ALCALDÍA DE MANIZALES	ALCALDÍA DE MANIZALES SERVICIOS JURÍDICOS INFORME DE SUPERVISIÓN PARA CONTRATOS	PSI-SJM--FR-021 Estado Vigente Versión 02

ACTA №	6
FECHA	20 DE AGOSTO DE 2026
SECRETARÍA	TIC Y COMPETITIVIDAD
PERIODO EVALUADO	27 DE JUNIO AL 31 DE JULIO DE 2026
CONTRATO №	2601150274
OBJETO	*"AUNAR ESFUERZOS TÉCNICOS, ADMINISTRATIVOS Y FINANCIEROS PARA EL FORTALECIMIENTO DE LAS INICIATIVAS CLÚSTER DE MANIZALES AÑO 2026"*
CONTRATISTA	CÁMARA DE COMERCIO DE MANIZALES POR CALDAS
SUPERVISOR(ES)	PAULA ANDREA SANCHEZ GIRALDO
PLAZO DE EJECUCIÓN DEL CONTRATO	EL PLAZO DEL CONVENIO SERÁ DESDE LA SUSCRIPCIÓN DEL ACTA DE INICIO HASTA EL 30 DE NOVIEMBRE DE 2026.
VALOR DEL CONTRATO	DOSCIENTOS CATORCE MILLONES DOSCIENTOS OCHENTA Y CINCO MIL SETECIENTOS CATORCE PESOS MCTE ($214.285.714) de los cuales la ALCALDÍA DE MANIZALES aporta a través de la Secretaría de TIC y Competitividad la suma de CIENTO CINCUENTA MILLONES DE PESOS ($150.000.000) y el CONVINIENTE la suma SESENTA Y CUATRO MILLONES DOSCIENTOS OCHENTA Y CINCO MIL SETECIENTOS CATORCE PESOS MCTE ($64.285.714) en efectivo equivalentes al 30% del valor total del mismo.
PRÓRROGAS	N.A.
SUSPENSIONES	N.A.
ADICIONES	N.A.

VERIFICACIÓN DE OBLIGACIONES				
№	DESCRIPCIÓN DE LA OBLIGACIÓN	ACTIVIDADES REALIZADAS		DESCRIPCIÓN DEL CUMPLIMIENTO
		CANTIDAD	PORCENTAJE	
	ACTIVIDADES DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE MANIZALES			
1	Fortalecimiento de la Iniciativa Clúster de Metalmecánica a través de la realización de estrategias con empresas ancla en la cual se realicen mínimo 2 actividades, con mínimo 15 empresas del Sector metalmecánico.	*Mínimo 2 actividades con empresas anclas realizadas. *Mínimo 15 empresas que tienen relacionamiento con las empresas ancla.	50%	De acuerdo con el informe presentado por parte de la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas y cronograma, se presentan los siguientes avances: Como resultado de la articulación entre el Comité Estratégico del Clúster Metalmecánico, la Secretaría TIC y Competitividad y la Secretaría de Infraestructura de la Alcaldía de Manizales, se conformó una mesa de trabajo para identificar oportunidades de negocio asociadas a proyectos de infraestructura en la región. A partir de marzo se realizaron reuniones de articulación con la Oficina de Planeación, logrando identificar requerimientos de mobiliario urbano y vincular a empresas del Clúster con capacidad para atender estas necesidades. Como primer resultado concreto, la empresa SICOLSA fue seleccionada para suministrar 80 bolardos para el proyecto del barrio La Estrella, por un valor de $17.500.000. Posteriormente, se integraron empresas de mobiliario en concreto y metalmecánica para atender los requerimientos del proyecto de Chipre, adelantando reuniones de seguimiento, revisión de diseños y desarrollo de

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

				prototipos durante el mes de junio. Actualmente, se encuentra pendiente la presentación de estos prototipos a la Oficina de Planeación y a la Secretaría de Infraestructura, para lo cual se continúan realizando gestiones que permitan retomar la articulación institucional y avanzar hacia la materialización de nuevas oportunidades de negocio. Durante los informes anteriores se reportaron de manera específica cada uno de los momentos y procesos llevados a cabo con mayor detalle. En el informe 02 se dió alcance a la planeación que se tiene con otras empresas ancla: En relación con la Gira de Ensambladoras de Motos de Colombia, se tiene planeada para los días 3 y 4 de septiembre del presente año como se ha mencionado y evidenciado los avances en los informes anteriores. Se inició un proceso de articulación con Groupe SEB, líder mundial en pequeños electrodomésticos con presencia en más de 150 países, con el propósito de generar oportunidades de negocio para las empresas del Clúster Metalmecánico. Tras la socialización de sus requerimientos, se identificaron empresas con capacidad para atender sus necesidades y se desarrollaron reuniones de acercamiento con RIDUCO (extrusión de plástico) y SICOLSA (fundición), en las que las empresas presentaron su oferta y capacidades. Como parte del proceso, se avanzó en la gestión de acuerdos de confidencialidad (NDA) y documentación requerida para compartir especificaciones técnicas y programar futuras visitas a planta. Adicionalmente, estaba prevista una reunión con MADEAL, la cual debió ser reprogramada por ajustes de agenda de Groupe SEB. Actualmente, se continúa avanzando en la consolidación de esta relación comercial, con el objetivo de concretar visitas y posibles oportunidades de encadenamiento productivo entre la empresa ancla y las empresas del Clúster. Durante los informes anteriores se reportaron de manera específica cada uno de los momentos y procesos llevados a cabo con mayor detalle. A partir de la participación en el comité Astillero y Navalia, se realizó invitación al nuevo presidente de Cotecmar para realizar una visita a Manizales, tentativamente se había hablado de la visita en el mes de junio, por cuestiones de agenda del Almirante, se espera recibirla finalizando el mes de julio o iniciando el mes de agosto. Como parte de la estrategia de fortalecimiento comercial e internacionalización del Clúster Metalmecánico, en conjunto con la Secretaría de Tic y Competitividad se priorizó la gestión para vincular dos empresas ancla internacionales que participen en la Feria de Emprendimiento Manizales del Alma, programada para el mes de noviembre. El propósito de esta iniciativa es generar espacios de conexión comercial entre estas empresas y las compañías del clúster, mediante la realización de una rueda de negocios especializada que facilite la identificación de oportunidades de proveeduría, alianzas estratégicas y nuevos mercados. De manera complementaria, se contempla la realización de visitas empresariales a algunas compañías del clúster, con el fin de dar a conocer sus capacidades productivas, tecnológicas y de innovación, fortaleciendo así las posibilidades de relacionamiento y generación de negocios. La gestión se viene estructurando de manera articulada con ProColombia. El día 27 de julio se realizó una primera reunión de

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

				trabajo en la que se definieron los alcances iniciales de la estrategia, los perfiles de las empresas objetivo y las acciones conjuntas para avanzar en la convocatoria y vinculación de los compradores internacionales. Adicionalmente, se quiere generar articulación de esta iniciativa con la estrategia ZASCA Metalmecánico, buscando generar sinergias que potencien el impacto y optimicen los esfuerzos de promoción internacional y amplíen las oportunidades para las empresas participantes. Encuentro de relacionamiento con empresas ancla - rueda de negocios: El día 4 de junio en conjunto con el clúster metalmecánico y la estrategia Zasca Metalmecánica en Caldas, se realizó encuentro de relacionamiento con empresas ancla, tipo rueda de negocios. Las empresas compradoras que participaron fueron: Ingenio Risaralda, Collective Mining, Berhlan, Doblamos e Induma. Adicionalmente se tuvo la participación de 11 empresas locales como oferentes. En el informe 05, se presentaron las evidencias de esta actividad.
2	Participar en mínimo 4 espacios nacionales de representación del clúster metalmecánico de Manizales.	*Mínimo 4 espacios en los que se participa	100%	De acuerdo con el informe presentado por parte de la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas, se tiene el siguiente reporte: El día 3 de febrero se participó en sesión de la Cámara Marítima y Portuaria, sesión realizada ya que desde la Cámara Fedemetal de la ANDI en conjunto con el Comité astillero se ha manifestado el interés en conocer las experiencias y avances del sector portuario en materia de infraestructura sostenible y con el propósito de identificar oportunidades de colaboración y buenas prácticas intersectoriales. El día 12 de febrero de 2026, se participó en sesión de Comité Astillero liderado por la Cámara Fedemetal de la Andi y presidido por Cotecmar. En el informe 01, se presentaron las evidencias de los anteriores espacios de representación del clúster. El día 24 de marzo se participó en el Primer Consejo Ejecutivo Mesa Nacional Sectorial Metalmecánica, que es operada por el SENA. En dicha sesión, se realizó un balance de las actividades realizadas en el 2025, así como la proyección para el 2026. En el marco del primer consejo, se realizó la postulación y selección del Presidente del Consejo para el periodo 2026, y el Clúster Metalmecánico desde la CCMPC realizará este rol para el periodo mencionado. En el informe 02 se presentaron las evidencias del anterior espacio de representación del clúster. El día 24 de abril, se participó en el Comité Astillero, liderado por la Cámara Fedemetal de la Andi y donde el presidente del comité es el Almirante Walter Wilches, Presidente de Cotecmar. En el informe 03 se presentaron las evidencias del anterior espacio de representación del clúster. El día 23 de junio se llevó a cabo la segunda sesión del CONSEJO DE LA MESA METALMECÁNICA DEL SENA. En el informe 05 se presentaron las evidencias del anterior espacio de representación del clúster. Se da cumplimiento al 100% a esta actividad.

