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	**9 DE JUNIO DE 2026**
SECRETARÍA	TIC y Competitividad
PERIODO EVALUADO	27 de enero de 2026 al 29 de mayo de 2026
CONTRATO O CONVENIO №	2601150272
OBJETO	"AUNAR ESFUERZOS TÉCNICOS, ADMINISTRATIVOS Y FINANCIEROS PARA EL FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL, ENFOCADOS EN LA APERTURA DE NUEVOS MERCADOS Y CIERRE DE BRECHAS PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN EMPRESARIAL AÑO 2026".
CONTRATISTA	CÁMARA DE COMERCIO DE MANIZALES POR 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 2026.
VALOR DEL CONTRATO O CONVENIO	**OCHENTA Y CUATRO MILLONES SETENTA Y UN MIL CUATROCIENTOS VEINTIOCHO PESOS MCT ($84.071.428)** de los cuales la ALCALDÍA DE MANIZALES aporta la suma de **CINCUENTA Y OCHO MILLONES OCHOCIENTOS CINCUENTA MIL PESOS MCT ($58.850.000)** y el CONVENIENTE la suma de **VEINTICINCO MILLONES DOSCIENTOS VEINTI Y UN MIL CUATROCIENTOS VEINTIOCHO PESOS MCT ($25.221.428)** en efectivo, que corresponden 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	$	$58.850.000
ADICIONES	$ 0	$ 0
VALOR PAGADO ACTAS ANTERIORES	$0	$ 0
VALOR A PAGAR PRESENTE ACTA	$21.564.135	$ 0
SALDO	$37.285.865	$ 0
TOTAL	$58.850.000	$58.850.000

VERIFICACIÓN DE OBLIGACIONES				
№	DESCRIPCIÓN DE LA OBLIGACIÓN	ACTIVIDADES REALIZADAS		DESCRIPCIÓN DEL CUMPLIMIENTO
		CANTIDAD	PORCENTAJE	
	ACTIVIDADES DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE MANIZALES			

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

1	Realizar estrategias comerciales en mínimo 25 empresas de la ciudad, con la participación en eventos de oportunidades comerciales a través de: Agendas y/o Misiones Comerciales en países estratégicos para los empresarios de Manizales, Agendas Comerciales en la Macrorrueda de ProColombia con Compradores de diferentes países a realizarse en territorio nacional y en la Rueda de Negocios y/o Agenda de negocios con Compradores de diferentes países a realizarse en territorio nacional	*25 empresas *25 agendas comerciales realizadas	80%	De acuerdo con los informes presentados por parte de la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas para el período evaluado se reportan las siguientes actividades: 1.1 Agendas y/o Misiones Comerciales en países estratégicos para los empresarios de Manizales Se trabajó en la creación y difusión de las piezas publicitarias correspondientes a la convocatoria del Programa de Agendamiento Comercial Internacional 2026, enmarcado en el Programa de Fortalecimiento de Empresas Exportadoras y con Potencial Exportador de Manizales. Este programa tiene como objetivo gestionar y organizar citas de negocios internacionales con clientes y aliados estratégicos potenciales, previamente identificados y perfilados. A través de este acompañamiento, el Programa de Agendamiento Comercial Internacional 2026 busca consolidarse como un aliado estratégico para las empresas del municipio, apoyándolas en el diseño e implementación de estrategias comerciales orientadas a la generación de nuevos clientes, el posicionamiento de marca y la consolidación, diversificación y apertura de mercados internacionales. Para esta versión, se priorizaron mercados de América Latina con base en criterios técnicos como la vigencia de acuerdos comerciales, afinidad cultural e idiomática, condiciones logísticas y de conectividad, tamaño y dinamismo del mercado, oportunidades sectoriales identificadas y nivel de barreras de acceso. En este contexto, la estrategia estará orientada a procesos de diversificación, consolidación y apertura hacia Panamá, Costa Rica, Guatemala, Honduras, El Salvador, Perú, Argentina, Chile y México. En el marco de este programa, las empresas participantes podrán acceder a seis citas comerciales internacionales con potenciales clientes y aliados estratégicos, previamente identificados de acuerdo con el perfil de su producto o servicio y su potencial en los mercados objetivo. Durante la convocatoria se contó con el interés de catorce empresas, a saber: CI FERDITEX S.A.S., CELEMA S.A. BIC, KAVANTIC S.A.S., MSP3D S.A.S., SICOLSA DEL CENTRO S.A.S., INDUMA S.A.S., TERRALIFE COMPANY S.A.S., KONCIENCIA ECOSMÉTICA S.A.S., TEJARES TERRACOTA DE COLOMBIA S.A., INDUSTRIAS BUENA VIBRA S.A.S., BINAPPS S.A.S., JORGE E. JARAMILLO V Y CÍA S.A.S., VILLA CLARA IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES S.A.S. y REJIPLAS MANIZALES. Es importante destacar que, considerando el interés de la empresa CI FERDITEX S.A.S. en el mercado de Estados Unidos, el cual sería abordado de manera articulada en el marco de otras iniciativas, se le orientó a participar en la rueda de negocios organizada con AMCHAM, invitación que fue aceptada satisfactoriamente. Posteriormente, la información de las demás empresas fue remitida a las Antenas Comerciales con el fin de evaluar la viabilidad de los mercados seleccionados y avanzar en las reuniones de aclaración de perfil. Como resultado de las Aclaraciones de Perfil, se identificaron los siguientes casos:

				EMPRESAS NO VIABLES PARA AGENDAMIENTO INTERNACIONAL • KAVANTIC S.A.S. - Costa Rica En el marco de la reunión de análisis de oportunidades en el mercado de Costa Rica, realizada con la Antena Comercial CAIRO CONSULTORES, se concluye que no es viable acompañarla en el desarrollo de una agenda comercial a este destino en la etapa actual. Esta decisión responde a las condiciones del mercado centroamericano de ciberseguridad, el cual presenta una alta intensidad competitiva y un ecosistema altamente consolidado, con presencia de actores locales y regionales, así como de compañías respaldadas por entornos de innovación como la Ciudad del Saber (Panamá). Adicionalmente, se evidencia la participación activa de empresas internacionales líderes como Microsoft, IBM, Cisco, Palo Alto Networks, Fortinet, Sophos y ESET, junto con proveedores con operación directa en el país como WhiteJaguars y SISAP, lo que incrementa significativamente las barreras de entrada y eleva los requerimientos de posicionamiento y diferenciación para nuevos oferentes. De igual manera, experiencias previas en este mercado han evidenciado una limitada apertura hacia nuevos proveedores internacionales, especialmente en etapas iniciales de acercamiento comercial, lo que reduce la probabilidad de generar una agenda efectiva. En este contexto, y considerando las condiciones actuales del mercado, no se recomienda avanzar con la programación de una agenda comercial, dado que no se lograría garantizar el número mínimo de reuniones efectivas requerido para el cumplimiento de los objetivos del programa. • INDUSTRIAS BUENA VIBRA S.A.S. - México En el marco de la reunión de aclaración de perfil, se concluye que no es viable acompañar a la empresa en un proceso de agendamiento comercial en el mercado de México en la etapa actual. Esta decisión responde a que el mercado mexicano de bebidas funcionales se caracteriza por ser altamente regulado y competitivo, lo que exige a las empresas contar con un nivel avanzado de preparación exportadora, tanto a nivel técnico como financiero y operativo. Durante el análisis, se identificaron brechas relevantes en la estructuración de la oferta internacional, particularmente en la estimación integral de costos logísticos (fletes, seguros, almacenamiento y nacionalización), la definición de precios bajo diferentes Incoterms y la determinación de márgenes de contribución en esquemas B2B. Así mismo, se evidencian oportunidades de mejora en la alineación de las capacidades productivas con una estrategia de exportación, especialmente en la definición de volúmenes mínimos de operación y en la capacidad de respuesta ante una eventual demanda internacional. En términos financieros, la empresa no cuenta aún con una estructura consolidada que permita determinar con precisión el punto de equilibrio en condiciones de exportación, incorporando variables como costos indirectos, gastos comerciales, tiempos de rotación y riesgos asociados al proceso logístico y comercial. Adicionalmente, el ingreso al mercado mexicano requiere el cumplimiento de un marco regulatorio riguroso, que incluye permisos

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

sanitarios de importación, certificados de libre venta, análisis fisicoquímicos y microbiológicos, etiquetado conforme a la normativa local y el cumplimiento de disposiciones exigidas por autoridades como COFEPRIS, aspectos que aún no se encuentran completamente estructurados.

Finalmente, se identifican vacíos en la definición de la estrategia comercial y logística, particularmente en la selección de canales de entrada, esquemas de distribución y validación con aliados especializados, elementos clave para garantizar un proceso de internacionalización efectivo.

En este contexto, avanzar en un agendamiento comercial sin contar con estos elementos consolidados reduciría significativamente la probabilidad de éxito y podría afectar el posicionamiento de la empresa frente a potenciales aliados estratégicos, por lo cual no se recomienda continuar con el proceso en la etapa actual.

EMPRESAS VIABLES PARA EL AGENDAMIENTO COMERCIAL

Se continuó con el proceso de validación y ajuste de perfil de las once empresas restantes, las cuales fueron aceptadas para la realización de agendas comerciales internacionales.

El grupo inicial quedó conformado por las siguientes empresas:

	EMPRESA	PAIS
1	CELEMA S.A. BIC	PERU
2	MSP3D SAS	MEXICO
3	SICOLSA DEL CENTRO SAS	ARGENTINA
4	INDUMA SAS	PERU
5	TERRALIFE COMPANY SAS	COSTA RICA
6	KONCIENCIA ECOSMETICA S.A.S	EL SALVADOR
7	TEJARES TERRACOTA DE COLOMBIA S.A.	CHILE
8	BINAPPS SAS	PERU
9	JORGE E. JARAMILL Y Y CIA SAS	GUATEMALA
10	VILLA CLARA IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES SAS	ARGENTINA
11	REJIPLAS SAS	GUATEMALA

De acuerdo con el último informe presentado por Cámara de Comercio de Manizales por Caldas, en el período del mes de mayo de 2026, se determinó no contar con la realización de las siguientes agendas comerciales:
1-TERRALIFE COMPANY SAS: La empresa informó su decisión de no continuar, por el momento, con el proceso de exportación hacia Costa Rica, debido a dificultades logísticas y financieras relacionadas con la vigencia limitada de la visa costarricense. No obstante, manifestó su interés en continuar fortaleciendo su estrategia de internacionalización, solicitando acompañamiento para evaluar oportunidades comerciales y de exportación hacia el mercado mexicano

En atención a lo solicitado por la empresa, el 14 de mayo se realizó una reunión de aclaración de perfil con Terralife Company y la Antena Comercial Grupo DAV Internacional, aliada para la atención del mercado mexicano. Como resultado de este espacio, se concluyó que actualmente no es viable avanzar con un proceso de agendamiento

				comercial hacia México, debido a la necesidad de fortalecer previamente aspectos estratégicos, regulatorios, comerciales, financieros y jurídicos indispensables para ingresar de manera competitiva y sostenible a este mercado, especialmente en el sector de fertilizantes e insumos agrícolas. Durante la sesión se identificó que, aunque la empresa cuenta con experiencia exportadora y un portafolio con potencial comercial, aún requiere consolidar elementos clave relacionados con el cumplimiento normativo exigido en México, particularmente en materia de registros, etiquetado, permisos y requisitos regulatorios ante entidades competentes como la COFEPRIS. Así mismo, se evidenció la necesidad de fortalecer la estrategia de protección de marca y propiedad intelectual, así como definir de manera integral el modelo de negocio internacional, incluyendo aspectos asociados a estrategia comercial, canales digitales, propuesta de valor, atención al cliente y estructura operativa. De igual manera, se recomendó avanzar en la estructuración financiera y logística del proyecto de internacionalización, contemplando variables como costos de exportación, márgenes comerciales, transporte, nacionalización, almacenamiento, distribución y operación logística vinculada al comercio electrónico, además de validar la capacidad operativa de la empresa para responder a las exigencias del mercado mexicano. En este contexto, se consideró que avanzar en un proceso de agendamiento comercial sin contar con estos elementos consolidados podría limitar la efectividad de las reuniones comerciales y generar riesgos asociados al cumplimiento normativo, la sostenibilidad financiera y el posicionamiento de la marca en el mercado objetivo. Anexo 1.1.1 Carta de la empresa TERRALIFE COMPANY SAS y correo electrónico emitido a la empresa TERRALIFE COMPANY SAS de no viabilidad para el agendamiento comercial. 1-TEJARES TERRACOTA DE COLOMBIA S.A.: No continuará con el proceso de agendamiento comercial, debido a que al 25 de mayo no se recibió la documentación solicitada desde el 30 de abril, requerida para dar continuidad al acompañamiento y al proceso de acceso al mercado de Chile. En consecuencia, se da cierre a la participación de la empresa dentro de la estrategia de Agendas Comerciales Internacionales. Anexo 1.1.2 Correo electrónico emitido a la empresa Tejares Terracota de Colombia SA, donde se le informa del cierre del proceso. Teniendo en cuenta lo anterior, a hoy se tienen 9 empresas para el agendamiento comercial Internacional y ellas son:

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

	NIT	EMPRESA	PAIS	FECHA AGENDAMIENTO
1	900083863	CELEMA S.A. BIC	PERU	7, 8 y 9 de Julio
2	901799724	MSP3D SAS	MEXICO	29 y 30 de julio del 2026.
3	901432904	SICOLSA DEL CENTRO SAS	ARGENTINA	30 de junio y 1 de julio
4	890800450	INDUMA SAS	PERU	16, 17 y 18 de junio
5	901582272	KONCIENCIA ECOSMETICA S.A.S	EL SALVADOR	20 y 21 de Julio de 2026
6	900619134	BINAPPS SAS	PERU	16, 17 y 18 de junio
7	890805053-5	JORGE E. JARAMILL V Y CIA SAS	GUATEMALA	28 y 29 de julio del 2026
8	901205962	VILLA CLARA IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES SAS	ARGENTINA	18 y 19 de agosto
9	890932124 - 175179	REJIPLAS SAS - MANIZALES	GUATEMALA	21y 22 de julio del 2026

Anexo 1.1.3 Cartas de Compromisos de las Empresas APLICACIONES DE NEGOCIOS INTELIGENTES - BINAPPS S.A.S, CELEMA S.A. BIC, SICOLSA DEL CENTRO S.A.S, VILLA CLARA IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES S.A.S, JORGE E JARAMILLO V Y CIA S.A.S, KONCIENCIA ECOSMETICA S.A.S, INDUMA S.A.S, VILLA CLARA IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES S.A.S y MSP3D S.A.S.

Anexo 1.1.4. Formato actualizado Alcaldía Base de Datos - Agendamiento Comercial Internacional 2026

Anexo 1.1.5 - Leads potenciales de 4 empresas y ella son: APLICACIONES DE NEGOCIOS INTELIGENTES - BINAPPS S.A.S, CELEMA S.A. BIC, SICOLSA DEL CENTRO S.A.S e INDUMA S.A.S

Anexo 1.1.6 Contratos de las Antenas Comerciales GRUPO D A V INTERNACIONAL, ASERTO NEGOCIOS Y EVENTOS S.A.S

1.2 Agendas Comerciales en la Macrorrueda de ProColombia con Compradores de diferentes países a realizarse en territorio nacional

Vinculación a la Macrorrueda de las Américas "Colombia, el País de la Belleza", que se llevará a cabo los días 14 y 15 de abril de 2026 en Bogotá.

Este evento, organizado por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, a través de ProColombia, constituye el principal escenario de promoción comercial internacional del país, integrando de manera articulada la promoción de exportaciones, turismo e inversión, con el objetivo de posicionar a Colombia como un destino atractivo y competitivo a nivel global. Para esta edición, ProColombia proyecta la participación de cerca de 1.000 empresas internacionales y alrededor de 2.000 empresas colombianas provenientes de todas las regiones del país.

La difusión de esta convocatoria se realizó a través de las redes sociales de la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas y la Alcaldía de Manizales, con el objetivo de lograr una amplia participación empresarial en este importante escenario comercial.

				El 8 de abril se llevó a cabo un espacio de socialización de compromisos y estrategias con las empresas seleccionadas para recibir apoyo en el pago de la inscripción a la Macrorrueda. Esta jornada contó con la participación del Secretario Daniel Felipe Toro, el equipo de ProColombia y la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas, permitiendo alinear expectativas, responsabilidades y lineamientos para una participación efectiva en el evento. Posteriormente, los días 14 y 15 de abril, se desarrolló la Macrorrueda de las Américas "Colombia, el País de la Belleza", principal plataforma de promoción comercial internacional del país, orientada a la integración de exportaciones, turismo e inversión, y al fortalecimiento del posicionamiento de Colombia en mercados globales. En este escenario participaron 15 empresas de Manizales, en el marco de la estrategia de internacionalización orientada a fortalecer la competitividad y la inserción en mercados internacionales del tejido empresarial local. Esta participación responde a una apuesta estratégica por sectores priorizados como agroalimentos, sistema moda e industria manufacturera. Las empresas participantes fueron: PINK ROSE, LADERAS DEL TAPIAS S.A.S., FORMAL FOOD AND COMPANY S.A.S., AUTÓCTONO EXCEPTIONAL PRODUCTS S.A.S., GRUPO EDITORIAL ESPECIAL S.A.S., SELVORIA S.A.S., CAFÉ KUMANDAY S.A.S., BENDITO ANTOJO, VR MIDEROS INGENIERÍA MECÁNICA S.A.S., COMPAÑÍA CAFETERA DE COLOMBIA S.A.S., COMESTIBLES MAPY S.A.S., FRUGY S.A., MULATO TODO CUERO S.A.S., SIENTOCHENTA GROUP S.A.S. y ALIMENTOS LA PLANCHA S.A.S. Durante el evento se gestionaron más de 156 citas comerciales, facilitando espacios de relacionamiento estratégico y la generación de oportunidades concretas de negocio internacional. Actualmente, se está a la espera de los resultados consolidados del evento, los cuales están siendo evaluados por ProColombia, con el fin de medir su impacto en términos de expectativas de negocio y potenciales cierres comerciales. Actividad ya ejecutada 1.3 Rueda Internacional de Negocios AmCham Colombia 2026 Vinculación a la Rueda Internacional de Negocios AmCham Colombia 2026, liderada por AmCham Colombia, la cual se llevará a cabo los días 13 y 14 de mayo de 2026 en la Cámara de Comercio de Bogotá, sede Salitre. Este espacio se consolida como un escenario estratégico para la generación de oportunidades comerciales, el acceso a nuevos mercados y la creación de conexiones de valor entre empresas nacionales y compradores internacionales, a través de agendas de negocios estructuradas. Así mismo, impulsa la diversificación de la oferta exportable, el fortalecimiento del tejido empresarial y el intercambio de conocimiento, tendencias y oportunidades en el entorno global. Las empresas apoyadas son:

USO OFICIAL - ALCALDIA DE MANIZALES

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

EMPRESAS RUEDA DE NEGOCIOS AMCHAM 2026

	NIT	EMPRESA	Ciudad	Dirección	Email empresa	Sitio Web	Tamaño Empresa
1	901518420-3	ALIANZA LATINOAMERICANA DE PRODUCTOS SAS	Manizales	km 11 via al Magdalena bodega 1	gerencia@berakahexportacion.com	www.alianzaproductos.com	Micro
2	890800124-7	CAUCHOSOL DE MANIZALES SAS	Manizales	Lote 1 terraza B Parque Industrial Avanchito	gerencia@cauchosol.com	www.cauchosol.com	Micro
3	900063603-1	CELEMA S.A.	Manizales	Carrera 22 71-79	lmenaranjo@celema.com.co	www.celema.co	Mediana
4	800136199-3	CENTRAL DEL CAMPO SAS	Manizales	carrera 23 A #74-71 piso 6	pgaviria@centraldelcampo.com	www.centraldelcampo.com	Mediana
5	901037600-8	CI FERDITEX S.A.S	Manizales	km 10 vía al Magdalena	josefernando@industise.com	https://www.ferditex.co	Mediana
6	900402040-5	MAQUIEMPANADAS SAS	Manizales	Cr 34 No 64-24	gerencia@maquiempanadas.com	www.maquiempanadas.com	Pequeña
7	901478787-8	MEETEAM S.A.S.	Manizales	Av. Santander #62-39	johana.balaguera@meeteam.co	www.meeteam.ai	Pequeña
8	901932012-6	NORDICO LEATHER SAS	Manizales	Calle 56# 28-04 Belén	nordicoleather@gmail.com	Nordicoleather.com	Pequeña
9	890807529-8	NORMANDY SA	Manizales	KM 10 VIA AL MAGDALENA ENTRADA AL SENA	director.negociosespeciales@normandy.com.co	WWW.NORMANDY.COM.CO	Mediana
10	901432904-5	SICOLSA DEL CENTRO	Manizales	KM 9 VIA AL MAGDALENA	jsvelez@sicolsa.com	www.sicolsa.com	Mediana

La Rueda Internacional de Negocios de AmCham Colombia se llevó a cabo los días 13 y 14 de mayo de 2026 en la sede Salitre de la Cámara de Comercio de Bogotá, consolidándose como uno de los principales escenarios de promoción comercial entre Colombia y Estados Unidos. El evento se desarrolló en el marco de la conmemoración de los 250 años de Estados Unidos y de los 14 años de vigencia del TLC entre ambos países, destacándose como una plataforma estratégica para fortalecer la internacionalización empresarial y generar nuevas oportunidades de negocio.

Durante las dos jornadas participaron cerca de 300 empresarios colombianos y estadounidenses, entre exportadores de 16 departamentos del país y compradores provenientes de 14 estados de Estados Unidos y Puerto Rico. La rueda permitió la realización de más de 1.215 citas comerciales en sectores como agroalimentos, manufacturas, moda, industrias digitales y químicos, generando expectativas de negocios superiores a USD 30,9 millones y negocios inmediatos cercanos a USD 3,6 millones.

El encuentro reafirmó la importancia del TLC como una herramienta clave para diversificar la oferta exportable colombiana, fortalecer las relaciones bilaterales y ampliar la presencia de empresas nacionales en el mercado estadounidense, considerado uno de los más competitivos y estratégicos del mundo.

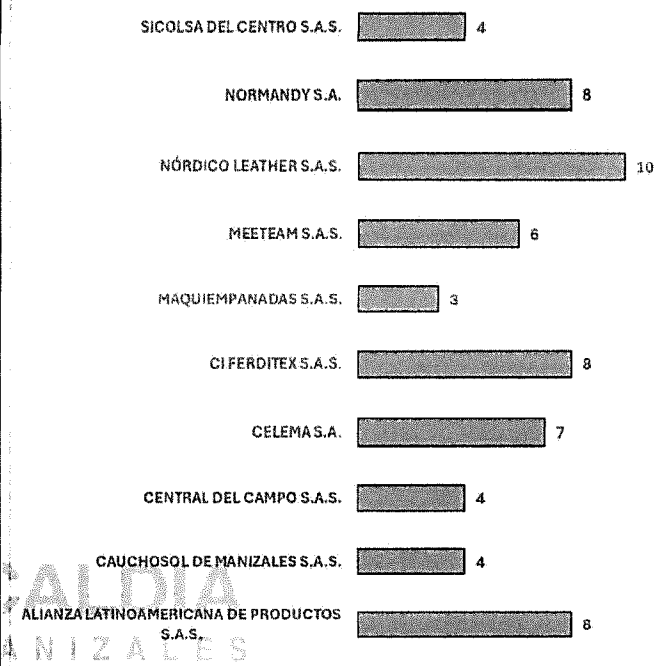
De acuerdo con el informe presentado por AmCham Medellín, presentamos el balance de las 10 empresas de Manizales, que participaron en la Rueda.

CITAS DE NEGOCIOS

Resultados de Gestión:

- **62 citas** efectivas logradas.
- **10 empresas** embajadoras de Manizales.
- **14 estados** de EE.UU. impactados.

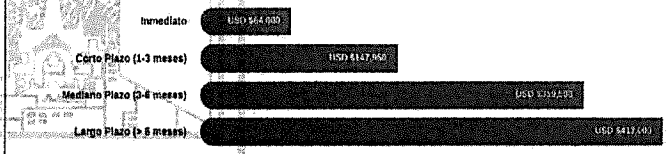
Las citas estuvieron distribuidas por empresa así:



PROYECCIÓN COMERCIAL TOTAL

HORIZONTES DE CIERRE DE NEGOCIOS

PROYECCIÓN COMERCIAL TOTAL: **USD $984,450**



Este estuvo representado por las empresas así:

Empresa	Negocios spot	Negocios 1 a 3 meses	Negocios 3 a 6 meses	Negocios > 6 meses
ALIANZA LATINOAMERICANA DE PRODUCTOS SAS	$ 0	$ 5.000	$ 20.000	$ 88.000
CAUCHOSOL DE MANIZALES SAS	$ 0	$ 0	$ 140.000	$ 0
CELEMA S.A.	$ 10.000	$ 30.000	$ 60.000	$ 180.000
CENTRAL DEL CAMPO SAS	$ 3.000	$ 53.000	$ 3.000	$ 3.000
CI FERDITEX S.A.S	$ 0	$ 20.000	$ 50.000	$ 5.000
MAQUIEMPANADAS SAS	$ 0	$ 5.000	$ 0	$ 0
MEETEAM S.A.S.	$ 0	$ 0	$ 2.000	$ 15.000
NORDICO LEATHER SAS	$ 25.000	$ 23.750	$ 18.000	$ 25.000
NORMANDY SA	$ 6.000	$ 2.200	$ 16.500	$ 97.000
SICOLSA DEL CENTRO	$ 20.000	$ 9.000	$ 50.000	$ 0
Total general	$ 64.000	$ 147.950	$ 359.500	$ 413.000

