desarrollo.

3.3 Ejercicio práctico No. 2 – Construcción participativa de un organigrama básico.

Se desarrolló un ejercicio práctico para la construcción de un organigrama básico, mediante el cual se identificaron los integrantes que participan en la unidad productiva, sus funciones y responsabilidades.

3.4 Ejercicio práctico No. 3 – Revisión de principios organizativos: liderazgo, corresponsabilidad y toma de decisiones.

Se realizó acompañamiento en la revisión de los principios organizativos de la unidad productiva, evaluando aspectos relacionados con el liderazgo, la corresponsabilidad y la toma de decisiones.

4. DIFICULTADES IDENTIFICADAS

Durante la visita se identificaron las siguientes situaciones que pueden afectar el desarrollo y sostenibilidad de la unidad productiva:

No se cuenta con local comercial, la
unidad no se está aprovechando.

5. RECOMENDACIONES BRINDADAS

Como resultado de la asesoría técnica desarrollada, se formularon las siguientes recomendaciones:

Organizar el negocio y aperturar para el aprovechamiento de la unidad productiva.

6. COMPROMISOS DEL BENEFICIARIO

No.	Compromiso
1	Organizar el local.
2	Aplicar los conocimientos adquiridos
3	

7. RESULTADO GENERAL DE LA VISITA

☑ Satisfactorio

☐ Requiere seguimiento adicional

☐ Requiere acompañamiento especializado

Corporación MULTIVERSE

NIT: 901.654.979-1

Observaciones finales:

El beneficiario muestra actitud para la puesta en marcha del local no se ha realizado.

8. FIRMAS

GINNA MILENA OTALORA ARANGUREN Profesional contratado Multiverse T.P. 147631-T	Nombre: Ruben Dario Camacho C.C. 1115850534 Beneficiario

Corporación MULTIVERSE

NIT: 901.654.979-1

ACTA DE VISITA

1. INFORMACIÓN GENERAL

Yazmin Ali

ÍTEM	INFORMACIÓN
Fecha de la visita	30/06/2026
Hora de inicio	8:00 am
Hora de finalización	10:00 am.
Municipio	Paz de ariporo
Lugar de la visita	Cra 5 #16 - 57
Nombre del beneficiario	Yasmin Mirella Alí ortega
Número de identificación	42493388
Línea productiva	Belleza y barberia
Teléfono de contacto	3102235686

2. OBJETIVO DE LA VISITA

Brindar acompañamiento técnico empresarial y organizativo a la unidad productiva beneficiaria, mediante la implementación de herramientas prácticas de gestión operativa y financiera, orientadas al fortalecimiento de su sostenibilidad económica, la mejora de su capacidad de autogestión y la consolidación de su modelo de negocio.

3. DESARROLLO DE LA VISITA TÉCNICA

La visita se desarrolló de manera individual en las instalaciones de la unidad productiva, iniciando con la socialización de los objetivos de la jornada y la revisión de los avances obtenidos desde la visita anterior relacionada con el control de inventarios, costeo de productos, y fijación de precios (método basado en costos + valor agregado), manejo del flujo de caja y registros básicos de ingresos y egresos.

Posteriormente se realizó acompañamiento práctico mediante la aplicación de herramientas de gestión empresarial orientadas al fortalecimiento organizacional de la unidad productiva.

3.1 Evaluación de avances de la visita anterior

Aspecto evaluado	Resultado observado
Implementación de recomendaciones previas	Se han implementado las recomendaciones dadas

Avances en organización del negocio	La unidad productiva se encuentra instalada
Aplicación de herramientas aprendidas	Tiene conocimiento y los aplica.
Observaciones generales	La unidad esta siendo aprovechada.

3.2 Ejercicio práctico No. 1 – Definición de misión, visión y objetivos.

Se realizó de manera participativa la definición de la misión, visión y objetivos de la unidad productiva, permitiendo establecer con claridad el propósito del negocio, la proyección de crecimiento a futuro y las metas que orientarán su desarrollo.

3.3 Ejercicio práctico No. 2 – Construcción participativa de un organigrama básico.

Se desarrolló un ejercicio práctico para la construcción de un organigrama básico, mediante el cual se identificaron los integrantes que participan en la unidad productiva, sus funciones y responsabilidades.

3.4 Ejercicio práctico No. 3 – Revisión de principios organizativos: liderazgo, corresponsabilidad y toma de decisiones.

Se realizó acompañamiento en la revisión de los principios organizativos de la unidad productiva, evaluando aspectos relacionados con el liderazgo, la corresponsabilidad y la toma de decisiones.

4. DIFICULTADES IDENTIFICADAS

Durante la visita se identificaron las siguientes situaciones que pueden afectar el desarrollo y sostenibilidad de la unidad productiva:

Mejorar la fachada del local, ambientar y mejorar la pintura.

Corporación MULTIVERSE

NIT: 901.654.979-1

5. RECOMENDACIONES BRINDADAS

Como resultado de la asesoría técnica desarrollada, se formularon las siguientes recomendaciones:

Implementar las asesorias dadas como manejo de formatos financieros administrativos, organizacionales.

6. COMPROMISOS DEL BENEFICIARIO

No.	Compromiso
1	Implementar lecciones aprendidas.
2	Administrar con mesura y claridad.
3	

7. RESULTADO GENERAL DE LA VISITA

☑ Satisfactorio

☐ Requiere seguimiento adicional

☐ Requiere acompañamiento especializado

Corporación MULTIVERSE

NIT: 901.654.979-1

Observaciones finales:

La beneficiaria tiene actitud y positivismo para seguir con el sostenimiento de la unidad productiva. Se instalo los muebles y las herramientas estan siendo utilizadas

8. FIRMAS

GINNA MILENA OTALORA ARANGUREN Profesional contratado Multiverse T.P. 147631-T	Nombre: C.C. Beneficiario

Diana Felizzola

Corporación MULTIVERSE

NIT: 901.654.979-1

ACTA DE VISITA

1. INFORMACIÓN GENERAL

ÍTEM	INFORMACIÓN
Fecha de la visita	30/06/2026
Hora de inicio	2:00 pm
Hora de finalización	6:00 pm.
Municipio	Paz de ariporo
Lugar de la visita	Cll 16#12-22
Nombre del beneficiario	Diana Patricia Felizzola
Número de identificación	1118559420
Línea productiva	Belleza y barberia
Teléfono de contacto	3115831765

2. OBJETIVO DE LA VISITA

Brindar acompañamiento técnico empresarial y organizativo a la unidad productiva beneficiaria, mediante la implementación de herramientas prácticas de gestión operativa y financiera, orientadas al fortalecimiento de su sostenibilidad económica, la mejora de su capacidad de autogestión y la consolidación de su modelo de negocio.

3. DESARROLLO DE LA VISITA TÉCNICA

La visita se desarrolló de manera individual en las instalaciones de la unidad productiva, iniciando con la socialización de los objetivos de la jornada y la revisión de los avances obtenidos desde la visita anterior relacionada con el control de inventarios, costeo de productos, y fijación de precios (método basado en costos + valor agregado), manejo del flujo de caja y registros básicos de ingresos y egresos.

Posteriormente se realizó acompañamiento práctico mediante la aplicación de herramientas de gestión empresarial orientadas al fortalecimiento organizacional de la unidad productiva.

3.1 Evaluación de avances de la visita anterior

Aspecto evaluado	Resultado observado
Implementación de recomendaciones previas	No se cuenta con local no se ha instalado los muebles.

Avances en organización del negocio	No se tiene avances.
Aplicación de herramientas aprendidas	No se han aplicado la unidad no se aprovecha
Observaciones generales	Emplementar los conocimiento adquiridos y actuar con local

3.2 Ejercicio práctico No. 1 – Definición de misión, visión y objetivos.

Se realizó de manera participativa la definición de la misión, visión y objetivos de la unidad productiva, permitiendo establecer con claridad el propósito del negocio, la proyección de crecimiento a futuro y las metas que orientarán su desarrollo.

3.3 Ejercicio práctico No. 2 – Construcción participativa de un organigrama básico.

Se desarrolló un ejercicio práctico para la construcción de un organigrama básico, mediante el cual se identificaron los integrantes que participan en la unidad productiva, sus funciones y responsabilidades.

3.4 Ejercicio práctico No. 3 – Revisión de principios organizativos: liderazgo, corresponsabilidad y toma de decisiones.

Se realizó acompañamiento en la revisión de los principios organizativos de la unidad productiva, evaluando aspectos relacionados con el liderazgo, la corresponsabilidad y la toma de decisiones.

4. DIFICULTADES IDENTIFICADAS

Durante la visita se identificaron las siguientes situaciones que pueden afectar el desarrollo y sostenibilidad de la unidad productiva:

La beneficiaria no tiene un local, tampoco tiene conocimientos en belleza y barberia.