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

El día 9 de julio se participó en sesión de Comité Astillero liderado por la Cámara Fedemetal de la Andi y presidido por Cotecmar. Los participantes al comité fueron:

- Astillero Cotecmar
- Cámara Fedemetal de la Andi
- Astillero Eduardoño
- Astillero Escamilla
- Procolombia Cartagena
- Procolombia Bogotá
- Andi seccional Bolívar
- iNNpulsa Colombia - Industrias del Movimiento
- DIMAR
- Cámara de Comercio de Cartagena
- Cámara de Comercio de Barrancabermeja
- Cámara de Comercio de Manizales por Caldas - Clùster Metalmecánico de Manizales

Orden del día:

Agenda

1. Palabras del Presidente del Comité Astillero, Almirante Walter Wilches
2. Palabras de María Claudia Peñas, Gerente Seccional Bolívar
3. Palabras del Palabras Director Cámara Fedemetal, Juan Manuel Lesmes.
4. Palabras de Carlos Payares.
5. Palabras de Eduardoño
6. Palabras de Astinaves
7. Palabras de Escamilla
8. Palabras DIMAR
9. Palabras Cluster de Manizales.
10. Palabras Cluster Cartagena y Bolívar.
11. Palabras Cámara de Comercio de Barrancabermeja
12. Palabras Innpulsa Colombia
13. Palabras Procolombia
14. Informe de los Subcomités
    1. Subcomité Marco normativo y Regulatorio
    2. Subcomité Fortalecimiento y Promoción.
    3. Subcomité Infraestructura y Sostenibilidad.
    4. Subcomité de Capital Humano

13. Discusión y Varios

Temas tratados:

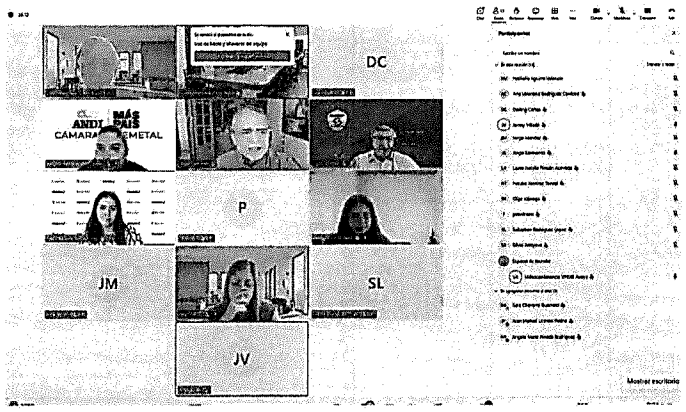
- El Almirante Indica sobre la importancia de generar un documento que consolide las actividades del comité y de las entidades que hacen parte del mismo, para que sea gestionado ante las entidades que intervienen en los procesos de empalme con el nuevo Gobierno Nacional (DIAN, MinTransporte, Migración Colombia, ICA, etc.).

El Almirante Wilches reitera sobre la importancia de generar estrategias (relacionamiento, comunicación) para el fortalecimiento y articulación con la industria auxiliar y de proveeduría de la industria astillera; además invita a generar espacios de colaboración y alianzas entre los diferentes actores de la cadena. Menciona que ya ha venido teniendo algunas reuniones estratégicas con las demás entidades del comité y tiene pendientes otras visitas, además desea visitar a Barranquilla ya que de allí no se tiene participación en el comité.

Se destaca el avance en el aumento de empresas y aliados proveedores a nivel nacional para Cotecmar, varios elementos y componentes que se compraban desde el exterior, hoy se realizan y se compran a nivel nacional, cocinas, cableado eléctrico, se debe seguir trabajando en los temas de certificación.

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

- Desde la Cámara de Cartagena, se menciona sobre la intención de tener un programa nacional para el desarrollo de proveedores donde se vincule Manizales y Barrancabermeja, igualmente se informa que se remitió comunicado conjunto entre las 3 cámaras a MinCit para la gestión de programas de certificación especializada y el desarrollo de prototipos.
- Desde DIMAR se socializó sobre los avances de la Ventanilla Única Marítima, donde cuentan con un consultor experto que los está acompañando en el proceso, ya se tiene listo el decreto para proceder a socializarlo ante las autoridades respectivas y el gobierno nacional. Se tiene listo igualmente un convenio con la DIAN, para facilitar los procesos en el sector astillero. Se espera que en agosto se puedan tener formalizados el decreto de la ventanilla única y el convenio con la DIAN.
- Desde Procolombia se socializó la convocatoria que se tiene abierta de calidad para la internacionalización, se tienen 30 cupos y a la fecha se tienen 300 inscritos.
- Informes de subcomités.



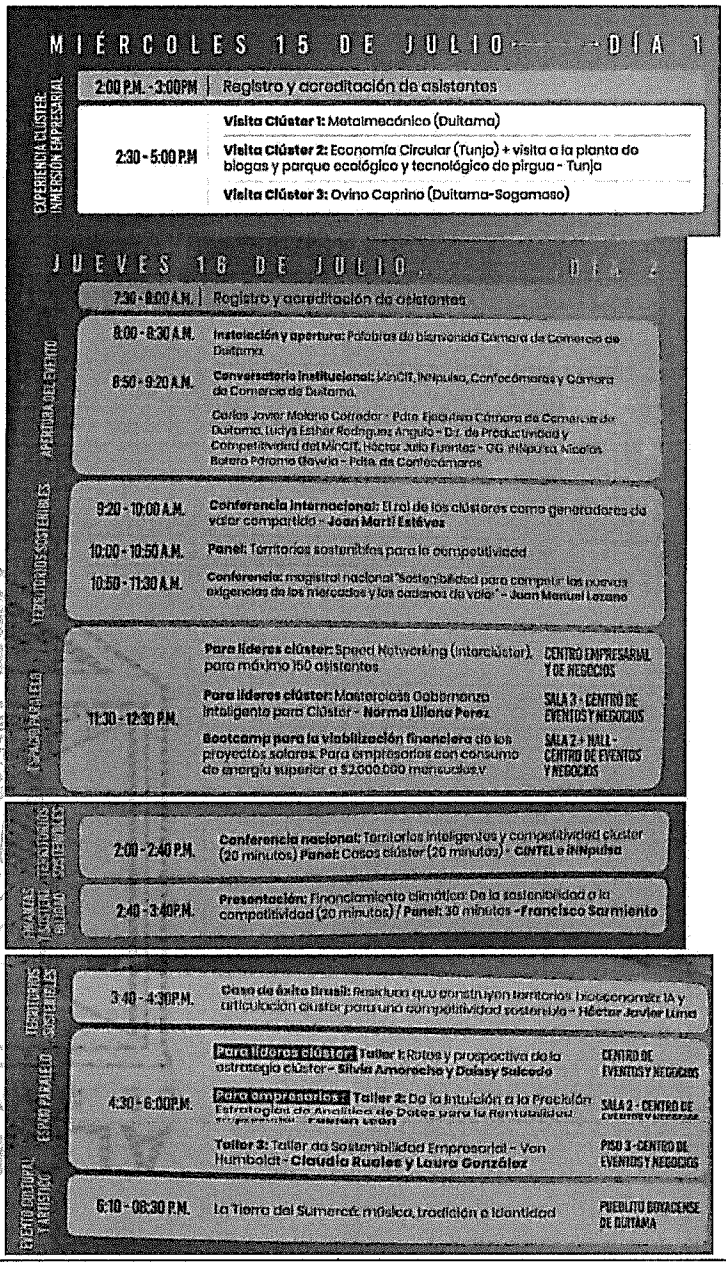
Desde el clúster metalmecánico de Manizales, se participó en el 11° CONGRESO NACIONAL DE INICIATIVAS CLÚSTER - DUITAMA



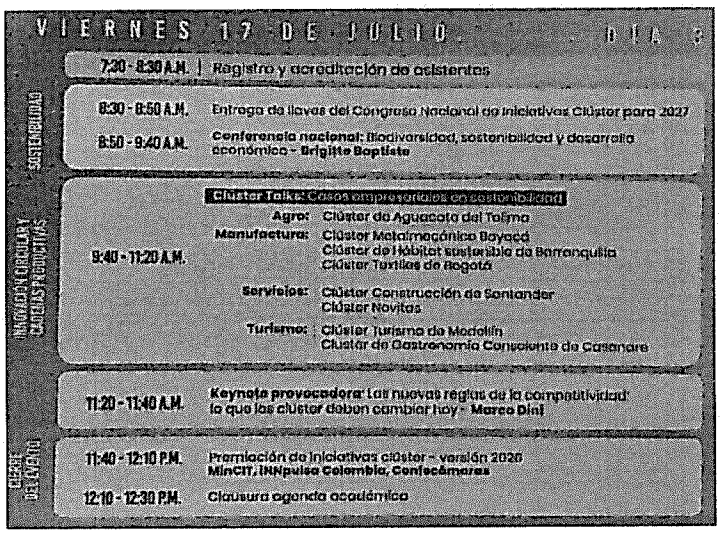
El CONGRESO NACIONAL DE INICIATIVAS CLÚSTER 2026, en su decimoprimera edición realizado en Duitama los días 15, 16 y 17 de julio, fue el punto de encuentro donde las ideas se transforman en acción y la sostenibilidad se convierte en motor de cambio. Un espacio que inspiró a impulsar la economía circular como camino para fortalecer la competitividad de las iniciativas clúster en Colombia, conectando visiones, experiencias y buenas prácticas nacionales e internacionales. La innovación tecnológica y la articulación productiva se unieron para construir un futuro con propósito: un desarrollo económico sostenible, socialmente inclusivo y ambientalmente responsable.

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

Agenda del evento:



USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES



Desde el clúster metalmecánico, se participó como "Anfitrión" en el espacio de Speed Networking, una actividad diseñada para promover conexiones estratégicas, intercambio de experiencias y generación de oportunidades de colaboración entre los actores del ecosistema clúster del país.

Teniendo en cuenta la trayectoria y los aportes que se han realizado al fortalecimiento de las iniciativas clúster en el territorio, se considera que la experiencia puede generar valiosos aprendizajes para los participantes y enriquecer significativamente este espacio de relacionamiento.

En total se realizaron 6 citas con los siguientes actores:

Speed Networking

Congreso Nacional de Iniciativas Clúster: 11:30 a.m. – 12:30 p.m.

Tienes 6 de 6 rondas ocupadas.

Ronda 1 11:40 a.m. – 11:45 a.m.

LR **Lilibet Rueda**

Co

Cámara de Comercio de Santa Marta para el Magdalena

Internacionalización y nuevos mercados

Confirmada · Pendiente de evaluar

Ronda 2 11:47 a.m. – 11:52 a.m.

Nelson Alcantar Torres

Director

Fundacion Eficiencia Energetica

Cooperación intercluster — proyectos conjuntos ... ación y transformación digital

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

Ronda 3 11:54 a.m. – 11:59 a.m.