ALCALDÍA DE MANIZALES

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

				Empresas destacadas y resultados relevantes 1. NÓRDICO LEATHER S.A.S. Empresa con mayor número de citas efectivas: 10 reuniones comerciales. Proyección comercial total estimada: USD 91.750. Sostuvo reuniones con compradores de moda, accesorios y distribución internacional de Estados Unidos y Puerto Rico. 2. CELEMA S.A. Alcanzó una de las mayores proyecciones comerciales: USD 280.000 estimados entre negocios inmediatos y futuros. Realizó 7 citas efectivas con compradores de Florida, Puerto Rico y otros mercados estadounidenses. 3. NORMANDY S.A. Generó expectativas comerciales cercanas a USD 121.700. Participó en 8 reuniones efectivas con importadores y distribuidores internacionales. 4. CAUCHOSOL DE MANIZALES S.A.S. Logró oportunidades comerciales proyectadas por USD 140.000 a mediano plazo. Sostuvo reuniones con empresas de Georgia, Florida y Texas relacionadas con manufactura y autopartes. 5. SICOLSA DEL CENTRO S.A.S. Generó oportunidades estimadas en USD 79.000. Tuvo acercamientos con compradores estratégicos como distribuidores industriales y representantes de cadenas estadounidenses. 6. ALIANZA LATINOAMERICANA DE PRODUCTOS S.A.S. Realizó 8 citas comerciales efectivas. Proyección comercial total cercana a USD 113.000. 7. CENTRAL DEL CAMPO S.A.S. Generó negocios proyectados por USD 62.000. Participó en reuniones con compradores del sector agroalimentario de California y Florida. 8. CI FERDITEX S.A.S. Participó en 8 reuniones efectivas con compradores de moda y retail. Proyección comercial estimada: USD 75.000. 9. MEETEAM S.A.S. Empresa del sector tecnología con reuniones enfocadas en soluciones digitales y aplicaciones empresariales. Generó expectativas comerciales por USD 17.000. 10. MAQUIEMPANADAS S.A.S. Participó con compradores del sector alimentos y retail hispano en Estados Unidos. Proyección comercial inicial de USD 5.000. IMPACTO ESTRATÉGICO La participación de las empresas permitió: Generar conexiones comerciales con compradores de más de 14 estados de Estados Unidos y Puerto Rico. Validar el potencial exportador de empresas de Manizales en sectores priorizados. Promover la diversificación de mercados y el aprovechamiento del TLC Colombia–Estados Unidos. Incrementar la visibilidad de Manizales como territorio competitivo para negocios internacionales. Anexo 1.3.1 Agendas comerciales Rueda Internacional de Negocios AmCham Colombia 2026

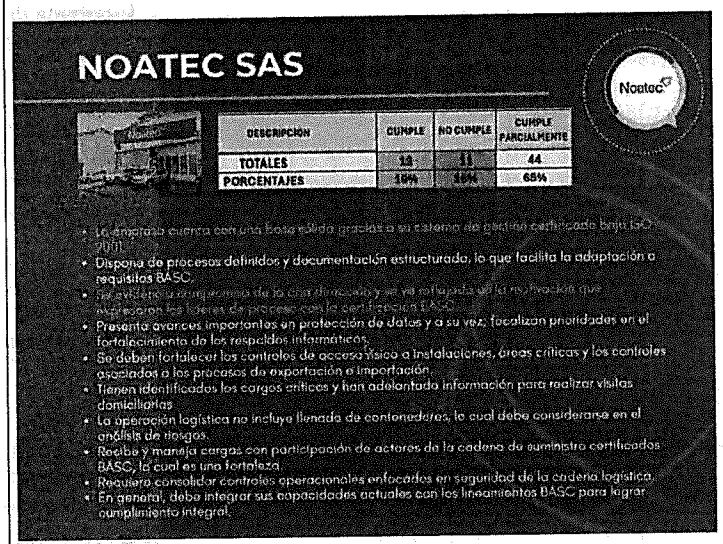
2	Desarrollar un programa de fortalecimiento empresarial orientado a mejorar las capacidades competitivas de las empresas del municipio de Manizales, mediante procesos de formación y diagnóstico en los estándares internacionales de seguridad BASC.	* 40 horas de formación en los estándares internacionales de seguridad BASC, *3 empresas Verificadas a conformidad del sistema de gestión en control y seguridad BASC.	50%	De acuerdo con los informe presentado por parte de la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas se reporta lo siguiente: Se trabajó en la creación y difusión de las piezas publicitarias correspondientes a la convocatoria del Programa de Fortalecimiento de Capacidades Competitivas Empresariales – Implementación de Los Estándares Internacionales de Seguridad BASC, enmarcado en el Programa de Fortalecimiento de Empresas Exportadoras y con Potencial Exportador de Manizales. Esta iniciativa tiene como propósito acompañar a tres (3) empresas de Manizales en un proceso de diagnóstico y formación basado en los estándares internacionales de seguridad BASC (Business Alliance for Secure Commerce), orientados a fortalecer la gestión del riesgo, los controles internos y la cultura organizacional en materia de seguridad. A través de este programa, las empresas participantes recibirán herramientas técnicas y lineamientos prácticos que les permitirán mejorar sus procesos y elevar su nivel de competitividad, preparándose para un proceso de certificación BASC. Objetivos ● Aumentar las competencias de las empresas en materia de estándares internacionales de seguridad y gestión del riesgo mediante la formación en la Norma y Estándares BASC ● Acompañar a los empresarios de manera preventiva a través de los estándares internacionales de seguridad BASC con el fin de minimizar los riesgos de su operacion en los procesos de internacionalización (narcotráfico, lavado de activos, financiación de terrorismo, contrabando, entre otros). Se cerró la convocatoria del Programa de Fortalecimiento de Capacidades Competitivas Empresariales – Implementación de los Estándares Internacionales de Seguridad BASC, en la cual se inscribieron cuatro empresas: NOATEC S.A.S., SAN MARTÍN LÁCTEOS S.A.S., SICOLSA DEL CENTRO S.A.S. e INDUMA S.A.S. Actualmente, se encuentran adelantando el proceso formal para la firma de las cartas de compromiso y la suscripción del contrato con la firma BASC Capítulo Caldas. Se dio inicio al Programa de Fortalecimiento de Capacidades Competitivas Empresariales – Implementación de los Estándares Internacionales de Seguridad BASC, una iniciativa orientada a acompañar a las empresas en el fortalecimiento de la seguridad en la cadena de suministro internacional, así como en la trazabilidad y la gestión del riesgo en sus operaciones de comercio exterior. En este programa participan las empresas NOATEC S.A.S., SAN MARTÍN LÁCTEOS S.A.S., SICOLSA DEL CENTRO S.A.S. e INDUMA S.A.S., con las cuales se llevaron a cabo los diagnósticos iniciales, con el fin de evaluar su nivel de cumplimiento frente a los estándares BASC y establecer una línea base para la formulación de planes de mejora. Es importante resaltar, que este programa busca fortalecer las competencias empresariales en materia de control y seguridad, mejorar el perfil de las empresas ante autoridades aduaneras, entidades de control y aliados comerciales y prevenir riesgos asociados a las

