INFORME DE SUPERVISIÓN Y/O INTERVENTORÍA PARA CONTRATOS

CONVENIO DE ASOCIACIÓN NO. 2601270558 SUSCRITO ENTRE EL MUNICIPIO DE MANIZALES Y LA CÁMARA DE COMERCIO DE MANIZALES POR CALDAS

Objeto: Aunar esfuerzos técnicos, administrativos y financieros para ejecutar una estrategia de promoción para el posicionamiento de ciudad como destino de inversión año 2026.

No.	ACTIVIDAD	META	AVANCE	PORCENTAJE DE AVANCE
1	Realizar un mapeo de potenciales inversionistas nacionales e internacionales para ser contactados por parte de la agencia y construcción de propuestas de valor de Manizales para gestión de atracción de inversión.	80 empresas contactadas efectivamente (con respuesta) y con potencial de invertir en Manizales. 4 propuestas de valor actualizadas y/o construidas de los sectores: Metalmecánica, Agroindustria, TI y Turismo.	**LEADS CONTACTADOS CON RESPUESTA:** Durante el mes de febrero se priorizó el análisis del mercado de México como parte de la estrategia de preparación de las misiones internacionales, iniciando el proceso de identificación de empresas con potencial de expansión hacia Colombia y otros mercados de Latinoamérica. Para ello, se estructuró una metodología de segmentación basada en Lead Scoring, clasificando las empresas según su nivel de prioridad estratégica de la siguiente manera: 1. **Nivel A (Alta prioridad):** se incluyen compañías con procesos activos de expansión internacional, presencia previa en mercados latinoamericanos y estructuras organizacionales que cuentan con áreas de expansión o estrategia corporativa. 2. **Nivel B (Media prioridad):** se ubican empresas exportadoras que aún no cuentan con presencia física internacional. 3. **Nivel C (Exploratorias):** corresponde a empresas con crecimiento relevante en el mercado nacional, pero sin procesos claros de internacionalización. A la fecha, se ha avanzado en la validación del Nivel A mediante la revisión de rankings empresariales de México, identificando cuatro compañías con potencial estratégico. El ranking analizado contiene aproximadamente 200 empresas, de las cuales se han revisado 19, por lo que se continúa con este proceso de identificación para la primera misión internacional del 2026: Ciudad de México, del 18 al 21 de mayo. Adicionalmente, en articulación con el área de registro de la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas, se adelantó el contacto efectivo con la empresa Lenkor Seguridad LTDA,	5%

			como parte del fortalecimiento de la estrategia de generación de leads empresariales. **PROPUESTAS DE VALOR:** Durante el mes de febrero se avanzó en el proceso de actualización y fortalecimiento del esquema de propuesta de valor de Manizales, incorporando mejoras metodológicas y ampliando el alcance sectorial del instrumento, con el propósito de consolidar una herramienta más estratégica para la atracción de inversión en la ciudad. En esta nueva fase se definió la actualización de la propuesta de valor en su versión 3.0, incluyendo la incorporación de un nuevo sector priorizado denominado **Turismo**, para el cual se está realizando la recopilación de información relevante basada en atributos territoriales y criterios de competitividad, mediante el análisis de fuentes secundarias y la validación progresiva con actores del sector. De manera complementaria, y como parte del proceso de mejora estructural de la propuesta, se está construyendo una matriz de Atributos y Criterios relevantes para cada uno de los sectores priorizados: Agroalimentos, Tecnologías de la Información (TI), Metalmecánica y Turismo. Esta matriz busca organizar información cuantitativa y cualitativa que permita sustentar comparativamente las ventajas territoriales, incorporando además testimonios del sector empresarial local y de inversionistas consolidados que llevan décadas operando desde la ciudad gracias a sus condiciones competitivas. Estos testimonios se están integrando como evidencia empírica que respalda la narrativa de posicionamiento territorial. La propuesta de valor será rediseñada como un instrumento analítico y segmentado, sustentado en datos, ponderaciones e información verificable, permitiendo alinear de manera más precisa los atributos territoriales con las necesidades específicas de cada industria. Este enfoque facilitará mejorar el posicionamiento frente a inversionistas potenciales y fortalecer los procesos de promoción económica. Adicionalmente, en esta nueva versión se incluirán testimonios reales como soporte cualitativo, y se establecerá una diferenciación metodológica clara entre los factores mínimos indispensables para que una empresa considere la localización y aquellos atributos que representan ventajas competitivas adicionales, con el fin de mejorar la claridad estratégica y la capacidad argumentativa del instrumento. Se adjunta:	

			Anexo 1.1. Leads contactados con respuesta febrero 2026 Anexo 1.2. Leads misión México mayo 2026 Anexo 1.3. Estrategia actualización propuesta de valor 3.0. Anexo 1.4. Matriz evaluación sector metalmecánico propuesta de valor 3.0.	
2	Desarrollar agendas comerciales o la participación en eventos nacionales e internacionales para la captación de nuevos inversionistas para Manizales.	4 misiones nacionales internacionales. Tasa de conversión de mínimo 10% de contactos efectivos en las agendas comerciales reportadas, que manifiesten un interés probable de invertir en Manizales. Mínimo 3 inversionistas instalados nuevos y/o reinversiones realizadas en Manizales en el año 2026.	Se concreta la primera misión internacional del 2026, esta primera agenda se desarrollará en la Ciudad de México del 18 al 21 de mayo, en donde se explorarán oportunidades de inversión en los sectores de: 1. Turismo 2. Agroindustria 3. Metalmecánica 4. TI Adicional, se revisarán oportunidades en el sector de retail, rubro que dinamiza en gran medida las economías a las que impacta, y que en general, cuenta con tiempos más cortos de inversión que los demás sectores. Por otro lado, se define el cronograma de misiones, con la programación de las misiones a participar, en el cual se indican fechas probables y agenda, con su descripción, sector y justificación para su participación. Se adjunta cronograma. Anexo 2.1. Cronograma misiones 2026	0%
3	Ejecutar la estrategia de marketing digital para la promoción de Manizales como destino de inversión, a través del diseño de piezas y la producción de material audiovisual para publicación.	1 estrategia de comunicaciones para la promoción de Manizales como destino de inversión.	No se reportan avances en este rubro, ya que la líder de comunicaciones se reintegrará a la agencia a partir del 2 de marzo de 2026.	0%
4	Desarrollar agendas locales con inversionistas y	3 visitas apoyadas y su organización.	No se reportan avances en este rubro.	0%