GV **Gabriel Vargas**
Clúster Manager
Clúster I+D+I del Tolima

Cooperación intercluster — proyectos conjuntos | Internacionalización y nuevos mercados

Confirmada · Pendiente de evaluar

Ronda 4 12:02 p.m. – 12:07 p.m.

JA **Jorge Andrés Hincapie Quimbayo**
Consultor
Universidad alexander von Humboldt

Hoja de ruta — construcción, actualización y ejecución

Confirmada · Pendiente de evaluar

Ronda 5 12:09 p.m. – 12:14 p.m.

EO **Edna Ortiz Saavedra**
Gerente rural
Jardines de Berlín Kajol

Gobernanza — modelos de gobierno y participación empresarial | Sostenibilidad y economía circular

Confirmada · Pendiente de evaluar

Ronda 6 12:16 p.m. – 12:21 p.m.

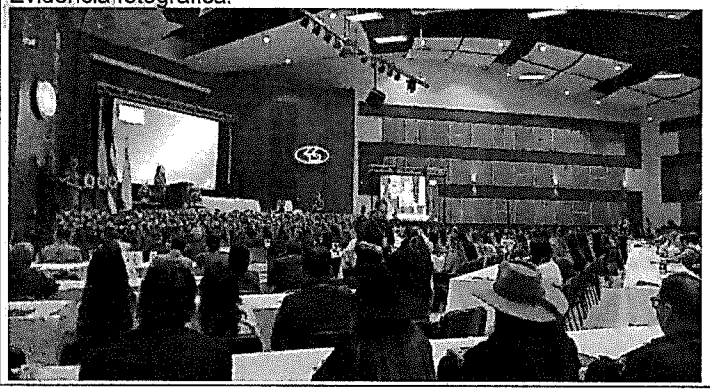
LP **Liliana Patricia Torres Mojica**
Secretaría Técnica
CUEE SUGAMUXI

Hoja de ruta — construcción, actualización y ejecución

Gobernanza — modelos de gobierno y participación empresarial

Confirmada · Pendiente de evaluar

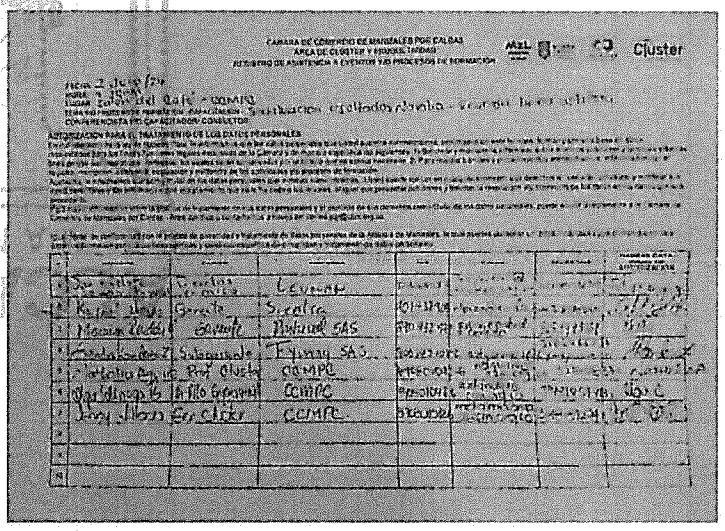
Evidencia fotográfica:



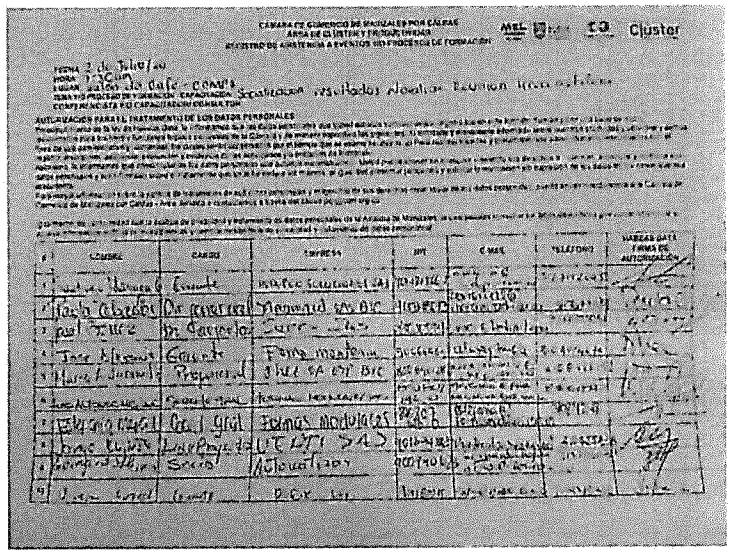
USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

				  Algunos logros e impactos de los espacios en los que se ha participado: - El clúster metalmecánico quedó seleccionado como Presidente del Consejo para el periodo 2026 de la Mesa Nacional Sectorial Metalmecánica, esto permitirá ser más asertivo con las necesidades de los empresarios y la oferta del Sena en temas de formación y certificación de competencias. - A partir de la participación en los comités astilleros se logró, articulación y alineación para participar en Navalia 2026 con un pabellón Colombia, gestión con Procolombia para la consecución de citas en el marco de Navalia, articulación con Innpulsa para misión a Korea para el intercambio de conocimientos en el tema astillero, participación en programa de entrenamiento a empresarios y misión B2B a Alemania, Articulación con Islas Canarias para formación en soldadura, visita de nuevo almirante de Cotecmar para junio o julio de este año, validación de requerimientos técnicos de proveeduría para Cotecmar y demás astilleros que participan en el comité.
3	Participación en calidad de expositores en un evento	*Mínimo 1 evento	100%	De acuerdo con el informe presentado por parte de la Cámara de

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

	especializado del Clúster nacional o internacional.	especializado del Clúster nacional o internacional en el que se participa como expositor.		Comercio de Manizales por Caldas, se tiene el siguiente reporte: Medición: Planeación del evento y contrataciones previas (20%) Convocatoria de beneficiarios (10%) Preparación de los beneficiarios (20%) Ejecución del evento (40%) Informe (10%) Del 19 al 21 de mayo, una delegación colombiana participó en NAVALIA – International Shipbuilding Exhibition, realizada en Vigo, España, uno de los escenarios más importantes de la industria marítima y naval en Europa. La participación permitió fortalecer relaciones estratégicas y generar conexiones con actores clave del sector marítimo no solo de España, sino también de distintos países de la Unión Europea. El stand de Colombia contó con la presencia de Cotecmar, Fedemetal y las tres Cámaras de Comercio del país que actualmente lideran iniciativas orientadas al desarrollo de capacidades empresariales para atender esta industria: Cámara de Comercio de Manizales por Caldas, Cámara de Comercio de Cartagena y Cámara de Comercio de Barrancabermeja. En el informe 03 se reportó la información del evento, matriz de beneficiarios, matriz de citas gestionadas por Procolombia, información sobre rueda de negocios gestionada por Fedemetal y evidencia fotográfica. En el informe 05 se reportaron los resultados del evento. Adicionalmente, el día 2 de julio de 2026, se realizó reunión de socialización de resultados de la participación en Navalia a las demás empresas de la línea astillera del clúster. Listado de asistencia: 

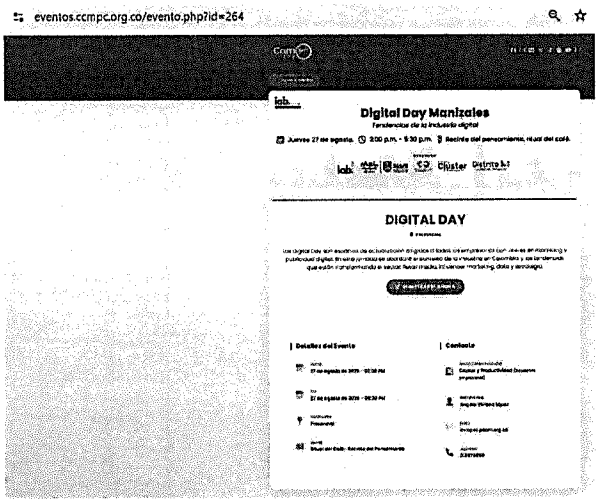
USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

				 Evidencia fotográfica:  Se adjunta presentación realizada (Anexo 1). Se da cumplimiento al 100% a esta actividad. Igualmente, se viene avanzando con la vinculación a la FERIA INTERNACIONAL INDUSTRIAL DE BOGOTÁ - FIB que se realizará en Corferias en el mes de septiembre, se realizó la contratación del stand, para posteriormente planear la etapa de convocatoria y demás requerimientos para la participación. Se vienen realizando las gestiones de identificación de proveedores para el servicio de adecuación del stand, ya se han solicitado cotizaciones, dando claridad sobre las especificaciones del stand y presupuesto para éste.
4	Realización de mínimo 1 evento especializado, dirigido al sector de servicios de marketing, con la participación de	*Mínimo 40 asistentes	35%	De acuerdo con el informe presentado por parte de la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas, se tiene el siguiente reporte: Medición: Planeación del evento y contrataciones previas (30%) Convocatoria de beneficiarios (10%) Ejecución del evento (50%) Informe (10%)

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

	mínimo 40 asistentes.			Después de la participación en el IAB Day en Bogotá, se identificaron diversas tendencias y temáticas estratégicas de gran relevancia para el sector. Estas tendencias servirán como insumo para la próxima edición del Digital Day Manizales, permitiendo que los empresarios se actualicen frente a los nuevos desafíos del entorno digital, fortalezcan sus capacidades y desarrollen ventajas competitivas que les permitan sobresalir en el mercado. En el informe 05 se presentaron las tendencias y temáticas estratégicas priorizadas de gran relevancia para el sector. El evento se realizará el día 27 de agosto de 2026 en el Ritual del café, Recinto del Pensamiento Para el periodo del informe, se ha avanzando en las siguientes actividades: Los Digital Day son espacios de actualización dirigidos a todos los empresarios con interés en marketing y publicidad digital. En esta jornada se abordará el contexto de la industria en Colombia, y las tendencias que están transformando el sector: retail media, influencer marketing, data y estrategia. Estuvimos reunidos con el aliado IAB para definir speakers, al presente informe se tiene confirmado TIKTOK con el tema estrategias de viralización y comercialización y también ya se presentó propuesta para el evento, esperamos iniciar convocatoria la primera semana de agosto. Para medir el impacto de esta actividad, se realizará medición del siguiente indicador: Mínimo el 30% de las empresas reportan nuevas tendencias para sus empresas. Ya se tienen piezas gráficas de difusión del save the date, video para iniciar convocatoria y links de registro tanto en la plataforma de eventos de la CCMPC como en landing de IAB, adicionalmente, se dio inicio al proceso de convocatoria:  Link CCMPC: https://eventos.ccmpc.org.co/evento.php?id=264