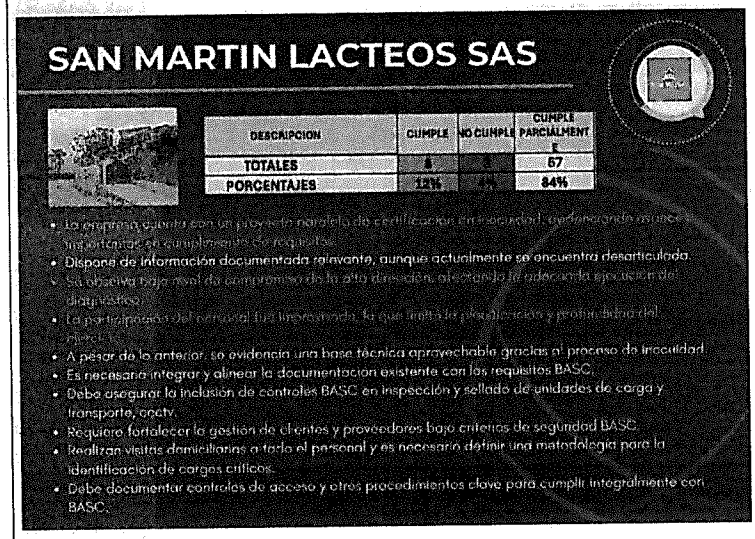
ALCALDIA DE MANIZALES
USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

operaciones internacionales, tales como narcotráfico, lavado de activos, financiación del terrorismo y contrabando.

En este sentido, la iniciativa promueve una gestión logística más segura, eficiente y alineada con estándares internacionales, como los establecidos por la Business Alliance for Secure Commerce (BASC).





SICOLSA SAS



#	DESCRIPCION	CUMPLE	NO CUMPLE	CUMPLE PARCIALMENTE
	TOTALES	18	8	43
	PORCENTAJES	24%	13%	63%

- La empresa cuenta con una sede ubicada al sur de Manizales en ISO 9001 y tiene definido su contexto organizacional.
- Se encuentra en un proceso de modernización de planta, lo que representa una oportunidad para integrar requisitos BASC.
- Dispone de una plataforma tecnológica que soporta la información del sistema de gestión.
- Se evidencia compromiso de la alta dirección y se ve reflejado en la motivación que imprimen los líderes de procesos con la gestión del riesgo y la sostenibilidad BASC.
- Se identificó debilidad en las zonas de manejo de carga de exportación por falta de delimitación del espacio que compone la zona.
- Es necesario definir protocolos de protección de áreas, incluyendo señalética y cobertura suficiente de CCTV.
- La ubicación dentro de un parque logístico representa una ventaja en términos de seguridad.
- Se deben establecer y documentar controles específicos para la operación de exportación.
- Es necesario definir cargas críticas para BASC y aplicar controles asociadas a estos rubros.
- En general, debe fortalecer controles de seguridad física y operativa para cumplir integralmente con BASC.

INDUMA SAS



DESCRIPCION	CUMPLE	NO CUMPLE	CUMPLE PARCIALMENTE
TOTALES	14	38	19
PORCENTAJES	21%	51%	28%

- La alta dirección evidencia compromiso y motivación para alinear la certificación a BASC.
- La empresa cuenta con sistemas de gestión certificados en calidad y medio ambiente, que facilitan la integración de BASC.
- Dispone del software Aleris para la administración documental y gestión de riesgos, representando una fortaleza clave.
- Opera con dos sedes, lo que implica un reto en la alineación, coherencia de los procesos y estandarización de controles.
- Cuentan con controles logísticos establecidos, incluyendo inspección y sellado de contenedores, que deben documentar conforme a los requisitos establecidos con sus transportadoras.
- Mantiene alianzas con empresas comprometidas en la cadena de suministro, lo cual es favorable.
- Es necesario evaluar el control del material de empaque.
- Es necesario validar el cumplimiento de requisitos relacionados con pruebas de confiabilidad del personal.
- Debe estructurar y formalizar las visitas domiciliarias como parte de los controles BASC.
- En general, debe consolidar la estandarización de controles y asegurar su aplicación uniforme para cumplir con BASC.

Noatec

#	DESCRIPCION	CUMPLE	NO CUMPLE	CUMPLE PARCIALMENTE
	TOTALES	13	11	44
	PORCENTAJES	18%	16%	65%

SICOLSA

#	DESCRIPCION	CUMPLE	NO CUMPLE	CUMPLE PARCIALMENTE
	TOTALES	18	8	43
	PORCENTAJES	24%	13%	63%

INDUMA

DESCRIPCION	CUMPLE	NO CUMPLE	CUMPLE PARCIALMENTE
TOTALES	14	38	19
PORCENTAJES	21%	51%	28%

SanMartín

DESCRIPCION	CUMPLE	NO CUMPLE	CUMPLE PARCIALMENTE
TOTALES	8	3	57
PORCENTAJES	12%	4%	84%

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

Recomendaciones

FASE DIAGNÓSTICO

- Seleccione a las personas que conozcan datos exactos y precisos de documentos empresariales: aspectos legales, mapa de procesos, gestión del riesgo, políticas, etc.
- Prepare y tenga disponibles los procedimientos de los diferentes procesos (SST, IT, seguridad física, operaciones – producción – manufactura, gestión humana, comercial, compras), en caso de que los tenga.
- Si tiene algún sistema de gestión certificado, vincule a sus líderes a esta fase.
- Identifique el perfil del RAD (representante de la alta dirección) y del equipo auditor.

Durante el último período reportado del mes de mayo de 2026 se llevaron a cabo los diagnósticos en las cuatro empresas beneficiarias, con el propósito de evaluar el nivel de cumplimiento de los requisitos establecidos en la Norma y Estándar BASC Versión 6.0.1 (2022), considerando la naturaleza de cada organización y la normatividad legal vigente aplicable. Este ejercicio permitió identificar las brechas existentes, determinar el estado actual de cada empresa y establecer una línea base para la implementación del Sistema de Gestión en Control y Seguridad (SGCS BASC).

Con base en los resultados obtenidos, las empresas cuentan con un diagnóstico integral que les permite conocer su nivel de cumplimiento frente a los requisitos de la norma, identificar oportunidades de mejora y definir planes de acción orientados al cierre de brechas y al fortalecimiento de sus procesos de control y seguridad.

Asimismo, se estructuró la metodología de acompañamiento empresarial, la cual contempla herramientas prácticas y asistencia técnica especializada desarrollada por fases. Este proceso tiene como objetivo orientar a las organizaciones en la implementación efectiva del SGCS BASC, facilitando el cumplimiento de los requisitos establecidos por la Norma y el Estándar Internacional BASC y preparándolas para su proceso de certificación.

Como complemento a este proceso de fortalecimiento empresarial, se desarrollaron 40 horas de formación virtual especializada en estándares internacionales de seguridad BASC. Gracias a esta capacitación, los participantes adquirieron conocimientos técnicos para la gestión de sistemas de control y seguridad en la cadena de suministro y obtuvieron la certificación como Auditores Internos BASC.