	eventos para inversionistas instalados - networking			
5	Desarrollar y ejecutar un evento de ciudad con los directores de las cámaras de comercio binacionales que tengan potencial de desarrollar oportunidades de negocios y de inversión en Manizales.	1 evento realizado. Mínimo 3 cámaras Binacionales participantes. Mínimo 10 empresas invitadas (pertenecientes a los sectores estratégicos) al encuentro. Mínimo un ejercicio de relacionamiento realizado en el marco del evento entre los empresarios locales y los representantes de las cámaras binacionales.	El "Primer Encuentro Bilateral de Cámaras y Ciudades: Manizales Nodo Global" es una iniciativa conjunta entre la Alcaldía de Manizales (Secretaría de TIC y Competitividad y Oficina de Internacionalización) e Invest in Manizales, orientada a consolidar a la ciudad como plataforma estratégica de inversión y exportación. El evento busca conectar el ecosistema empresarial local con cámaras binacionales —como AmCham Colombia y sus pares del Reino Unido y Europa— para posicionar la oferta exportadora de las pymes, presentar proyectos ancla de ciudad como Aerocafé y la PTAR Los Cámbulos ante potenciales socios estratégicos, y promover los incentivos competitivos del territorio, como la exención del 100% de ICA. La agenda contempla paneles de mercado, rueda de negocios 1:1, visitas técnicas empresariales y espacios de networking de alto nivel, con metas claras de generación de contactos efectivos, atracción de inversión extranjera directa y cierre de oportunidades concretas para el periodo 2026–2027. La fecha propuesta para la realización del evento es el 21 de agosto de 2026 y con un único objetivo general, que es el de consolidar a Manizales como nodo global de inversión y exportación, conectando el ecosistema empresarial local con las cámaras binacionales para generar oportunidades de negocio y atraer capital hacia proyectos estratégicos de ciudad. Avances sostenidos: 1. **Reunión de coordinación con el equipo de la Alcaldía de Manizales:** se llevó a cabo una reunión con el equipo de la Alcaldía de Manizales, Oficina de Internacionalización y Secretaría de TIC y Competitividad, con el objetivo de definir y aclarar los lineamientos requeridos para la organización del evento de cámaras binacionales. Este encuentro permitió establecer las directrices necesarias para el adecuado desarrollo de la actividad. 2. **Elaboración del presupuesto base:** con base en el presupuesto inicial de $15.000.000 asignado en el marco del convenio, se procedió a la construcción de un presupuesto base que cubre los costos estimados para la ejecución del evento, asegurando una	5%

			planificación financiera clara y coherente con los recursos disponibles. 3. **Ajustes al presupuesto según requerimientos y Sugerencias:** El presupuesto fue ajustado, teniendo en cuenta un escenario adicional, sujeto a búsqueda de patrocinadores, el cual abarcaría ítems adicionales, como por ejemplo, la llegada de 2 personas por cámara invitada. El presupuesto aprobado para la presente actividad en el marco de este convenio suscrito, es de COP $15.000.000. Sin embargo, teniendo en cuenta el nuevo escenario propuesto, este ascendería a COP $30.000.000. El presente evento se encuentra sujeto a aprobación final del Alcalde para su realización. Se adjunta: Anexo 4.1. Propuesta encuentro cámaras binacionales Anexo 4.2. Presupuesto evento cámaras binacionales	

Anexo 1.1. Leads contactados con respuesta febrero 2026

	LEADS CONTACTADOS CON RESPUESTA								
#	Nombre y Apellido	Empresa	Sector	Correo	contactado por	Origen	Efectivo	Primer contacto	instalado
1	Jhon salazar	Lenkor Seguridad LTDA	seguridad	jhon.salazar@lenkorseguridad.com	Jose	Estrategia registro	si	enero	si

Anexo 1.2. Leads misión México mayo 2026

Matriz de identificación de Estado potenciales
Investor Intelligence
2026

Nombre	Sector	Naturaleza Empresa (Privada/Pública/Mixta/Otra)	Volumen de Importación	País de Origen	Ciudad	¿Exporta? (Sí/No)	Presencia Internacional (Países)	Solución de Exposición (Inversión, Alianza media, etc.)	Nivel Local (A/M/C)	Nombre del Contacto	Cargo	Web	Email	Location	Estado del Contacto (No contactado/En seguimiento/Reunión agendada)	Interés Estimado	Observaciones
Ab	Agroindustria	Privada	1,5K mil colaboradores	Nacional	COLAB	Sí, a más de 100 países	Sí, sin evidencia que cuentan con plantas o CEDIS en otros países	Grupo Modelo, parte de AB InBev, impulsa su presencia en Colombia mediante la expansión de tecnología en puntos de venta y la observación de nuevos estilos como Corona. Enfoque de Mercado: La compañía busca consolidar la presencia de sus servicios premium y fortalecer su red de distribución, aprovechando en la infraestructura de AB InBev para aumentar el engagement y ventas en el país.				https://www.grupomodelo.com/						Con el fin de diferenciar identificación y perfil de empresa en Alfabeto. Si la empresa está incluyendo la Alfabeto en el diferencial de oportunidad de la nueva materia. Carolina Cabrera Cano
Bi	Agroindustria	Privada	100 mil colaboradores	Nacional	COLAB	Sí	Sí, opera en más de 24 países	Bimbo tiene una estrategia de expansión agresiva (2023-2028) para sus operaciones en México, Norteamérica, Europa y Latinoamérica.		Paula Pacheco Monroy	gerente de Asuntos Corporativos, Comunicaciones y Relaciones Institucionales Latin Centro de Bimbo						Grupo Bimbo mantiene una agresiva estrategia de expansión global, enfocándose para el 2026 en fortalecer sus marcas en México (+20% en ventas), Norteamérica (+8% en ventas) y Europa (+5% en ventas), además de impulsar sus innovaciones comerciales en Norteamérica (+5% en ventas) y Europa (+5% en ventas). Sudamérica y China, aprovechando el creciente
Ni	Agroindustria	Privada	3,000 en Colombia +2,500 a nivel mundial	Nacional	COLAB	Sí	Bogotá (Colombia)	Grupo Nutresa fortalece su presencia en Colombia mediante la búsqueda activa de alianzas con la universidad local y la expansión de sus marcas, consolidando su compromiso con la sostenibilidad. La empresa mexicana, dueña de marcas como McCormick y Kuromi, enfoca su crecimiento en la región a través de la diversificación y la innovación, reconociendo inversiones para aumentar su capacidad de producción y red de distribución en 2025.									
-	Agroindustria	Privada	+30 mil colaboradores	Nacional	COLAB	Sí	Sí, no se encuentra evidencia que tengan presencia en Colombia	Para 2025–2026, Grupo Lala busca consolidar su liderazgo en Latinoamérica mediante la diversificación hacia bebidas funcionales, alternativas lácteas y productos saludables (ej. leches orgánicas), impulsando la sostenibilidad y el e-commerce. Aunque los reportes recientes de expansión de capacidad se centran más en México, Estados Unidos y Brasil, la compañía mantiene un enfoque estratégico en fortalecer sus operaciones en Centroamérica y mejorar la eficiencia en toda la región									Empresa líder en alimentos lácteos con operaciones en México, Brasil, Estados Unidos y Centroamérica, reconocida por marcas como Lala. Con más de 70 años en el mercado, cuenta con certificación Q1000 para control de distribución, asegurando que sus productos mantengan

Anexo 1.3. Estrategia actualización propuesta de valor 3.0.