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES





Video de expectativa:



USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

				Al 31 de julio se cuenta con 54 inscritos. NOMBRE DEL EVENTO | TIPO | ESTADO | FECHA INICIO | VISITAS | INSCRITOS | ACCIONES DIGITAL DAY | Presencial | Activo | 27/08/2026 | 119 | 54
5	Estrategia de innovación para las iniciativas clúster – InnovaClúster Clúster Lácteo	*Mínimo 5 empresas desarrollan nuevos productos y/o mejoras significativas a productos existente (con base al mercado y tendencias)	40%	De acuerdo con el informe presentado por parte de la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas, se tiene el siguiente reporte: Medición: Planeación del programa (20%) Convocatoria de beneficiarios (10%) Ejecución del programa (60%) Informe (10%) En los informes anteriores, se presentaron las evidencias referentes al diseño del programa, cronograma y pieza de convocatoria. En el informe 05 se presentaron las evidencias de convocatoria y selección de beneficiarios, BD de beneficiarios, además de las sesiones del bootcamp del 18, 22 y 24 de junio de 2026 y de la primera sesión de mentoría del 26 de junio de 2026. Las empresas participantes en el programa son las siguientes: 1. COOLAGRO 2. ORIGENZA 3. PRODUCTOS LÁCTEOS DE SAN FÉLIX S.A.S. 4. MAGIC FOOD SUPPLIES 5. LECAMPO 6. TECNOLOGÍAS ESPECIALIZADAS DE COLOMBIA TESCO SAS 7. COMERCIALIZADORA LÁCTEOS DEL OTUN SAS 8. COMERCIALIZADORA ANDINA DE ALIMENTOS SAS 9. DESIGNTECH Para el periodo del informe, se ha avanzado en las siguientes actividades: El 6 de julio se realizó reunión con Neurocity y la asesora que acompaña el programa para realizar la revisión del perfil y selección de los cinco proyectos que continúan y que se apoyarán para el desarrollo de prototipos, las empresas seleccionadas de acuerdo a diferentes criterios evaluados como potencial innovador 25%, solución 25%, clientes 20%, impactó 15%, viabilidad 15% fueron las siguientes: Coolagro: COOLAGRO sería la primera empresa a nivel nacional, en alianza con la ILC en desarrollar y sacar al mercado el QUESO MADURO AL RON VIEJO DE CALDAS, buscando sobretodo los mercados internacionales y el consumo local y nacional en su mayor parte por turistas extranjeros. Producto hecho con leche proveniente de hatos con vacas en pastoreo, sostenibilidad ambiental y social. Productos Lácteos de San Félix S.A.S. Crear una presentación individual de queso + bocadillo empacado al vacío, orientada al consumo rápido fuera de casa. Esta propuesta busca transformar una combinación tradicional y reconocida por el consumidor colombiano en un producto práctico, higiénico, portable y listo para consumir, adaptado a las nuevas dinámicas de consumo en

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

tiendas, colegios, gimnasios, cafeterías y puntos de venta de alto tráfico.

Magic Food Supplies

El módulo SPL Leche (Sistema de Pago por Litro de leche) es una nueva funcionalidad de VIDA Hub Dairy que automatiza el cálculo, la consolidación de datos y el reporte del pago al proveedor de leche cruda, conforme a la Resolución 017 de 2012 y sus modificatorias.

Comercializadora lácteos del otun sas

La solución que se propone y se analiza según lo hablado en el programa es un software que ayude a mejorar el rendimiento de la producción y a tener datos más concretos de cómo se está comportando la línea de producción y los despachos de producto a los diferentes clientes.

Siendo Lácteos del Otún una empresa nueva y tradicional se ve una ventana de mejora en este proceso, ayudándoles a los colaboradores a facilitar su trabajo.

Lecampo

Arroz con leche elaborado sustituyendo total o parcialmente la leche entera por lactosuero proveniente de la línea de quesos de Lecampo, en formato individual listo para consumo.

Perfil estratégico

Campo	Contenido
Contexto	La empresa TESCO SAS requiere estructurar esta idea dentro del proceso de innovación.
Tendencia relacionada	Instrumentación accesible para medición de presión con microcontroladores Sector: Tecnología Tipo: Tecnología Impacto: alto Horizonte: Corto plazo Fuente: Identificación interna TESCO SAS
Oportunidad relacionada	Diseño y fabricación de un sensor de presión MPX5100 con pantalla OLED 3" y módulo ESP32
Evidencia del problema	Pendiente consolidar evidencia de problema.
Segmento cliente	TESCO SAS
Solucion	Desarrollar un sensor de presión con MPX5100, pantalla OLED y ESP32 para mejorar medición y control.
Como funciona	Definir flujo operativo, responsables y recursos.
Valor diferencial	Potencial de mejora, diferenciacion o eficiencia.
MVP	MVP pendiente de delimitar.
Recursos requeridos	Responsables por definir. Actividades clave: 5. Presupuesto estimado total: $10.000.000. Recursos propios: $0. Recursos del programa: $0. Detalle por actividad: - Investigación de la norma ISO para pulsadores y definición de requerimientos técnicos: Sin responsable; estado pendiente; presupuesto $500.000 - Desarrollo del prototipo electrónico (ESP32 + MPX5100 + OLED + PCB): Sin responsable; estado pendiente; presupuesto $2.500.000 -

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

Perfil estratégico

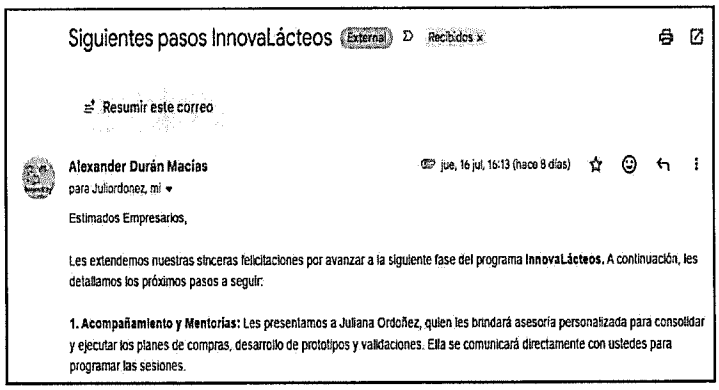
Campo	Contenido
Contexto	Lecampo genera lactosuero como subproducto de su línea de quesos. En lugar de destinar ese subproducto a un solo uso, esta oportunidad plantea una única base productiva (arroz con leche a base de lactosuero) que se bifurca en dos variantes al final del proceso — clásica con topping y fortificada con proteína — permitiendo llegar a cuatro canales distintos sin duplicar la línea de producción. No se usará la misma marca del queso fresco dados los segmentos de mercado diferentes.
Tendencia relacionada	Se apoya principalmente en "Porciones individuales y formatos para llevar" reforzada con "Valorización del lactosuero en bebidas, snacks o suplementos".
Oportunidad relacionada	Crear bebidas snacks usando lactosuero valorizado.
Evidencia del problema	En la producción de queso se genera un suero rico en lactosa pero pobre en proteínas que origina altas cargas orgánicas en los efluentes del proceso (SciELO, estudio sobre reducción de contaminación en agua residual industrial láctea). SciELO La descarga continua de lactosuero líquido en los suelos puede dañar su estructura física y química, reducir la producción de cultivos y provocar contaminación en aguas subterráneas y superficiales (Universidad Tecnológica de Pereira, Revista Universidad & Empresa, 2026). ResearchGate El mercado de arroz con leche como negocio ya tiene demanda comprobada en Colombia (casos como López y Gracia y Alta Gracia), lo que reduce el riesgo de validar la categoría base del producto.
Segmento cliente	Doble segmento sobre una misma base de producto — consumidor general en tiendas y colegios (variante clásica con o sin topping) y consumidor deportista/fitness en gimnasios y vending (variante fortificada con proteína de suero, sin creatina en primeras etapas.
Solucion	Arroz con leche elaborado sustituyendo total o parcialmente la leche entera por lactosuero proveniente de la línea de quesos de Lecampo, en formato individual listo para consumo.
Como funciona	El lactosuero generado en el proceso de cuajado se recolecta, se somete a control de acidez y pasteurización, y se incorpora a la formulación base de arroz con leche junto con arroz, endulzante a evaluar, y especias a formular con o

cliente	Breve descripción de la idea	Potencial innovador 25%	Solución 10%	Cliente 25%	Impacto 15%	Viabilidad 15%	PUNTAJE TOTAL	Puntaje + puntos por participación	COMENTARIOS FINALES
Coolagro	COOLAGRO será la primera empresa a nivel nacional, en alianza con la S.C en desarrollar y lanzar al mercado el QUESO MADURGAL RON VIEJO DE CALDAS, buscando entregarle los consumidores internacionales y al mercado local y nacional en su	9	9	3	5	4	89	91	Alianza con la Lecmera no de viabilidad. falta profundizar la definición del cliente. Impacto en el trabajo de ganaderos y familias campesinas.
Productos Lácteos de San Pablo S.A.S.	Crear una presentación individual de queso + bocadillo empacado al vacío, brindará alrededor doble base de masa. Esta propuesta busca transformar una combinación tradicional y	8	6	8	8	8	88	90	Ya tienen el producto preformado importado, Y ya está haciendo pruebas. Impacto por la compra de leche a campesinos. Alianza clave y
Magic Food Supplies	El módulo SPL Leche (Sistema de Pago por Litro de leche) es una nueva funcionalidad de VIDA Hub Dairy que automatiza ello bruto, la consolidación de datos y el reporte del pago al proveedor de leche cruda, conforme a la Resolución 017 de 2012 y	6	6	8	8	8	84	86	Impacto relacionado al pago justo. Se debe revisar porque que se hace por la ejecución de los recursos. Clientes claramente definidos
Lecampo	Arroz con leche elaborado sustituyendo total o parcialmente la leche entera por lactosuero proveniente de la línea de quesos de Lecampo, en formato individual listo para consumo.	6	6	6	6	8	72	81	Se puede validar primero el mercado antes de la viabilidad técnica. Aprovechamiento del subproducto con potencial innovador y acceso a fortalecimiento del mercado
TECNOLOGÍAS ESPECIALIZADAS DE COLOMBIA TESCO SAS	Desarrollo en cartón de pasillo con MP3186, puesto CUED y ESP32 para regular material y control	6	6	8	8	6	72	73	Promoción del proceso para la empresa. Duda en la fabricación del prototipo. Falta profundizar en la segmentación de los clientes. Impacto a nivel de ahorro para toda un área superior
Comercializadora Lácteos del valle sas	La solución que se propone y se anuncia según la habilidad en el programa es un software que ayuda a mejorar el rendimiento de la producción y a tener datos más concretos de cómo se está	8	6	6	6	6	80	81	La propuesta no es alineada innovadora para solventar con el problema actual. No tiene claridad, pero el usuarios internos. El presupuesto solicitado es
Comercializadora Andina de Alimentos sas	Desarrollo leche semidescremada para seguir siendo competitivos en el precio de producto final	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA	NA

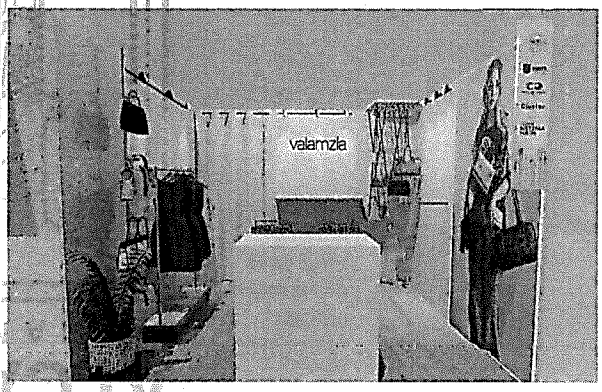
NO	EMPRESA	Breve descripción de la idea	PUNTAJE TOTAL	Puntaje + puntos por participación	Supera el 80%	ESTADO (06/07/2026)	COMENTARIOS FINALES
1	Coolagro	COOLAGRO será la primera empresa a nivel nacional, en alianza con la S.C en desarrollar y lanzar al mercado el QUESO MADURGAL RON VIEJO DE CALDAS, buscando entregarle los	89	95	SI	Seleccionada	Alianza con la Lecmera no de viabilidad. falta profundizar la definición del cliente. Impacto en el trabajo de ganaderos y familias campesinas.
2	Productos Lácteos de San Pablo S.A.S.	Crear una presentación individual de queso + bocadillo empacado al vacío, brindará alrededor doble base de masa. Esta propuesta busca transformar una combinación tradicional y	88	90	SI	Seleccionada	Ya tienen el producto preformado importado, Y ya está haciendo pruebas. Impacto por la compra de leche a campesinos. Alianza clave y
4	Magic Food Supplies	El módulo SPL Leche (Sistema de Pago por Litro de leche) es una nueva funcionalidad de VIDA Hub Dairy que automatiza ello bruto, la consolidación de datos y el reporte del pago al proveedor de leche cruda, conforme a la Resolución 017 de 2012 y	84	86	SI	Seleccionada	Impacto relacionado al pago justo. Se debe revisar porque que se hace por la ejecución de los recursos. Clientes claramente definidos
7	Comercializadora Lácteos del valle sas	La solución que se propone y se anuncia según la habilidad en el programa es un software que ayuda a mejorar el rendimiento de la producción y a tener datos más concretos de cómo se está	83	86	SI	Seleccionada	La propuesta no es alineada innovadora para solventar con el problema actual. No tiene claridad, pero el usuarios internos. El presupuesto solicitado es solicitante para el desarrollo de un demo
6	Lecampo	Arroz con leche elaborado sustituyendo total o parcialmente la leche entera por lactosuero proveniente de la línea de quesos de Lecampo, en formato individual listo para consumo.	77	81	SI	Seleccionada	Se puede validar primero el mercado antes de la viabilidad técnica. Aprovechamiento del subproducto con potencial innovador y acceso a fortalecimiento del mercado

En este momento se encuentran las empresas firmando las cartas de compromiso y diligenciando la bitácora de implementación con el apoyo de una asesora que los acompañará de manera personalizada consolidando los planes de compras y el desarrollo de los prototipos

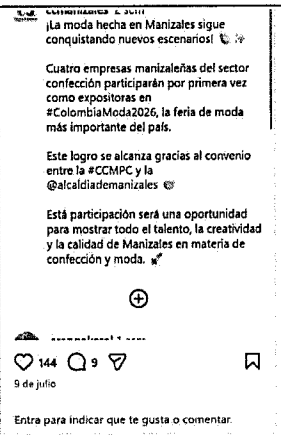
USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

				
6	Estrategia de innovación para las iniciativas clúster – InnovaClúster Clúster Café	Mínimo 5 empresas desarrollan nuevos productos y/o mejoras significativas a productos existente (con base al mercado y tendencias)	70%	De acuerdo con el informe presentado por parte de la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas, se tiene el siguiente reporte: Medición: Planeación y contrataciones previas (20%) Convocatoria de beneficiarios (10%) Ejecución del programa y desarrollo de prototipos (60%) Informe (10%) En total se realizarán 5 sesiones, de las cuales serán 2 sesiones grupales y alrededor 3 reuniones individuales para cada empresa (18 individuales). En el informe 05 se reportó el avance en la elaboración y formalización de convenios con las 5 empresas beneficiarias para la entrega del incentivo económico para el desarrollo de los prototipos. Para el Informe 06 se avanzó en la realización de reuniones virtuales con cada uno de los beneficiarios el 2 de julio para el avance en el prototipado y el 16 de julio se tuvo la siguiente reunión de seguimiento y próximos pasos del prototipo.Para el periodo del informe, se avanzó en las siguientes actividades de la etapa de implementación: Se realizaron reuniones virtuales con cada una de las empresas beneficiarias (Café Molina, Colmountain, Flor a Fruto, Café Tradición y Café Abba) el día 2 de julio de 2026 para revisar el avance detallado en el prototipado. Posteriormente, el 16 de julio de 2026, se llevó a cabo la siguiente reunión virtual de seguimiento con el fin de definir los próximos pasos y el cronograma de ejecución del prototipo. De las sesiones totales planeadas para este componente (5 sesiones en total, distribuidas en 2 sesiones grupales y alrededor de 3 reuniones individuales para cada empresa, lo que da un consolidado de 18 reuniones individuales), para el periodo del presente informe se han ejecutado satisfactoriamente las 2 sesiones grupales programadas y se llevan acumuladas 3 sesiones individuales con cada uno de los beneficiarios. Cabe resaltar que en el periodo anterior se formalizaron los 5 convenios correspondientes con estas empresas beneficiarias, asegurándose la asistencia técnica especializada y el acceso a la bolsa de recursos económicos (por un monto máximo de hasta $1.666.667 por empresa) destinados exclusivamente a financiar el diseño, la implementación, la validación comercial y las compras asociadas a los prototipos o tácticas de innovación de su Matriz de Sofisticación. Se adjuntan los convenios celebrados con las empresas beneficiarias (Anexo. 2)

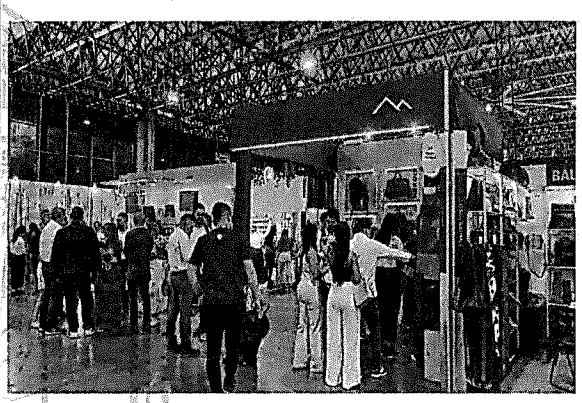
USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

7	Estrategia de activación comercial para el clúster de confección y moda de Manizales	*4 empresas	100%	La Cámara de Comercio de Manizales por Caldas reporta el siguiente avance en la actividad: Medición: Convocatoria de beneficiarios (20%) Planeación del evento y contrataciones previas (50%) Ejecución del evento (20%) Informe (10%) Para el periodo del informe, se presentan las siguientes actividades: El 15 de julio de 2026, se llevó a cabo una reunión de seguimiento con los empresarios participantes en Colombiamoda 2026, con el propósito de revisar los aspectos estratégicos y logísticos previos a la feria. Durante el encuentro se definieron las estrategias de marketing que implementaría cada empresa para fortalecer su posicionamiento y visibilidad durante el evento, se revisaron y aprobaron las propuestas de diseño de los stands y se socializaron los lineamientos logísticos relacionados con acreditaciones, ingreso al recinto ferial, montaje, horarios y operación durante la feria. Adicionalmente, se estructuró la estrategia de difusión conjunta con medios de comunicación y redes sociales, definiendo un plan de generación de contenido antes, durante y después de Colombiamoda, con el fin de dar mayor visibilidad a las empresas participantes y destacar el acompañamiento de la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas al Clúster de Confección y Moda y a la secretaría tic y competitividad de la Alcaldía de Manizales.  

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

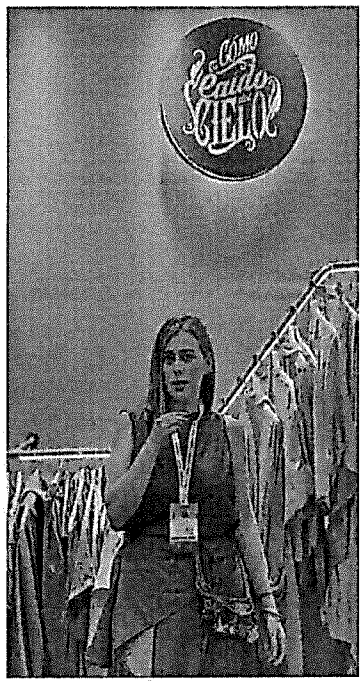
				  Del 28 al 30 de julio de 2026, se participó en el evento, como se ha mencionado anteriormente en calidad de expositores con las 4 empresas de Manizales. Durante el evento, las empresas tuvieron la posibilidad de mostrar todo su potencial, además de tener citas de negocios con compradores internacionales. La participación en la feria generó un volumen de interacciones altamente positivo y proyecciones de ingresos muy sólidas para las marcas del clúster. A continuación, los resultados del evento: Citas de negocios desarrolladas: 87 citas. Prospectos comerciales generados: 167 prospectos. Nuevos clientes consolidados: 968 clientes. Ventas inmediatas (Cierre en feria): $26.400.000 COP. Expectativas de venta a futuro: $210.000.000 COP. Las empresas manifestaron un profundo agradecimiento. Destacan que la feria fue una "experiencia increíble" que permitió abrir nuevos mercados, demostrar que las marcas locales pueden competir a gran escala y lograr un crecimiento comercial exponencial. Recomendaciones de los empresarios y comentarios adicionales de los mismos: -Financiamiento total del stand -Sería bueno considerar un programa de posicionamiento digital para promocionar las empresas, ya que este es el medio más importante en este momento -Alianzas estratégicas para tener visualización por parte de Inexmoda

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

				-Creo que, desde la Cámara de Comercio y la Alcaldía de Manizales, están haciendo una gran labor con el apoyo a las empresas que están saliendo por fuera a representar nuestra región demostrando que si hay marcas locales que pueden competir en mercados más grandes, agradecemos muchísimo todo el trabajo de las personas que han hecho parte de todo nuestro proceso!! -Agradecer por todas las asesorías, mentorías y videos -En Valamzia tenemos un total agradecimiento con el apoyo, el acompañamiento y la oportunidad que nos dieron, fue una experiencia increíble en donde tuvimos la posibilidad de aprender, de abrir nuevos mercados, de escuchar el mercado y de crecer. Estamos desarrollando un plan de trabajo para capitalizar los contactos que logramos. Esto fue un crecimiento exponencial que no lograríamos sin esta oportunidad y presencia. La experiencia fue muy positiva, su apoyo fortalece el crecimiento y desarrollo comercial apoyando a toda la cadena productiva que hay detrás de cada empresa. Esperamos seguir siendo parte de futuras ediciones y continuar creciendo junto a este gran escenario.  

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES


Valamzla


Como Estilo Siete


PIJAMAS
BA
BENDITO AMOJO

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

8	Evento sobre gestión del talento	*1 Evento	100%	La Cámara de Comercio de Manizales por Caldas reporta el siguiente avance en la actividad: Medición: Selección asesor(10%) Diseño del programa (20%) Convocatoria de beneficiarios (10%) Ejecución del evento (50%) Informe de resultados (10%) Se realizó convocatoria para la búsqueda y selección del capacitador para el proceso, diseño del taller y de la metodología, diseño de piezas y estrategia de difusión y convocatoria, lo cual se reportó en el informe 03. En el informe 04, se reportaron las evidencias relacionadas a la ejecución del taller y anexos del proceso. Esta actividad se encuentra al 100% de ejecución
9	Participación en ferias nacionales y/o eventos comerciales	*Mínimo 3 eventos en los que se participa Mínimo 20 asistentes	100%	La Cámara de Comercio de Manizales por Caldas reporta el siguiente avance en la actividad: Evento 1: CAFÉ FEST: En el informe 03 se presentó la descripción de este evento donde participaron 9 empresas. En el informe 04 se presentó la BD de beneficiarios. Se tenía pendiente el reporte de resultados del evento. Resultados: La actividad contó con la participación y evaluación de 8 empresas del Clúster de Café de Manizales. Los resultados reflejan un alto nivel de éxito tanto en la satisfacción de los participantes como en el impacto comercial generado. • Satisfacción general: 9.38 / 10 • Nivel de recomendación: 9.5 / 10 • Citas de Negocios Realizadas: 37 • Prospectos Comerciales Generados: 30 • Nuevos Clientes Captados: 98 • Ventas Inmediatas Totales: $15,200,000 • Expectativas de Venta a Futuro: $45,800,000 Sugerencias de los participantes: • Interacción empresarial: Aumentar las ruedas de negocio y fomentar una mayor interacción entre los mismos empresarios para conocer servicios complementarios. • Capacitación: Reforzar programas de formación enfocados específicamente en estrategias de ventas y rentabilidad. • Logística: Revisar el volumen de sonido en la tarima para facilitar las conversaciones comerciales y dar mayor anticipación en las agendas de reuniones 1-1. Empresas participantes evaluadas • CAFÉ TAZA COLIBRI • ABBA CAFÉ • DAVID MOLINA • FLOR A FRUTO • COLMOUNTAIN • CAFÉ OCAMPOS SAS • D'BUENAIRE CAFÉ

				• IGUANA CAFE Evento 2: FERIA DE LAS 2 RUEDAS: En el informe 04 se presentó la descripción de este evento, donde participaron 6 empresas. Se tenía pendiente el reporte de resultados del evento. Resultados: • Citas de negocios que se desarrollaron: 25 • Prospectos comerciales se pudieron generar: 21 • Nuevos clientes: 14 • Valor aproximado de expectativas de venta: 200 millones de pesos • Valor aproximado de ventas inmediatas: 80 millones 250 mil pesos Evento 3: EVENTO EXPOGRAFITECH 2026 (ANDIGRÁFICA): En el informe 03 se reportó la información general del evento, proceso de convocatoria y apoyo para participar en el mismo. En el informe 04 se presentó la descripción de este evento donde participaron 4 empresas. Se tenía pendiente el reporte de resultados del evento. Resultados: • Reporte de Ventas: $30.000.000 • Expectativas de Ventas: $200.000.000 • Citas de Negocios: 20 citas • Prospectos Comerciales: 11 prospectos • Consecución de Nuevos Clientes: 2 nuevos clientes • Nuevos Proveedores: 12 nuevos proveedores Retroalimentación y sugerencias de mejora • Oportunidades de fortalecimiento: Se recomienda ampliar la visibilidad de las convocatorias en plataformas digitales y puntos estratégicos regionales, así como gestionar nuevos esquemas de apoyo financiero. • Comentarios de impacto positivo: Los empresarios agradecieron el acompañamiento institucional de la Cámara de Comercio y la Alcaldía de Manizales y el liderazgo del clúster, resaltando el valor de estas acciones para la competitividad regional. Evento 4: IAB DAY 2026: En el informe 04 se presentó la descripción de este evento donde participaron 6 empresas.

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES



Resultados:

- Citas de negocios: 16
- Expectativas de ventas: $20,000,000
- Prospectos comerciales: 9
- Reporte de ventas: $2,500,000
- Consecución de nuevos clientes: 2

Evento 5: ALIMENTEC: 9 al 12 de junio en Corferias Bogotá: En el informe 04 se presentó la descripción de este evento y proceso de convocatoria desde los clústeres lácteos y metalmecánicos. En total participaron 10 empresas:

Empresas:

1. Clúster Lácteo CALVO RODRIGUEZ ABRAHAM DAVID
2. Clúster Lácteo INSOMAQ S.A.S
3. Clúster Lácteo PRODUCTOS LÁCTEOS DE SAN FÉLIX SAS
4. Clúster Lácteo COOLAGRO
5. Clúster Lácteo MULTILACTEOS SAN FÉLIX SAS
6. Clúster metalmecanico MECANICAD S.A.S. BIC
7. Clúster metalmecánico MECANIZAR SOLUCIONES SAS
8. Clúster metalmecánico ISM INGENIERIA Y MANTENIMIENTO S.A.S
9. Clúster metalmecánico SIAMAQ INGENIERIA S.A.S
10. Clúster metalmecánico MECANIZAR ESTRUCTURAS SAS

Resultados

- Empresas participantes registradas: 10
- Expectativas de ventas generadas: $499.200.000
- Reporte de ventas efectivas: $5.000.000
- Prospectos comerciales consolidados: 71
- Citas de negocios realizadas: 49
- Logro de nuevos clientes: 10

Evento 6: CONGRESO ASOLECHE: El Punto de Encuentro de la Industria Láctea, realizado del 8 al 10 de julio en Plaza Mayor de

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

				Medellín, teniendo en cuenta la importancia del 12 Congreso Internacional de la industria Láctea, que se realiza en Colombia de manera anual, sumado al 18 Congreso Panamericano de la Leche que se realiza en diferentes países y que este año fue en Colombia, se convocó a empresarios del Clúster que ya habían adquirido su ingreso y garantizado su asistencia a éste, para ser apoyados, las empresas inscritas fueron las siguientes: 1. SUCESORES AGRICOLA SAS 2. SAN MARTÍN LÁCTEOS 3. COOLAGRO 

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES



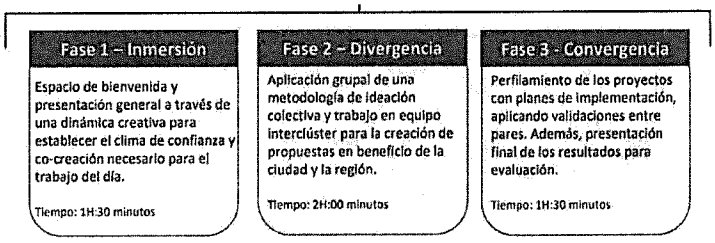
Resultados

- Empresas participantes registradas: 3
- Expectativas de ventas generadas: $ 50.000.000
- Prospectos comerciales consolidados: 3
- Citas de negocios realizadas: 4
- Logro de nuevos clientes: 4

Anexo 3 - BD beneficiarios Asoleche

EXPOINDUSTRIAL 2026: En el informe 03 se reportó el proceso de convocatoria para la participación en la misión de la feria EXPOINDUSTRIAL en calidad de asistentes realizada en la ciudad de Cali los días 6, 7 y 8 de mayo del año en curso, se esperaba apoyar a 1 representante por empresa con el alojamiento de dos noches, 6 y 7 de mayo y el desplazamiento ida y regreso vía terrestre y se alcanzaron a confirmar 8 empresarios para asistir al evento; sin embargo dicha participación fue cancelada por los inconvenientes de orden público que se presentaron durante esos días en Cali y con el grupo de empresarios se decidió NO asistir por los riesgos que esto representaría para el grupo.

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

10	Evento interclúster - Tipo Enlazados	*Mínimo 4 proyectos conjuntos y/o prototipos	50%	La Cámara de Comercio de Manizales por Caldas reporta el siguiente avance en la actividad: Se medirá de la siguiente manera: Diseño del programa (30%) Convocatoria de beneficiarios (10%) Ejecución del programa (50%) Informe de resultados (10%) En el informe 05 se presentaron los avances relacionados a la preparación y estructuración del evento interclúster, además de las piezas y links de convocatoria para el evento del 23 de julio de 2026. Para el periodo del informe se avanzó en las siguientes actividades: El evento enlazados interclúster se llevó a cabo el 23 de julio de 2026, en este evento asistieron 35 personas este evento se realizó para fomentar la co-creación e innovación entre los clústers de café, turismo y marketing a través de una metodología colaborativa, estructurada, que le permita a los equipos idear, validar y estructurar soluciones viables, culminando con apoyo estratégico y mentorías para elegir cuatro proyectos, garantizando el desarrollo de sus prototipos en un plazo de dos meses. Enlazados es una oportunidad de trabajo colaborativo diseñado para integrar a diversos actores de los clúster. Inicia con una etapa de convocatoria, seguida de un evento central y finalmente, un acompañamiento especializado para las 4 iniciativas mejor valoradas. El formato está distribuido en 3 etapas: Etapa 1 – Convocatoria: Difusión del evento a través de redes sociales y canales de comunicación interno, como llamadas y voz a voz. La convocatoria fue liderada por el Área Clúster y Productividad y los participantes se podían inscribir en el siguiente link donde podrán especificar el clúster al que representa. https://web.neurocity.co/enlazados Etapa 2 – Evento central (realizado el 23 de julio): Jornada de colaboración empresarial diseñada para integrar a los sectores de café, turismo y marketing. La agenda abarca desde charlas introductorias del contexto hasta presentación final de propuestas. A través de metodologías de ideación y co-branding, los participantes transitan por etapas de pensamiento crítico y planeación estratégica bajo la guía de facilitadores especializados. Etapa 3 – Acompañamiento especializado: Acompañamiento experto para implementar prototipos de las iniciativas identificadas con mayor potencial en el evento central. Para el efecto, se acompañarán 4 retos del evento y tendrán una bolsa de hasta dos millones quinientos mil pesos (2.500.000) por reto con el fin de implementar victorias tempranas y/o agregación de valor interclúster. Se está revisando internamente temas de presupuesto, para validar si es posible aumentar un poco el valor de la bolsa de recursos y tener un mayor valor en los incentivos.  A partir del evento central realizado el 23 de julio, se postularon los siguientes proyectos, de los cuales se priorizarán los 4 proyectos a apoyar:

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

Para la selección de los proyectos se tendrán en cuenta los siguientes criterios y calificación:

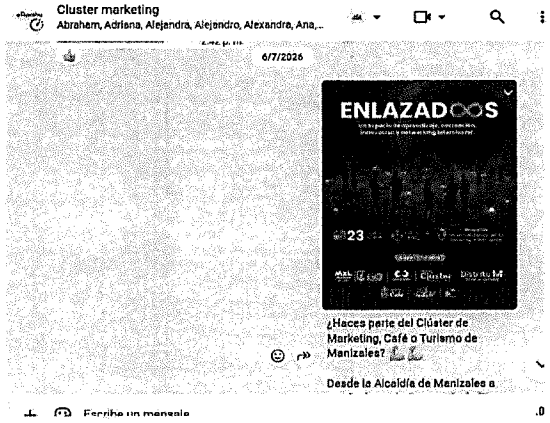
CALIFICACION	
Califique de 1 a 5. Siendo 1 No cumple en ningún sentido con el criterio y 5 Cumple satisfactoriamente con el criterio a partir del análisis correspondiente:	
No cumple en ningún sentido con el criterio	-
Cumple mínimamente con el criterio	1
Cumple parcialmente con el criterio	2
Cumple medianamente con el criterio	3
Cumple en gran medida con el criterio	4
Cumple satisfactoriamente con el criterio	5
CRITERIOS DE EVALUACIÓN	
Criterios	Descripción Específica	Ponderación

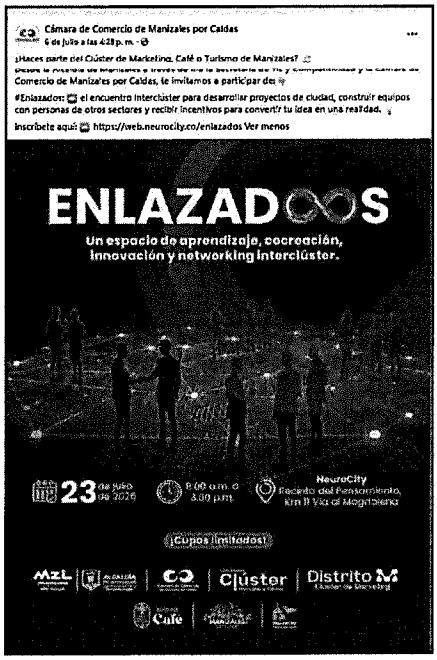
No. Equipo	Breve descripción de la idea
1	"Por los Caminos Caldenses" es un piloto de inteligencia artificial que busca conectar empresas de turismo, café, gastronomía, alojamiento y experiencias de Caldas en una red digital de conocimiento compartido. La solución se desarrollará sobre ArjCRM, una plataforma tecnológica ya existente. En la primera fase, un grupo reducido de empresarios se vinculará escaneando un código QR, se registrará en la plataforma y podrá conectar su canal de WhatsApp, previa autorización. El sistema analizará las conversaciones comerciales para identificar preguntas frecuentes, servicios, precios, horarios, ubicación, formas de reserva, objeciones, atributos diferenciales, lugares cercanos y necesidades reales de los visitantes. Con esta información se crearán dos niveles de inteligencia artificial. El primero será un agente individual para cada empresa, capaz de responder preguntas frecuentes, orientar al cliente y apoyar la atención comercial por WhatsApp. El segundo será un MegaAgente territorial, alimentado con la información pública y autorizada de todos los negocios participantes. Este MegaAgente podrá recomendar experiencias complementarias y conectar diferentes lugares del territorio. Por ejemplo, ante una consulta sobre turismo cafetero, podrá sugerir una finca, un alojamiento cercano, un restaurante y otras actividades dentro del mismo recorrido. Además, la plataforma generará activos digitales para mejorar la visibilidad de cada empresa, como preguntas frecuentes, fichas de servicios, contenidos para páginas web, optimización de Google Business Profile y contenidos orientados al GEO, o Generative Engine Optimization, con el fin de aumentar la posibilidad de que los negocios sean encontrados y recomendados por Google, ChatGPT, Gemini y otros motores de búsqueda generativa. La innovación de Por los Caminos Caldenses consiste en transformar conversaciones reales de WhatsApp en conocimiento útil para mejorar la atención, fortalecer la presencia digital de cada empresa e integrar la oferta turística dispersa de Caldas. A diferencia de un directorio turístico tradicional, la solución aprende de las preguntas reales de los visitantes, identifica vacíos de información y construye una base de conocimiento compartida. Cada empresa mantiene privados sus contactos, conversaciones e información comercial, y comparte únicamente la información turística autorizada. El piloto permitirá validar el modelo, medir sus resultados y definir los costos y requerimientos necesarios para escalar posteriormente la solución a 100 empresas del sector turístico y cafetero de Caldas.
2	Unificar la información y servicios que tienen cada empresa de los cluster en Manizales por medio de un directorio físico o digital para poder nos otr utilizar estos servicios que son desconocidos para muchos si no también ayudar a ser un voz a voz de cada uno. Por qué hasta el momento no tenemos un directorio donde podamos ver no solo las empresas si no los servicios que ofrecen las empresas.
3	Visibilidad de los sectores de turismo, café y marketing. Dinamizar con herramientas tecnológicas y de marketing los servicios y productos de la ciudad de Manizales
4	Muchos extranjeros cuando vienen a la ciudad, no saben qué hacer| Herramienta desarrollada con la ayuda de la inteligencia artificial que conecte las actividades, lugares y experiencias de la ciudad de diferentes sectores.
5	Posicionamiento regional y reconocimiento de productos y servicios. Fraud Master Posicionamiento articulado de la región, con experiencias gastronómicas, turísticas, hoteleras, transporte.
6	Sentar las bases de las capacidades de los actores de los cluster y potenciar una marca de ciudad involucrando empresas ancla que tengan un posicionamiento en el tiempo conservando las virtudes y valores del comerciante de turismo y café manizaleño. Articular un Ecosistema de Valor Agregado estructurado en 3 pilares interconectados: Empresas Ancla, Empresas del cluster y cerca para determinar desde la Co-creación: 1 Fortalecimiento de capacidades 2. Potenciar la marca de ciudad
7	SEMANA DE LA CONFIANZA MANIZALES - Consiste en disponer de una semana donde los empresarios que se sumen ponen en descuentos sus productos o servicios (hotel, gastronomía, experiencia , etc) con el fin de incentivar la visita de la ciudad y potenciar el comercio local .
8	Alcanzar la sostenibilidad a través de la formación y la creación de alianzas estratégicas empresa/gobierno. Allá manejo de un topicazo o estrategia para gestionar posibles soluciones dentro de un cluster interdisciplinario de empresas
9	Crear conciencia en los gremios de consumir productos de la región de buena calidad. Campañas publicitarias para dar a conocer los productos de calidad de la región
10	Falta de conectividad intersectorial para crear proyectos eficientes. Crear una plataforma que integre las necesidades de diferentes servicios para un proyecto de los 3 sectores

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

Criterios	Concepto Específico	Ponderación*
Potencial innovador	Es la capacidad de la idea para generar valor a través de la introducción de algo nuevo o significativamente mejorado, ya sea en productos, servicios, procesos o modelos de negocio. Implica entender cómo la innovación puede diferenciar tu propuesta en el mercado, resolver problemas de manera más efectiva, o crear nuevas oportunidades de negocio	25%
Solución	Hace referencia al producto o servicio que se plantea desarrollar y que dará solución a los problemas/necesidades del segmento de mercado identificado.	25%
Clientes	Se refiere a la identificación del segmento de clientes o grupo específico de personas o empresas dentro del mercado más amplio que tienen necesidades, características, comportamientos o preferencias similares. Es el conjunto de consumidores que comparten ciertos atributos o características que me permiten ofrecerles productos, servicios o experiencias de manera más personalizada y efectiva.	20%
Impacto	Se refiere a los efectos o resultados que el desarrollo del proyecto tiene sobre su entorno, que pueden ser tanto positivos como negativos, permite entender cómo contribuye a las metas establecidas y qué resultados genera en términos de valor, sostenibilidad y cambio. Dependiendo del tipo de proyecto, el impacto puede ser en diversas áreas: económico, social, ambiental, cultural, entre otros.	15%
Viabilidad	Capacidad para llevar a cabo el proyecto, se refiere a la posibilidad de que sea exitoso, teniendo en cuenta diferentes factores que afectan su desarrollo, ejecución y resultados	15%
Total		100%

La convocatoria al evento central, se realizó por diferentes medios de comunicación, como redes sociales, llamadas telefónicas, mail.





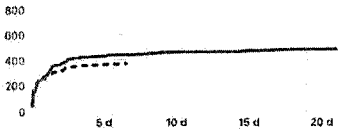
USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

... La distribución está en el valor promedio.

Visualizaciones	Ingresos aproximados
482	$0,00
Interacción	**Seguidores netos**
5	0

482 Visualizaciones

● Este contenido ● Tu contenido típico



Espectadores 338

De dónde provienen tus visualizaciones

Espectadores 338

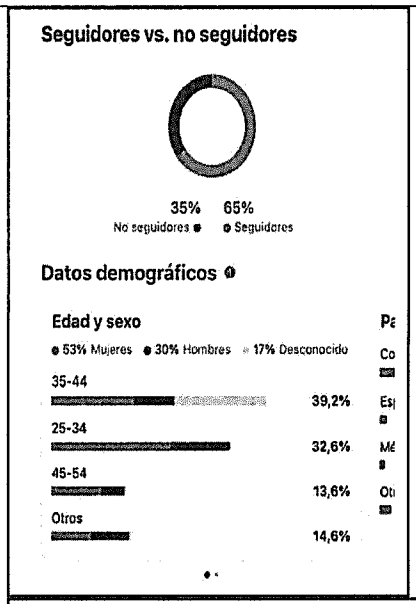
De dónde provienen tus visualizaciones

Tráfico	
Tu página	52,0%
Feed	46,0%
No disponible	2,0%

5 Interacción

Reacciones	2
Clics	2
Veces que se compartió	1
Comentarios	0
Veces guardado	0

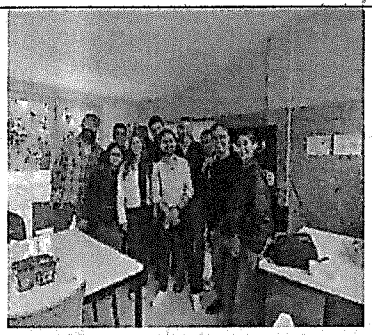
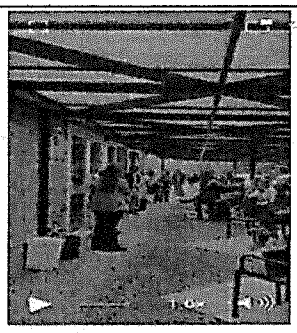
USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES





Evidencia fotográfica del evento central:

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

				    Anexo 4. Listados de asistencia evento central
ACTIVIDADES GENERALES DEL CONVINIENTE				
a	Aportar los recursos en efectivo pactados para la ejecución del Convenio en las condiciones descritas	100% recursos	37%	En el informe presentado por parte de la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas, se reporta el informe financiero (centro de costos para el período evaluado. La ejecución de recursos de contrapartida acumulados de Cámara de Comercio es por valor de: $23.512.147

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

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	60%	La Cámara de Comercio de Manizales por Caldas hace entrega del sexto informe de ejecución del convenio en referencia, correspondiente al período 27 de junio al 31 de julio 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	60%	Se realizó el Informe de supervisión No 1, No 2, No 3 , No 4, No 5 y el actual Informe de supervisión No 6. Así mismo Acta de pago No 1 y No 2
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 de este. Lo anterior con el fin de cumplir estrictamente con lo estipulado en el Decreto 103 de 2015 en sus artículos 6 y 7.	1 Garantía aprobada	100%	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 el siguiente código. CO1.WRT.19067202 CO1.WRT.19078808
e	Cumplir con las obligaciones con el sistema de seguridad social, riesgos profesionales, pensiones y aportes a las cajas de compensación familiar, ICBF y SENA cuando a ello haya lugar, para lo cual 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	60%	La Cámara de Comercio de Manizales por Caldas presentó certificado de paz y salvo firmado por el revisor fiscal.
f	Contratar por su cuenta y riesgo el personal profesional y técnico y demás aspectos logísticos que se requieran para	10 informes	60%	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.

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

	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.			
g	Permitir la vigilancia y control por parte del MUNICIPIO a través del supervisor que se designe para el efecto.	10 informes	60%	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 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	37%	En el informe presentado por parte de la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas, se reporta el informe financiero (centro de costos) para el período en referencia. La factura presentada por parte de Cámara de Comercio de Manizales por Caldas corresponde a: $32.002.733 La ejecución de recursos acumulada del aporte de Alcaldía de Manizales corresponde a un valor de $54.861.673
i	Entregar a la Secretaría de Tic y competitividad, la información de los subcontratos que suscriba para desarrollar el programa, incluyendo los datos referentes a la existencia y representación legal de la entidad con quien contrató y la información de pagos, para ser publicados en el SECOP II.	1 reporte consolidado de subcontratos realizados.	60%	En el informe presentado por parte de la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas, se reportan subcontratos para el período evaluado los cuales se adjuntan
j	Utilizar las herramientas e indicadores que permitan medir el avance y el impacto de cada una de las actividades ejecutadas.	1 reporte consolidado de indicadores de impacto	60%	En el informe presentado por parte de la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas, se reportan los siguientes indicadores: 1-Participación en 4 espacios nacionales en representación del Clúster Metalmecánico de Manizales 2-Participación en el evento Café Fest Manizales, se apoyaron a 9 empresas del clúster de café quienes participaron como expositoras, en su estrategia digital para generación tráfico y mayor visibilidad de sus marcas. 3- Participación de 4 empresarios de Manizales en la Feria Internacional NAVALIA – International Shipbuilding Exhibition, realizada en Vigo, España, uno de los escenarios más importantes de la industria marítima y naval en Europa. La participación permitió fortalecer relaciones estratégicas y generar conexiones con actores

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

				clave del sector marítimo no solo de España, sino también de distintos países de la Unión Europea. En su décima edición, NAVALIA superó los 22.000 visitantes profesionales y reunió a 602 expositores, consolidándose como la principal feria naval de España y una de las más relevantes de Europa, con cifras históricas de participación empresarial y asistencia especializada. 4- Participación y fortalecimiento de 13 empresas de diferentes clúster de Manizales, en el evento sobre gestión del talento 5-Se participó en calidad de asistentes en la Feria de las 2 Ruedas, con 6 empresas del clúster metalmecánico. 6-4 empresarios del segmento de impresos del clúster de marketing participaron como visitantes en Expografitech, que se desarrolló el 7 y 8 de mayo en Barranquilla, con el objetivo de fortalecer sus redes comerciales, establecer contactos estratégicos y conocer las últimas tendencias tecnológicas. 7- Participaciòn de 6 empresas del clúster de marketing en el IAB DAY 2026 en Bogotá. Resultados: Citas de negocios: 16. Expectativas de ventas: $20,000,000. Prospectos comerciales: 9. Reporte de ventas: $2,500,000. Consecución de nuevos clientes: 2. 8- Participación de empresas de los clústeres de lácteos y metalmecánico en ALIMENTEC. En total participaron 10 empresas de ambos clústeres. Resultados: Expectativas de ventas generadas: $499.200.000. Reporte de ventas efectivas: $5.000.000. Prospectos comerciales consolidados: 71. Citas de negocios realizadas: 49. Logro de nuevos clientes: 10. 9-Participación en la Feria Colombiamoda a través de 4 empresas de la ciudad de Manizales. Citas de negocios desarrolladas: 87 citas. Prospectos comerciales generados: 167 prospectos. Nuevos clientes consolidados: 968 clientes. Ventas inmediatas (Cierre en feria): $26.400.000 COP. Expectativas de venta a futuro: $210.000.000 COP. 10-Participación Congreso ASOLECHE Resultados Empresas participantes registradas: 3 Expectativas de ventas generadas: $ 50.000.000 Prospectos comerciales consolidados: 3 Citas de negocios realizadas: 4 Logro de nuevos clientes: 4
k	Ejecutar el objeto del convenio de acuerdo con la propuesta presentada la cual hace parte integral del convenio y los lineamientos contenidos en el estudio previo.	100% propuesta ejecutada	74.5%	De acuerdo con lo reportado en las primeras 10 actividades del convenio en referencia, se viene desarrollando el objeto del convenio de acuerdo con la propuesta presentada.

USO OFICIAL - ALCALDIA DE MANIZALES

I	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	37%	En el informe presentado por parte de la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas, se reporta el informe financiero (centro de costos) para el período en referencia. La factura presentada por parte de Cámara de Comercio de Manizales por Caldas corresponde a: $32.002.733 La ejecución de recursos acumulada del aporte de Alcaldía de Manizales corresponde a un valor de $54.861.673

El Supervisor certifica que el contratista está ejecutando las obligaciones y el objeto contractual, de conformidad con lo pactado asegurando que no ha omitido información y la consignada es veraz.

FIRMA
NOMBRE:PAULA ANDREA SÁNCHEZ GIRALDO
C.C. 24.347.258
SUPERVISOR

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

ALCALDIA DE MANIZALES