Corporación MULTIVERSE

NIT: 901.654.979-1

5. RECOMENDACIONES BRINDADAS

Como resultado de la asesoría técnica desarrollada, se formularon las siguientes recomendaciones:

Contar un local comercial.
Adquirir conocimientos de belleza y barbería.
Organizar el salón de belleza.
Emplementar los conocimientos adquiridos.

6. COMPROMISOS DEL BENEFICIARIO

No.	Compromiso
1	Contar con un local comercial.
2	Capacitarse en belleza.
3	

7. RESULTADO GENERAL DE LA VISITA

☐ Satisfactorio

☑ Requiere seguimiento adicional

☐ Requiere acompañamiento especializado

Corporación MULTIVERSE

NIT: 901.654.979-1

Observaciones finales:

No se cuenta con un local, la unidad productiva no esta instalada ni esta siendo utilizada. La beneficiaria no tiene conocimientos en belleza.

8. FIRMAS

GINNA MILENA OTALORA ARANGUREN Profesional contratado Multiverse T.P. 147631-T	Diana Felizzola Nombre: C.C. Beneficiario

Corporación MULTIVERSE

NIT: 901.654.979-1

Anexo No. 4.

DIAGNÓSTICO INICIAL EMPRESARIAL QUE INCLUYE LA MATRIZ DOFA Y LA REFLEXIÓN ESTRATÉGICA

Calle 15 # 25 – 20 B. Los Helechos – Cel. 3174394973 - 3209749380
E-mail: corporacionmultiverse2024@gmail.com
Yopal · Casanare · Colombia

Corporación MULTIVERSE

NIT: 901.654.979-1

FORMATO DE DIAGNÓSTICO INICIAL

FECHA: 9 de junio de 2026	**LUGAR:** CRA 9 #17-27

FICHA DE CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL

1. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

Campo	Información
Nombre de la empresa	EUSTORFO CAMACHO
NIT / RUT	96166585
Tipo de empresa	CONSTRUCCION
Sector económico	Servicios
Fecha de constitución	MAYO 2025
Representante legal	EUSTORFO CAMACHO
Número de empleados	1
Dirección	CRA 9 #17-27
Ciudad / Departamento	PAZ DE ARIPORO - CASANARE
Teléfono	3131817335
Correo electrónico	camachoca069@gmail.com
Página web / Redes sociales	WhatsApp
Actividad principal	CONSTRUCCIÓN DE OTRAS OBRAS DE INGENIERÍA CIVIL 4290

2. INFORMACIÓN ORGANIZACIONAL

Aspecto	Descripción	Observación
Misión	Sí ☐ No ☒	Se brindará acompañamiento al beneficiario.
Visión	Sí ☐ No ☒	Se brindará acompañamiento al beneficiario.
Valores corporativos	Sí ☐ No ☒	
Organigrama definido	Sí ☐ No ☒	
División por áreas empresariales	Sí ☐ No ☒	
Manuales de procesos	Sí ☐ No ☒	

Planeación estratégica	Sí ☐ No ☒	
Indicadores de gestión	Sí ☐ No ☒	

3. CARACTERIZACIÓN ADMINISTRATIVA

Aspecto	Estado	Observaciones
Estructura administrativa	Sí ☐ No ☒	
Gestión documental	Sí ☐ No ☒	
Uso de herramientas tecnológicas	Sí ☐ No ☒	
Sistemas de información	Sí ☐ No ☒	
Procesos estandarizados	Sí ☐ No ☒	
Gestión del talento humano	Sí ☐ No ☒	
Capacitación del personal	Sí ☐ No ☒	

4. CARACTERIZACIÓN FINANCIERA

Aspecto	Estado	Observaciones
Lleva contabilidad formal	Sí ☐ No ☒	
Flujo de caja actualizado	Sí ☐ No ☒	
Estados financieros al día	Sí ☐ No ☒	
Nivel de endeudamiento	Sí ☐ No ☒	
Principales fuentes de ingresos	Sí ☒ No ☐	Ayudante de construcción.
Costos principales	Sí ☐ No ☐	herramientas de construcción y materiales.
Acceso a financiación	Sí ☐ No ☒	

5. CARACTERIZACIÓN COMERCIAL

Aspecto	Estado	Observaciones
Productos o servicios principales	Sí ☒ No ☐	reparaciones y adecuaciones de viviendas familiares, establecimientos de comercio.
Mercado objetivo	Sí ☒ No ☐	Conocidos y población en general del municipio.

Canales de venta	Sí ☒ No ☐	comunicación personal o por recomendaciones de conocidos.
Estrategia de marketing	Sí ☐ No ☒	
Presencia digital	Sí ☐ No ☒	
Nivel de satisfacción del cliente	Sí ☐ No ☒	
Competencia identificada	Sí ☒ No ☐	Otras personas que trabajan en el mismo oficio.

6. CARACTERIZACIÓN OPERATIVA

Aspecto	Estado	Observaciones
Procesos productivos definidos	Sí ☐ No ☒	
Capacidad instalada	Sí ☐ No ☒	Carretilla, palustre, pala, martillo, llanas, niveles y valde.
Proveedores principales	Sí ☐ No ☒	Deposito Boyacá, El competidor, Ferretodo.
Control de inventarios	Sí ☐ No ☒	
Logística y distribución	Sí ☐ No ☒	
Gestión de calidad	Sí ☐ No ☒	

7. ASPECTOS LEGALES Y NORMATIVOS

Aspecto	Cumple	Observaciones
Registro mercantil vigente	Sí ☒ No ☐	Sin renovar.
RUT actualizado	Sí ☒ No ☐	
Pago de seguridad social	Sí ☐ No ☒	Régimen Subsidiado
Licencias o permisos requeridos	Sí ☐ No ☒	

Cumplimiento tributario	Sí ☐ No ☒	
SG-SST implementado	Sí ☐ No ☒	

8. DIAGNÓSTICO GENERAL – ANALISIS DOFA

FACTORES INTERNOS/FACTORES EXTERNOS	FORTALEZAS: Años de conocimiento y experiencia en la labor. Conocido por la calidad de los trabajos realizados.	DEBILIDADES: No se tiene las herramientas necesarias para cumplir con los trabajos de construcción. Falta dinero para comprar materiales de construcción.
OPORTUNIDADES: Reconocimiento por los trabajos realizados. Muchos conocidos y amigos que me buscan para los trabajos de construcción.	ESTRATEGIAS (F/O) Aprovechar la experiencia y el buen nombre que tengo para conseguir más trabajos por recomendación. Mantener la calidad y responsabilidad en cada trabajo para seguir aumentando la clientela.	ESTRATEGIAS (D/O) Ahorrar poco a poco parte de las ganancias para comprar herramientas necesarias. Buscar financiación para comprar materiales necesarios.
AMENAZAS: Poca capacidad por falta de herramientas para cumplir con todos los trabajos.	ESTRATEGIAS (F/A) Utilizar la experiencia para organizar mejor los trabajos y cumplir con los compromisos adquiridos. Fortalecer la confianza de los clientes mediante trabajos bien hechos y entregados a tiempo.	ESTRATEGIAS (D/A) Priorizar la compra de herramientas más necesarias para evitar perder oportunidades de trabajo.

9. REFLEXIÓN ESTRATEGICA

Necesidad o Dificultad	Qué Está Pasando	Prioridad	Qué se Debe Mejorar
Pocas herramientas de construcción y limitados recursos financieros para compra de materiales de construcción.	Aunque hay experiencia y ganas de trabajar, en ocasiones no se pueden aceptar todos los trabajos porque faltan herramientas y dinero para comprar los materiales necesarios. Esto limita las oportunidades de generar más ingresos y crecer en la actividad.	Alta	Ahorrar progresivamente para adquirir herramientas propias, organizar mejor los ingresos de cada trabajo y buscar alternativas que faciliten la compra de materiales para poder atender más clientes y mejorar el servicio prestado.

10. OBSERVACIONES GENERALES

Durante la visita se evidenció que el beneficiario cuenta con experiencia en trabajos de construcción, es una persona responsable y comprometida con su labor. Se identificó que la principal dificultad es la falta de herramientas y recursos para la compra de materiales, lo que limita la realización de más trabajos. Sin embargo, mantiene una buena actitud, tiene reconocimiento por la calidad de sus servicios y muestra interés en fortalecer su actividad productiva para mejorar sus ingresos y condiciones de trabajo.