Propuesta de Estrategia para el fortalecimiento de la Propuesta de Valor 3.0 de Invest In Manizales

Objetivo

Actualizar y robustecer la Propuesta de Valor 3.0 mediante evidencia cuantitativa y cualitativa proveniente de empresas instaladas en la ciudad, organizando la información de forma sectorial y estratégica para mejorar su uso en procesos de atracción de inversión.

ESTRATEGIA PARA LA CAPTACIÓN DE STORYTELLING

1. Priorización de empresas para levantamiento de testimonios

- Tomar como base el listado de empresas instaladas (filas 7 a 46 del consolidado histórico).
- Clasificar las empresas por **sector económico** (ej. servicios, industria, tecnología, BPO, manufactura, etc.).
- Definir criterios de priorización, por ejemplo:
    - Nivel de generación de empleo.
        - ✓ Alta: +50 empleos generados
        - ✓ Media: 20-50 empleos generados
        - ✓ Baja: < 20 empleos generados
    - Antigüedad en la ciudad.
        - ✓ Alta: + 10 años
        - ✓ Media: 5-10 años
        - ✓ Baja: < 5 años
    - Potencial de storytelling (expansión y/o reinversión)

Resultado esperado: Una lista priorizada de empresas para entrevistas cortas orientadas a recoger testimonios estratégicos.

Herramienta: Excel: Base de datos de las empresas instaladas.

Metodología: Asignar puntaje de acuerdo al nivel de prioridad (Alta, media y baja) para determinar las empresas más relevantes por sector.

2. Levantamiento de testimonios empresariales

Realizar entrevistas estructuradas (formato corto y replicable) enfocadas en:

- Factores de decisión para instalarse en Manizales.
- Ventajas competitivas encontradas.
- Resultados obtenidos (empleo, crecimiento, productividad).

- Relación con talento humano.
- Experiencia institucional.

Esto permitirá construir **evidencia narrativa real,** clave para fortalecer la credibilidad de la propuesta.

REORGANIZACIÓN DE LA PROPUESTA DE VALOR EN CATEGORÍAS ESTRATÉGICAS

Se propone estructurar la Propuesta de Valor en cuatro bloques principales:

a. Ubicación estratégica

- Conectividad.
- Costos operativos.
- Calidad de vida.
- Seguridad

b. ¿Por qué Manizales y Caldas?

- Las cinco razones Por qué invertir en Manizales y Caldas.

c. Indicadores duros

- Costos laborales.
- Disponibilidad de talento.
- Indicadores de ciudad y departamento: Premios y reconocimientos.

d. Evidencia empresarial (testimonios)

- Testimonios generales o casos de éxito de inversionistas o empresarios de la ciudad (ejemplo: Super de Alimentos).

e. Enfoque sectorial prioritario

Para cada sector:

- Ventajas específicas.
- Indicadores clave.
- **Testimonios del sector: Se puede incluir los testimonios de acuerdo al sector priorizado.**

Anexo 1.4. Matriz evaluación sector metalmecánico propuesta de valor 3.0.

MATRIZ DE ANÁLISIS DE ATRIBUTOS Y CRITERIOS SECTORIALES
PROPUESTA DE VALOR INVESTIN MANIZALES VERSION 3.0

METALMECÁNICA

Categoría estratégica	Atributo	Criterios	Indicador sugerido	Fuente de información	Escala (1-5)	Peso (%)	Puntaje ponderado	Observaciones
Humano	Disponibilidad de técnicos y profesionales	Productividad laboral	Unidades producidas/Nu´mero de empleados					
Humano	Disponibilidad de técnicos y profesionales	Disponibilidad de talento	Nº egresados metalmecánicos/año	Universidades / SENA				
Humano	Disponibilidad de técnicos y profesionales	Rotación laboral	Rotación de empleados anual	Investigación F. Primaria				< 10% = Muy estable 10–20% = Normal 20% = Alta rotación
ria	Experiencia sectorial	Número de empresas con más de 10 años operando	% trabajadores con experiencia >3 años	Clúster de metalmecánica		10		Know how técnico acumulado mide la madurez operativa del sector, no solo su antigüedad.
o exterior	Experiencia sectorial	Empresas exportadoras o con proyectos complejos		Clúster de metalmecánica				
ria	Experiencia sectorial	Especialización productiva	# de subsectores consolidados	Clúster de metalmecánica				
uctura	Disponibilidad de suelo industrial	Disponibilidad en parques industriales o zonas logísticas	Nº parques industriales activos	Alcaldía / inmobiliarias		8		Si es posible, calcular el precio del suelo industrial por m2
uctura	Calidad energética	Estabilidad del voltaje (importante para CNC)	SAIDI (horas promedio de interrupción/año) SAIFI (frecuencia de interrupciones)	Empresas de servicios		7		
ıs	Costos de transporte	Costo promedio transporte terrestre ($/ton)	$/tonelada promedio	Estudios logísticos		8		
ıs	Conectividad a mercados	Tiempo de traslado hacia principales mercados nacionale	Tiempo a principales ciudades	Análisis geográfico		7		
perativos	Costo laboral promedio	Salario promedio sectorial	Salario promedio Manizales / Salario promedio nacional	DANE, Encuestas empresariales o Cámaras de comercio		5		
perativos	Costos energéticos	Costo de kWh	$/kWh Industrial	Empresas de energía		5		
perativos	Costo de adquisición de materia prima y/o insumos	Precio promedio de acero y otros metales vs promedio nacional.	$/kg acero estructural Manizales vs Promedio nacional			3		**suele ser un factor crítico, porque en muchos subsectores metalmecánicos los materiales representan entre 40% y 70% del costo total de producción.
perativos	Costo de adquisición de materia prima y/o insumos	Cercanía a distribuidores de acero.	Tiempo promedio de abastecimiento (días)					
perativos	Costo de adquisición de materia prima y/o insumos	Costos logísticos de abastecimiento.	Nº de proveedores regionales					
perativos	Costo de adquisición de materia prima y/o insumos	Tiempos de entrega de materias primas.	Tiempo promedio de materias primas					
empresarial	Certificaciones	Certificaciones	% empresas con ISO	Cámaras de comercio		2		
Institucional	Incentivos a la inversión	Incentivos a la inversión	Nº incentivos activos	Alcaldía / Gobernación		5		

