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 №	01
FECHA	**13 DE MAYO DE 2026**
SECRETARÍA	TIC y Competitividad
PERIODO EVALUADO	30 de enero de 2026 al 30 de abril de 2026
CONTRATO O CONVENIO №	**2601270558**
OBJETO	"AUNAR ESFUERZOS TÉCNICOS, ADMINISTRATIVOS Y FINANCIEROS PARA EJECUTAR UNA ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN PARA EL POSICIONAMIENTO DE CIUDAD COMO DESTINO DE INVERSIÓN AÑO 2026"
CONTRATISTA	CÁMARA DE COMERCIO DE MANIZALES POR CALDAS
SUPERVISOR(ES)	**DANIEL FELIPE TORO RENDÓN**
PLAZO DE EJECUCIÓN	**DEL 30 DE ENERO AL 30 DE NOVIEMBRE DEL 2026**
VALOR DEL CONTRATO O CONVENIO	**CIENTO SETENTA Y UN MILLONES DOSCIENTOS MIL PESOS M/CTE ($171.200.000), d**e los cuales la **ALCALDÍA DE MANIZALES** aporta la suma de **CIENTO DIECINUEVE MILLONES OCHOCIENTOS CUARENTA MIL PESOS M/CTE ($119.840.000)** y el CONVINIENTE la suma de **CINCUENTA Y UN MILLONES TRESCIENTOS SESENTA MIL PESOS M/CTE ($51.360.000)**
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	$	$119.840.000
ADICIONES	$ 0	$ 0
VALOR PAGADO ACTAS ANTERIORES	$0	$ 0
VALOR A PAGAR PRESENTE ACTA	$12.787.921	$ 0
SALDO	$107.052.079	$ 0
TOTAL	$119.840.000	$119.840.000

VERIFICACIÓN DE OBLIGACIONES				
№	**DESCRIPCIÓN DE LA OBLIGACIÓN**	**ACTIVIDADES REALIZADAS**		**DESCRIPCIÓN DEL CUMPLIMIENTO**
		CANTIDAD	**PORCENTAJE**	
1	Realizar un mapeo de potenciales inversionistas nacionales e internacionales para ser contactados y construcción de		**27.5%**	El conviniente ha desarrollado las siguientes acciones, de acuerdo con el informe presentado: **LEADS CONTACTADOS CON RESPUESTA:** Durante el mes de febrero se priorizó el análisis de mercado

	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.		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. Así mismo se estructuró y segmentó una estrategia de mailing a partir de una base de datos de contactos en Argentina, con foco en Buenos Aires, priorizando subsectores estratégicos como desarrollo de software, biotecnología, data & business analytics e inteligencia artificial. Como fase inicial de validación, se realizó un primer envío piloto de 50 correos dirigido al subsector de desarrollo de software, con el objetivo de evaluar la efectividad del mensaje, ajustar la propuesta de acercamiento y optimizar la tasa de respuesta en los siguientes despliegues ya que no se ha obtenido una respuesta efectiva a la fecha. Adicionalmente, en articulación con el área de registro de la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas, las inmobiliarias de la ciudad y las diferentes estrategias que se tienen desde Invest in Manizales, se adelantó el contacto efectivo con 5 empresas más, como parte del fortalecimiento de la estrategia de generación de leads empresariales. Dando un total de 9 contactos efectivos con gran potencial de instalación en la ciudad. En cuanto a la estrategia de inteligencia comercial, se evidencia una limitada disponibilidad de nuevos leads alineados con los destinos priorizados en el estudio de mercado. En este contexto, se ha planteado la necesidad de estructurar una iniciativa de priorización y fortalecimiento de la generación de leads, con el fin de enfocar los esfuerzos comerciales en los próximos meses y mejorar la efectividad en la identificación y gestión de oportunidades. Sin embargo, se mantienen las demás estrategias de contacto de nuevos leads, como, por ejemplo, la participación en eventos, ferias y congresos, espacios que sí son valiosos para la generación de contactos con potencial de instalación en la ciudad de Manizales. Gracias a esta última estrategia, a la fecha se cuenta con 24 leads contactados con respuesta efectiva desde la agencia. La mayoría de estos contactados durante el desayuno de

				trabajo en Bogotá, trabajo articulado con Holland House y las agencias de promoción de inversión del Eje Cafetero. Se adjuntan: matriz de leads contactados de enero a abril y la evidencia de los nuevos contactos realizados en el mes de abril de 2026. Anexo 1.1. Leads contactados con respuesta abril 2026. Anexo 1.2. Evidencia contacto Saggo. Anexo 1.3. Evidencia contacto Agroindustrial Karol. Anexo 1.4. Evidencia contacto Makro. Anexo 1.5. Evidencia contacto Thales. Anexo 1.6. Evidencia contacto Oxxo Hotel. Anexo 1.7. Evidencia contacto Latitude. Anexo 1.8. Evidencia contacto Compusoluciones. Anexo 1.9. Evidencia contacto CCOE. **PROPUESTAS DE VALOR:** Se avanza en la construcción de la versión 3.0 de la propuesta de valor de ciudad, la cual incorporará el sector turismo como uno de los ejes priorizados. Esta actualización contempla el desarrollo de una propuesta robusta basada en sus principales subsectores, a partir de la caracterización del turismo en Manizales. De acuerdo con el Clúster de Turismo, la ciudad ha definido cuatro enfoques estratégicos: Turismo de naturaleza: Incluye segmentos con alto potencial como el aviturismo, el turismo rural y agroturismo cafetero, el termalismo, el senderismo ecológico y el turismo comunitario; apalancado en la riqueza ambiental y paisajística del territorio. Turismo cultural: Se soporta en una agenda consolidada de eventos de alto reconocimiento, como la Feria de Manizales, el Festival Internacional de Teatro, el Festival de la Imagen, la Feria del Libro y la Feria Artesanal. Asimismo, el centro histórico y la arquitectura republicana representan activos patrimoniales clave, destacándose la Catedral Basílica Metropolitana de Nuestra Señora del Rosario como referente urbano y cultural. Turismo de negocios (MICE): Este segmento evidencia un crecimiento sostenido, impulsado por la infraestructura hotelera disponible y la capacidad organizativa local para la realización de eventos, congresos y encuentros corporativos. Paralelamente, se está desarrollando una versión ejecutiva de la propuesta, que incluirá un pitch de 5 minutos con información estratégica y datos de valor para los sectores priorizados: Turismo, Agroindustria y Tecnologías de la Información (TI). Esta versión será presentada en la Macrorrueda de las Américas programada por Procolombia para el mes de abril. Se avanzó en la construcción de una propuesta de valor más concisa y estratégica, incorporando un pitch de ciudad de 5 minutos orientado a inversionistas. Adicionalmente, se desarrolló una propuesta específica para el sector turismo, alineada con su reciente priorización dentro de la estrategia de atracción de inversión. De manera transversal, se continúa con los ajustes a la propuesta de valor general,

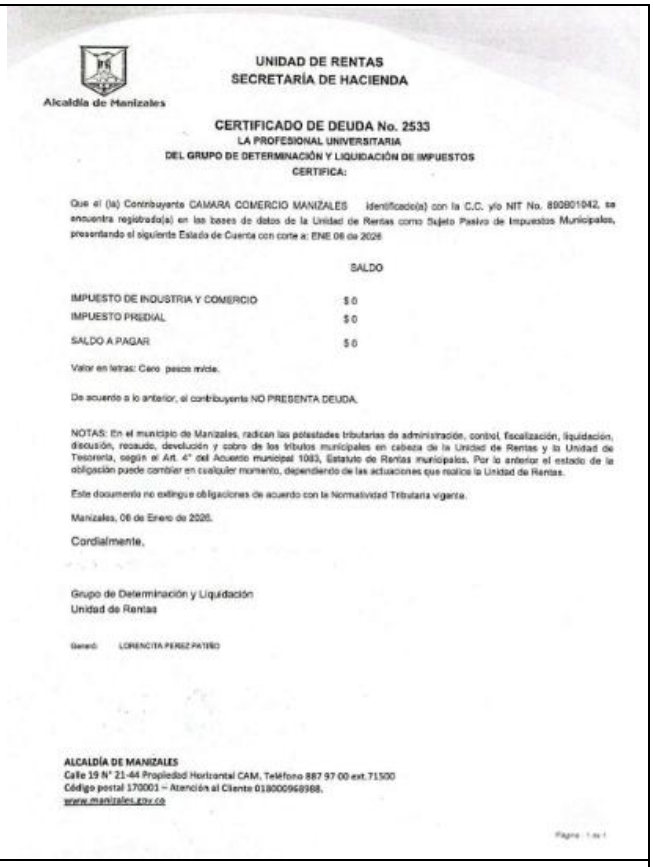
				enfocados en fortalecer su diferenciación y atractivo. Estos incluyen mejoras en la narrativa del pitch, la organización de la información y la optimización del componente visual y audiovisual. Se adjuntan las versiones de la propuesta de valor en versión pitch de 5 minutos y propuesta de valor de turismo. Anexo 1.10. Pitch Manizales 5 minutos. Anexo 1.11. Propuesta valor turismo. Anexo 1.12. Propuesta de valor general Manizales.
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.	**33%**	El conviniente ha desarrollado las siguientes acciones, de acuerdo con el informe presentado: Se define el cronograma de misiones, con la programación de las mismas, en la cual se indican fechas probables y agendas, con su descripción, sector, justificación para su participación. Se define la primera agenda de inversión en 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 Se avanzó en la consolidación de la agenda en México, la cual se desarrollará del 18 al 21 de mayo de 2026, gracias al apoyo de ProColombia en CDMX y Colmexcom en Querétaro. En Ciudad de México se cuentan con 6 citas confirmadas y se gestionan al menos 2 adicionales, incluyendo acercamientos con Google y fondos de venture capital, para conectar con Startti, proyecto TI manizaleño interesado en recibir inversión. En Querétaro, la agenda incluye reuniones con universidades, secretaría de desarrollo del municipio, la Asociación de Empresas Industriales y Canacintra, así como empresas afiliadas. Adicionalmente, se han gestionado nuevos contactos vía redes sociales con empresas como Posco, Grupo Truper y la Asociación de Hoteles de CDMX. Se continúa fortaleciendo la agenda para maximizar oportunidades de inversión. Se adjuntan: matriz con los leads contactados y las citas confirmadas a la fecha en la agenda de México y la matriz con los inversionistas instalados, empleos generados y monto de inversión registrada a la fecha en Manizales. Anexo 2.1. Leads y agenda Invest in Manizales Méx - mayo 2026. Anexo 2.2. Empleos generados y montos de inversión Manizales – abril 2026.
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	**30%**	El conviniente ha desarrollado las siguientes acciones, de acuerdo con el informe presentado: Se destacan avances importantes en la estructuración y ejecución de la estrategia de comunicaciones de Promoción de Atracción de Inversión de Manizales, especialmente en la articulación interinstitucional con la Alcaldía, y la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas, logrando alinear lineamientos conjuntos de contenido y visibilidad. En redes sociales, se inició la

				reactivación con publicaciones estratégicas y la planificación de contenidos colaborativos, mientras que en el frente de atracción de inversión se impulsaron acciones clave como la creación de convocatorias para inventario inmobiliario y proyectos, incluyendo el desarrollo de formularios y alianzas con actores del sector. Asimismo, se avanzó en la implementación de una estrategia segmentada de email marketing, comenzando con el sector de Software Factory, con flujos definidos de contacto y seguimiento, fortaleciendo así los esfuerzos de promoción internacional y generación de oportunidades de inversión para la ciudad. Durante el mes de abril de 2026, la estrategia de comunicaciones se enfocó en fortalecer el posicionamiento de Manizales como destino competitivo para la inversión, consolidando una narrativa alineada con la articulación institucional y la promoción de oportunidades sectoriales clave. En el frente digital, se avanzó en la gestión activa de redes sociales, particularmente en Instagram y Facebook, con un total de 9 publicaciones realizadas en formato colaborativo con entidades aliadas. Este enfoque buscó amplificar el alcance de los contenidos y reforzar el mensaje conjunto entre la Alcaldía de Manizales y la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas – Invest in Manizales. Adicionalmente, se dejaron programadas 3 publicaciones para cierre de mes, garantizando continuidad en la presencia digital. En términos de contenido, la estrategia se centró en destacar atributos diferenciales del territorio, como incentivos tributarios, crecimiento en inversión pública, potencial turístico y capacidades en sectores estratégicos como tecnología, agroindustria, energía y turismo. Asimismo, se comunicaron resultados concretos derivados de la participación en escenarios internacionales, como la Macrorrueda de las Américas 2026, resaltando logros en atracción de inversión, conexión con mercados europeos e impulso a la internacionalización de empresas locales. Como parte del fortalecimiento de la identidad visual y coherencia de marca, se inició la implementación de nuevas plantillas gráficas en carruseles y reels, contribuyendo a una comunicación más estandarizada, reconocible y alineada con los objetivos estratégicos de la agencia y la Secretaría de TIC y Competitividad de Manizales. En relación con los objetivos tácticos del mes, se registraron avances significativos. La convocatoria para la construcción de una base de datos de infraestructura (locales, terrenos y oficinas) superó la fase de diseño, habilitando un formulario funcional y estableciendo articulación con actores del sector inmobiliario, como Castro Rosero, para facilitar la consulta de oferta disponible. De igual forma, la convocatoria de proyectos de inversión alcanzó un nivel de alistamiento completo, con el soporte técnico de captura de datos implementado y el material audiovisual finalizado para su lanzamiento en redes sociales. Por su parte, la estrategia de email marketing avanzó en la consolidación de un modelo replicable. Se completó la primera fase de contacto en frío para el sector de Software Factory, iniciada el 17 de marzo, cumpliendo con los tiempos de seguimiento definidos para asegurar recordación de marca. Este esquema quedó parametrizado para su implementación en otros sectores priorizados, como agroindustria, metalmecánica y turismo. En conjunto, las acciones desarrolladas durante abril evidencian un progreso

				en la estructuración de una estrategia de comunicaciones más integral, con avances tanto en visibilidad digital como en herramientas de atracción de inversión. Se adjuntan: Informe de comunicaciones para el mes de abril de 2026 y la parrilla de contenidos publicados en el mes. Anexo 3.1. Informe comunicaciones abril 2026. Anexo 3.2. Parrilla de contenidos abril 2026.
4	Desarrollar agendas locales con inversionistas y eventos para inversionistas instalados. – Networking.	3 visitas apoyadas y su organización.	**66%**	De acuerdo con el informe presentado por parte del conviniente se reporta lo siguiente para el período evaluado: Se recibe la visita de Farmatodo, a quien se apoya con la coordinación de reunión con la Secretaría de Planeación y con la Secretaría de Infraestructura, con el fin de solucionar un tema asociado con la tubería de agua de la nueva tienda Los Cerezos, continua al Bosque Popular. Se coordinan las acciones que se deben realizar desde la empresa constructora y la administración, como la licencia de excavación, y se enviará un derrotero por parte de Planeación para solicitar esta licencia. Se recibe la visita de la agencia estadounidense Truth Marketing + Media, agencia de publicidad estadounidense, quien se encuentra en la evaluación de una eventual instalación de una unidad de negocio paralela en Manizales, contratando personal remoto desde la ciudad. Se comparten los beneficios de Manizales como ciudad para invertir con fortalezas en el sector de TI y de las industrias creativas en Colombia y se espera confirmación de los directivos en EE.UU. para la búsqueda de personal desde la ciudad. Anexo 4.1. Correo contacto Truth Marketing + Media. Anexo 4.2. Evidencia fotográfica visita Truth Marketing + Media. Anexo 4.3. Informe Truth Marketing + Media
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.	**5%**	De acuerdo con el informe presentado por parte del conviniente se reporta lo siguiente para el período evaluado: Se encuentra en proceso de planificación de El “Primer Encuentro Bilateral de Cámaras y Ciudades: Manizales Nodo Global” orientada a consolidar a la ciudad como plataforma estratégica de inversión y exportación. El evento busca conectar el ecosistema empresarial local con cámaras binacionales presentar proyectos ancla de ciudad ante potenciales socios estratégicos, y promover los incentivos competitivos del territorio. Como acción de apoyo a la realización del evento y a la Oficina de Internacionalización de la Alcaldía de Manizales, se elabora una propuesta borrador de invitación a las cámaras de comercio binacionales a tener en el evento. Este borrador servirá como herramienta para definir interés de participación de los directores de las cámaras seleccionadas y su visita a Manizales, en la fecha propuesta para el evento: 21 de agosto de 2026. Se adjunta borrador de carta de invitación. Anexo 5.1. Borrador propuesta invitación evento cámaras binacionales Manizales.
ACTIVIDADES GENERALES DEL CONVINIENTE				

6	Aportar los recursos en efectivo pactados para la ejecución del convenio en las condiciones descritas.	**100% presupuesto**	**10.6%**	Para el presente informe , la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas, presenta ejecución presupuestal de los recursos de contrapartida en efectivo de la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas, por valor de $5´480.539
6	Entregar informes parciales mensuales detallados en físico y digital 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 y el consolidado por obligaciones	**10 Informes**	**30%**	El conviniente hace entrega del tercer informe de avance
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 conveniente tendrá máximo dos días para devolverla firmada.	**10 Informes**	**30%**	Se ha realizado informe de supervisión No 1, No 2 y la Actual No 3.Así mismo se realiza Acta de Pago No 1.
8	Dentro de los tres (3) 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. 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%**	El conviniente cumplió con la presente obligación. Las mismas se encuentran publicadas en el Secop II.
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.	**10 Informes**	**30%**	El conviniente presentó certificado de estar al día con el sistema de seguridad social.

10	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.	**10 Informes**	**30%**	El conviniente ha contratado por su cuenta y riesgo el personal profesional y técnico y demás aspectos logísticos requeridos para la adecuada ejecución del CONVENIO hasta la fecha, liberando al municipio de toda responsabilidad frente a ello, ni existirá ningún tipo de subordinación por parte de la Administración Municipal.
11	Permitir la vigilancia y control por parte del MUNICIPIO a través del supervisor que se designe para el efecto.	**10 Informes**	**30%**	El conviniente ha permitido la vigilancia y control or parte del Municipio a través del supervisor designado.
12	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**	**10.6%**	Para el presente informe , la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas, presenta ejecución presupuestal de los recursos de la Alcaldía y factura por valor de $12.787.921
13	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 ser publicados en SECOP II.	**10 informes**	30%	El conviniente presentó en los informes parciales 1 y 2 los subcontratos: CT-056-26-2 CONTRATO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES DE INVESTIGACIÓN Luisa María Salazar Sánchez CT-080-26-2 CONTRATO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES DE DISÑO AUDIOVISUAL Stefanía Herrán Paniagua
14	Estar a paz y salvo ante la alcaldía de Manizales por concepto de impuestos municipales. En razón a ello, en la revisión de los documentos del	**10 informes**	**100%**	**El conviniente se encuentra a paz y salvo por impuestos.**

	CONVINIENTE antes de la suscripción del convenio, debe constar certificado de paz y salvo emitido por la Secretaría de Hacienda.			 Alcaldía de Manizales **UNIDAD DE RENTAS** **SECRETARÍA DE HACIENDA** **CERTIFICADO DE DEUDA No. 2533** **LA PROFESIONAL UNIVERSITARIA** **DEL GRUPO DE DETERMINACIÓN Y LIQUIDACIÓN DE IMPUESTOS** **CERTIFICA:** Que el (la) Contribuyente CAMARA COMERCIO MANIZALES identificado(a) con la C.C. y/o NIT No. 890801042, se encuentra registrado(a) en las bases de datos de la Unidad de Rentas como Sujeto Pasivo de Impuestos Municipales, presentando el siguiente Estado de Cuenta con corte a: ENE 06 de 2026 SALDO IMPUESTO DE INDUSTRIA Y COMERCIO $ 0 IMPUESTO PREDIAL $ 0 SALDO A PAGAR $ 0 Valor en letras: Cero pesos m/cte. De acuerdo a lo anterior, el contribuyente NO PRESENTA DEUDA. NOTAS: En el municipio de Manizales, radican las potestades tributarias de administración, control, fiscalización, liquidación, discusión, recaudo, devolución y cobro de los tributos municipales en cabeza de la Unidad de Rentas y la Unidad de Tesorería, según el Art. 4° del Acuerdo municipal 1083, Estatuto de Rentas municipales. Por lo anterior el estado de la obligación puede cambiar en cualquier momento, dependiendo de las actuaciones que realice la Unidad de Rentas. Este documento no extingue obligaciones de acuerdo con la Normatividad Tributaria vigente. Manizales, 06 de Enero de 2026. Cordialmente, Grupo de Determinación y Liquidación Unidad de Rentas Generó: LORENCITA PEREZ PATIÑO **ALCALDÍA DE MANIZALES** Calle 19 N° 21-44 Propiedad Horizontal CAM, Teléfono 887 97 00 ext.71500 Código postal 170001 – Atención al Cliente 018000968988. www.manizales.gov.co Página 1 de 1
15	El conviniente 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**	**10.6%**	Para el presente informe , la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas, presenta centro de costos, ejecución presupuestal de los recursos de la Alcaldía y factura por valor de $12.787.921

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: ANA MARÍA GONZALEZ ARISTIZABAL** **C.C. 30.306.063 de Manizales** **CONTRATISTA**	**FIRMA** **NOMBRE: DANIEL FELIPE TORO RENDÓN** **C.C. 1053.826.775 de Manizales** **SUPERVISOR**