12. FIRMAS

GINNA MILENA OTALORA ARANGUREN Profesional contratado Multiverse T.P. 147631-T	Nombre: EUSTORFO CAMACHO C.C. 96166585 Beneficiario

Corporación MULTIVERSE

NIT: 901.654.979-1

FORMATO DE DIAGNÓSTICO INICIAL

FECHA: 9 de junio de 2026	**LUGAR:** CARRERA 6a #3-84 Triunfo

FICHA DE CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL

1. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

Campo	Información
Nombre de la empresa	NICOLAS RIVERA AMAYA
NIT / RUT	7362414
Tipo de empresa	CONSTRUCCION
Sector económico	Servicios
Fecha de constitución	MAYO 2025
Representante legal	NICOLAS RIVERA AMAYA
Número de empleados	1
Dirección	CARRERA 6a #3-84 Triunfo
Ciudad / Departamento	PAZ DE ARIPORO - CASANARE
Teléfono	3203995564
Correo electrónico	nicolasrivera1412@gmail.com
Página web / Redes sociales	FACEBOOK WhatsApp
Actividad principal	CONSTRUCCIÓN DE OTRAS OBRAS DE INGENIERÍA CIVIL 4290

2. INFORMACIÓN ORGANIZACIONAL

Aspecto	Descripción	Observación
Misión	Sí ☐ No ☒	Se brindará acompañamiento al beneficiario.
Visión	Sí ☐ No ☒	Se brindará acompañamiento al beneficiario.
Valores corporativos	Sí ☐ No ☒	
Organigrama definido	Sí ☐ No ☒	
División por áreas empresariales	Sí ☐ No ☒	
Manuales de procesos	Sí ☐ No ☒	

Planeación estratégica	Sí ☐ No ☒	
Indicadores de gestión	Sí ☐ No ☒	

3. CARACTERIZACIÓN ADMINISTRATIVA

Aspecto	Estado	Observaciones
Estructura administrativa	Sí ☐ No ☒	
Gestión documental	Sí ☐ No ☒	
Uso de herramientas tecnológicas	Sí ☐ No ☒	
Sistemas de información	Sí ☐ No ☒	
Procesos estandarizados	Sí ☐ No ☒	
Gestión del talento humano	Sí ☐ No ☒	
Capacitación del personal	Sí ☐ No ☒	

4. CARACTERIZACIÓN FINANCIERA

Aspecto	Estado	Observaciones
Lleva contabilidad formal	Sí ☐ No ☒	
Flujo de caja actualizado	Sí ☐ No ☒	
Estados financieros al día	Sí ☐ No ☒	
Nivel de endeudamiento	Sí ☐ No ☒	
Principales fuentes de ingresos	Sí ☒ No ☐	Ayudante de construcción.
Costos principales	Sí ☐ No ☐	Transporte, herramientas de construcción y materiales de construcciones.
Acceso a financiación	Sí ☐ No ☒	

5. CARACTERIZACIÓN COMERCIAL

Aspecto	Estado	Observaciones
Productos o servicios principales	Sí ☒ No ☐	Construcciones o reparaciones de viviendas familiares, establecimientos de comercio, alcantarillas, puentes.

Mercado objetivo	Sí ☒ No ☐	Amigos, conocidos, empresas del sector, veredas y población en general.
Canales de venta	Sí ☒ No ☐	Telefónicamente o personalmente o por recomendaciones de conocidos.
Estrategia de marketing	Sí ☐ No ☒	
Presencia digital	Sí ☐ No ☒	
Nivel de satisfacción del cliente	Sí ☐ No ☒	
Competencia identificada	Sí ☒ No ☐	Otros ayudantes de construcción que prestan el servicio en el pueblo.

6. CARACTERIZACIÓN OPERATIVA

Aspecto	Estado	Observaciones
Procesos productivos definidos	Sí ☐ No ☒	
Capacidad instalada	Sí ☐ No ☒	Boquillera, palustre, pala, martillo, llanas, niveles y valde.
Proveedores principales	Sí ☐ No ☒	Deposito Boyacá, El competidor, Ferretodo.
Control de inventarios	Sí ☐ No ☒	
Logística y distribución	Sí ☐ No ☒	
Gestión de calidad	Sí ☐ No ☒	

7. ASPECTOS LEGALES Y NORMATIVOS

Aspecto	Cumple	Observaciones
Registro mercantil vigente	Sí ☒ No ☐	Sin renovar.
RUT actualizado	Sí ☒ No ☐	

Pago de seguridad social	Sí ☐ No ☒	Régimen Subsidiado
Licencias o permisos requeridos	Sí ☐ No ☒	
Cumplimiento tributario	Sí ☐ No ☒	
SG-SST implementado	Sí ☐ No ☒	

8. DIAGNÓSTICO GENERAL – ANALISIS DOFA

FACTORES INTERNOS/FACTORES EXTERNOS	FORTALEZAS: Conocimiento y experiencia en construcción. Recomendaciones de los trabajos realizados.	DEBILIDADES: Falta de herramientas suficientes para la construcción. Limitados recurso para los materiales.
OPORTUNIDADES: Por su responsabilidad y buen trabajo me recomiendan bastante.	ESTRATEGIAS (F/O) Aprovechar la experiencia y las recomendaciones para conseguir más contratos. Mantener el cumplimiento y la calidad de trabajo para generar nuevas oportunidades laborales.	ESTRATEGIAS (D/O) Ahorrar parte de los ingresos para comprar herramientas poco a poco. Buscar apoyo y trabajar junto con maestros de obra o personas que contratan trabajadores de construcción para tener más oportunidades de trabajo y poder usar algunas herramientas cuando sea necesario.
AMENAZAS: La competencia a precios bajos. El alto precio de los materiales de construcción.	ESTRATEGIAS (F/A) Diferenciarse responsabilidad y cumplimiento en los trabajos realizados. Fortalecer las relaciones con clientes para generar nuevas recomendaciones.	ESTRATEGIAS (D/A) Planificar mejor los gastos y cotizar materiales con diferentes proveedores para reducir costos. comprar poco a poco herramientas propias para disminuir la dependencia de otros y mejorar el trabajo bueno.

207

9. REFLEXIÓN ESTRATEGICA

Necesidad o Dificultad	Qué Está Pasando	Prioridad	Qué se Debe Mejorar
Falta de herramientas de construcción.	Falta de carretilla, paladraga, una maceta, una barra, taladro, pulidora, andamios, mezcladora, una cortadora de baldosa y de varilla y materiales de construcción, martillo, llanas, valdes y un tanque.	Alta	Ir comprando poco a poco las herramientas que se necesitan para trabajar y contar con un recurso para los materiales de construcción.

10. OBSERVACIONES GENERALES

El beneficiario se dedica a trabajar como ayudante de construcción y cuenta con experiencia en diferentes labores del sector. Durante la actividad mostró buena disposición, responsabilidad e interés por seguir mejorando su trabajo. Se evidenció que una de sus principales fortalezas es el cumplimiento y la calidad de las labores realizadas, lo que le ha permitido ganar la confianza de las personas que lo contratan y recibir recomendaciones. Se recomienda continuar fortaleciendo sus conocimientos, cuidar las relaciones con los clientes y ahorrar poco a poco para adquirir más herramientas que le ayuden a realizar un mejor trabajo y acceder a nuevas oportunidades laborales.

12. FIRMAS

GINNA MILENA OTALORA ARANGUREN Profesional contratado Multiverse T.P. 147631-T	Nicolas Rivera Nombre: NICOLAS RIVERA AMAYA C.C. 7362414 Beneficiario

Corporación MULTIVERSE

NIT: 901.654.979-1

FORMATO DE DIAGNÓSTICO INICIAL

FECHA: 5 de junio de 2026	**LUGAR:** CRR 11 # 23-64

FICHA DE CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL

1. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

Campo	Información
Nombre de la empresa	FABIO EDILSON LOPEZ BOHORQUEZ
NIT / RUT	79772301
Tipo de empresa	CONSTRUCCION
Sector económico	Servicios
Fecha de constitución	MAYO 2025
Representante legal	FABIO EDILSON LOPEZ BOHORQUEZ
Número de empleados	1
Dirección	CRR 11 #23-64
Ciudad / Departamento	PAZ DE ARIPORO - CASANARE
Teléfono	3204944625
Correo electrónico	edilsonbohorques1979@gmail.com
Página web / Redes sociales	FACEBOOK WhatsApp
Actividad principal	CONSTRUCCIÓN DE OTRAS OBRAS DE INGENIERÍA CIVIL 4290

2. INFORMACIÓN ORGANIZACIONAL

Aspecto	Descripción	Observación
Misión	Sí ☐ No ☒	Se brindará acompañamiento al beneficiario.
Visión	Sí ☐ No ☒	Se brindará acompañamiento al beneficiario.
Valores corporativos	Sí ☐ No ☒	
Organigrama definido	Sí ☐ No ☒	
División por áreas empresariales	Sí ☐ No ☒	
Manuales de procesos	Sí ☐ No ☒	