Anexo 2.1. Cronograma misiones 2026

Cronograma misiones Invest in Manizales 2025				
No.	**Mes**	**País/Ciudad**	**Objetivo**	**Descripción - justificación**
1	Mayo	México	Misión enfocada en turismo. También se revisarán oportunidades con los sectores de: agroindustria, TI y metalmecánica.	México es el segundo receptor de IED en América Latina y uno de los principales emisores de inversión hacia el exterior. Su fortaleza en manufactura automotriz (3,9 millones de vehículos/año), maquiladoras especializadas (+6.500 empresas), tecnología digital (95% de penetración móvil y fuerte crecimiento en IA, ciberseguridad y 5G) y crecimiento de cadenas y de operadores de hoteles, lo convierte en un caso estratégico para Manizales. Todo ello México y Colombia convergen a El Bajío como principal polo comercial, se abre una oportunidad concreta de complementariedad productiva y desarrollo de modelos tipo Agropark (referencia Querétaro) para café, aguacate, cacao y cítricos.
2	Junio - Julio	Brasil	Macrorrueda internacional - Sao Paulo. Se revisarán oportunidades con los sectores de: turismo, agroindustria, TI y metalmecánica.	Brasil representa el mayor mercado de IED de América Latina y líderes geográficos globales. São Paulo es el ecosistema económico más diversificado de la región, con fuerte presencia en transformación digital, fintech y manufactura. Brasil impulsa inversión intrarregional para expansión comercial y diversificación geográfica, lo que representa una oportunidad directa para Manizales como plataforma de entrada andina. En agroindustria, la afinidad productiva (café, cítricos, cacao) facilita alianzas en transformación de valor agregado y exportación. En TI, São Paulo se consolida como hub regional de servicios digitales, lo que permite atraer centros de desarrollo o back office hacia Manizales con costos competitivos.
3	Agosto - Septiembre	Chile, España, Países Bajos	Misión con enfoque en TI, turismo y agro.	**1. Chile (Santiago):** tercera economía receptora de IED en la región y presenta un crecimiento proyectado del 2,5% en su sector TIC. Santiago concentra el 83% de las empresas TI del país. Existe una alta demanda de talento en IA, ciencia de datos y ciberseguridad, áreas en las que Manizales cuenta con capital humano competitivo. Chile busca fortalecer ecosistemas de innovación digital y servicios en la nube, lo que abre espacio para exportación de servicios " desde Manizales. **2. España (Madrid):** uno de los principales inversionistas europeos en Colombia y puerta cultural de entrada al mercado europeo y latinoamericano. Sus empresas cuentan con amplia presencia en infraestructura, energías renovables, servicios digitales y agroindustria. La afinidad cultural, el idioma y la experiencia española en internacionalización de pymes facilitan procesos de conversión y adopción hacia América Latina. Representa una oportunidad para atraer capital en servicios tecnológicos y agroindustria transformada con valor agregado. **3. Países Bajos (Amsterdam):** tercer socio comercial de Colombia y principal destino europeo de exportaciones agrícolas colombianas. Sundrown (Brainport) es referente en alta tecnología e industria 4.0, mientras Amsterdam es hub fintech y digital europeo. Además, Wageningen lidera innovación agroalimentaria (Food Valley). El mercado neerlandés demanda flores, aguacate Hass, banano y limón Tahití, productos estratégicos para Caldas y Manizales. Su liderazgo en logística (Puerto de Rotterdam) lo posiciona como aliado clave para fortalecer exportaciones y atraer inversión en agroindustria sostenible y tecnología agrícola.
4	Octubre - Noviembre	Alemania, Italia, Bogotá, Medellín, Cali, Barranquilla	Misión con enfoque en TI, turismo y agro.	**2. Alemania (Stuttgart):** líder europeo en metalmecánica e industria 4.0. Stuttgart concentra el cluster automotriz e industrial más importante del país. Alemania importó USD 16,6 millones desde Caldas (principalmente productos agrícolas). Su ecosistema Mittelstand y su demanda constante de proveeduría especializada representan una oportunidad para atraer manufactura complementaria y transferencia tecnológica hacia Manizales. **2. Italia (Roma, Milán):** posee un tejido sólido de pymes industriales especializadas en maquinaria, agroindustria transformada y diseño industrial. Su modelo de distritos industriales es altamente replicable en territorios intermedios como Manizales. Italia busca expansión hacia América Latina, especialmente en agroindustria (café), alimentos procesados y manufactura ligera, sectores compatibles con la estrategia productiva de Manizales. **3. Bogotá:** concentra más del 50% de la IED que ingresa al país y es el principal hub corporativo nacional. La agenda permitirá identificar empresas en proceso de expansión regional que puedan descentralizar operaciones hacia Manizales, especialmente en BPO, servicios compartidos y manufactura especializada. **4. Medellín:** referente nacional en innovación y transformación digital. Su ecosistema de startups y empresas tecnológicas puede encontrar en Manizales una plataforma complementaria de talento y costos competitivos para expansión de operaciones. **5. Cali:** nodo industrial del suroccidente colombiano con fuerte presencia agroindustrial y logística hacia el Pacífico. Representa oportunidad para alianzas productivas y atracción de inversión empresarial que busque diversificación geográfica. **6. Barranquilla:** uno de los principales polos industriales y portuarios del Caribe colombiano. Su dinamismo en zonas francas y logística internacional abre oportunidades para estructurar encadenamientos productivos con empresas exportadoras interesadas en establecer operaciones complementarias en el Eje Cafetero.

Anexo 4.1. Propuesta encuentro cámaras binacionales.pdf

MZL Manizales del alma | ALCALDÍA DE MANIZALES
Oficina de Internacionalización

Propuesta Técnica V2: Cumbre de Cámaras Binacionales

Nombre sugerido del evento

"Primer Encuentro Bilateral de Cámaras y Ciudades: Manizales Nodo Global".

