ALCALDÍA DE MANIZALES	ALCALDÍA DE MANIZALES SERVICIOS JURÍDICOS ACTA FINAL Y DE LIQUIDACIÓN DE CONTRATOS DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS Y/O COMPRAVENTA	PSI-SJM-FR-12 Estado Vigente Versión 2

CONTRATO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS __X__ CONTRATO DE COMPRAVENTA Y/O SUMINISTRO ____

FECHA	18 de octubre de 2019
SECRETARÍA	TIC Y COMPETITIVIDAD
CONTRATO №	1903120264
OBJETO	AUNAR ESFUERZOS PARA PROMOVER LA COMERCIALIZACIÓN Y CONSUMO DE CAFÉS ESPECIALES EN MANIZALES A TRAVÉS DE LA MARCA UN MANIZALEÑO
CONTRATISTA	LA FEDERACIÓN NACIONAL DE COMERCIANTES "FENALCO CALDAS"
INTERVENTOR(ES)	AIDA JOHANA YEPEZ TREJOS
PLAZO EJECUCIÓN DEL CONTRATO	13 de septiembre de 2019
VALOR DEL CONTRATO	SETENTA Y UN MILLONES QUINIENTOS CINCUENTA MIL PESOS (71.550.000), de los cuales la Secretaria de TIC y Competitividad aporta la suma de CINCUENTA MILLONES DE PESOS ($50.000.000) y FENALCO CALDAS, aporta la suma de VEINTIUN MILLONES QUINIENTOS CINCUENTA MIL PESOS ($21.550.000).
PRÓRROGAS	N/A
SUSPENSIONES	N/A
ADICIONES	N/A

BALANCE DEL CONTRATO A LA FECHA		
ÍTEM	PAGOS	SALDO
VALOR TOTAL DEL CONTRATO	0	50.000.000
ADICIONES	0	
VALOR PAGADO ACTAS ANTERIORES	41.421.866	
VALOR A PAGAR PRESENTE ACTA	8.578.134	
SALDO	0	
TOTAL	50.000.000	50.000.000

VERIFICACIÓN DE OBLIGACIONES				
№	DESCRIPCIÓN DE LA OBLIGACIÓN	ACTIVIDADES REALIZADAS		DESCRIPCIÓN DEL CUMPLIMIENTO
		CANTIDAD	PORCENTAJE	
1.Las cafeterías y/o restaurantes y/o hoteles Promoverán la cultura del Paisaje Cultural Cafetero entre los visitantes de la zonas gastronómicas reconocidas en la ciudad de Manizales				
1.1	Identificar los beneficiarios del proyecto	100	100	Desde el año 2018 ya se tenía una lista de interesados en la certificación, los cuales fueron los primeros en ser visitados con el fin de ratificar su interés y socializarles el proyecto. De otro lado, se realizó convocatoria por redes sociales con el fin de invitar a los nuevos establecimientos a ser parte de esta tercera fase con un buen resultado, donde tuvimos una inscripción de 25 establecimientos, los cuales son: Ver Anexo 2: Listado de Beneficiarios – Convocatoria virtual – Presentación proyecto – Registro fotográfico de los establecimientos