Planeación estratégica	Sí ☐ No ☒	
Indicadores de gestión	Sí ☐ No ☒	

3. CARACTERIZACIÓN ADMINISTRATIVA

Aspecto	Estado	Observaciones
Estructura administrativa	Sí ☐ No ☒	
Gestión documental	Sí ☐ No ☒	
Uso de herramientas tecnológicas	Sí ☐ No ☒	
Sistemas de información	Sí ☐ No ☒	
Procesos estandarizados	Sí ☐ No ☒	
Gestión del talento humano	Sí ☐ No ☒	
Capacitación del personal	Sí ☐ No ☒	

4. CARACTERIZACIÓN FINANCIERA

Aspecto	Estado	Observaciones
Lleva contabilidad formal	Sí ☐ No ☒	
Flujo de caja actualizado	Sí ☐ No ☒	
Estados financieros al día	Sí ☐ No ☒	
Nivel de endeudamiento	Sí ☐ No ☒	
Principales fuentes de ingresos	Sí ☒ No ☐	Ingresos como Maestro de construcción.
Costos principales	Sí ☐ No ☐	Transporte, herramientas de construcción y materiales de construcciones, mano de obra.
Acceso a financiación	Sí ☐ No ☒	

5. CARACTERIZACIÓN COMERCIAL

Aspecto	Estado	Observaciones
Productos o servicios principales	Sí ☒ No ☐	Construcciones de unidades básicas, remodelación de casas, cielo raso en PVC ,

		estuco, pintura, cerámica, PISOS.
Mercado objetivo	Sí ☒ No ☐	Clientela en general, amigos y conocidos.
Canales de venta	Sí ☒ No ☐	Teléfono, recomendaciones personales.
Estrategia de marketing	Sí ☐ No ☒	
Presencia digital	Sí ☐ No ☒	
Nivel de satisfacción del cliente	Sí ☐ No ☒	
Competencia identificada	Sí ☒ No ☐	Otros maestros de construcción del municipio.

6. CARACTERIZACIÓN OPERATIVA

Aspecto	Estado	Observaciones
Procesos productivos definidos	Sí ☐ No ☒	
Capacidad instalada	Sí ☐ No ☒	Pulidora, barra, pica, boquillera, palustre, pala, martillo, llanas, niveles, carretilla, metro y valde.
Proveedores principales	Sí ☐ No ☒	El Inca, Deposito Boyacá, El competidor, ferrelibardo, constructora Elisa.
Control de inventarios	Sí ☐ No ☒	
Logística y distribución	Sí ☐ No ☒	
Gestión de calidad	Sí ☐ No ☒	

7. ASPECTOS LEGALES Y NORMATIVOS

Aspecto	Cumple	Observaciones
Registro mercantil vigente	Sí ☒ No ☐	Sin renovar.
RUT actualizado	Sí ☒ No ☐	

Pago de seguridad social	Sí ☐ No ☒	Régimen Subsidiado
Licencias o permisos requeridos	Sí ☐ No ☒	
Cumplimiento tributario	Sí ☐ No ☒	
SG-SST implementado	Sí ☐ No ☒	

8. DIAGNÓSTICO GENERAL – ANALISIS DOFA

FACTORES INTERNOS/FACTORES EXTERNOS	FORTALEZAS: Experiencia en todo tipo de construcción. El buen trabajo y las recomendaciones de otros clientes.	DEBILIDADES: Falta de algunas herramientas para la construcción. Falta dinero para compra de los materiales.
OPORTUNIDADES: Por el trabajo realizado me recomiendan y me buscan. Gran demanda de clientes para realizar adecuaciones y construcciones.	ESTRATEGIAS (F/O) Aprovechar la experiencia y los buenos trabajos realizados para conseguir más clientes. Mantener la calidad del trabajo para seguir recibiendo recomendaciones.	ESTRATEGIAS (D/O) Ahorrar poco a poco para comprar las herramientas que hacen falta. Invertir parte de las ganancias en mejorar las herramientas y equipos de trabajo.
AMENAZAS: Competencia con trabajos más baratos. Alto precio de los materiales construcción.	ESTRATEGIAS (F/A) Diferenciarse realizando trabajos de calidad y cumpliendo con los tiempos acordados. Fortalecer las recomendaciones de clientes satisfechos para conseguir más contratos.	ESTRATEGIAS (D/A) Conseguir gradualmente mejores herramientas para trabajar de forma más eficiente. Organizar mejor los recursos económicos para enfrentar el aumento de costos.

9. REFLEXIÓN ESTRATEGICA

Necesidad o Dificultad	Qué Está Pasando	Prioridad	Qué se Debe Mejorar
Falta de herramientas para el trabajo.	Algunas labores se demoran más porque no cuento con todas las herramientas necesarias.	Alta	Comprar poco a poco las herramientas que hacen falta para trabajar mejor y más rápido.
Falta de dinero para materiales.	En ocasiones es difícil iniciar algunos trabajos por no tener recursos suficientes para los materiales.	Alta	Ahorrar y organizar mejor los ingresos para contar con recursos cuando se necesiten.

10. OBSERVACIONES GENERALES

Durante la visita se evidenció que el beneficiario cuenta con experiencia en construcción y es reconocido por la calidad de sus trabajos. Se observó compromiso, responsabilidad y disposición para seguir fortaleciendo su actividad económica. También se identificó la necesidad de adquirir algunas herramientas y mejorar la disponibilidad de recursos para materiales. El beneficiario manifestó interés en continuar mejorando su trabajo, conseguir más oportunidades laborales y aumentar sus ingresos para el bienestar de su familia..

12. FIRMAS

GINNA MILENA OTALORA ARANGUREN Profesional contratado Multiverse T.P. 147631-T	Nombre: FABIO EDILSON LOPEZ BOHORQUEZ C.C. 79772301 Beneficiario

Corporación MULTIVERSE

NIT: 901.654.979-1

FORMATO DE DIAGNÓSTICO INICIAL

FECHA: 5 de junio de 2026	**LUGAR:** CALLE 12 C ESTE 20 SENDEROS DE MANARE

FICHA DE CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL

1. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

Campo	Información
Nombre de la empresa	JORGE ELIECERJIMENEZ MORON
NIT / RUT	17582141
Tipo de empresa	CONSTRUCCION
Sector económico	Servicios
Fecha de constitución	FEBRERO 2025
Representante legal	JORGE ELIECERJIMENEZ MORON
Número de empleados	1
Dirección	CALLE 12 C ESTE 20 SENDEROS DE MANARE
Ciudad / Departamento	PAZ DE ARIPORO - CASANARE
Teléfono	3142466479
Correo electrónico	jimenez31moron@gmail.com
Página web / Redes sociales	NO REDES SOCIALES
Actividad principal	CONSTRUCCIÓN DE OTRAS OBRAS DE INGENIERÍA CIVIL 4290

2. INFORMACIÓN ORGANIZACIONAL

Aspecto	Descripción	Observación
Misión	Sí ☐ No ☒	Se brindará acompañamiento al beneficiario.
Visión	Sí ☐ No ☒	Se brindará acompañamiento al beneficiario.
Valores corporativos	Sí ☐ No ☒	
Organigrama definido	Sí ☐ No ☒	
División por áreas empresariales	Sí ☐ No ☒	
Manuales de procesos	Sí ☐ No ☒	

Planeación estratégica	Sí ☐ No ☒	
Indicadores de gestión	Sí ☐ No ☒	

3. CARACTERIZACIÓN ADMINISTRATIVA

Aspecto	Estado	Observaciones
Estructura administrativa	Sí ☐ No ☒	
Gestión documental	Sí ☐ No ☒	
Uso de herramientas tecnológicas	Sí ☐ No ☒	
Sistemas de información	Sí ☐ No ☒	
Procesos estandarizados	Sí ☐ No ☒	
Gestión del talento humano	Sí ☐ No ☒	
Capacitación del personal	Sí ☐ No ☒	

4. CARACTERIZACIÓN FINANCIERA

Aspecto	Estado	Observaciones
Lleva contabilidad formal	Sí ☐ No ☒	
Flujo de caja actualizado	Sí ☐ No ☒	
Estados financieros al día	Sí ☐ No ☒	
Nivel de endeudamiento	Sí ☐ No ☒	
Principales fuentes de ingresos	Sí ☒ No ☐	Ayudante de construcción.
Costos principales	Sí ☐ No ☐	Transporte, herramientas de construcción y materiales de construcciones.
Acceso a financiación	Sí ☐ No ☒	

5. CARACTERIZACIÓN COMERCIAL

Aspecto	Estado	Observaciones
Productos o servicios principales	Sí ☒ No ☐	Construcciones de flejes para bases, bases de construcción, pañetar, hacer pisos.