Fecha: (21 de agosto)

Lema orientador

La agenda ha sido diseñada para que el Alcalde sea el protagonista técnico, resaltando que en Manizales *"lo público es sagrado, pero el privado es el motor de la riqueza"*

Objetivo General

Consolidar a Manizales como nodo global de inversión y exportación, conectando el ecosistema empresarial local con las cámaras binacionales para generar oportunidades de negocio y atraer capital hacia proyectos estratégicos de ciudad.

Objetivos Específicos

- **Posicionar la oferta exportadora:** Transferir información de valor a las pymes locales sobre requisitos de entrada a mercados estratégicos como EE. UU. y Reino Unido.
- **Atracción de IED:** Presentar los proyectos ancla (Aerocafé, Manizales Arena, PTAR Los Cámbulos) ante los directores de las cámaras binacionales para identificar potenciales socios estratégicos o financiadores.
- **Fortalecer la confianza empresarial:** Resaltar los incentivos tributarios (100% exención de ICA) y la estabilidad jurídica de Manizales como la mejor ciudad para vivir y hacer negocios.
- **Generar resultados medibles:** Ejecutar una rueda de negocios (matchmaking) curada con citas 1:1 pre-agendadas entre empresarios locales y actores internacionales.

Agenda Preliminar

Hora	Actividad	Detalle Estratégico
10:00	**Apertura Institucional**	Palabras del Alcalde junto a Embajadores (EE. UU. o Reino Unido).
10:15	**Keynote: Manizales Exporta**	El Alcalde presenta indicadores: 9% de desempleo, exención del 100% de ICA y el sello ONU-Hábitat, Otros sellos de Ciudad
11:00	**Panel 1: Oportunidades por Mercados**	Conversación entre el Alcalde, AmCham y cámaras de México, España y Reino Unido (las que se prioricen)
12:15	**Almuerzo de Networking**	Encuentro privado con los directores de las **10-15 industrias más importantes** de la ciudad para buscar encadenamientos.
14:00	**Rueda de Negocios 1:1**	Sesiones de *matchmaking* para empresarios locales (café, TI, metalmecánica).
14:00	**Agenda Paralela (Alcalde)**	**Visitas Técnicas** con agregados comerciales a las plantas de **Super de Alimentos y Riduco**.
17:30	**Cierre y Pasos a seguir**	Secretario TIC y Cámara de Comercio /Invest in Manizales.

Presupuesto

Rubro	Valor Aproximado	Justificación Técnica
Logística y Sede (Salón Carriquí)	$1.792.750	Espacio de alto nivel en el Recinto del Pensamiento.
Transporte (Aéreo y Terrestre)	$6.600.000	Tiquetes para líderes de cámaras + agregado comercial + Embajador (Bogotá-Pereira) y traslados internos.
Alojamiento (Hotel Estelar)	$2.844.576	Pernoctación para fomentar agendas comerciales extendidas.
Catering y Alimentación	$5.125.000	Incluye el almuerzo de networking con las 15 industrias ancla.
Montaje, Pantallas y Decoración	$5.500.000	Brandeo institucional.
Prensa en Diarios Económicos	**$4.000.000**	Pauta en *La República* o *Portafolio* para visibilidad nacional.
Kits, Souvenirs y Material Técnico	$1.340.000	Café de origen y QR con la ruta exportadora de Manizales.
Imprevistos y Protocolo	$2.797.674	Ajustes de última hora y logística de visitas a plantas.
TOTAL	**$30.000.000**	

Indicadores de Producto (Gestión)

- **Número de Cámaras Binacionales participantes:** Meta mínima de **3 cámaras** (AmCham, Británica, Holandesa, etc.).
- **Número de empresas locales participantes:** Mínimo **10 empresas** de sectores estratégicos (Metalmecánica, Agroindustria, TI y Turismo).
- **Citas de negocios realizadas:** Número de reuniones 1:1 con acta de compromiso firmada.
- **Proyectos de ciudad presentados:** Al menos **4 propuestas de valor** actualizadas de los sectores estratégicos entregadas a los delegados internacionales.

Indicadores de Resultado (Impacto)

- **Tasa de conversión de contactos:** Lograr un mínimo del **10% de contactos efectivos** (leads con respuesta e interés real) sobre el total de los identificados en el evento.
- **Atracción de inversión:** Meta de **1 o 2 inversionistas instalados o reinversiones** concretadas para el año 2026-2027.

Anexo 4.2. Presupuesto evento cámaras binacionales

RUBRO	VALOR APROX
Salon Carriquí rueda de negocios	$ 1.792.750,00
Tiquetes aereos (Bogotá - Pereira) partiendo 6:35 (Pereira - Bogotá) partiendo 20:50. 5 personas (1 embajada, 4 cámaras binacionales)	$ 2.500.000,00
Desayuno 25 personas	$ 750.000,00
Almuerzo 25 personas	$ 2.000.000,00
Refrigerio despedida	$ 750.000,00
Montaje	$ 6.000.000,00
VALOR TOTAL	$ 13.792.750,00

CT-056-26-2

CONTRATO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES DE INVESTIGACIÓN

Entre los suscritos a saber, de una parte, **ANA MARÍA GONZÁLEZ ARISTIZÁBAL,** mayor de edad y vecina de la ciudad de Manizales, identificada con la cédula de ciudadanía No. 30.306.063 expedida en Manizales, quien en su calidad de Presidenta Ejecutiva, obra como Representante Legal de **LA CÁMARA DE COMERCIO DE MANIZALES POR CALDAS** con NIT 890.801.042-6, con domicilio principal en la ciudad de Manizales, persona jurídica de derecho privado sin ánimo de lucro, que en adelante y para los efectos del presente se llamará, **LA CÁMARA**, en calidad de Entidad contratante, y de otro lado, **LUISA MARÍA SALAZAR SÁNCHEZ,** identificada con la cédula de ciudadanía número 1.053.858.832 expedida en Manizales, actuando en su propio nombre y representación, quien en adelante y para los efectos del presente contrato se denominará **LA CONTRATISTA**, hemos convenido celebrar el presente contrato de prestación de servicios profesionales, previas las siguientes consideraciones:

1) De conformidad con lo dispuesto en el Decreto 2042 de 2014, La Cámara de Comercio de Manizales por Caldas, tiene entre sus funciones y facultades i) Promover el desarrollo regional y empresarial, el mejoramiento de la competitividad y participar en programas de esta índole. ii) Adelantar, elaborar y promover investigaciones y estudios jurídicos, financieros, estadísticos y socioeconómicos, sobre temas de interés regional y general, que contribuyan al desarrollo de la comunidad y de la región donde operan y iii) "Asociarse o contratar con cualquier persona natural o jurídica para el cumplimiento de sus funciones".

2) En cumplimiento de sus funciones, la Cámara de Comercio ha venido liderando por varios años consecutivos la iniciativa y operación de Invest in Manizales: Agencia encargada de promocionar a Manizales y Caldas a nivel nacional e internacional en materia de inversión y turismo de reuniones, como una alianza público-privada entre la Gobernación de Caldas, la Alcaldía de Manizales y la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas.

3) En el marco del Convenio CV-035-26-2 suscrito con la Alcaldía de Manizales, se estableció la ejecución de actividades orientadas a la identificación y contacto de empresas con potencial de inversión, así como la construcción de propuestas de valor sectoriales, la realización de ejercicios de inteligencia de mercados, la consulta y análisis de bases de datos y fuentes de información especializadas, y la elaboración de estudios de mercado, a partir de las oportunidades de atracción de inversión identificadas en los sectores priorizados por la Agencia: agroindustria y ciencias de la vida, metalmecánica y servicios.

4) Para el adecuado cumplimiento de dichos compromisos, se requiere la contratación de servicios profesionales especializados, orientados al desarrollo y entrega de productos técnicos específicos, que apoyen la ejecución de la estrategia de atracción de inversión definida por Invest in Manizales, sin que ello implique la existencia de relación laboral ni subordinación.

5) Que, para la ejecución de dicha actividad y cumplimiento del plan de acción, se requiere la vinculación de un profesional con el perfil de la contratista, seleccionada por su experiencia y trayectoria ajustada a los estándares técnicos esperados por la entidad.

Por lo expuesto, las partes acuerdan suscribir el presente contrato que se regirá por las siguientes cláusulas:

PRIMERA – OBJETO: **LA CONTRATISTA** se obliga a prestar sus servicios profesionales de manera autónoma e independiente, para el desarrollo, elaboración y entrega de productos técnicos relacionados con la actualización de propuestas de valor sectoriales, la elaboración de estudios de mercado focalizados, la estructuración y análisis de información estratégica y la identificación de oportunidades de atracción de inversión, en los sectores priorizados por la Agencia, en el marco de los proyectos y planes de acción previamente definidos, sin que exista subordinación laboral ni sujeción a horario, y conservando autonomía técnica y administrativa.

SEGUNDA – DURACIÓN: La duración del presente contrato será a partir del dieciséis (16) de febrero de 2026, hasta el treinta (30) de noviembre de 2026, la cual podrá prorrogarse por acuerdo entre las partes con antelación a la fecha de su expiración mediante la celebración de un documento adicional que deberá constar por escrito.

PARÁGRAFO: **LAS PARTES** acuerdan que el presente contrato se encuentra directa y exclusivamente vinculado al Convenio CV-035-26-2. En consecuencia, si dicho convenio es suspendido, terminado, liquidado anticipadamente, declarado en mora o afectado en su ejecución financiera por cualquier causa no imputable a **LA CONTRATANTE**, el presente contrato se suspenderá o terminará automáticamente, según corresponda, sin que haya lugar a indemnización alguna a favor de **LA CONTRATISTA**, salvo el pago proporcional de los servicios efectivamente prestados y debidamente soportados hasta la fecha de suspensión o terminación.

TERCERA – VALOR DEL CONTRATO Y FORMA DE PAGO: El valor del presente contrato asciende a la suma de **TREINTA Y OCHO MILLONES QUINIENTOS TREINTA Y SEIS MIL CIENTO SETENTA PESOS ($38.536.170) MCTE.** **FORMA DE PAGO**: El valor total del presente contrato se cancelará así:

a) Una primera cuota por la suma de **DOS MILLONES VEINTIOCHO MIL DOSCIENTOS DIECINUEVE PESOS ($2.028.219) MCTE.,** por el mes de febrero de 2026.
b) Nueve cuotas por la suma de **CUATRO MILLONES CINCUENTA Y SEIS MIL CUATROCIENTOS TREINTA Y NUEVE PESOS ($4.056.439) MCTE.,** por los meses de marzo a noviembre de 2026.

PARÁGRAFO PRIMERO: Todos los pagos, previa presentación de la factura o documento equivalente, la cual deberá contener los soportes de pago a la seguridad social, y el visto bueno del profesional responsable del seguimiento del contrato.

PARÁGRAFO SEGUNDO - NATURALEZA DE LOS RECURSOS: En razón del objeto específico de este contrato, los pagos serán atendidos con recursos de origen público, así:

a. La suma de $26.975.319 con cargo al centro de costos 1052 - PRV.
b. La suma de $11.560.851 con cargo al centro de costos 1013 – 7 - PUB.

CUARTA – OBLIGACIONES DE LA CONTRATISTA: En desarrollo del presente contrato, **LA CONTRATISTA** se obliga a ejecutar el objeto contractual de manera autónoma e independiente, orientando su gestión al cumplimiento de los entregables pactados, y específicamente a:

1) Desarrollar y actualizar propuestas de valor de ciudad y departamento para los sectores priorizados (TI, agroindustria, metalmecánica y turismo), conforme a los lineamientos estratégicos definidos por la Agencia.
2) Elaborar estudios de mercado focalizados sobre oportunidades de atracción de inversión en los sectores priorizados: agroindustria y ciencias de la vida, metalmecánica, servicios TI y turismo, entregando los respectivos documentos técnicos.
3) Recopilar, analizar y sistematizar información estratégica para la promoción de Manizales y Caldas como destino atractivo de inversión y negocios a nivel nacional e internacional.
4) Diseñar y estructurar bases de datos de empresas con potencial de inversión o leads identificados para el territorio.
5) Realizar análisis de potencial de inversión de los leads identificados, a partir de contactos exploratorios y criterios técnicos definidos, entregando reportes de resultados.
6) Participar de manera puntual ya autónoma en espacios estratégicos (reuniones, eventos, ferias, misiones o seminarios), cuando ello resulte necesario para el desarrollo y entrega de los productos contratados.
7) Validar la calidad, consistencia y confiabilidad de las fuentes de información utilizadas en el marco de la estrategia de inteligencia de mercados para atracción de inversión.

8) Gestionar y actualizar insumos de información necesarios para la construcción de propuestas de valor sectoriales, como parte de los productos contratados.
9) Entregar informes técnicos de avance y resultados, asociados a los productos definidos en el contrato.
10) Ejecutar las actividades necesarias para el cumplimiento de los productos contratados, de acuerdo con el Plan de Acción acordado, conservando autonomía técnica y metodológica.
11) Acreditar la afiliación y pago a la seguridad social integral (salud, pensión y ARL).
12) Ejecutar las demás actividades estrictamente necesarias para la elaboración y entrega de los productos definidos como entregables, siempre que se encuentren directamente relacionadas con el objeto contractual.

PARÁGRAFO PRIMERO – ENTREGABLES: En cumplimiento del objeto contractual, **LA CONTRATISTA** se obliga a presentar los siguientes entregables:

- Informes mensuales de gestión con las actividades realizadas conforme a las obligaciones de la contratista en formato digital PDF, contentivo del desarrollo y evaluación de las propuestas de valor sectoriales, estudios de mercado elaborados, la estructuración y análisis de información estratégica realizados y la lista e identificación de oportunidades de atracción de inversión.

PARÁGRAFO SEGUNDO - SEGURIDAD SOCIAL: Por tratarse de un contrato de prestación de servicios, **LA CONTRATISTA** se obliga a atender directamente y con sus propios recursos todo lo relacionado con su seguridad social integral y aportar los soportes correspondientes de afiliación y pagos.

QUINTA – OBLIGACIONES DE LA CÁMARA: Son obligaciones de la Cámara:

1) Trabajar de manera colaborativa con el fin de alcanzar los objetivos propuestos.
2) Suministrar la información y demás elementos requeridos para el buen desarrollo del objeto del contrato.
3) Realizar el pago oportuno del valor total del contrato por concepto de honorarios.
4) Cumplir con las demás cláusulas y condiciones previstas en el presente contrato.

SEXTA - INDEPENDENCIA Y AUTONOMÍA DE LA CONTRATISTA: Dada la naturaleza del presente contrato de prestación de servicios, mediante el cual **LA CONTRATISTA** se obliga al cumplimiento de obligaciones específicas utilizando sus propios medios y con plena autonomía, sin estar sujeto a subordinación, dependencia, reglamentos internos o jornadas de trabajo; en consecuencia, no se configura ningún tipo de relación laboral entre **LA CONTRATISTA** y **LA CÁMARA.**

SÉPTIMA – RESPONSABLE DEL SEGUIMIENTO DEL CONTRATO: LA CÁMARA designa a la Directora de Invest In Manizales como responsable del seguimiento del

presente contrato, limitado a la verificación del cumplimiento del objeto contractual y la revisión de los entregables pactados, de conformidad con lo establecido en el presente contrato y en el Manual Administrativo para la Contratación, sin que dicha función implique facultades de dirección, subordinación, control horario ni interferencia en la autonomía técnica y metodológica de **LA CONTRATISTA.**

DÉCIMA - CAUSALES DE TERMINACIÓN: Este contrato podrá darse por terminado de por cualquiera de las siguientes causas:

1) Por la terminación y satisfacción del objeto contratado.
2) Por el incumplimiento de las obligaciones nacidas de este contrato, por alguna de las partes, lo que facultará a la otra para darlo por terminado, sin que sean necesarios requerimientos de ninguna índole, quedando a cargo del incumplido las indemnizaciones y compensaciones a que haya lugar.
3) Por mutuo acuerdo entre las partes.
4) Por el vencimiento de termino del contrato.
5) Que **LA CONTRATISTA** ejecute en forma inapropiada el servicio objeto del contrato.
6) Cuando **LA CONTRATISTA** ejecute acciones que van en contra de los principios y valores de **LA CÁMARA** o realice prácticas o conductas que no sean éticas.
7) Por hechos sobrevinientes que impidan continuar con su ejecución.
8) Por decisión unilateral por parte de la Cámara, que se fundamente en una causal objetiva.
9) Las demás establecidas en el presente contrato.

NOVENA - CLÁUSULA PENAL: En caso de incumplimiento parcial o total de las obligaciones adquiridas en el presente contrato por parte de **LA CONTRATISTA**, deberá pagar el equivalente al veinte (20%) por ciento del valor del contrato a favor de **LA CÁMARA**. Dicho valor podrá ser descontado y/o compensado con la suma que a la fecha se le adeuda al Contratista.

DÉCIMA: Las partes acuerdan que las controversias o diferencias relativas a la ejecución del presente contrato, las resolverán en primera instancia de manera directa, buscando el ánimo de conciliar a través de cualquiera de los mecanismos de solución de conflictos o de amigable composición, para lo cual contarán con el término de quince (15) días hábiles de suscrita tal situación. De cumplirse el término y no lograr un acuerdo directo, o conciliatorio, las partes quedarán en libertad de ejercer cualquier acción judicial por la vía ordinaria.

DÉCIMA PRIMERA - PROHIBICIONES: Queda prohibido a **LA CONTRATISTA** ceder total o parcialmente la ejecución del presente contrato a un tercero, salvo previa y expresa autorización escrita de **LA CÁMARA.**

DÉCIMA SEGUNDA – PACTO DE CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES DE AUTOR: En virtud del artículo 20 de la ley 23 de 1982 (modificado por el artículo 28 de la

ley 1450 de 2011), todos los derechos patrimoniales que recaen sobre las obras creadas por **LA CONTRATISTA** en ejercicio de sus funciones contratadas (en adelante Las Obras), y todos los derechos y los privilegios que a ellas se refieran y correspondan, sin excepción de ninguna clase, pertenecen a **LA CÁMARA** en su calidad de Entidad Contratante, pudiendo por consiguiente **LA CÁMARA** considerarse único dueño de los derechos patrimoniales de las Obras, y explotarlas como cosa propia, o bien disponer de éstas como mejor conviniese a sus intereses.

Todo lo anterior, sin perjuicio de los derechos morales de autor que se derivan de la creación de las obras y que permanecen en cabeza de **LA CONTRATISTA**. Sin embargo, **EL CONTRATISTA** acepta que no constituirá ofensa a los derechos morales los actos de transformación de Las Obras que considere necesarios **LA CÁMARA,** para su adecuada explotación económica, así como todas las demás modificaciones, mejoras, alteraciones, adaptación, ediciones, re-ediciones ya sea que dichos actos sean realizados directamente por **LA CÁMARA** o por terceros autorizados en su calidad de Contratante

DÉCIMA TERCERA – CONFIDENCIALIDAD: **LA CONTRATISTA** se obliga a utilizar la información a la que tenga acceso, únicamente para la ejecución de las actividades previstas en el presente contrato, y por tanto deberá guardar secreto de la información confidencial de **LA CÁMARA**, y de los datos de carácter personal de sus empleados, clientes y/o de terceros que puedan verse afectados, durante la ejecución del presente contrato, y después de haber finalizado su relación contractual. **LA CONTRATISTA** entiende que en este sentido, asume una obligación específica y que en caso de incumplirla, dicho incumplimiento podría ser motivo de una acción judicial por los daños y perjuicios que pudieran haber sido ocasionados a **LA CÁMARA** y/o a terceras personas.

DÉCIMA CUARTA - INHABILIDADES E INCOMPATIBILIDADES: **LA CONTRATISTA** declara expresamente bajo la gravedad del juramento que se entiende prestado con la firma del presente contrato, que no se encuentra incurso en causales de inhabilidades o incompatibilidades consagradas en la Ley o de conflicto de interés que le impida suscribir el presente contrato con **LA CÁMARA**. **PARÁGRAFO:** Para los efectos y antes de iniciar la ejecución de presente contrato, **LA CONTRATISTA** deberá haber leído y comprendido el capítulo XV y XVI de los Estatutos vigentes que se encuentran publicados en la página de internet de ésta, referente a las inhabilidades e incompatibilidades para contratar con la Cámara.

DÉCIMA QUINTA – AUTORIZACIÓN DE TRATAMIENTO DE DATOS PERSONALES: **LA CONTRATISTA** manifiesta de forma libre, consciente, expresa, informada y espontánea, que **AUTORIZA** a **LA CÁMARA** para dar tratamiento de sus datos personales, para los fines legales y contractuales derivados de la presente relación contractual. Para el efecto se firma el anexo – Autorización para el tratamiento de datos personales – proceso de selección de personal – Contrato de Prestación de Servicios.

PARÁGRAFO – USO Y TRATAMIENTO DE DATOS PERSONALES BASES DE DATOS DE LA CÁMARA: Los datos personales que se ponen a disposición del contratista son de exclusiva propiedad de sus titulares, siendo **LA CÁMARA DE COMERCIO DE MANIZALES POR CALDAS,** la persona jurídica responsable de los mismos, por lo que **EL CONTRATISTA** no podrá tratarlos en su propio nombre o representación, para sus fines o intereses distintos a los previstos en este contrato.

EL CONTRATISTA, se compromete a tratar los datos personales a los que tenga acceso y/o sean entregados, única y exclusivamente para cumplir el objeto y obligaciones contractuales, y a cumplir las obligaciones señaladas en la Ley 1581 de 2012, que le sean aplicables. Una vez prestado el servicio, se compromete a no acceder o efectuar tratamiento adicional alguno respecto de esta información y/o a devolverla o entregarla a la Cámara, para los fines pertinentes.

DÉCIMA SEXTA – PREVENCIÓN DEL LAVADO DE ACTIVOS, FINANCIACIÓN DEL TERRORISMO Y FINANCIACIÓN DE LA PROLIFERACIÓN DE ARMAS DE DESTRUCCIÓN MASIVA: LA CONTRATISTA, persona natural, declara bajo la gravedad de juramento que la totalidad de sus ingresos, recursos y bienes provienen de actividades lícitas y no se encuentran relacionados directa o indirectamente con actividades ilícitas contempladas en el Código Penal Colombiano ni en las normas que lo modifiquen o adicionen. Así mismo, declara que dichos ingresos y bienes no están destinados a la financiación del terrorismo ni a la financiación de la proliferación de armas de destrucción masiva.

EL CONTRATISTA manifiesta que no se encuentra incluido en listas restrictivas o vinculantes nacionales o internacionales relacionadas con la prevención del lavado de activos, la financiación del terrorismo y la financiación de la proliferación de armas de destrucción masiva, y que sobre sus bienes no cursan procesos de extinción de dominio.

Las partes declaran que conocen y aceptan la política de prevención de lavado de activos y financiación del terrorismo de **LA CÁMARA**, y autorizan de manera expresa la verificación de la información de **LA CONTRATISTA** en listas vinculantes o restrictivas de obligatorio cumplimiento, tales como las emitidas por las Naciones Unidas, OFAC, Unión Europea, HM Treasury o aquellas que las modifiquen, sustituyan o complementen. El reporte positivo de **LA CONTRATISTA** en cualquiera de dichas listas constituirá justa causa para la terminación unilateral del contrato.

DÉCIMA SÉPTIMA – AUTORIZACIÓN DE VERIFICACIÓN DE LISTAS Y BASES DE DATOS: EL CONTRATISTA, persona natural, autoriza de manera previa, expresa e informada a **LA CÁMARA** para verificar su información en listas vinculantes para Colombia conforme al derecho internacional, en listas restrictivas nacionales o internacionales, así como en bases de datos públicas o privadas relacionadas con la prevención de actividades ilícitas.

Asimismo, **EL CONTRATISTA** autoriza a **LA CÁMARA** para comunicar o reportar a las autoridades competentes cualquier situación que pueda constituir una causal legal o contractual de terminación del contrato, y para suministrar a dichas autoridades la información que sea requerida, de conformidad con la ley y las políticas internas **de LA CÁMARA.**

DÉCIMA OCTAVA - DOMICILIO CONTRACTUAL: Para todos los efectos legales, las partes fijan como domicilio convencional la ciudad de Manizales.

Para constancia se firma por las partes intervinientes, a los dieciséis (16) días del mes de febrero de 2026.

ANA MARÍA GONZÁLEZ ARISTIZÁBAL
LA CÁMARA

LUISA MARÍA SALAZAR SÁNCHEZ
LA CONTRATISTA

César Augusto Cárdenas Molina
Testigo

Irene Mejía R.
Irene Mejía Robledo
Responsable del seguimiento

David Valencia Restrepo
Revisión jurídica

Manizales, febrero 11 de 2026

El suscrito Revisor Fiscal de la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas, con el fin de acreditar el cumplimiento de lo dispuesto en el Art. 50 de la ley 789 del 27 de diciembre de 2002.

CERTIFICA QUE:

La Cámara de Comercio de Manizales por caldas, identificada con el Nit 890.801.042-6, ha dado cumplimiento oportuno y completo al pago de los aportes parafiscales y al sistema de seguridad social integral correspondientes a los seis meses anteriores a la fecha de expedición de este documento.

Atentamente,

EIDER LEANDRO RODRIGUEZ VALENCIA
Revisor Fiscal en Representación
De NBA Asesores S.A.S
CC.No.75.066.192
T.P.48172-T