1.2	Socializar el proyecto	100	100	Se realizaron visita a cada uno de los establecimientos Un Manizaleño, donde se han socializado los beneficios de esta iniciativa y se ha establecido un primer acercamiento para que participen de ella. Asimismo, se realizó sesión de socialización de la propuesta a todos los participantes del proceso formativo, esta se llevó a cabo el pasado 25 de abril con la participación de tiendas de café, restaurantes, hoteles, hostales y operadoras turísticas, todos con la intención de certificarse en la preparación de un Manizaleño. Ver Anexo 3: A2 - Listado de asistencia - registro fotográfico – presentación de un Manizaleño tercera fase
1.3	Gestionar la firma de acta de compromiso de los beneficiarios	100	100	Se realizó la firma de 23 actas de compromiso debidamente diligenciadas y firmadas por cada uno de los establecimientos aceptando las condiciones del proyecto Ver Anexo 4: A3 - Actas de compromiso escaneadas
1.4	Realizar el Proceso formativo a través del SENA en PCC - Patrimonio y herramientas turísticas y servicio al cliente	100	100	Se realizaron las sesiones formativas orientadas por los instructores Sena Jorge Atehortua, Diego Garcés y Axel Vega quienes dictaron los siguientes temas: Paisaje Cultural Cafetero, Patrimonio, Manejo de Herramientas turísticas, Barismo y Servicio al Cliente, y Axel Vega, quien ha Barismo y Servicio al Cliente. Asimismo, y con la colaboración de la Policía de Turismo del departamento de Caldas a través del intendente Andrés Pérez, se ha realizado la formación en producto turístico patrimonial del municipio de Manizales, incluyendo una salida pedagógica experiencial al Centro Histórico de la ciudad de Manizales. Las formaciones se realizaron los martes y jueves desde el 30 de abril en las instalaciones de Fenalco Caldas, dos horas cada sesión (de 8 a 10 am) Las fechas de realización de la formación fueron las siguientes Abril: 30 Mayo: 2, 7, 14, 16, 21,23, 28 y 30 Junio: 4, 6, 11, 13, 18, 20, 25 y 27 Como cierre de esta actividad se realizó acto de clausura en el cual se certificaron a 20 establecimientos en competencias turísticas, PCC y de patrimonio para que puedan vender Un Manizaleño, este acto se realizó el pasado 4 de septiembre de 2019 en el Hotel Escorial. Ver Anexo 5: A4 – Proceso Formativo

1.5	Realizar la Formación experiencial PCC	100	100	Esta actividad se realizó el pasado 6 de julio, donde se hizo un recorrido por la zona centro sur del departamento de Caldas, específicamente en el municipio de Chinchiná. Allí se visitó la Cooperativa de Manizales con el fin de conocer el proceso desde la compra de café, trilla del mismo y tostión para la comercialización en mercados locales, nacionales e internacionales para los caficultores del municipio de Manizales. Asimismo, se realizó visita al laboratorio de esta institución donde se realizan los procesos de prueba de taza de los diferentes cafés que compran, con el objetivo que los participantes conocieran las pruebas de calidad a las que es sometido el café. Por último, se realizó un recorrido guiado a la Taza más grande del mundo que se encuentra en este municipio, con el fin de que se conozcan estos nuevos atractivos del PCC. Ver Anexo 6: A5 - Formación experiencial PCC

1.6	Realizar el Proceso formativo y mentoria eficiencia energética (Vitrinismo exhibición)	100	100	Se realizó reunión de socialización el pasado 25 de abril donde se abordó el tema de los beneficios del proyecto de eficiencia energética que se trabajará con la CHEC S.A. E.S.P. Se realizó contrato con la empresa de consultoría en eficiencia Energética MECANICAD S.A.S., con la cual se estableció un plan de trabajo con el fin de realizar las siguientes acciones caracterización y revisión energética en beneficio de las tiendas de café, hostales y hoteles participantes de esta tercera fase: - Identificación de la empresa -Metodología -caracterización del consumo energético -Medición con analizador de redes -línea base energética -Diagrama de Pareto de macro consumidores -Indicadores de seguimiento -Recomendaciones y oportunidades de ahorro energético Alcance de la revisión energética -Recorrido en campo para censo de carga de equipos -Informe con propuestas económicas y técnicas Se desarrolló la capacitación de los empresarios que están en el proceso de eficiencia Energética donde asistieron 16 representantes de los establecimientos, a los cuales se les dio orientación en general del proceso a desarrollar. La empresa consultora MECANICAD visito a cada uno de los establecimientos participantes del proceso de eficiencia energética con el objetivo de realizar la revisión en sitio: A La Leña Restaurante Don Juan Restaurante El Bistró Francés El Conversadero Hotel Escorial Hotel Tamarú Hotel Ana Carolina La Chapolera Sandwich La Cubana Le Grand Coffee Restaurante Donde Alberto Santo Kaffeto Siriana Café Ver Anexo 7: A6 Eficiencia Energética
2. Se Realizarán procesos de trazabilidad en la preparación de la marca un manizaleño en las tiendas especializadas de café y sector gastronómico de la ciudad como estrategia de mantenimiento del sello un manizaleño en las tiendas que tienen la certificación				

2.1	Realizar el proceso de estandarización de calidad de café para la preparación de #Un Manizaleño - Planes de mejora en calidad de café para cada uno de los beneficiarios	100	100	Se realizó contrato con la empresa Caldas Ecotravel para tener un experto para realizar la Mentoría para el tema de preparación y calidad de café. Se inició el proceso de plan de trabajo, con la recolección de las muestras de 150 gramos de café molido y 150 gramos de café en grano con el fin realizar el análisis organoléptico y de calidad de cada café utilizado en cada una de las tiendas o establecimientos comerciales, las cuales fueron analizadas por el Q-grader Juan Carlos Alarcón. De otro lado, se realizaron visitas a las tiendas para transferir la receta de #UnManizaleño, con el fin de las tiendas que terminaron el proceso formativo para que empiecen a distribuir este producto y ofrecerlo en sus cartas de servicio. Se visitaron los siguientes establecimientos: A la leña Restaurante Don Juan El Conversadero Santo Kafetto Siriana Café Hotel Escorial Kamy rikuras y café La Chapolera Hostal Café Casa Caturro Ver Anexo 8: B1 – Estandarización de Café

2.2	Realizar el proceso formativo sensorial de café y preparación de café en métodos	100	100	La Escuela Nacional del Café delegó para el proceso al instructor Sena Víctor Manuel Rodríguez, quien fue el encargado de dictar el curso nivelatorio en barismo. Se realizó la convocatoria para los baristas de los establecimientos de café de las tres cohortes. Inicialmente para completar el cupo de 25 estudiantes para dicho curso con la Escuela Nacional del Café del Sena Regional Caldas, se amplió la convocatoria de 2 cupos por establecimiento, y se extendió la invitación a las tiendas de la tercera fase, dando como resultado la inscripción de 50 participantes. De acuerdo a la masiva inscripción se acordó con los instructores de la Escuela Nacional del Café del SENA realizar 2 grupos para desarrollar mejor la metodología de aprendizaje, asimismo, se realizó la gestión con diferentes tiendas para que los cursos se realicen en estas. Se inició el proceso formativo el 17 de julio del 2019 con clases los martes y jueves de 8 a 10 de la mañana, iniciando la primera semana en Art Kaffa, y posteriormente en Iguana Café, La Azotea, Pasión del Cielo y por último en el Hotel Escorial, quienes prestaron sus instalaciones para el desarrollo del curso. Dado que la formación se realizaba en los cafés, no se tiene material audiovisual. En estas capacitaciones se hizo énfasis en la técnica para la preparación del café espresso el cual es la base para cualquier bebida a base de café, asimismo se trabajó con los baristas la mezcla para ofrecer un muy buen manizaleño en todas las tiendas. Ver Anexo 9: B2 - Formación Barismo

2.3	Realizar Mentoría con consultores especializados - Visitas uno a uno para establecer la calidad y la prestación del servicio de la marca - #Un Manizaleño	100	100	Se realizó contrato con la empresa Caldas Ecotravel para iniciar con la ejecución de este ítem con el fin de tener un experto para realizar la Mentoría para el tema de preparación y calidad de café. Se realizó reunión con Caldas Ecotravel para el inicio de las visitas a los establecimientos de la Fase 3, este recorrido se hizo con el fin de evaluar el servicio y realizar el proceso de transferencia metodológica de preparación de un Manizaleño. Se realizó el análisis organoléptico y de calidad de cada café utilizado en cada una de las tiendas o establecimientos comerciales, las cuales arrojaron resultados positivos, ya que en la mayoría de los establecimientos se está consumiendo café de producido en la ciudad de Manizales con muy buenos estándares de calidad. Asimismo, se inició el proceso de socialización de los resultados tienda a tienda, con el fin de que conozcan los resultados de cada uno de los establecimientos con el objetivo de que se hagan las mejoras correspondientes, propendiendo por calidad del café que se consume. Las tiendas visitadas fueron: A la leña Restaurante Don Juan El Conversadero Santo Kafetto Siriana Café Hotel Escorial Kamy rikuras y café La Chapolera Hostal Café Casa Caturro Ver Anexo 10: B3 – Mentoría
2.4	Realizar visita de seguimiento a los cafés y tiendas especializadas FASE 1 - FASE 2	100	100	Se realizó contrato con la empresa Caldas Ecotravel para la ejecución de este ítem la cual se realizó con el experto Juan Carlos Alarcón. Se visitaron todas las tiendas de Fase 1 y fase 2. Como resultado de estas visitas, se observó que pocos establecimientos presentaron variaciones en las bebidas, las cuales fueron corregidas a través de una socialización en la preparación de Un Manizaleño. Ver Anexo 11:B4- Actas seguimiento FASE1 FASE 2
2.5	Aplicar encuesta de satisfacción del visitante para cumplimiento de la norma NTSTS001-1	100	100	Se realizó recolección de 176 encuestas diligenciadas tanto de turistas nacionales como extranjeros para evaluar y realizar seguimiento a la gestión institucional de Manizales como destino turístico sostenible. Ver Anexo 12: B5 – SEGUIMIENTO FASE 1 – FASE 2

2.6	Hacer seguimiento al proceso de Registro de Marca ante la superintendencia de industria y comercio para los usos de la marca	100	100	Se realizó el seguimiento al proceso de registro de marca de Un Manizaleño, proceso que ha tenido varias novedades: Trámite de registro ante la Superintendencia de Industria y Comercio fue publicado en la gaceta de propiedad industrial y finalizó el período de oposiciones, por lo tanto, se encuentra en la etapa de examen de registro de la marca. Se obtuvo la autorización por parte de la Superintendencia de Industria y Comercio del registro de la Marca #UnManizaleño. Este proceso fue informado por la empresa consultora encargada del trámite WIPAD. Se iniciaron las gestiones con esta empresa para que ellos sean los encargados de realizar el seguimiento de la marca por dos años. Se realizó la contratación a la firma de abogados WIPAD para la realización del proceso de vigilancia durante dos años de la marca #UnManizaleño, con el fin de estar atentos a cualquier cosa que suceda con la misma ante la Superintendencia de Sociedades Ver Anexo 13: B6 – Seguimiento de Marca
3. Se promueven alianzas entre productores locales de cafés especiales y restaurantes, cafeterías y tiendas experienciales de café para impulsar el desarrollo y comercialización de producto local de calidad en Manizales				
3.1	Realizar Convocatoria para evento de ciudad en torno al sector café	100	100	Se elaboró documento para la convocatoria e inscripción del 3er encuentro de Cafés de origen Manizales y Caldas. Se socializó documento para la convocatoria e inscripción del 3er encuentro de Cafés de origen Manizales y Caldas, el cual se realizó el sábado 17 de agosto de 2019 en el Centro Comercial Cable Plaza. Se realizó una reunión preparatoria donde se definieron aspectos importantes como la ubicación para desarrollar el evento, se determinó que el evento solo fuera de un día para integren diferentes actividades que beneficien a las familias y especialmente a los niños. Se realizó la convocatoria a los productores y comercializadores de café y sus derivados, la convocatoria fue difundida por los medios de comunicación tanto de Fenalco Caldas como de La Alcaldía de Manizales a través de la Secretaría de TIC y Competitividad, asimismo de la Unidad de Desarrollo Rural Ver Anexo 14: C1– Convocatoria
3.2	Ejecutar el proceso de inscripción de los participantes en el 3er encuentro	100	100	Se realizó convocatoria a productores de Manizales y Caldas para que participen en el 3er encuentro de cafés de origen Manizales y Caldas, para lo cual se realizó reunión el pasado 9 de agosto de 2019 a la cual asistieron 10 productores. Para la muestra se tuvo una inscripción de 24 productores de Manizales y Caldas y 3 stand de productos derivados del café, los cuales mencionamos a continuación: Ver Anexo 15: C2 – Inscripción

3.3	Realizar el 3er encuentro de cafés de Origen Manizales y Caldas	100	100	Se realizó planificación del evento de acuerdo a sugerencias hechas por la Alcaldía de Manizales, con el fin de que se haga un evento de un día con el mayor impacto. Además de la muestra comercial de productores de café y tiendas especializadas de café, se tuvo una muestra y degustación de un Manizaleño, asimismo, shows de métodos de preparación de café y show de chapoleras, pinturas con extracto de café y preparación de bebidas para los niños y para finalizar un concurso de preparación de Un Manizaleño entre los participantes del proceso formativo con la Escuela Nacional de Café del SENA. Ver Anexo 16: C3 – 3er Encuentro de Cafés de Origen Manizales y Caldas
4. Se ejecutará plan promocional de mantenimiento sostenimiento de la marca Un Manizaleño				
4.1	Elaborar la estrategia a corto y mediano plazo de promoción y publicidad de la marca #Un Manizaleño	100	100	Se contrató a Jhon Jairo Martinez para realizar el diseño de la estrategia. Se elaboró Plan de Marketing a corto y mediano plazo con el fin de ser implementado en el proceso de posicionamiento de marca. Asimismo, como parte de la ejecución a corto plazo de la estrategia de marketing de la marca un manizaleño, se procedió al alquiler de un stand brandeado con el logo y la parte institucional, para dar uniformidad en la presentación de los eventos en los que se participa con el fin de hacer presencia de marca, así mismo y procediendo en esta misma línea, se procedió a impresión de 10 mil vasos de cartón con la imagen de #UnManizaleño para dar uniformidad en los eventos y por ende posicionamiento de marca. Se realizó reunión con la Unidad de Prensa de la Alcaldía de Manizales se buscó integrar la marca #UnManizaleño a la estrategia de marca de ciudad de la alcaldía de Manizales, con el fin de posicionar esta marca en todos los escenarios en los cuales participe la Alcaldía con el fin de realizar un proceso de posicionamiento de la misma en los consumidores locales. Asimismo, desarrolló una campaña con influenciadores locales con el fin de llegar a más público, con historias de lo cotidiano de una manera sana y espontánea promocione y posicione la marca #UnManizaleño. De acuerdo a lo anterior, se realizó contacto y reunión con los influenciadores "LOS MONTAÑEROS", Con ellos se generaron tres historias que inviten a tomar #UnManizaleño. Ver Anexo 17: D1 – PLAN DE PROMOCION Y PUBLICIDAD - Estrategia de Marketing a corto, mediano y Largo plazo

4.2	Ejecutar estrategia de promoción - Mechandising - material POP - Promoción y Publicidad	100	100	Como resultado de la estrategia a corto plazo, se realizaron 3 videos con los influenciadores los cuales se rotaron en las redes sociales de Alcaldía y Fenalco Ver Anexo 18: D2 – VIDEOS INFLUENCIADORES
4.3	Participar en eventos para la activación de marca Un Manizaleño en diferentes escenarios de la ciudad	100	100	Se participó en el evento de ciudad Europa en el eje Cafetero, Se participó en el evento de ciudad con CONFA, donde se participó en la celebración de los 10 años de la clínica San Marcel y la inauguración de la IPS Sura en alianza con esta entidad. Se realizó la participación en la Feria Manizales Connecting 2019, feria de servicios organizada por fenalco caldas donde se hizo presencia de marca con una degustación de 500 Manizaleños. Se ha hecho presencia de marca con el stand brandeado con el logo y la parte institucional, con el fin de tener presencia de marca en diferentes escenarios de la ciudad 06 de junio de 2019: Evento Economía Naranja en el Rogelio Salmona de la Universidad de Caldas Entrega de certificación del centro histórico de la ciudad de Manizales En estos 2 eventos se realizó degustación de 200 Manizaleños. 14 de junio de 2019: Expo bebidas, evento que se llevó a cabo en el Centro Comercial Cable Plaza - En este evento se realizó degustación de 230 Manizaleños 15 y 16 de junio: Evento Guinnes Record la taza de café más grande del mundo Se realizó presencia de marca durante estos dos días mostrando a la región y al mundo nuestra bebida insignia #UnManizaleño, allí se dieron 800 Manizaleños. 19 de junio: Lanzamiento del programa Nuevas Generaciones de Fenalco Caldas. 70 manizaleños 21 de junio: Participación del pasaje cultural cafetero. 200 manizaleños 28 de junio: Reunión en Salmona Economía Naranja. 50 manizaleños 25 de julio: Evento fundación Versalles. 50 manizaleños 31 de julio: lanzamiento feria del libro. 75 manizaleños 9 de agosto: Degustación Alcaldía de Manizales – 500 Manizaleños 16 de agosto: Evento Banco de la República – 70 manizaleños 17 de agosto: 3a muestra de Cafés de origen Manizales y Caldas – 300 manizaleños 11 de septiembre: degustación Aguas de Manizales Ver Anexo 19: D3 – PLAN DE PROPMOCION Y PUBLICIDAD

5	Aportar los recursos en efectivo pactados para la ejecución del Convenio en las condiciones descritas	100	100	Se ha ejecutado 21.550.000 de los recursos aportados por FENALCO, correspondiente al 100% Ver Anexo 20 - Informe financiero
6	Entregar informes parciales físico y digital periódicos dentro de los 8 días siguientes a la fecha que indique el acta de inicio en cada periodo evaluado en el cual se presentan las actividades realizadas con la información detallada y un informe final digital consolidado por obligaciones	100	100	Se presenta informe final el 16 de octubre de 2019 de 2019.
7	Una vez remitidas el acta de inicio correspondiente al presente convenio, las actas parciales y de seguimiento y el acta final y de liquidación, el conviniente tendrá máximo dos días para devolverla firmada. Lo anterior con el fin de cumplir estrictamente con lo estipulado en el Decreto 103 de 2015 en sus artículos 6 y 7	100	100	El acta parcial de pago del quinto informe, se tramito dentro de los términos correspondientes
8	Dentro de los dos (2) días siguientes a la suscripción del convenio, presentar al MUNICIPIO y para su aprobación, las garantías establecidas en el presente convenio, so pena de declararse el incumplimiento del mismo	100	100	Las garantías fueron aprobadas mediante Resolución No.0471del 14 de marzo de 2019
9	Cumplir con las obligaciones con el sistema de seguridad social, riesgos profesionales, pensiones y aportes a las cajas de compensación familiar, ICBF y SENA cuando a ello haya lugar, para lo cual deberán presentar con el informe parcial, certificado de paz y salvo firmado por el revisor fiscal con una vigencia no superior a 30 días	100	100	Se anexa paz y salvo de parafiscales de FENALCO y las planillas de pago de los contratistas Ver Anexo 21 – Parafiscales y Seguridad Social
10	Dar los créditos a la Alcaldía de Manizales-Secretaría de TIC Y Competitividad, e indicar con claridad que se trata de una labor realizada en conjunto, y resaltar el apoyo dando a conocer a los beneficiarios el apoyo que se da por parte de la Secretaría	100	100	En redes sociales se da el crédito a que el proyecto es una iniciativa de la Alcaldía de Manizales y en cada uno de los post relacionados a cada uno de los eventos, asimismo en el proceso formativo Ver Anexo 22 - Pantallazos redes sociales y convocatorias
11	Contratar por su cuenta y riesgo el personal profesional y técnico y demás aspectos logísticos que se requieran para la adecuada ejecución del CONVENIO, liberando al municipio de toda responsabilidad frente a ello, ni existirá ningún tipo de subordinación por parte de la Administración Municipal. Hacer seguimiento y evaluación periódica a los asesores, consultores y capacitadores encargados de la intervención, dejando evidencias del proceso y de la las medidas preventivas y/o correctivas que sean del caso.	100	100	Durante el último periodo no se realizaron contrataciones adicionales
12	Permitir la vigilancia y control por parte del MUNICIPIO a través del supervisor que se designe para el efecto	100	100	Se permite la supervisión y se convoca a la secretaría para la participación de las diferentes actividades.
13	Invertir los recursos entregados para la ejecución del presente CONVENIO de conformidad con las normas legales vigentes que le sean aplicables y de acuerdo a lo presentado en la propuesta, reportando igualmente la ejecución presupuestal por fuentes. Anexar certificado de contrapartida en efectivo ejecutada al finalizar el convenio	100	100	Se ha ejecutado 21.550.000 de los recursos aportados por FENALCO, correspondiente al 100% y de los recursos entregados por el municipio se ejecutaron 50.000.000 correspondiente al 100% Ver Anexo 20 - Informe financiero

14	Entregar a la Secretaria de TIC y competitividad, la información de los subcontratos que suscriba para desarrollar el programa, incluyendo los datos referentes a la existencia y representación legal de la entidad con quien contrató y la información de pagos	100	100	Durante el desarrollo del convenio se entregaron los subcontratos realizados
15	Utilizar las herramientas e indicadores que permitan medir el avance y el impacto de cada una de las actividades ejecutadas	100	100	Se tiene la tabla de seguimiento de actividades de la 1 a la 4, orientadas al cumplimiento del cronograma de trabajo
16	Ejecutar el objeto del convenio de acuerdo con la propuesta presentada la cual hace parte integral del convenio y los lineamientos contenidos en el estudio previo	100	100	Se ejecutó de acuerdo con la propuesta presentada y el cronograma definido, con ajustes de fechas de acuerdo a la ejecución
17	Desarrollar con el apoyo de las áreas de comunicaciones de la ALCALDÍA DE MANIZALES, una estrategia de comunicaciones orientada al fomento y divulgación de los participantes e instituciones en cada una de las actividades en los que sean pertinentes. Se buscará posicionar la intervención para promover la comercialización y consumo de cafés especiales de Manizales a través de las páginas web y las redes sociales de las instituciones aliadas, previo consentimiento de las mismas, así como asegurar el uso de la imagen institucional de la alcaldía de Manizales en piezas publicitarias, listados de asistencia y documentos referentes al convenio	100	100	La estrategia de marketing será aprobada por la profesional del área de prensa asignada a la Secretaria de TIC y Competitividad y se ejecutó contando con la participación de la delegada de Pensa

Enunciar los anexos entregados:
Anexos soportes contables

Para constancia de lo anterior, firman la presente Acta en la fecha arriba anotada, los que en ella intervinieron asegurando que no han omitido información y la consignada es veraz.

FIRMA
NOMBRE: GLORIA PATRICIA ARIAS PIMIENTA
C.C. 30.274.764
CONTRATISTA

FIRMA
NOMBRE: AIDA JOHANA YEPEZ TREJOS
C.C. 24348743
INTERVENTOR

FIRMA
MARIA MAGDALENA BUILES GIRALDO.
C.C. 24.623.129
ORDENADOR DEL GASTO