Mercado objetivo	Sí ☒ No ☐	El barrio senderos de manare y población en general.
Canales de venta	Sí ☒ No ☐	Telefónicamente o personalmente.
Estrategia de marketing	Sí ☐ No ☒	
Presencia digital	Sí ☐ No ☒	
Nivel de satisfacción del cliente	Sí ☐ No ☒	
Competencia identificada	Sí ☒ No ☐	Otras personas que se dedican al mismo oficio.

6. CARACTERIZACIÓN OPERATIVA

Aspecto	Estado	Observaciones
Procesos productivos definidos	Sí ☐ No ☒	
Capacidad instalada	Sí ☐ No ☒	Paladragas, barra, tres palas, martillo, palustre, valdes, almádena.
Proveedores principales	Sí ☐ No ☒	Ferretería deposito Boyacá, competidor, demás ferrerías del pueblo.
Control de inventarios	Sí ☐ No ☒	
Logística y distribución	Sí ☐ No ☒	
Gestión de calidad	Sí ☐ No ☒	

7. ASPECTOS LEGALES Y NORMATIVOS

Aspecto	Cumple	Observaciones
Registro mercantil vigente	Sí ☒ No ☐	Sin renovar.
RUT actualizado	Sí ☒ No ☐	
Pago de seguridad social	Sí ☐ No ☒	Régimen Subsidiado

Licencias o permisos requeridos	Sí ☐ No ☒	
Cumplimiento tributario	Sí ☐ No ☒	
SG-SST implementado	Sí ☐ No ☒	

8. DIAGNÓSTICO GENERAL – ANALISIS DOFA

FACTORES INTERNOS/FACTORES EXTERNOS	**FORTALEZAS:** Calidad en los servicios de construcción. Disponibilidad de tiempo para desplazarme a cualquier lugar.	**DEBILIDADES:** Falta de herramientas para realizar el trabajo. Poco dinero para comprar materiales.
OPORTUNIDADES: En el barrio donde vivo esta iniciando obras de viviendas y requieren de mis servicios.	**ESTRATEGIAS (F/O)** Aprovechar mi experiencia y la calidad de mi trabajo para ofrecer mis servicios en las nuevas obras que se están construyendo.	**ESTRATEGIAS (D/O)** Ahorrar parte de las ganancias obtenidas en los nuevos trabajos para comprar herramientas poco a poco.
AMENAZAS: Competencia de otras personas que hacen los mismos servicios y cobran menos.	**ESTRATEGIAS (F/A)** Diferenciarme por la calidad, responsabilidad y cumplimiento en cada obra realizada.	**ESTRATEGIAS (D/A)** Organizar mejor los ingresos para invertir en herramientas que permitan trabajar más rápido y con mejor calidad.

9. REFLEXIÓN ESTRATEGICA

Necesidad o Dificultad	Qué Está Pasando	Prioridad	Qué se Debe Mejorar
Falta de herramientas de construcción.	No cuento con varias herramientas necesarias para realizar los trabajos de construcción de manera más rápida y eficiente.	Alta	Con los ingresos ahorrar una parte e ir comprando las herramientas necesarias.

10. OBSERVACIONES GENERALES

Durante la visita se evidenció que el beneficiario cuenta con experiencia en construcción y buena disposición para el trabajo. La principal dificultad identificada es la falta de herramientas y recursos para la compra de materiales. Sin embargo, muestra interés en seguir creciendo, ahorrar e invertir en sus herramientas. Se recomienda aprovechar las nuevas oportunidades de trabajo en el sector y administrar adecuadamente los ingresos para fortalecer su actividad económica.

12. FIRMAS

GINNA MILENA OTALORA ARANGUREN Profesional contratado Multiverse T.P. 147631-T	Nombre: JORGE ELIECERJIMENEZ MORON C.C. 17582141 Beneficiario

Corporación MULTIVERSE

NIT: 901.654.979-1

FORMATO DE DIAGNÓSTICO INICIAL

FECHA: 3 de junio de 2026	**LUGAR:** CRA 4 N 19 68 BRR PANORAMA

FICHA DE CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL

1. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

Campo	Información
Nombre de la empresa	EDILSO GUEVARA MEJIA
NIT / RUT	80810821
Tipo de empresa	CONSTRUCCION
Sector económico	Servicios
Fecha de constitución	MAYO 2025
Representante legal	EDILSO GUEVARA MEJIA
Número de empleados	1 3
Dirección	CRA 4 N 19 68 BRR PANORAMA
Ciudad / Departamento	PAZ DE ARIPORO - CASANARE
Teléfono	3212575495
Correo electrónico	Edilsoguevara66@gmail.com
Página web / Redes sociales	FACEBOOK WhatsApp
Actividad principal	CONSTRUCCIÓN DE OTRAS OBRAS DE INGENIERÍA CIVIL 4290

2. INFORMACIÓN ORGANIZACIONAL

Aspecto	Descripción	Observación
Misión	Sí ☐ No ☒	Se brindará acompañamiento al beneficiario.
Visión	Sí ☐ No ☒	Se brindará acompañamiento al beneficiario.
Valores corporativos	Sí ☐ No ☒	
Organigrama definido	Sí ☐ No ☒	
División por áreas empresariales	Sí ☐ No ☒	
Manuales de procesos	Sí ☐ No ☒	

Planeación estratégica	Sí ☐ No ☒	
Indicadores de gestión	Sí ☐ No ☒	

3. CARACTERIZACIÓN ADMINISTRATIVA

Aspecto	Estado	Observaciones
Estructura administrativa	Sí ☐ No ☒	
Gestión documental	Sí ☐ No ☒	
Uso de herramientas tecnológicas	Sí ☐ No ☒	
Sistemas de información	Sí ☐ No ☒	
Procesos estandarizados	Sí ☐ No ☒	
Gestión del talento humano	Sí ☐ No ☒	
Capacitación del personal	Sí ☐ No ☒	

4. CARACTERIZACIÓN FINANCIERA

Aspecto	Estado	Observaciones
Lleva contabilidad formal	Sí ☐ No ☒	
Flujo de caja actualizado	Sí ☐ No ☒	
Estados financieros al día	Sí ☐ No ☒	
Nivel de endeudamiento	Sí ☐ No ☒	
Principales fuentes de ingresos	Sí ☒ No ☐	Ayudante de construcción y maestro en hacer pozos artesanales.
Costos principales	Sí ☐ No ☐	Transporte, herramientas de construcción y materiales de construcciones, pago de obreros.
Acceso a financiación	Sí ☐ No ☒	

5. CARACTERIZACIÓN COMERCIAL

Aspecto	Estado	Observaciones
Productos o servicios principales	Sí ☒ No ☐	Construcción pozos artesanales y arreglos de construcción.

Mercado objetivo	Sí ☒ No ☐	Dueños de fincas.
Canales de venta	Sí ☒ No ☐	Telefónicamente o personalmente o por recomendaciones de conocidos redes sociales.
Estrategia de marketing	Sí ☐ No ☒	Redes sociales y publicidad en verano.
Presencia digital	Sí ☐ No ☒	
Nivel de satisfacción del cliente	Sí ☐ No ☒	
Competencia identificada	Sí ☒ No ☐	Algunos que realizan las mismas labores.

6. CARACTERIZACIÓN OPERATIVA

Aspecto	Estado	Observaciones
Procesos productivos definidos	Sí ☐ No ☒	
Capacidad instalada	Sí ☐ No ☒	Barra, pico, pala , maseta, martilla, palustre, polea, nailon, valdes.
Proveedores principales	Sí ☐ No ☒	La ferretería el competidor, el Boyacá.
Control de inventarios	Sí ☐ No ☒	
Logística y distribución	Sí ☐ No ☒	
Gestión de calidad	Sí ☐ No ☒	

7. ASPECTOS LEGALES Y NORMATIVOS

Aspecto	Cumple	Observaciones
Registro mercantil vigente	Sí ☒ No ☐	Sin renovar.
RUT actualizado	Sí ☒ No ☐	
Pago de seguridad social	Sí ☐ No ☒	Régimen contributivo como afiliado al empleador.

Licencias o permisos requeridos	Sí ☐ No ☒	
Cumplimiento tributario	Sí ☐ No ☒	
SG-SST implementado	Sí ☐ No ☒	

8. DIAGNÓSTICO GENERAL – ANALISIS DOFA

FACTORES INTERNOS/FACTORES EXTERNOS	FORTALEZAS: Conocimiento y experiencia en construcción de pozos artesanales. Recomendaciones de los finqueros de los trabajos realizados.	DEBILIDADES: Falta de herramientas suficientes para la construcción. Limitados recurso para los materiales.
OPORTUNIDADES: Nadie conoce de la elaboración de los pozos artesanales, pocos se atreven hacer estos pozos.	ESTRATEGIAS (F/O) Aprovechar la experiencia que tengo en la construcción de pozos artesanales para seguir consiguiendo trabajos en diferentes fincas. Mantener la calidad de los trabajos para que los clientes me sigan recomendando a otras personas. Aprovechar que pocas personas realizan este tipo de trabajo para ofrecer mis servicios en más lugares.	ESTRATEGIAS (D/O) Ahorrar poco a poco para comprar más herramientas que faciliten el trabajo. Aprovechar la demanda de este servicio para aumentar los ingresos y mejorar las condiciones de trabajo.

Calle 15 # 25 – 20 B. Los Helechos – Cel. 3174394973 - 3209749380
E-mail: corporacionmultiverse2024@gmail.com
Yopal · Casanare · Colombia

AMENAZAS:	ESTRATEGIAS (F/A)	ESTRATEGIAS (D/A)
El alto riesgo de embarrancarse a mucha profundidad y perder la vida. Los taladros que utilizan para hacer algunos pozos.	Utilizar la experiencia adquirida para realizar el trabajo con mayor cuidado y seguridad. Mantener una buena reputación por realizar trabajos seguros y bien hechos.	Conseguir gradualmente mejores herramientas que ayuden a reducir los riesgos del trabajo. Trabajar acompañado cuando las condiciones del terreno representen peligro. Ahorrar parte de los ingresos para contar con equipos de protección y elementos de seguridad.

224

9. REFLEXIÓN ESTRATEGICA

Necesidad o Dificultad	Qué Está Pasando	Prioridad	Qué se Debe Mejorar
Falta de herramientas para el trabajo.	Algunas labores se hacen más difíciles y toman más tiempo por no contar con los equipos necesarios.	Alta	Comprar poco a poco las herramientas que hacen falta para trabajar mejor.
Riesgo de accidentes durante la excavación.	El trabajo se realiza a gran profundidad y existe peligro para la integridad física.	Alta	Utilizar medidas de seguridad y trabajar con mayor precaución.

10. OBSERVACIONES GENERALES

Durante la visita se evidenció que el beneficiario cuenta con amplia experiencia en la construcción de pozos artesanales, actividad que ha desarrollado durante varios años y por la cual ha logrado el reconocimiento y la confianza de diferentes finqueros de la región. Se observa compromiso, responsabilidad y disposición para continuar fortaleciendo su actividad productiva. Asimismo, se identificaron necesidades relacionadas con la adquisición de herramientas, materiales y elementos de seguridad que permitan mejorar las condiciones de trabajo y disminuir los riesgos propios de esta labor.

12. FIRMAS

GINNA MILENA OTALORA ARANGUREN Profesional contratado Multiverse T.P. 147631-T	Nombre: EDILSO GUEVARA MEJIA C.C. 80810821 Beneficiario

Corporación MULTIVERSE

NIT: 901.654.979-1

FORMATO DE DIAGNÓSTICO INICIAL

FECHA: 2 de JUNIO de 2026	**LUGAR:** CALLE 10 N 10 18 CENTRO

FICHA DE CARACTERIZACIÓN EMPRESARIAL

1. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

Campo	Información
Nombre de la empresa	RESTAURANATE LA AMISTAD DEL SANZON DE DOÑA YELI
NIT / RUT	1115852669
Tipo de empresa	Restaurante
Sector económico	Servicios
Fecha de constitución	MAYO 2025
Representante legal	DON NAIRO ALFONZO ESCOBAR ROMERO
Número de empleados	3
Dirección	CALLE 10 N 10 18 CENTRO
Ciudad / Departamento	PAZ DE ARIPORO - CASANARE
Teléfono	3213671988
Correo electrónico	mensajecordobabol@gmail.com
Página web / Redes sociales	FACEBOOK
Actividad principal	5611 expendio de comidas preparadas

2. INFORMACIÓN ORGANIZACIONAL

Aspecto	Descripción	Observación
Misión	Sí ☐ No ☒	Se brindará acompañamiento al beneficiario.
Visión	Sí ☐ No ☒	Se brindará acompañamiento al beneficiario.
Valores corporativos	Sí ☐ No ☒	
Organigrama definido	Sí ☐ No ☒	
División por áreas empresariales	Sí ☐ No ☒	
Manuales de procesos	Sí ☐ No ☒	

Planeación estratégica	Sí ☐ No ☒	
Indicadores de gestión	Sí ☐ No ☒	

3. CARACTERIZACIÓN ADMINISTRATIVA

Aspecto	Estado	Observaciones
Estructura administrativa	Sí ☐ No ☒	
Gestión documental	Sí ☐ No ☒	
Uso de herramientas tecnológicas	Sí ☐ No ☒	
Sistemas de información	Sí ☐ No ☒	
Procesos estandarizados	Sí ☐ No ☒	
Gestión del talento humano	Sí ☐ No ☒	
Capacitación del personal	Sí ☐ No ☒	

4. CARACTERIZACIÓN FINANCIERA

Aspecto	Estado	Observaciones
Lleva contabilidad formal	Sí ☐ No ☒	
Flujo de caja actualizado	Sí ☐ No ☒	
Estados financieros al día	Sí ☐ No ☒	
Nivel de endeudamiento	Sí ☐ No ☒	
Principales fuentes de ingresos	Sí ☒ No ☐	Venta ambulante: limonada, pasteles de yuca, jugo de naranja y ceviche de camarón.
Costos principales	Sí ☒ No ☐	Agua, limones, naranjas, hielo, azúcar, panela, camarones, cebolla, ajos, salsas, sal, cilantro, chile, salsa inglesa, chile.
Acceso a financiación	Sí ☒ No ☐	

5. CARACTERIZACIÓN COMERCIAL

Aspecto	Estado	Observaciones
Productos o servicios principales	Sí ☒ No ☐	Venta ambulante: limonada, pasteles de yuca, jugo de naranja y ceviche de camarón.
Mercado objetivo	Sí ☒ No ☐	Amigos, conocidos personas que transitan por las calles donde paso, colegios.
Canales de venta	Sí ☒ No ☐	Puesto ambulante.
Estrategia de marketing	Sí ☐ No ☒	divulgación voz a voz con sus familiares y amigos.
Presencia digital	Sí ☐ No ☒	
Nivel de satisfacción del cliente	Sí ☐ No ☒	
Competencia identificada	Sí ☒ No ☐	Otros puestos ambulantes que venden los mismos ~~servicios~~ productos.

6. CARACTERIZACIÓN OPERATIVA

Aspecto	Estado	Observaciones
Procesos productivos definidos	Sí ☒ No ☐	Venta ambulante: limonada, pasteles de yuca, jugo de naranja y ceviche de camarón.
Capacidad instalada	Sí ☒ No ☐	Ninguna.
Proveedores principales	Sí ☒ No ☐	Nuevo almacén, la plaza campesina D1, Las casa del pollo, el metro,
Control de inventarios	Sí ☐ No ☒	
Logística y distribución	Sí ☐ No ☒	
Gestión de calidad	Sí ☐ No ☒	

7. ASPECTOS LEGALES Y NORMATIVOS

Aspecto	Cumple	Observaciones

Registro mercantil vigente	Sí ☒ No ☐	Sin actualizado al 2026
RUT actualizado	Sí ☒ No ☐	
Pago de seguridad social	Sí ☐ No ☒	Régimen Subsidiado
Licencias o permisos requeridos	Sí ☐ No ☒	No ha iniciado actividades
Cumplimiento tributario	Sí ☐ No ☒	No ha iniciado actividades
SG-SST implementado	Sí ☐ No ☒	

8. DIAGNÓSTICO GENERAL – ANALISIS DOFA

FACTORES INTERNOS/FACTORES EXTERNOS	FORTALEZAS: Experiencia en el servicio de ventas ambulantes. Reconocimiento en preparación de los productos que vendo.	DEBILIDADES: No tiene un equipo de celular habilitado para la atención telefónica de los clientes. No tiene sillas, mesas, utensilios de cocina, no tiene equipos para atender al cliente en un lugar propio.
OPORTUNIDADES: Es reconocido en el municipio por la venta de sus productos. Tengo experiencia en la preparación de limonadas, ceviche, pasteles de yuca, naranja y demás preparadas en limonas.	ESTRATEGIAS (F/O) Aprovechar el reconocimiento que tengo en el municipio para seguir ofreciendo productos de buena calidad y así atraer más clientes. Mantener un buen trato con los clientes para que regresen y recomienden mi negocio a otras personas.	ESTRATEGIAS (D/O) Buscar apoyo de familiares o personas de confianza para atender llamadas y recibir pedidos de los clientes. Ahorrar poco a poco para comprar mesas, sillas y utensilios que permitan mejorar la atención. Aprovechar el reconocimiento que tengo para conseguir más clientes y aumentar los ingresos del negocio.

Calle 15 # 25 – 20 B. Los Helechos – Cel. 3174394973 - 3209749380
E-mail: corporacionmultiverse2024@gmail.com
Yopal · Casanare · Colombia

AMENAZAS:	ESTRATEGIAS (F/A)	ESTRATEGIAS (D/A)
Otros vendedores ambulantes del municipio. No se tiene conocimientos del uso de las redes sociales. No se escribir y leer bien.	Diferenciarme de otros vendedores ofreciendo productos frescos, bien preparados y con buena atención. Aprovechar la experiencia que tengo para mantener la calidad de los productos y conservar la confianza de los clientes. Seguir fortaleciendo las relaciones con los clientes para que me prefieran frente a la competencia.	Pedir apoyo a familiares o personas cercanas para aprender poco a poco el manejo del celular y las redes sociales. Buscar capacitaciones sencillas que ayuden a mejorar las ventas y el conocimiento del negocio. Ahorrar gradualmente para adquirir los elementos necesarios que permitan brindar una mejor atención.

Calle 15 # 25 – 20 B. Los Helechos – Cel. 3174394973 - 3209749380
E-mail: corporacionmultiverse2024@gmail.com
Yopal · Casanare · Colombia

9. REFLEXIÓN ESTRATEGICA

Necesidad o Dificultad	Qué Está Pasando	Prioridad	Qué se Debe Mejorar
No cuento con un celular para recibir pedidos.	Algunos clientes no pueden comunicarse conmigo fácilmente para hacer encargos o preguntar por los productos.	Alta	Conseguir un celular que permita recibir llamadas y mensajes de los clientes.
No tengo un lugar fijo para atender a los clientes.	Las ventas dependen de recorrer diferentes lugares y no siempre se logra atender cómodamente.	Alta	Ahorrar poco a poco para mejorar el espacio de trabajo y la atención al cliente.
Falta de mesas, sillas y utensilios.	Se dificulta brindar un mejor servicio y organizar adecuadamente los productos.	Media	Adquirir gradualmente los elementos necesarios para fortalecer el negocio.

10. OBSERVACIONES GENERALES

Durante la visita se evidenció que el beneficiario cuenta con experiencia en la preparación y venta de sus productos, lo que le ha permitido ser reconocido por parte de la comunidad y mantener una clientela frecuente. Asimismo, demuestra disposición, responsabilidad y compromiso con el fortalecimiento de su actividad económica. Se identificaron algunas necesidades relacionadas con la adquisición de herramientas de trabajo, equipos básicos para la atención al cliente y el fortalecimiento de conocimientos en temas de comunicación y promoción de sus productos. Sin embargo, el beneficiario manifiesta interés en aprender y mejorar las condiciones de su negocio para aumentar sus ventas y generar mayores ingresos.

12. FIRMAS

GINNA MILENA OTALORA ARANGUREN Profesional contratado Multiverse T.P. 147631-T	Nombre: DON NAIRO ALFONZO ESCOBAR ROMERO C.C. 1115852669 Beneficiario

Corporación MULTIVERSE

NIT: 901.654.979-1

Anexo No. 5.

FORMARO CONTROL DE INVENTARIOS

Calle 15 # 25 – 20 B. Los Helechos – Cel. 3174394973 - 3209749380
E-mail: corporacionmultiverse2024@gmail.com
Yopal · Casanare · Colombia

Corporación MULTIVERSE

NIT: 901.654.979-1

FORMATO DE CONTROL DE INVENTARIOS

FECHA: 10 de junio de 2026	**LUGAR:** CRA 2 N 19 28

1. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

Campo	Información
Nombre de la empresa	LAS DELICIAS DE LA CRESPA
NIT / RUT	63299082
Tipo de empresa	MICROEMPRESA
Sector económico	SERVICIOS
Unidad Productiva	BELLEZA Y BARBERIA
Representante legal	INGRID JOHANA JIMENEZ BALTA
Mes y Año	JUNIO 2026

2. CONTROL DE INVENTARIOS

Fecha	Producto o Material	Unidad (Und, ml, gr)	Cantidad Inicial	Entradas (Compras)	Salidas (Uso)	Saldo Final
07/06	Gallina	5 unidad	5		1	4
07/06	Gallina	unidad	9	6		10

Calle 15 # 25 – 20 B. Los Helechos – Cel. 3174394973 - 3209749380
E-mail: corporacionmultiverse2024@gmail.com
Yopal - Casanare - Colombia

3. OBSERVACIONES GENERALES

Durante la visita, el beneficiario mostró interés en implementar un adecuado control de inventarios para los diferentes productos e insumos que maneja el restaurante. Se brindó orientación sobre la importancia de establecer inventarios mínimos que permitan garantizar la continuidad de las operaciones y evitar faltantes de productos. Asimismo, se enfatizó la necesidad de realizar un correcto almacenamiento y conservación de los alimentos, cumpliendo con las normas de higiene, manipulación y cadena de frío para preservar su calidad. Adicionalmente, el beneficiario informó que aún se encuentra en la búsqueda de un local para el funcionamiento del restaurante, priorizando la selección de un punto estratégico que favorezca la visibilidad del negocio y facilite el acceso de los clientes.

4. FIRMAS	
GINNA MILENA OTALORA ARANGUREN Profesional contratado Multiverse T.P. 147631-T	Nombre: INGRID JOHANA JIMENEZ BALTA C.C. 63299082 Beneficiario

Corporación MULTIVERSE

NIT: 901.654.979-1

FORMATO DE CONTROL DE INVENTARIOS

FECHA: 10 de junio de 2026	**LUGAR:** CRA 5 # 22-22

1. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

Campo	Información
Nombre de la empresa	DELICIAS DEL DIA
NIT / RUT	1116861085
Tipo de empresa	MICROEMPRESA
Sector económico	SERVICIOS
Unidad Productiva	GRASTRONOMIA
Representante legal	NINFA YANETH ANGARITA SUAREZ
Mes y Año	JUNIO 2026

2. CONTROL DE INVENTARIOS

Fecha	Producto o Material	Unidad (Und, ml, gr)	Cantidad Inicial	Entradas (Compras)	Salidas (Uso)	Saldo Final
10/06/26	Harina de Maiz	Kg.	2			2
10/06/26	Harina de Maiz	Kg		3		5
11/06/26	Harina de Maiz	Kg			1	4.

Calle 15 # 25 – 20 B. Los Helechos – Cel. 3174394973 - 3209749380
E-mail: corporacionmultiverse2024@gmail.com
Yopal - Casanare - Colombia

3. OBSERVACIONES GENERALES

Durante la asesoría se brindó orientación práctica sobre el manejo y control de inventarios, resaltando la importancia de llevar registros organizados de entradas, salidas y existencias de productos e insumos. Se evidenció interés y disposición por parte del beneficiario para implementar las herramientas suministradas, las cuales contribuirán a mejorar la organización del negocio, reducir pérdidas, controlar los costos y facilitar la toma de decisiones para el fortalecimiento y crecimiento de la unidad productiva.

4. FIRMAS	
GINNA MILENA OTALORA ARANGUREN Profesional contratado Multiverse T.P. 147631-T	Nombre: NINFA YANETH ANGARITA SUAREZ C.C. 1116861085 Beneficiario

Corporación MULTIVERSE

NIT: 901.654.979-1

FORMATO DE CONTROL DE INVENTARIOS

FECHA: 11 de junio de 2026	**LUGAR:** CRA 7 N 5 67 BRR LAS VILLAS

1. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

Campo	Información
Nombre de la empresa	CONVENCETE PAZ Y SABOR
NIT / RUT	1.003.265.498-3
Tipo de empresa	MICROEMPRESA
Sector económico	SERVICIOS
Unidad Productiva	GASTRONOMIA
Representante legal	JORGE ALEXANDER ALI CORDOBA
Mes y Año	JUNIO 2026

2. CONTROL DE INVENTARIOS

Fecha	Producto o Material	Unidad (Und, ml, gr)	Cantidad Inicial	Entradas (Compras)	Salidas (Uso)	Saldo Final
12/06	Bagre gr	gr	1000			1000
13/06	Bagre 250 g	250gr	250gr			750g
14/06	Bagre 1000 gr	1000 gr	1000 gr			175 gr

3. OBSERVACIONES GENERALES

Durante la asesoría se orientó al beneficiario en la implementación de herramientas para el control de inventarios, la fijación adecuada de precios y el manejo del flujo de caja del restaurante puesto en marcha. Se evidenció disposición para aplicar los conocimientos adquiridos y fortalecer la gestión administrativa y financiera del negocio. La implementación de estos procesos permitirá conocer con mayor precisión los costos reales de los productos, establecer precios que garanticen rentabilidad y llevar un mejor control de los ingresos y egresos. Se recomienda continuar utilizando los formatos suministrados y mantener actualizados los registros financieros para contribuir a la sostenibilidad y crecimiento del restaurante.

4. FIRMAS	
GINNA MILENA OTALORA ARANGUREN Profesional contratado Multiverse T.P. 147631-T	Nombre: JORGE ALEXANDER ALI CORDOBA C.C. 1.003.265.498 Beneficiario

Corporación MULTIVERSE

NIT: 901.654.979-1

FORMATO DE CONTROL DE INVENTARIOS

FECHA: 11 de junio de 2026	**LUGAR:** CRA 14 # 15-48

1. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

Campo	Información
Nombre de la empresa	SIN NOMBRE
NIT / RUT	1115852669
Tipo de empresa	MICROEMPRESA
Sector económico	SERVICIOS
Unidad Productiva	GASTRONOMIA
Representante legal	DON NAIRO ALFONZO ESCOBAR ROMERO
Mes y Año	JUNIO 2026

2. CONTROL DE INVENTARIOS

Fecha	Producto o Material	Unidad (Und, ml, gr)	Cantidad Inicial	Entradas (Compras)	Salidas (Uso)	Saldo Final
13/06	Naranja	1	1 Bto		1/2 pl	1 Bto
13/06	Naranja		1/2 Bto		1/2 pl	1/2

3. OBSERVACIONES GENERALES

El restaurante se encuentra en funcionamiento y el beneficiario está realizando esfuerzos para consolidar su operación. Sin embargo, la unidad productiva presenta limitaciones en cuanto a la disponibilidad de inventarios, mobiliario y recursos necesarios para fortalecer y ampliar su capacidad operativa, ya que actualmente funciona principalmente con los elementos entregados a través del proceso de fortalecimiento. A pesar de estas dificultades, el beneficiario demuestra una actitud positiva, compromiso y disposición para mantener y hacer crecer el negocio. Asimismo, se observa interés en aplicar los conocimientos adquiridos durante las asesorías, comprendiendo los temas abordados e implementando gradualmente las recomendaciones relacionadas con la organización administrativa, el control de inventarios, la gestión de costos y la fijación de precios, aspectos fundamentales para la sostenibilidad y rentabilidad del restaurante.

4. FIRMAS	
GINNA MILENA OTALORA ARANGUREN Profesional contratado Multiverse T.P. 147631-T	DONAIRO Nombre: DON NAIRO ALFONZO ESCOBAR ROMERO C.C. 1115852669 Beneficiario

Corporación MULTIVERSE

NIT: 901.654.979-1

FORMATO DE CONTROL DE INVENTARIOS

FECHA: 12 de junio de 2026	**LUGAR:** CALLE 3 N 7 7

1. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

Campo	Información
Nombre de la empresa	SIN NOMBRE
NIT / RUT	1007478996
Tipo de empresa	MICROEMPRESA
Sector económico	SERVICIOS
Unidad Productiva	GRASTRONOMIA
Representante legal	JULIETH LORAINY CARRANZA PERAFAN
Mes y Año	JUNIO 2026

2. CONTROL DE INVENTARIOS

Fecha	Producto o Material	Unidad (Und, ml, gr)	Cantidad Inicial	Entradas (Compras)	Salidas (Uso)	Saldo Final
13/06	Queso		5 kilos			5 kilos
13/06	Queso				1/2	4,5 kilos
13/06	Queso		2 kilos			6.5 libras

Calle 15 # 25 – 20 B. Los Helechos – Cel. 3174394973 - 3209749380
E-mail: corporacionmultiverse2024@gmail.com
Yopal · Casanare · Colombia

242

Corporación MULTIVERSE

NIT: 901.654.979-1

FORMATO DE CONTROL DE INVENTARIOS

FECHA: 12 de junio de 2026	**LUGAR:** CRA 9 E # 4-16

1. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

Campo	Información
Nombre de la empresa	SIN NOMBRE
NIT / RUT	1115850534
Tipo de empresa	MICROEMPRESA
Sector económico	SERVICIOS
Unidad Productiva	GASTRONOMIA
Representante legal	RUBEN DARIO CAMACHO
Mes y Año	JUNIO 2026

2. CONTROL DE INVENTARIOS

Fecha	Producto o Material	Unidad (Und, ml, gr)	Cantidad Inicial	Entradas (Compras)	Salidas (Uso)	Saldo Final
12/06/2026	CARNE DE RES	50K	50K			50K
12/06/2026	CARNE DE RES	1K			1K	49K
14/06/2026	CARNE DE RES	10K				59K

Calle 15 # 25 – 20 B. Los Helechos – Cel. 3174394973 - 3209749380
E-mail: corporacionmultiverse2024@gmail.com
Yopal - Casanare - Colombia

3. OBSERVACIONES GENERALES

Durante la asesoría y acompañamiento empresarial se evidenció interés y disposición por parte del beneficiario para fortalecer la administración de su unidad productiva. Se brindó orientación en control de inventarios, destacando la importancia de llevar registros actualizados de entradas y salidas de productos, con el fin de mejorar la organización, evitar pérdidas y facilitar la toma de decisiones.

Asimismo, se recomendó implementar los formatos suministrados durante la asesoría, realizar revisiones periódicas del inventario y mantener un adecuado control de existencias para optimizar el manejo de los recursos y contribuir al crecimiento y sostenibilidad del negocio.

4. FIRMAS	
GINNA MILENA OTALORA ARANGUREN Profesional contratado Multiverse T.P. 147631-T	Nombre: RUBEN DARIO CAMACHO C.C. 1115850534 Beneficiario

Corporación MULTIVERSE

NIT: 901.654.979-1

FORMATO DE CONTROL DE INVENTARIOS

FECHA: 16 de junio de 2026	**LUGAR:** CRA 16 N 12 22 Barrio Buenos Aires

1. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

Campo	Información
Nombre de la empresa	No asignado
NIT / RUT	1118559420-1
Tipo de empresa	MICROEMPRESA
Sector económico	SERVICIOS
Unidad Productiva	SERVICIOS (BELLEZA Y BARBERIA)
Representante legal	DIANA PATRICIA FELIZZOLA SAMPAYO
Mes y Año	JUNIO 2026

2. CONTROL DE INVENTARIOS

Fecha	Producto o Material	Unidad (Und, ml, gr)	Cantidad Inicial	Entradas (Compras)	Salidas (Uso)	Saldo Final
6/6/26	Esmaltes	und	10			10
7/06/26	Esmalte	und		3		13
08/06/26	Esmalte	und			7	12

3. OBSERVACIONES GENERALES

Durante la asesoría se brindó orientación sobre el control de inventarios y la importancia de llevar un registro organizado de los materiales e insumos necesarios para la prestación del servicio. Se evidenció que el negocio aún no se encuentra en funcionamiento y que la beneficiaria cuenta con conocimientos limitados en el área de belleza, por lo que se recomienda fortalecer su capacitación técnica y aplicar las herramientas entregadas para facilitar la organización y futura puesta en marcha de la unidad productiva.

4. FIRMAS	
GINNA MILENA OTALORA ARANGUREN Profesional contratado Multiverse T.P. 147631-T	Diana Felizzola Nombre: DIANA PATRICIA FELIZZOLA SAMPAYO C.C. 1118559420 Beneficiario

Corporación MULTIVERSE

NIT: 901.654.979-1

FORMATO DE CONTROL DE INVENTARIOS

FECHA: 17 de junio de 2026	**LUGAR:** CRA 7 N 10 45 Barrio 7 de Agosto

1. INFORMACIÓN GENERAL DE LA EMPRESA

Campo	Información
Nombre de la empresa	SHEKINAH
NIT / RUT	1073230091-3
Tipo de empresa	MICROEMPRESA
Sector económico	SERVICIOS
Unidad Productiva	BELLEZA Y BARBERIA
Representante legal	ELIZABETH DE LA HOZ TORO
Mes y Año	JUNIO 2026

2. CONTROL DE INVENTARIOS

Fecha	Producto o Material	Unidad (Und, ml, gr)	Cantidad Inicial	Entradas (Compras)	Salidas (Uso)	Saldo Final
16/06	Esmaltes	Und	15			15
17/06	Esmaltes	Und		3		18
18/06	Esmaltes	Und			1	17

3. OBSERVACIONES GENERALES

Durante la asesoría se realizó la explicación y aplicación del formato de control de inventarios para el negocio de belleza, resaltando la importancia de registrar de manera organizada las entradas, salidas y existencias de esmaltes, herramientas, productos e insumos utilizados en la prestación de los servicios. La beneficiaria mostró interés en el uso de esta herramienta, la cual permitirá mejorar el control de los materiales, evitar pérdidas, planificar oportunamente las compras y contribuir a una administración más eficiente de la unidad productiva.

4. FIRMAS	
GINNA MILENA OTALORA ARANGUREN Profesional contratado Multiverse T.P. 147631-T	Nombre: ELIZABETH DE LA HOZ TORO C.C. 1073230091 Beneficiario