Lo anterior permite que las empresas cuenten con talento humano capacitado para liderar internamente la implementación, seguimiento y mejora del Sistema de Gestión en Control y Seguridad, así como para adelantar las actividades requeridas para el cierre de las brechas identificadas durante el diagnóstico. De esta manera, las organizaciones quedan preparadas para avanzar en el cumplimiento de los requisitos de la norma y trabajar durante los próximos meses en su proceso de fortalecimiento, con el propósito de presentarse al proceso de certificación BASC previsto para el mes de noviembre.

Anexo 2.1. Diagnósticos de las empresas

				Anexo 2.2. Memorias de las presentaciones de las formaciones Anexo 2.3.Copia de los certificados emitidos a los colaboradores de las empresas que asistieron al curso de formación de auditores internos BASC V6:2022
3	Garantizar la participación en un evento y/o feria para promoción de Manizales como lugar atractivo para la inversión, donde se debe entregar como mínimo el informe de impacto y evidencias de participación.	*1 evento de gestión de atracción de inversión. *10 leads potenciales.	91%	De acuerdo con los informes presentados por parte de la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas se reporta lo siguiente: Se propone la participación en la Macrorrueda de Inversión y Exportaciones organizada por ProColombia, a realizarse en Bogotá los días 14 y 15 de abril de 2026. Este es el principal escenario país para la conexión empresarial en los ejes de exportaciones, turismo e inversión, y representa una oportunidad estratégica para posicionar a Manizales ante inversionistas nacionales e internacionales, identificar empresas en proceso de expansión y fortalecer la visibilidad del portafolio de proyectos prioritarios en Manizales. Adicionalmente, el 16 de abril se propone el desarrollo de una agenda conjunta con Invest in Armenia e Invest in Pereira, que incluye la contratación de una firma especializada en generación de leads y un desayuno de trabajo con inversionistas extranjeros instalados en Colombia y empresas nacionales con interés en expansión hacia el Eje Cafetero. Esta misión completa busca traducir la visibilidad generada en la Macrorrueda en contactos calificados, y por otro lado, oportunidades concretas de inversión para la ciudad con leads adicionales en la agenda conjunta con las APRIS del Eje Cafetero. Se adjunta el informe ejecutivo completo, con mayor detalle de cada actividad. Se realiza la inscripción en el evento y se recibe confirmación por parte de ProColombia para la participación de Invest in Manizales.  MACRORRUEDA DE LAS AMÉRICAS 2026 14 y 15 abril 2026 Corferias Bogotá Colombia 2026-03-03 Srta. Irene MEJIA ROBLEDO Director(A) INVEST IN MANIZALES - CAMARA DE COMERCIO DE MANIZALES POR CALDAS Colombia Estimada Srta. MEJIA ROBLEDO: Tenemos el agrado de informarle que su participación en la Jornada de Networking de Inversión en el marco de la Macrorrueda Colombia, el país de la belleza 2026 ha sido CONFIRMADA. Le recordamos sus datos de ingreso en el sitio del evento son: https://mor.macrorruedasprocolombia.co/morcolombia2026/ Nombre de usuario: gerenciac@investinmanizales.org Contraseña: Cordialmente, ProColombia Desarrollo de la conjunta con Invest in Armenia e Invest in Pereira, con inversionistas extranjeros instalados en Colombia y empresas nacionales con interés en expansión hacia el Eje Cafetero. Aliado Holland House, entidad especialista en la generación de leads y acompañamiento en agendas de promoción de inversión. La agenda a trabajar puntualmente con Holland House: Público objetivo: Empresas de Bogotá - Cundinamarca. Número de invitados: 10 - 15 empresarios.

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

				Sectores de interés: Agroindustria Industrias 4.0 Software, BPO Metalmecánica Turismo (hoteles e infraestructura) Perfiles: Gerentes y directores de expansión. Durante los días 14 y 15 de abril en la ciudad de Bogotá, se realizó la Macrorrueda de las Américas, "Colombia el país de la belleza", en la que se llevó a cabo una sesión estratégica donde se presentó el pitch de ciudad ante un grupo de 25 inversionistas internacionales, en modalidad de presentación de auditorio. Durante la presentación, se expusieron las ventajas de Manizales como ciudad estratégica para invertir en Colombia, resaltando su capacidad de acogida para nuevos proyectos de expansión. Los inversionistas participantes representaron a sectores clave para el desarrollo regional, tales como: Agroindustria Turismo TI (Tecnologías de la Información) Energía El encuentro contó con la asistencia de representantes de compañías globales interesadas en la oferta de valor de la ciudad. Entre las empresas presentes se destacaron: Cochlear Colombia (Australia), Atlantica HIC (Reino Unido) y Alborada Ventures (México). Este espacio de promoción permitió posicionar a Manizales como un referente para la inversión extranjera, facilitando el contacto directo con tomadores de decisión que buscan estabilidad y ubicación estratégica dentro del territorio colombiano. Como resultado, se identificó un lead potencial en el sector Turismo correspondiente a Latitude Asset Management, con quien ya se adelantan acercamientos y se proyecta una posible visita a la ciudad durante el mes de junio, como siguiente paso en la exploración de oportunidades. Adicionalmente, el pasado 15 de abril, se llevó a cabo un desayuno de trabajo organizado en conjunto por Holland House, Invest In Manizales y las agencias de promoción de inversión del Eje Cafetero. El encuentro tuvo como objetivo presentar las ventajas competitivas y el potencial de instalación que ofrece la ciudad. Durante la jornada, se expusieron las oportunidades de inversión ante representantes de 15 empresas que buscan expandir sus operaciones en el territorio colombiano, tomando a Manizales como un referente estratégico para sus planes de crecimiento. En el marco de este encuentro, se identificaron proyectos con un potencial de inversión cercano a los USD 20 millones por parte de compañías que actualmente evalúan diferentes destinos para establecer sus operaciones. Entre las organizaciones participantes estuvieron presentes: Thales Group, Oxxo Hoteles, Compusoluciones, Makro, Philips y Deerns. Sectores participantes: Las compañías presentes pertenecen a sectores económicos clave: • TI (Tecnologías de la Información) • Agroindustria • Turismo • Metalmecánica/Manufactura

