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

CONTRATO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS		CONTRATO DE SUMINISTROS		CONVENIO	X

ACTA №	03
FECHA	30 DE SEPTIEMBRE DE 2025
SECRETARÍA	TIC y Competitividad
PERIODO EVALUADO	23 de agosto al 29 de septiembre de 2025.
CONTRATO O CONVENIO №	2505150676
OBJETO	AUNAR ESFUERZOS TÉCNICOS, ADMINISTRATIVOS Y FINANCIEROS PARA DESARROLLAR PROGRAMA DE FORTALECIMIENTO DEL SECTOR GASTRONÓMICO DE MANIZALES EN DIFERENTES COMPETENCIAS
CONTRATISTA	FEDERACIÓN NACIONAL DE COMERCIANTES EMPRESARIOS FENALCO-SECCIONAL CALDAS
SUPERVISOR(ES)	PAULA ANDREA SANCHEZ GIRALDO
PLAZO DE EJECUCIÓN	EL PLAZO DEL CONVENIO SERÁ DESDE LA SUSCRIPCIÓN DEL ACTA DE INICIO HASTA EL 30 DE NOVIEMBRE DE 2025.
VALOR DEL CONTRATO O CONVENIO	CIENTO CUARENTA Y DOS MILLONES OCHOCIENTOS CINCUENTA Y SIETE MIL CIENTO CUARENTA Y TRES PESOS M/CTE ($142.857.143) de los cuales la ALCALDÍA DE MANIZALES aporta la suma de CIEN MILLONES DE PESOS ($100.000.000) y el CONVINIENTE la suma de CUARENTA Y DOS MILLONES OCHOCIENTOS CINCUENTA Y SIETE MIL CIENTO CUARENTA Y TRES PESOS M/CTE ($42.857.143) que corresponde al 30% del total del convenio.
PRÓRROGAS	No Aplica
SUSPENSIONES	No Aplica
ADICIONES	No Aplica

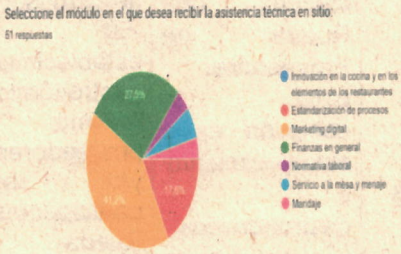
BALANCE DEL CONTRATO O CONVENIO A LA FECHA		
ÍTEM	**PAGOS**	**SALDO**
VALOR TOTAL DEL CONTRATO O CONVENIO	$	$ 100´000.000
ADICIONES	$ 0,00	$ 0,00
VALOR PAGADO ACTAS ANTERIORES	$25.338.408	$ 0,00
VALOR A PAGAR PRESENTE ACTA	$24.661.592	$ 0,00
SALDO	$50.000.000	$ 0,00
TOTAL	$ 100´000.000	$ 100´000.000

VERIFICACIÓN DE OBLIGACIONES				
№	**DESCRIPCIÓN DE LA OBLIGACIÓN**	**ACTIVIDADES REALIZADAS**		**DESCRIPCIÓN DEL CUMPLIMIENTO**
		CANTIDAD	**PORCENTAJE**	

	ACTIVIDADES DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE MANIZALES			
1	Realizar una convocatoria masiva y abierta para la participación en las diferentes líneas de formación y fortalecimiento del sector gastronómico de Manizales. La difusión se llevará a cabo a través de medios electrónicos (redes sociales, correo electrónico, páginas web institucionales) y/u otros canales de comunicación como medios radiales y visitas a empresas del sector. La convocatoria garantizará el acceso equitativo a la información en todas las comunas de la ciudad de Manizales, asegurando una amplia participación en el proceso.	100% de estrategia de Convocatoria masiva: (1 Informe Incluye: Diseño de instrumento para recolección de la información, Establecer estrategia de difusión de la convocatoria, Realizar convocatoria pública para empresas interesadas, Piezas de convocatoria elaboradas, correos electrónicos enviados, canales de comunicación utilizados para la divulgación y)	66%	Fenalco Seccional Caldas reporta para el período evaluado el siguiente avance para la actividad en referencia: Se diseñaron los respectivos formularios a través de Google Docs para las diferentes convocatorias del convenio desarrolladas en el presente período, los cuales contienen los mismos campos de recolección de datos y requisitos de participación para las diferentes actividades. Se realizaron instrumentos para las siguientes actividades: - Convocatoria para la formación en maridaje - Inscripción de establecimientos gastronómicos para la rueda de proveedores Anexo 01: Formularios de inscripción formaciones Se continuó con la estrategia de difusión de las diferentes convocatorias a través de los siguientes medios: ✔ Publicaciones e historias en las redes sociales de FENALCO Caldas (Facebook e Instagram) en colaboración con la Alcaldía de Manizales. ✔ Grupos de WhatsApp empresariales donde se cuenta con la presencia de establecimientos del sector gastronómico. ✔ Llamadas telefónicas a establecimientos del sector. ✔ Medios de comunicación locales. ✔ Correos electrónicos.

				Se llevaron a cabo las convocatorias públicas para las siguientes formaciones: ➢ Maridaje ➢ Rueda de proveedores A través de los medios anteriormente mencionados y dentro de los plazos estipulados. Anexo 02: Evidencias convocatorias
2	Fortalecer las capacidades de mínimo 50 establecimientos vinculados al sector gastronómico de Manizales (distribuidos en 2 grupos de 25 personas), a través de formación en los siguientes temas: a. Marketing digital (Mínimo 6 horas grupales de formación) finanzas en general que incluye costos, gastos, cartera, inventarios. (Mínimo 6 horas grupales de formación) c. Estandarización de procesos. (Mínimo 6 horas grupales de formación) d. Régimen laboral, riesgos, soluciones, cambios en la normatividad. (Mínimo 6 horas	1 Programa de formación. 7 módulos. 44 horas de formación. 50 establecimientos	100%	Fenalco Seccional Caldas reporta para el período evaluado el siguiente avance para la actividad en referencia: **A-<u>Finanzas básicas para establecimientos gastronómicos</u>** Esta actividad se realizó en el tercer informe. **<u>B-Estandarización de procesos:</u>** Esta actividad se realizó en el segundo informe. **<u>C-Régimen laboral, riesgos, cambios en normatividad:</u>** Esta actividad se realizó en el tercer informe. **<u>D-Innovación en la cocina y en los elementos de restaurantes:</u>** Esta actividad se realizó en el segundo informe. **<u>E-Servicio al cliente incluyendo servicio a la mesa y menaje.</u>** Esta actividad se realizó en el tercer informe. **<u>F-Marketing digital:</u>** Esta actividad se realizó en el segundo informe. **<u>G-Maridaje.</u>** Se dictó la formación de maridaje a cargo de Héctor Bernal Sommelier quien cuenta con experiencia en capacitaciones especializadas en servicio al cliente, barras y experiencias

	grupales de formación) e. Innovación en la cocina y en los elementos de los restaurantes. (Mínimo 6 horas grupales de formación) f. Servicio al cliente incluyendo servicio a la mesa y menaje. (Mínimo 6 horas grupales de formación) g. Maridaje. (Mínimo 6 horas grupales de formación) Nota: Una persona NO necesariamente deberá hacer parte de todas temáticas a capacitar.			de café, coctelería, catas de vinos y destilados; aportando un valor formativo y sensorial a cada proyecto en el que participamos. La formación se dictó de la siguiente manera: grupo 1 (martes 26 y jueves 28 de agosto de 2025), grupo 2 (miércoles 27 y jueves 28 de agosto de 2025) y grupo 3 (martes 02 y miércoles 03 de septiembre de 2025) en la Sede gastronomía de la Universidad Autónoma de Manizales, las sesiones se dictaron en un horario de 7:30 a.m. a 10:30 a.m. cumpliendo así con la duración estipulada del módulo (6 horas por grupo), los temas relevantes tratados fueron: Los temas de interés son los siguientes: ✔ Maridaje de fermentados ✔ Maridaje de destilados De acuerdo a la convocatoria pública realizada la cual estuvo abierta desde el 22 de agosto hasta el 01 de septiembre de 2025, se recibieron 55 registros de establecimientos/emprendimientos de la ciudad, de los cuales 50 establecimientos del sector gastronómico asistieron a las formaciones en las fechas y horarios mencionados anteriormente. Posterior a la finalización de la formación, se envió a través del grupo de WhatsApp y a los correos suministrados por parte de ellos, la encuesta de satisfacción para conocer la percepción de los participantes, esta fue diligenciada por 25 de los 50 participantes con lo cual se pueden obtener resultados promedios de percepción a través de las respuestas y opiniones. Anexo 03: Respuestas convocatoria - Listados de asistencia-Registro

				fotográfico-Formulario y respuestas encuesta de satisfacción- Formato base de datos alcaldía.
3	Realizar Asesoría en sitio de trabajo para 50 establecimientos vinculados al sector gastronómico de la siguiente forma: -Mínimo 4 horas de asistencia técnica individual para cada establecimiento, la asesoría debe estar orientada en uno de los temas de formación grupal, con el fin de profundizar los conocimientos. Cada establecimiento gastronómico deberá definir el tema que requiere asesoría.	1 Programa de asistencia técnica. 200 horas total. 50 establecimientos.	5%	Fenalco Seccional Caldas reporta para el período evaluado el siguiente avance para la actividad en referencia: Se diseñó instrumento de Google Docs para realizar la inscripción por parte de los establecimientos gastronómicos de la ciudad que participaron en los diferentes módulos de formación a elegir una de las temáticas de los módulos dictados en el proceso de formación, en el cual desea profundizar a través de asistencia técnica en sitio de trabajo, con una duración de 4 horas, donde el entregable será un plan de acuerdo a las necesidades expresadas por cada uno con profundización en dichos conceptos adaptados al establecimiento. En el momento se cuenta con 50 registros los cuales serán revisados de acuerdo a las asistencias de los módulos. Ya se cuenta con los asesores asignados para la realización de las asesorías para los módulos de Finanzas en general, Marketing Digital y Estandarización de Procesos. A la fecha se cuenta con 50 respuestas, se adjunta gráfica resumen del balance general de las asesorías solicitadas al momento :  Para la presentación de los siguientes informes parciales, Fenalco Seccional Caldas debe incluir lo siguiente:

				Actas de compromiso firmadas por cada empresario donde indican el tema o área en la que solicitó la asesoría. 50 planes de mejora, uno (1) por empresa.
4	Contar con la participación de un Chef de carácter Internacional para desarrollar una sesión de formación de mínimo 4 horas, en cocina especializada.	1 Formación en Cocina especializada 4 horas,	0%	Fenalco Seccional Caldas, reporta que aún no se ha dado inicio a esta actividad. Ya se inició la planeación de la actividad, se realizó un contacto inicial con la oficina de internacionalización del municipio, para lograr establecer contactos iniciales con chefs internacionales radicados en Colombia. La idea de la formación es impulsar la cocina internacional y plasmar todas las técnicas de alta cocina. Dicha actividad se tiene planeada realizar a inicios de noviembre en el Recinto del Pensamiento y contar con la participación de más de 50 participantes. Se deberán incluir para los informes de avance: • Presentaciones • Listados de asistencia • Registro fotográfico. • Informe de satisfacción del nivel de formación
5	Planificar y ejecutar una Rueda de Proveedores para la conexión entre establecimientos gastronómicos y proveedores estratégicos de Manizales y/o de otras regiones, que incluya las siguientes	-1 Rueda de Proveedores desarrollada. -50 establecimientos gastronómicos y mínimo 20 proveedores locales y/o regionales participantes en la Rueda de Proveedores. -1 directorio digital de proveedores -1 actividad de relacionamiento (networking) con los asistentes	100%	Fenalco Seccional Caldas reporta para el período evaluado el siguiente avance para la actividad en referencia: En el tercer informe se evidenció la Recopilación detallada de información sobre compras de insumos, periodicidad de compra, rotaciones, precios, proveedores, Cantidades semanales, localización del proveedor, entre otros, a 50 establecimientos gastronómicos de Manizales. Con el propósito de fortalecer la participación en la Rueda de Proveedores del Sector Gastronómico,

	actividades: a. Recopilación detallada de información sobre compras de insumos, periodicidad de compra, rotaciones, precios, proveedores, cantidades semanales, localización del proveedor, entre otros, a 50 establecimientos gastronómicos de Manizales. b. Consolidación, clasificación y plan de trabajo a seguir para la proveeduría. c. Preparar los establecimientos gastronómicos que participarán en la rueda de proveedores. d. Llevar a cabo un evento de rueda de proveedores para conectar oferta y demanda. Participación de mínimo 50 establecimientos gastronómicos y mínimo 20 proveedores locales y/o regionales. e. Elaborar un directorio digital de proveedores para consulta de los	(oferentes y demandantes) adicional a las citas de negocios programadas.		se realizó una sesión exclusiva de preparación dirigida por El Darling Colectivo, organización con amplia experiencia en procesos de acompañamiento y fortalecimiento empresarial en el sector. El encuentro estuvo orientado a brindar herramientas y recomendaciones para que los establecimientos gastronómicos, en su rol de compradores, aprovecharon al máximo la dinámica de relacionamiento con los aproximadamente 35 proveedores participantes de diversas categorías. En la jornada se contó con la asistencia de establecimientos gastronómicos de la ciudad, quienes respondieron de manera positiva a la convocatoria realizada. Durante el espacio se abordaron los siguientes aspectos: • Estrategias para entablar negociaciones efectivas con proveedores. • Herramientas de comunicación asertiva para optimizar el relacionamiento. • Recomendaciones prácticas para identificar oportunidades de alianza estratégica. • Orientaciones sobre el rol de los compradores en escenarios de conexión empresarial. Los resultados esperados de esta jornada se enfocan en lograr una mejor preparación de los establecimientos para interactuar con los proveedores durante la rueda, incrementando así las oportunidades de establecer relaciones comerciales sólidas y sostenibles, además de garantizar un mayor aprovechamiento de los beneficios del evento en términos de networking, competitividad y fortalecimiento empresarial.

	establecimientos gastronómicos actualizado. f. Realizar actividad de relacionamiento (networking) con los asistentes (oferentes y demandantes) adicional a las citas de negocios programadas. g. Presentar informe de medición de impacto de la rueda de proveedores			La jornada de preparación previa a la Rueda de Proveedores fue un espacio altamente valioso que permitió a los 24 establecimientos gastronómicos asistentes adquirir conocimientos y recomendaciones prácticas para optimizar su participación. Anexo 05 - Asistencia preparación de establecimientos – Registro fotográfico El día 4 de septiembre de 2025 se realizó la Rueda de Proveedores del sector gastronómico en la concha acústica del Ecoparque los Yarumos, contando con 38 Proveedores, 52 establecimientos y personas que asistieron como compradores y un total de 392 citas de negocio realizadas con agenda y networking. Proveedores participantes: En el formulario de inscripción se registraron 38 Proveedores, con las siguientes novedades: • Cancelaron la inscripción las empresas: Fooding SAS, Canizales y Alianza Latinoamericana. • Se inscribieron como Proveedor Villa Clara Importaciones y Kaffe Florida y el objetivo era estar como compradores. • No se presentaron a la rueda ILC (Industria Licorera de Caldas), Benigno Chef y Soluciones Empresariales Bermúdez; quedando 35 proveedores inscritos.El día del evento se presentaron proveedores de los que no se había tenido confirmación como Mac Pollo, Chorivelez, 100% Huevos, Choquarte y Mas campo. Un total de 38 proveedores participantes que fueron logísticamente atendidos con espacios para atención al público más 1 stand para la Mesa Empresarial, logrando optimizar la planimetría con 27 stands y la acomodación de 11 mesas con sillas donde se ubicaron los diferentes proveedores participantes.

				Restaurantes inscritos: En el formulario de inscripción se registraron 58 restaurantes (Anexo 10. Restaurantes inscritos a rueda de proveedores), al hacer la revisión del listado se evidencia: • Burguer Travel y Alimentos la Plancha se inscribieron 2 veces. • Chorivelez, Agromiel y Plaza San Jorge se inscribieron por equivocación como restaurantes y el objetivo era ser proveedores. Con un total de 50 agendas planeadas de los establecimientos gastronómicos inscritos y 392 citas de negocios planeadas, fueron ejecutadas 170 citas de las planeadas representando un 53% de alto potencial que representaron un estimado de ventas de $126.587.000. Participaron alrededor de 50 establecimientos gastronómicos en la rueda de proveedores quienes conocieron e interactuaron con los diferentes productos y servicios que se ofertaron. Se realizaron 222 citas de Networking entre proveedores y establecimientos gastronómicos que no estaban agendados previamente y con establecimientos no inscritos que asistieron a la rueda de proveedores. Anexo 06: Base de datos proveedores y restaurantes - Listados de asistencia proveedores y restaurantes – Registro fotográfico – Planimetría – Agenda – Resultados de citas de negocio – Registro de citas Networking Se construyó una base de datos digital con los proveedores participantes en la rueda, el cual se compartió con todos los establecimientos gastronómicos, el enlace de ingreso es el siguiente:

				https://docs.google.com/spreadsheets/d/19v9auGWTrqi6x06900eheLTkD0WRWoUsWyrE0Tvo7LY/edit?gid=1373526701#gid=1373526701 Anexo 6: Directorio digital-Evidencia envío correo directorio digital Actividad de relacionamiento (networking): La primera actividad de Networking se realizó el pasado 29 de agosto del 2025, después de la presentación inicial y de las orientaciones brindadas por El Darling Colectivo, se llevó a cabo una actividad de relacionamiento con los asistentes, pensada para fortalecer el Networking más allá de las citas de negocios programadas. En esta dinámica, cada uno de los 24 establecimientos gastronómicos tuvo la oportunidad de pasar al frente y presentar su Empresa y producto o servicio a los demás participantes, simulando un ejercicio de venta real. Durante cada intervención, los expertos de El Darling Colectivo, junto con los demás asistentes compartieron observaciones y recomendaciones que permitieron enriquecer el discurso comercial, resaltar los atributos diferenciales y proyectar mayor seguridad en escenarios de negociación. Esta práctica no solo ofreció retroalimentación valiosa, sino que también facilitó un espacio de interacción directa, donde los participantes pudieron conocerse entre sí, generar confianza y explorar posibles sinergias. Gracias a este ejercicio, la jornada de preparación integró un componente dinámico y participativo que permitió a oferentes y demandantes fortalecer sus capacidades de comunicación y

				negociación, al tiempo que se consolidaron vínculos que podrían convertirse en futuras alianzas estratégicas. Por otro lado, durante la rueda de proveedores del 4 de septiembre, se realizaron 222 citas de Networking entre proveedores y establecimientos gastronómicos que no estaban agendados previamente y con establecimientos no inscritos que asistieron a la rueda de proveedores. Esto demuestra que el evento generó atracción de nuevos actores y fomentó relaciones no previstas inicialmente, superando expectativas y permitió vincular actores no previstos. Anexo 07 – Listado de asistencia – Registro fotográfico – Registros Networking Se realizó un formulario general aplicable a compradores y vendedores, acorde a las respuestas recibidas por compradores y proveedores se puede tener la siguiente información: Resultados Cuantitativos: Calificación de la organización • Promedio: 4,4 sobre 5 • La mayoría calificó con 4 y 5, lo que refleja una organización muy bien valorada. Relevancia de los participantes • Más del 90% respondió Sí. • Se percibió una buena pertinencia en la selección de asistentes. Generación de negocios concretos • Más del 80% considera que el evento les ayudará a generar negocios. • Esto indica un alto impacto comercial. Participación en futuras ruedas • Prácticamente el 100% quiere volver a participar.

				• Excelente indicador de satisfacción y fidelización. Aspectos positivos • Clientes nuevos y concretados: varios participantes resaltan que obtuvieron clientes efectivos en el evento. • Networking y alianzas: valoraron mucho el espacio para conocer aliados, relacionarse con otros proveedores y fortalecer contactos. • Reuniones uno a uno: se destacó la puntualidad y la efectividad de las citas. • Visibilidad de marca: oportunidad de dar a conocer productos y empresas. Aspectos a mejorar • Mayor difusión y publicidad: varios pidieron más promoción previa en redes sociales y medios para atraer más clientes. • Número de clientes: se solicitó aumentar la asistencia de compradores y visitantes. • Posibilidad de ventas en sitio: algunos mencionaron que sería útil permitir ventas directas durante el evento. • Tamaño del evento: se percibió como positivo, pero algunos sugirieron hacerlo más grande en futuras ediciones. • Puntualidad de compradores: aunque en general fue buena, hubo menciones a mejorar este aspecto. Conclusiones 1. El evento fue muy bien valorado y cumplió con su objetivo principal: generar clientes y oportunidades de negocio. 2. El networking y la dinámica de reuniones uno a uno fue muy positivo para los participantes. 3. La principal oportunidad de mejora está en la promoción y convocatoria de compradores, para aumentar el impacto comercial. Anexo 08 – Respuestas evaluación del evento – Informe consolidado rueda de proveedores

6	Realizar la coordinación y ejecución de las actividades del programa de fortalecimiento del sector comercio y servicios	6 informes	66.66%	Fenalco Seccional Caldas ha venido realizando la coordinación y ejecución de las actividades planteadas. De acuerdo con lo presentado en cada una de las actividades específicas, se ha venido realizando la coordinación, ejecución y seguimiento de las actividades correspondientes al convenio.
ACTIVIDADES GENERALES DEL CONVINIENTE				
a	Aportar los recursos pactados para la ejecución del Convenio en las condiciones descritas, por valor de CUARENTA Y DOS MILLONES OCHOCIENTOS CINCENTA Y SIETE MIL CUENTO CUARENTA Y TRES PESOS MCT COP ($42.857.143) equivalentes al 30% del valor total del mismo.	100% recursos	61%	Se han ejecutado $25.955.296 de los recursos aportados por FENALCO Caldas, correspondiente al 61%. De acuerdo con el Centro de costos reportado Anexo 9-Informe Financiero
b	Entregar informes parciales mensuales en físico y digital periódicos dentro de los 8 días siguientes a la fecha que indique el acta de inicio en cada periodo evaluado en el cual se presentan las actividades realizadas con la información detallada y un informe final digital	6 informes	66.6%	Fenalco seccional Caldas reporta el siguiente avance en la actividad: Se realizó informe parcial donde se establecen los avances del convenio en el cuarto mes de ejecución. Anexo 09 - Cuarto informe de supervisión – Informe financiero - Soportes de pago cuarto informe

	consolidado por obligaciones.			
c	Una vez remitidas el acta de inicio correspondiente al presente convenio, las actas parciales y de seguimiento y el acta final y de liquidación, el conveniente tendrá máximo dos días para devolverla firmada.	6 informes	66.6%	Se han realizado Informe de supervisión No 1 , No 2 , No 3 y No 4 y Acta de pago No 1 , No2 y No 3
d	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 de este. Lo anterior con el fin de cumplir estrictamente con lo estipulado en el Decreto 103 de 2015 en sus artículos 6 y 7.	1 Garantía aprobada	100%	Fenalco seccional Caldas presentó las Garantías establecidas para la suscripción del convenio en referencia, las cuales fueron aprobadas en la plataforma SECOP 2, bajo los siguientes códigos. CO1.WRT.17112099 CO1.WRT.17112166
e	Cumplir con las obligaciones con el sistema de seguridad social, riesgos profesionales, pensiones y aportes a las cajas de compensación familiar, ICBF y SENA cuando a ello haya lugar, para lo cual	6 informes	66.66 %	Se anexa paz y salvo de parafiscales de FENALCO Anexo 10 - Paz y salvo de parafiscales – Planilla Seguridad Social

	deberán presentar con el informe parcial, certificado de paz y salvo firmado por el revisor fiscal con una vigencia no superior a 30 días.			
f	Contratar por su cuenta y riesgo el personal profesional y técnico y demás aspectos logísticos que se requieran para la adecuada ejecución del CONVENIO, liberando al municipio de toda responsabilidad frente a ello, ni existirá ningún tipo de subordinación por parte de la Administración Municipal. Hacer seguimiento y evaluación periódica a los asesores, consultores, capacitadores y conferencistas encargados de la intervención, dejando evidencias del proceso y de las medidas preventivas y/o correctivas que sean del caso.	6 informes	66.6%	Fenalco Caldas ha contratado por su cuenta y riesgo el personal profesional y técnico y demás aspectos logísticos que se han requerido para la adecuada ejecución del CONVENIO.

g	Permitir la vigilancia y control por parte del MUNICIPIO a través del supervisor que se designe para el efecto.	6 informes	66.6%	Fenalco Seccional Caldas ha permitido la vigilancia y control por parte del MUNICIPIO a través del supervisor designado para el efecto.
h	Invertir los recursos entregados para la ejecución del presente CONVENIO de conformidad con las normas legales vigentes que le sean aplicables y de acuerdo con lo presentado en la propuesta, reportando igualmente la ejecución presupuestal por fuentes. Anexar certificado de contrapartida en efectivo ejecutada al finalizar el convenio.	100% recursos	50%	En el informe financiero presentado por parte de Fenalco Seccional Caldas, se reporta el centro de costos a través del cual se administra el convenio es FORTALECIMIENTO GASTRONÓMICO En el informe financiero presentado por parte de Fenalco Seccional Caldas, se reporta ejecución de recursos aportados por la Alcaldía de Manizales para el período evaluado, por valor de $24.661.592 Se presenta factura por valor de $24.661.592 El valor ejecutado acumulado es de $50.000.000, correspondiente al 50% Anexo 9 Informe Financiero
i	Entregar a la Secretaría 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, para	6 informes	66.66%	Fenalco Caldas ha contratado por su cuenta y riesgo el personal profesional y técnico y demás aspectos logísticos que se han requerido para la adecuada ejecución del CONVENIO. No reporta en el informe subcontratos específicos.

	ser publicados en el SECOP II.			
j	Utilizar las herramientas e indicadores que permitan medir el avance y el impacto de cada una de las actividades ejecutadas.	6 informes	66%	En el informe presentado por parte de Fenalco Seccional Caldas, se realiza seguimiento a los indicadores de acuerdo al cuadro presentado en la propuesta, los indicadores son los siguientes: - 8 convocatorias realizadas en las formaciones mencionadas en el siguiente ítem - 50-52-50-56-50-50-55-50 registros en formato de base unificada Alcaldía" - 7 formaciones realizadas con sus correspondientes entregables -Marketing Digital (50 establecimientos) -Estandarización de procesos (52 establecimientos) -Innovación en la cocina y en los elementos de los restaurantes (50 establecimientos)" -Finanzas (56 establecimientos) -Normativa laboral (50 establecimientos) -Servicio a la mesa y menaje (50 establecimientos) -Maridaje (50 establecimientos) - 1 Rueda de proveedores ejecutada Anexo 11 - Cuadro de indicadores
k	Ejecutar el objeto del convenio de acuerdo con la propuesta presentada la cual hace parte integral del convenio y los lineamientos contenidos en el estudio previo.	100% propuesta ejecutada	56%	Se realiza un promedio de avance de acuerdo con las 6 actividades específicas principales

I	El conveniente debe darle aplicación al artículo 50 de la ley 2195 de 2022, por medio de la cual se adoptan medidas de transparencia, prevención y lucha contra la corrupción, cuando ésta le sea atribuible.	100% recursos	50%	En el informe financiero presentado por parte de Fenalco Seccional Caldas, se reporta el centro de costos a través del cual se administra el convenio es FORTALECIMIENTO GASTRONÓMICO En el informe financiero presentado por parte de Fenalco Seccional Caldas, se reporta ejecución de recursos aportados por la Alcaldía de Manizales para el período evaluado, por valor de $24.661.592 Se presenta factura por valor de $24.661.592 El valor ejecutado acumulado es de $50.000.000, correspondiente al 50%

m	Desarrollar una estrategia de comunicaciones orientada al fomento y divulgación de los participantes e instituciones en cada una de las actividades en los que sean pertinentes. Se buscará asegurar el uso de la imagen institucional de la alcaldía de Manizales en piezas publicitarias, listados de asistencia y documentos referentes al convenio.	1 Estrategia de comunicaciones desarrollada al 100%	66.66%	Se viene desarrollando del plan de comunicaciones en las diferentes redes sociales (Instagram – Facebook) a través de la divulgación de piezas y videos. De acuerdo a la parrilla de comunicaciones y de marketing digital se realizaron las siguientes acciones: Publicaciones en redes sociales (7) Historias en redes sociales (36) Dichas publicaciones se han realizado tanto en la Fan Page de Facebook e Instagram de FENALCO Caldas, las cuales cuentan actualmente con 12.000 y 5.700 seguidores respectivamente. Anexo 12 - Informe Marketing Digital

El Supervisor certifica que el contratista está ejecutando las obligaciones y el objeto contractual, de conformidad con lo pactado. 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: OSCAR JAHIR VILLEGAS DUQUE** **C.C. 75.087.371 de Manizales** **CONTRATISTA**	**FIRMA** **NOMBRE: PAULA ANDREA SÁNCHEZ GIRALDO** **C.C. 24.347.258 de Manizales** **SUPERVISOR**