				En el desarrollo del evento, se observaron oportunidades para la apertura de nuevas operaciones en la ciudad. Entre los factores determinantes para el interés de los inversionistas, se destaca la ubicación estratégica de Manizales, la cual permite estar al alcance de los principales mercados del país. Este acercamiento entre las agencias de promoción y el tejido empresarial nacional e internacional, refuerza el posicionamiento de la capital de Caldas como un destino con potencial de instalación para proyectos de expansión.  Como avance a las gestiones realizadas durante la Macrorrueda de las Américas y el desayuno de trabajo organizado por Holland House, en conjunto con Invest in Armenia e Invest in Pereira, se avanzó en las conversaciones con Industrias Karol. A continuación el detalle de este seguimiento: • Se definió que su interés principal está orientado a explorar oportunidades de maquila con las empresas que ya trabajan con plátano, puntualmente: Mapy, FLP y Patachín, empresas propuestas directamente propuestas directamente por la empresa. Como resultado, se acordó entregar para inicios de junio información relacionada con: • Capacidades de maquila de las empresas mencionadas. • Interés de los empresarios en participar en posibles alianzas. • Estimación de capacidades de materia prima disponibles en la región. • Este último componente se ha venido trabajando en articulación con el Área de Estudios Económicos de la CCMPC; sin embargo, aún no se registran avances significativos. Se encuentra pendiente el seguimiento con la Gobernación de Caldas y su Secretaría de Agricultura, quien puede dar mayores detalles frente a la producción de plátano en el departamento.
ACTIVIDADES GENERALES DEL CONVINIENTE				
a	Aportar los recursos en efectivo pactados para la ejecución del Convenio en las	100% recursos	37%	En el último informe presentado por parte de la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas se reporta informe financiero y centro de costos de ejecución de recursos del aporte de contrapartida de la Cámara de Comercio de Manizales por Valor de $9.241.772

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

USO OFICIAL - ALCALDIA DE MANIZALES

	condiciones descritas.			
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 consolidado por obligaciones.	10 informes	40%	Se han presentado los informes de ejecución No 1, No 2, No 3 y No 4 período evaluado 27 de enero de 2026 al 29 de mayo de 2026
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.	10 informes	40%	Se han realizado Informes de supervisión No 1, No 2, No 3 y No 4. Así como el Acta de pago No 1
d	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%	La Cámara de Comercio de Manizales por 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.19066088 CO1.WRT.19066471
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	10 informes	40%	La Cámara de Comercio de Manizales por Caldas presentó certificado de paz y salvo firmado por el revisor fiscal.

	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.			
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.	10 informes	40%	La Cámara de Comercio de Manizales por Caldas ha contratado por su cuenta y riesgo todos los aspectos necesarios para la ejecución del convenio en referencia.
g	Permitir la vigilancia y control por parte del MUNICIPIO a través del supervisor que se designe para el efecto.	10 informes	40%	La Cámara de Comercio de Manizales por 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 a lo presentado en la propuesta, reportando igualmente la ejecución presupuestal por	100% recursos	37%	En el último informe presentado por parte de la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas se reporta informe financiero y centro de costos de ejecución de recursos del aporte de la Alcaldía de Manizales. Valor de factura $21.564.135

USO OFICIAL - ALCALDIA DE MANIZALES

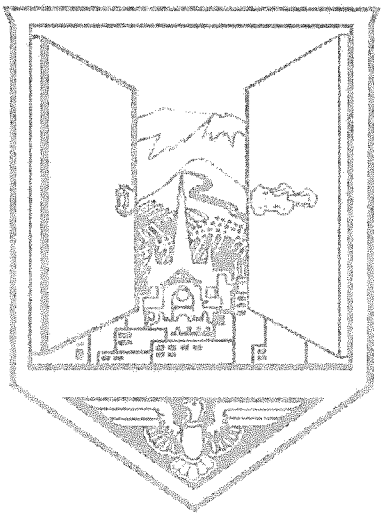
USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

	fuentes. Anexar certificado de contrapartida en efectivo ejecutada al finalizar el convenio.			
i	Entregar a la Secretaria de TIC y competitividad, la información de los subcontratos que suscriba para desarrollar el programa, incluyendo los datos referentes a la existencia y representación legal de la entidad con quien contrató y la información de pagos, para ser publicados en el SECOP II.	1 reporte consolidado	40%	En los informes presentado por parte de la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas, se han anexado los siguientes subcontratos para el período evaluado: Anexo 1.3.2 Contrato de Prestación de Servicios de Consultoria - Cámara de Comercio Colombo Americana - "SECCIONAL MEDELLÍN" (Informe 3) Anexo 2.2 Contrato de Prestación de Servicios Profesionales - Sistema de Gestión de Control y Seguridad BASC - BASC CAPITULO CALDAS (Informe 3) Anexo 1.1.6 Contratos de las Antenas Comerciales GRUPO D A V INTERNACIONAL, ASERTO NEGOCIOS Y EVENTOS S.A.S (Informe 4)
j	Utilizar las herramientas e indicadores que permitan medir el avance y el impacto de cada una de las actividades ejecutadas.	1 informe consolidado	40%	De acuerdo con el informe presentado por parte de la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas, se tienen los siguientes indicadores a la fecha: - Participación de 15 empresas de la ciudad de Manizales en la Rueda de Negocios de la Macrorrueda de las Américas 2026. Estas compañías, pertenecientes a los sectores de sistema moda, agroalimentos, químicos y ciencias de la vida, y metalmecánica, lograron un balance inicial de aproximadamente 164 citas de negocios con compradores internacionales, orientadas a impulsar procesos de exportación. -Participación de 10 empresas de Manizales en la Rueda de Negocios Internacional de AMCHAM, a través de 62 citas efectivas con empresas compradoras de Estados Unidos con una proyección comercial total de USD 984.000 aprox. - Participación en Macrorrueda de Las Américas "Colombia, el país de la belleza", a través de Invest In Manizales donde se presentó el potencial de la ciudad ante 25 inversionistas internacionales, sectores clave como agro, turismo, tecnologías de la información (TI) y energía hicieron parte del interés de los inversionistas, quienes representan compañías globales. - Socialización de oportunidades de inversión ante representantes de 17 compañías que evalúan expandir sus operaciones en Colombia e identificar proyectos con un potencial cercano a los 20 millones de dólares es espacio comercial con agencias de promoción de inversión del Eje Cafetero. El encuentro tuvo como propósito presentar de manera más detallada las ventajas competitivas de la ciudad y su potencial de instalación para empresas internacionales. Durante la jornada se Los sectores representados incluyeron tecnologías de la información (TI), agro, turismo y metal/manufactura, evidenciando la diversidad de oportunidades que ofrece Manizales.
l	EL CONVINIENTE debe darle aplicación al artículo 50 de la ley 2195 de 2022, por medio de	100% recursos	37%	En el último informe presentado por parte de la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas se reporta informe financiero y centro de costos de ejecución de recursos del aporte de la Alcaldía de Manizales. Valor de factura $21.564.135

	la cual se adoptan medidas de transparencia, prevención y lucha contra la corrupción, cuando ésta le sea atribuible			

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: PAULA ANDREA SÁNCHEZ GIRALDO** **C.C. 24.347.258 de Manizales** **SUPERVISOR**

ALCALDIA
DE MANIZALES



USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES