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 №	02
FECHA	07 DE SEPTIEMBRE DE 2026
SECRETARÍA	TIC y Competitividad
PERIODO EVALUADO	01 de mayo al 31 de agosto de 2026
CONTRATO O CONVENIO №	**2601270558**
OBJETO	"AUNAR ESFUERZOS TÉCNICOS, ADMINISTRATIVOS Y FINANCIEROS PARA EJECUTAR UNA ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN PARA EL POSICIONAMIENTO DE CIUDAD COMO DESTINO DE INVERSIÓN AÑO 2026"
CONTRATISTA	CÁMARA DE COMERCIO DE MANIZALES POR CALDAS
SUPERVISOR(ES)	**DANIEL FELIPE TORO RENDÓN**
PLAZO DE EJECUCIÓN	**DEL 30 DE ENERO AL 30 DE NOVIEMBRE DEL 2026**
VALOR DEL CONTRATO O CONVENIO	**CIENTO SETENTA Y UN MILLONES DOSCIENTOS MIL PESOS M/CTE ($171.200.000), de** los cuales la **ALCALDÍA DE MANIZALES** aporta la suma de **CIENTO DIECINUEVE MILLONES OCHOCIENTOS CUARENTA MIL PESOS M/CTE ($119.840.000)** y el CONVINIENTE la suma de **CINCUENTA Y UN MILLONES TRESCIENTOS SESENTA MIL PESOS M/CTE ($51.360.000)**
PRÓRROGAS	No Aplica
SUSPENSIONES	No Aplica
ADICIONES	No Aplica

BALANCE DEL CONTRATO O CONVENIO A LA FECHA		
ÍTEM	**PAGOS**	**SALDO**
VALOR TOTAL DEL CONTRATO O CONVENIO	$	$119.840.000
ADICIONES	$ 0	$ 0
VALOR PAGADO ACTAS ANTERIORES	$12.787.921	$ 0
VALOR A PAGAR PRESENTE ACTA	$23´486.904	$ 0
SALDO	$83.565.175	$ 0
TOTAL	$119.840.000	$119.840.000

VERIFICACIÓN DE OBLIGACIONES				
№	**DESCRIPCIÓN DE LA OBLIGACIÓN**	**ACTIVIDADES REALIZADAS**		**DESCRIPCIÓN DEL CUMPLIMIENTO**
		CANTIDAD	**PORCENTAJE**	
1	Realizar un mapeo de potenciales inversionistas nacionales e internacionales para ser contactados y		81%	El conviniente ha desarrollado las siguientes acciones, de acuerdo con el período evaluado y los informes presentados: LEADS CONTACTADOS CON RESPUESTA:

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

	construcción de propuestas de valor de Manizales para gestión de atracción de inversión.	*80 empresas contactadas efectivamente (con respuesta) y con potencial de invertir en Manizales. *4 propuestas de valor actualizadas y/o construidas de los sectores: Metalmecánica, Agroindustria, TI y Turismo.		Durante el mes de mayo se avanzó en el mapeo y contacto exploratorio de potenciales inversionistas y aliados estratégicos en mercados priorizados por Invest in Manizales, principalmente en México. Como parte de este proceso, se confirmó el contacto efectivo con 13 empresas durante la misión de inversión realizada en Ciudad de México y Querétaro entre el 17 y el 22 de mayo de 2026. La gestión y consolidación de la agenda comercial se desarrolló de manera articulada con ProColombia, entidad encargada de identificar, perfilar y coordinar las reuniones con inversionistas y empresas potenciales en el destino, de acuerdo con los sectores estratégicos priorizados para Manizales. La trazabilidad y validación de estos contactos se soporta mediante diferentes fuentes de verificación, entre ellas las agendas oficiales de reuniones confirmadas por ProColombia, las listas de asistencia diligenciadas en los espacios empresariales desarrollados, en este caso el encuentro realizado en Querétaro con la participación de seis empresarios de los sectores de tecnología y manufactura, así como el registro fotográfico tomado durante y posterior a las reuniones sostenidas con las empresas y actores estratégicos participantes. De manera complementaria, se avanzó en la identificación de aliados estratégicos en Chile bajo la estrategia "Targeting de Nicho con Alianzas Estratégicas", identificando cuatro potenciales aliados entre cámaras de comercio y asociaciones empresariales alineadas con los sectores priorizados del territorio. Actualmente se está desarrollando el proceso de revisión de sus directorios empresariales para identificar empresas de alto interés y estructurar webinars sectoriales y acercamientos focalizados. Esto con el fin de concretar leads potenciales de acercamiento en una próxima misión a Chile en el segundo semestre de este 2026. Durante el mes de junio se continuó fortaleciendo el proceso de identificación, contacto y seguimiento de potenciales inversionistas internacionales, priorizando sectores como turismo, tecnología, servicios empresariales y manufactura. Como parte de la estrategia de generación de leads, se avanzó en el relacionamiento con entidades empresariales de Chile, logrando establecer contacto con la Gerencia, la Dirección Ejecutiva y la Coordinación de Comunicaciones de la Cámara de Comercio Chilena-Colombo. Como resultado, se obtuvo respuesta positiva del Director Ejecutivo, con quien se programó una reunión para presentar una propuesta de trabajo conjunto basada en la realización de webinars sectoriales para empresarios chilenos. Con esta estrategia, se espera contactar nuevos leads interesados en expandirse en Colombia, con Manizales como ciudad referente, y se pretende avanzar en el acercamiento de leads potenciales a visitar durante la próxima misión internacional en Chile. Adicionalmente, se realizaron acercamientos y reuniones exploratorias con empresas como Surbit (Uruguay), Genoma (México), Mica Group Hotels (México) y Webidata (Argentina), permitiendo validar intereses empresariales y oportunidades de colaboración. Aunque algunos de estos contactos evidenciaron intereses principalmente comerciales y no de inversión, las reuniones contribuyeron al fortalecimiento de la red de relacionamiento internacional y a la identificación de nuevas oportunidades para el territorio.

				En el mes de julio se reporta el acercamiento efectivo con la empresa DEEPAL, concesionario y marca de vehículos eléctricos, quien ya cuenta con presencia en Manizales para dar seguimiento a sus planes de expansión en la ciudad y en departamento. Durante la conversación, la compañía informó que actualmente el proyecto se encuentra en pausa debido a decisiones internas y que notificará oportunamente cuando retome el proceso de expansión. En consecuencia, el contacto permanecerá activo dentro de la estrategia de seguimiento de potenciales inversionistas. Por otra parte, se continúa acompañando a la empresa Inelcime, proveniente de Cali, en su proceso de establecimiento en el municipio de Manizales. Como parte de este acompañamiento, se han sostenido acercamientos y reuniones para identificar sus necesidades durante la fase de instalación, brindando orientación y articulación institucional que faciliten su aterrizaje efectivo y el desarrollo de sus operaciones en la ciudad. En contraste, la empresa Más Servicios informó que desistió de su proceso de expansión, por lo cual se dio por finalizado su seguimiento. Asimismo, se realizó seguimiento al inversionista VXT, contactado durante la misión comercial a México, manteniéndose la oportunidad abierta, aunque sin avances concretos a la fecha. En cuanto a la búsqueda de nuevos leads, se avanzó en la estrategia de alianzas locales con centros comerciales e inmobiliarias, con el fin de concretar nuevos leads potenciales, así como la estrategia de búsqueda de Leads internacionales por medio del mapeo de los principales grupos empresariales de Guatemala y El Salvador, estableciendo acercamientos iniciales con directivos mediante LinkedIn. Aunque hasta el momento no se han obtenido respuestas, se definió complementar la estrategia de contacto de nuevos leads mediante un trabajo articulado con la Oficina de Internacionalización de la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas, aprovechando sus alianzas y redes institucionales para facilitar nuevos acercamientos. Durante el mes de agosto, la estrategia de identificación y contacto de nuevos leads presentó una pausa temporal debido a la emergencia ocasionada por el terremoto del 10 de agosto, que requirió redireccionar los esfuerzos institucionales hacia acciones de acompañamiento a los comercios, empresas y población afectada. Las estrategias continúan activas y dos semanas posteriores a la

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

				emergencia, se comienzan a reactivar. No obstante, se avanzó en la identificación de canales adicionales para fortalecer la generación de leads una vez se retome la estrategia. En este sentido, se mantienen conversaciones con aliados gremiales, entre ellos la Cámara Colombo-Chilena, que manifestó su disposición para apoyar la difusión de un webinar sobre oportunidades de inversión entre sus empresas afiliadas. Esta alternativa permitirá ampliar el alcance de la estrategia y complementar los mecanismos actuales de prospección empresarial. A la fecha, se registra 1 nuevo lead contactado con respuesta para el mes de agosto y se reporta un total de 49 leads contactados de enero a agosto de 2026. El nuevo lead contactado fue la Sociedad Portuaria Arquímedes S.A., una empresa colombiana orientada al sector de infraestructura, transporte y logística, cuyo propósito principal es la estructuración, promoción y desarrollo del proyecto del puerto multipropósito de Tribugá. Su gestión se enfoca en articular soluciones de transporte intermodal e infraestructura marítima para conectar el Océano Pacífico con el interior del país y el Eje Cafetero, facilitando así el comercio exterior y el intercambio estratégico con la cuenca Asia-Pacífico. Actualmente se encuentran interesados en abrir una nueva sede en Manizales, por lo que se les viene apoyando desde la agencia. Anexo 1.1. Leads contactados agosto 2026. Anexo 1.2. Evidencia Sociedad Portuaria Arquímedes S.A. PROPUESTAS DE VALOR: Por otro lado, durante mayo se trabajó en la consolidación y actualización de información estratégica para fortalecer la propuesta de valor presentada en la misión de inversión en México, incorporando información ajustada a los intereses identificados durante los acercamientos con potenciales inversionistas. Uno de los principales avances fue la consolidación de la propuesta de valor del sector turismo, con enfoque en infraestructura hotelera. Para ello, se realizó un sondeo sectorial con apoyo de Cotelco orientado a identificar proyectos disponibles para operación, inversión y/o venta. Como resultado, se identificó una oportunidad concreta para promocionar el nuevo proyecto del Hotel Quo, quien realizará una expansión en su sede en Manizales y construirá 134 nuevas habitaciones en un lote contiguo al Club Campestre de Manizales. Este ejercicio permitió realizar un mapeo preliminar del estado actual del sector hotelero en Manizales, identificando que la infraestructura hotelera de la ciudad posee un perfil predominantemente corporativo, alineado con estándares compatibles con cadenas y operadores internacionales. Adicionalmente, se identificó una creciente demanda de inversiones bajo esquemas de renta corta, configurándose como un nicho atractivo para

				inversionistas, operadores y constructoras interesadas en activos turísticos e inmobiliarios en la región. Finalmente, la propuesta de valor trabajada para México queda como base metodológica y comercial para futuras misiones internacionales, con el compromiso de continuar fortaleciendo la información mediante casos de estudio y ajustes solicitados por potenciales inversionistas durante la misión comercial. Durante el mes de junio se avanzó en el fortalecimiento y actualización de la propuesta de valor de Manizales como destino de inversión, incorporando nuevos elementos de análisis y herramientas de promoción alineadas con las mejores prácticas de atracción de inversión. En este marco, se sostuvo una reunión técnica con la Gerencia de Inteligencia Comercial de ProColombia, en la cual se revisó la estructura y metodología utilizada por la entidad para la promoción internacional de territorios. Como resultado, se identificaron oportunidades de mejora para la propuesta de valor de ciudad, especialmente en la organización de la información sectorial y en la incorporación de elementos comparativos que permitan evidenciar las ventajas competitivas de Manizales frente a otras ciudades del país. Adicionalmente, se avanzó en la construcción de casos de estudio orientados al sector TI, con el propósito de comparar costos operativos, disponibilidad de talento, bilingüismo y otros indicadores relevantes para potenciales inversionistas. Estos ejercicios buscan fortalecer la argumentación comercial y facilitar los procesos de toma de decisión empresarial. Asimismo, se continuó consolidando la propuesta de valor del sector turismo, particularmente en el componente de infraestructura hotelera, identificando oportunidades de inversión, operación y desarrollo asociadas a hoteles existentes y proyectos de glamping Durante julio se continuó fortaleciendo la Propuesta de Valor de Invest in Manizales mediante ajustes técnicos y visuales orientados a mejorar su presentación y contenido para inversionistas internacionales. Se actualizaron las cifras económicas con base en los más recientes reportes de la Oficina de Estudios Económicos de la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas y se realizaron mejoras en la presentación del sector de Tecnologías de la Información (TI), fortaleciendo la comunicación de las ventajas

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

				competitivas del territorio. Paralelamente, se inició la traducción de la Propuesta de Valor al idioma inglés con el propósito de contar con una herramienta comercial adaptada a los mercados internacionales priorizados. Adicionalmente, se avanzó en la consolidación de la Propuesta de Valor del proyecto KM 41, documento que complementa la estrategia de promoción del territorio, donde también se incluye Manizales, al destacar su potencial como plataforma logística e industrial. Actualmente, la presentación continúa en proceso de edición y ajustes gráficos para su posterior socialización con aliados estratégicos e inversionistas. Durante el mes de agosto se realizaron ajustes a la propuesta de valor de ciudad, incorporando información adicional de carácter estratégico que permita comunicar las condiciones actuales del territorio y facilitar la gestión de cooperación internacional en el marco de la emergencia ocasionada por el terremoto del pasado 10 de agosto. Adicionalmente, se avanzó en la actualización de la versión en inglés de la propuesta de valor, fortaleciendo esta herramienta para su utilización en procesos de relacionamiento con aliados internacionales, organismos de cooperación y potenciales inversionistas. Se adjunta nueva versión de la propuesta de valor. Anexo 1.3. Propuesta de valor TI – agosto.
2	Desarrollar agendas comerciales o la participación en eventos nacionales e internacionales para la captación de nuevos inversionistas para Manizales.	• 4 misiones nacionales internacionales. • Tasa de conversión de mínimo 10% de contactos efectivos en las agendas comerciales reportadas, que manifiesten un interés probable de invertir en Manizales. • Mínimo 3 inversionistas instalados nuevos y/o reinversiones realizadas en	41.25%	El conviniente ha desarrollado las siguientes acciones, de acuerdo con el informe presentado: Se realiza misión de inversión en México, la cual se llevó a cabo del 18 al 21 de mayo de 2026, gracias al apoyo de ProColombia en CDMX y Colmexcom en Querétaro. En Ciudad de México se realizaron 7 citas de inversión con las siguientes empresas: 1. Choice Hotels, cadena hotelera internacional. 2. Keywords Studios, empresa internacional de tecnología y testing vinculada a la industria digital y de videojuegos. 3. Sictel, empresa del sector TI. 4. Más Servicios, empresa de asistencia y call center. 5. Syvasa, empresa industrial especializada en transformación de acero inoxidable. 6. AMITI, principal gremio mexicano de tecnologías de información. 7. Ignia, fondo de venture capital.

		Manizales en el año 2026.		De las 7 empresas contactadas en Ciudad de México, se registra un interés potencial real de 4 de ellas: Choice Hotels, empresa que estaría interesada en operar el Hotel Termales El Otoño; Keywords Studios, empresa que estaría interesada en contratar personal desde Manizales para ofrecer su servicio de ingeniería de videojuegos desde la ciudad. Para esto se requiere personal bilingüe en nivel B2. Sictel, empresa interesada en abrir centro de operaciones desde Manizales, con 40 personas operando desde la ciudad, siempre y cuando el modelo sea favorable en costos. Y por último, Más Servicios, empresa que ya cuenta con operación en Bogotá, pero requiere revisar ciudades intermedias donde su operación sea más competitiva. Se trabajarán estas oportunidades con el fin de convertir estas oportunidades potenciales en oportunidades reales. En cuanto a Querétaro, la agenda incluyó reuniones con Hoteles El Señorial, Secretaría de Desarrollo Económico del municipio, el Clúster Aeronáutico de la ciudad y la Asociación de Empresas Industriales y Canacintra, así como empresas afiliadas a la misma. Como resultado final de esta agenda en Querétaro, se recibe el interés del Secretario de Desarrollo Económico de la ciudad, quien posiblemente estaría visitando Manizales durante el segundo semestre de 2026. De igual manera, se definió que el siguiente mercado priorizado posterior a la agenda en Brasil, será Chile, proyectado para realizarse una agenda de inversión entre agosto y septiembre. Para este mercado se estructuró una estrategia de leads basada en alianzas estratégicas locales y focalización sectorial, contemplando acercamientos institucionales, desarrollo de webinars temáticos, identificación de empresas objetivo y posteriores reuniones presenciales durante la visita comercial. Además, se solicitará el apoyo de la oficina de Procolombia en este país, con el fin de crear una agenda de reuniones conjunta. Respecto al seguimiento de oportunidades identificadas en meses anteriores, se continuó trabajando con inversionistas y empresas contactadas durante la Misión de México. Se realizaron gestiones de seguimiento con Choice Hotels, quienes solicitaron información adicional relacionada con la infraestructura y capacidades de Termales del Otoño, con el fin de continuar evaluando oportunidades de interés en el territorio. Asimismo, se avanzó en la elaboración del caso de estudio solicitado por Sictel, el cual busca evidenciar las ventajas competitivas de Manizales para el

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

				establecimiento de operaciones empresariales. De igual manera, se presentó la oportunidad de inversión ante VXT Capital, empresa interesada en instalar parques de juegos infantiles en Mallplaza, quienes siguen evaluando la viabilidad de su instalación en la ciudad. En cuanto al mes de junio, se avanzó en la coordinación preliminar con ProColombia para la estructuración de una futura misión comercial a Brasil, revisando posibles sectores objetivo y mecanismos de articulación entre las agencias de promoción participantes. Este trabajo busca dejar una hoja de ruta que permita focalizar los esfuerzos de prospección empresarial y maximizar los resultados de futuras agendas internacionales. Para esta misión se espera confirmación por parte de Procolombia para las nuevas fechas de la Macrorrueda internacional, la cual se llevará a cabo en este país. Por otra parte, se consolidó Chile como mercado prioritario dentro de la estrategia de internacionalización para el segundo semestre del año. Como resultado, se diseñó una estrategia de acercamiento basada en alianzas institucionales con Cámaras de Comercio y organizaciones empresariales, bajo un modelo de "Targeting de Nicho con Alianzas Estratégicas". Actualmente se cuenta con contactos activos en la Cámara de Comercio Chileno-Colombiana y se adelantan acercamientos con la Cámara de Comercio de Santiago de Chile para la realización de webinars empresariales y posteriores reuniones de relacionamiento. Finalmente, como parte de la preparación de futuras acciones internacionales, se desarrolló un análisis de mercado para los países del Triángulo del Norte (Guatemala, El Salvador y Honduras), identificando a Guatemala y El Salvador como los mercados con mayor potencial para actividades de atracción de inversión y promoción empresarial, mientras que Honduras se visualiza como un mercado complementario desde la perspectiva de cooperación institucional y relacionamiento regional. Este ejercicio permitió iniciar el mapeo de grupos empresariales y potenciales inversionistas para futuras agendas comerciales. Durante el mes de julio se avanzó en la preparación de las misiones comerciales internacionales previstas por Invest in Manizales, fortaleciendo la articulación con las oficinas de ProColombia en los mercados priorizados. Se sostuvieron reuniones de trabajo con las oficinas de ProColombia en Brasil, Chile y Guatemala, con el fin de iniciar la estructuración de las agendas empresariales que se desarrollarán en estos países.

				Actualmente se está a la espera de las propuestas de agenda por parte de cada oficina para continuar con la planeación logística y la identificación de empresas objetivo Asimismo, como parte de la estrategia de misiones de promoción de inversión, que contempla tanto agendas internacionales como nacionales, se avanza en la organización de una misión empresarial en Medellín y su área metropolitana, en alianza con Holland House Colombia y las demás Agencias de Promoción Regional de Inversión (APRIs) del Eje Cafetero. Esta misión tiene como propósito presentar las oportunidades de inversión de la región, con especial énfasis en Manizales, ante empresarios antioqueños interesados en expandir sus operaciones hacia nuevos territorios del país. En este sentido, para el próximo 3 de septiembre se están coordinando dos espacios de relacionamiento estratégico: un desayuno de trabajo con empresarios de Medellín, que se llevará a cabo en un hotel de la ciudad, y un almuerzo de trabajo en Rionegro dirigido a empresarios del sector agroindustrial, con el fin de promover las ventajas competitivas del territorio e identificar oportunidades concretas de inversión y articulación empresarial. Como parte de la estrategia de apertura de nuevos mercados, se solicitó a la oficina regional de ProColombia gestionar un acercamiento con las oficinas de Alemania, Corea del Sur, China y Países Bajos, con el propósito de evaluar la realización de agendas virtuales con potenciales inversionistas interesados en conocer las oportunidades de inversión de Manizales. En relación con el seguimiento a inversionistas contactados durante la misión comercial a México, se continuó el acompañamiento a empresas priorizadas, destacándose el seguimiento realizado a VXT, oportunidad que permanece activa y en proceso de maduración, así como el relacionamiento permanente con otras empresas contactadas durante las actividades de promoción internacional. Se mantuvo la coordinación con aliados internacionales, con el objetivo de mantener el interés de Manizales de realizar una gestión proactiva en la promoción de inversión de la ciudad. El 11 de agosto se sostuvo una reunión de seguimiento con la oficina de ProColombia Chile, con el propósito de revisar el avance de la agenda comercial prevista. La oficina informó que se encuentra adelantando la confirmación de más de 10 reuniones empresariales y la consolidación del cronograma de actividades, información que permitirá continuar con la preparación de la agenda una vez se encuentre definida. Por otro lado, se adjunta el seguimiento a los

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

				inversionistas contactados en la pasada misión a México. Lamentablemente, la mayoría de los correos enviados no tuvieron respuesta. Anexo 2.1. Evidencia seguimiento Syvasa. Anexo 2.2. Evidencia seguimiento Amiti. Anexo 2.3. Evidencia seguimiento Sictel. Anexo 2.4. Evidencia seguimiento Keywords. Anexo 2.5. Evidencia seguimiento EPMP. 41.25% Anexo 2.6. Evidencia seguimiento PPD Group. Anexo 2.7. Evidencia seguimiento Synapsia. Anexo 2.8. Evidencia seguimiento Clúster Plásticos. Anexo 2.9. Evidencia seguimiento Plásticos Durex. Anexo 2.10. Evidencia seguimiento Canacintra. Anexo 2.11. Matriz inversionistas instalados enero-agosto 2026. Anexo 2.12. Seguimiento leads contactados misiones 2026.
3	Ejecutar la estrategia de marketing digital para la promoción de Manizales como destino de inversión, a través del diseño de piezas y la producción de material audiovisual para publicación.	1 estrategia de comunicaciones para la promoción de Manizales como destino de inversión	70%	De acuerdo con el informe presentado por parte del conviniente se reporta lo siguiente para el período evaluado: Durante el mes de mayo, la estrategia de comunicaciones estuvo enfocada en fortalecer el posicionamiento de la ciudad como destino competitivo para la inversión, mediante una narrativa centrada en las ventajas comparativas de la región y el impacto de las acciones institucionales desarrolladas. En redes sociales se destacó especialmente la misión de inversión realizada en México, visibilizando más de 10 citas de negocio de alto nivel con actores estratégicos de los sectores turismo, tecnología, metalmecánica y agroindustria, así como el trabajo articulado entre la Alcaldía de Manizales y la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas. Asimismo, se desarrollaron contenidos especializados orientados a inversionistas, resaltando indicadores de competitividad, rentabilidad y eficiencia operativa para sectores priorizados como turismo. Durante el mes de junio se fortaleció la estrategia de comunicaciones y posicionamiento de Manizales, mediante la generación y difusión de contenido especializado orientado a posicionar las ventajas competitivas de la ciudad como destino de inversión. En redes sociales se desarrollaron publicaciones y contenidos de valor enfocados en sectores estratégicos para la atracción de capital, destacando oportunidades en agroindustria, logística y exportaciones, así como los atributos diferenciales del territorio relacionados con la diversidad de pisos térmicos, la productividad agrícola y el acceso a mercados nacionales e internacionales. De igual manera, se comunicaron los resultados de la misión de inversión realizada en México, resaltando las 11 reuniones estratégicas sostenidas en Ciudad de México y Querétaro, la interacción con más de 16 empresarios de sectores como tecnología, manufactura avanzada y turismo, y el inicio de las acciones de seguimiento para convertir estos acercamientos en proyectos concretos de inversión para la región.

				Adicionalmente, se avanzó en el fortalecimiento de la identidad visual y los materiales de promoción utilizados por Invest in Manizales en escenarios nacionales e internacionales. Durante este periodo se continuó con la implementación de nuevas plantillas institucionales para carruseles y reels, buscando una comunicación más uniforme y profesional en todos los canales digitales. A la fecha del informe se habían realizado ocho publicaciones colaborativas con los aliados institucionales, logrando la aprobación y difusión de varias de ellas por parte de la Alcaldía de Manizales. Adicionalmente, se avanzó en la implementación de nuevas plantillas gráficas para carruseles y reels, fortaleciendo la identidad visual de la estrategia digital. En cuanto a las acciones complementarias de promoción y atracción de inversión, la convocatoria de infraestructura evolucionó hacia una gestión directa con inmobiliarias estratégicas para optimizar la calidad de los contactos generados, mientras que la convocatoria de proyectos entró en una fase de reestructuración orientada a trabajar directamente con gremios. De igual manera, la estrategia de email marketing fue pausada temporalmente debido a la misión institucional en México, proyectando su reactivación en junio, junto con el inicio de pauta digital. Finalmente, se logró visibilidad nacional mediante la participación en el newsletter de APRIs, destacando el impacto regional del desayuno de negocios realizado en Bogotá junto a Invest in Armenia e Invest in Pereira. Durante el mes de julio, la estrategia de comunicaciones para el posicionamiento de Manizales se enfocó en fortalecer la difusión del territorio como destino de inversión mediante la publicación de contenidos estratégicos en redes sociales, especialmente en Instagram. Las piezas desarrolladas resaltaron atributos diferenciales de la ciudad, como la disponibilidad de talento altamente calificado, la competitividad institucional, la seguridad, la ubicación estratégica y los incentivos para la inversión, además de destacar el modelo de gobernanza regional basado en la articulación entre el sector público, privado y la academia. Paralelamente, se continuó con la implementación de una nueva línea gráfica para los carruseles y reels, fortaleciendo la identidad visual de la entidad y promoviendo publicaciones colaborativas con los aliados institucionales. Asimismo, se consolidó la estrategia de etiquetar e invitar a colaborar a gremios y entidades del departamento, ampliando el alcance orgánico de los contenidos y fortaleciendo la visibilidad de la marca Invest in Manizales. De manera complementaria, durante este periodo el esfuerzo del equipo se concentró en la elaboración de

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

				herramientas de promoción y atención a inversionistas, priorizando la actualización de las presentaciones institucionales sobre la propuesta de valor de Invest in Manizales y el diseño de una infografía dirigida a las empresas ya instaladas en la región, con el propósito de comunicar de manera clara los servicios de acompañamiento disponibles. Adicionalmente, se fortaleció la estrategia de relacionamiento con el sector inmobiliario mediante la consolidación de una base de datos de empresas y asesores especializados para facilitar la búsqueda de espacios comerciales a potenciales inversionistas. Finalmente, se avanzó en la estructuración de la estrategia de pauta digital, gestionando internamente la solicitud correspondiente para la definición del presupuesto y posterior lanzamiento de las campañas de promoción del territorio. Durante el mes de agosto, la estrategia de comunicaciones de ciudad se adaptó de manera prioritaria a la contingencia generada por el sismo del 10 de agosto, asumiendo un rol activo de acompañamiento y respaldo al tejido empresarial de la ciudad. En este contexto, se realizó un censo a los inversionistas instalados mediante correo electrónico, WhatsApp y llamadas, complementado con acompañamiento presencial en el centro de Manizales y visitas directas a empresas de inversión afectadas, entre ellas All Cine, Fitness 24Seven y ABAI. Esta labor se reflejó en contenidos para redes sociales con un enfoque empático y de respaldo institucional, destacando la resiliencia empresarial y el compromiso de Invest in Manizales con las empresas instaladas. Asimismo, los canales digitales se utilizaron como puente para divulgar información oficial relacionada con centros de acopio, ayudas requeridas y medidas adoptadas durante la emergencia. De manera paralela, la estrategia mantuvo acciones orientadas a la reactivación económica y al posicionamiento de Manizales como destino de inversión, apoyando la difusión de iniciativas como la primera Feria Tech de Manizales y la feria de reactivación económica realizada en la Torre de Niza. También se fortaleció el alcance digital mediante publicaciones colaborativas con actores estratégicos del ecosistema empresarial, entre ellos ProCaldas, Fenalco, ANDI y el Comité Intergremial, así como con la aerolínea Clic para comunicar el regreso del vuelo Manizales–Medellín. Estas acciones permitieron mantener activa la presencia de Invest in Manizales en un contexto de alta sensibilidad para la ciudad y, al mismo tiempo, aprovechar la articulación institucional para generar excelentes resultados de alcance y crecimiento de seguidores en los canales digitales. Anexo 3.1. Informe comunicaciones agosto 2026.

		3 visitas apoyadas y su organización.	100%	De acuerdo con el informe presentado por parte del conviniente se reporta lo siguiente para el período evaluado: Durante el mes de junio se realizó la visita de la empresa Greenland, inversionista ya instalado en Caldas, con cultivos de aguacate y limón en Neira y Aranzazu, y quien se encuentra en construcción de una nueva casa de empaque y centro de acopio en Manizales. Durante la reunión de trabajo, el inversionista expuso detalladamente las dimensiones y el alcance planificado para la construcción de la planta de empaque en el sector del Kilómetro 41, zona que se encuentra bajo la jurisdicción del municipio de Manizales. La Secretaría de TIC y Competitividad manifestó su total disposición para apoyar y acompañar a la empresa en todas las necesidades técnicas, logísticas y normativas, tanto en la fase actual de construcción como en el posterior inicio de la operación. Compromisos Acordados: 1. Visita de campo: se estableció el compromiso de organizar una visita técnica a las instalaciones y al lote de construcción del packing. En esta jornada participarán el alcalde de Manizales junto con los secretarios de despacho de TIC y Competitividad y de Agricultura, con el propósito de conocer el proyecto de primera mano. Debido a la actual coyuntura político-electoral, durante la reunión se determinó que lo más estratégico es programar dicho encuentro con el alcalde para una fecha posterior a las elecciones presidenciales. 2. Invest in Manizales está pendiente de respuesta por parte de Santiago Echeverri, Director de Operaciones de Greenland, con el fin de coordinar las fechas tentativas y unificar las agendas del mandatario local, los secretarios y los directivos de la empresa. En los meses de julio y agosto no se llevaron a cabo visitas con inversionistas en la ciudad.
4	Desarrollar agendas locales con inversionistas y eventos para inversionistas instalados. – Networking.			
5	Desarrollar y ejecutar un evento de ciudad con los directores de las cámaras de comercio binacionales que tengan potencial de desarrollar oportunidades de negocios y de	1 evento realizado. Mínimo 3 cámaras Binacionales participantes. Mínimo 10 empresas invitadas (pertenecientes a	15%	De acuerdo con el informe presentado por parte del conviniente se reporta lo siguiente para el período evaluado: Como avance de esta actividad, se confirma la participación de 3 directores de cámaras de comercio binacionales: Francia, Holanda y Perú. Se procede con la gestión de la compra de los tiquetes de los 3 directores, para cumplir con la agenda estipulada los días 17 y 18 de septiembre de 2026.

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

	inversión en Manizales.	los sectores estratégicos) al encuentro. Mínimo un ejercicio de relacionamiento realizado en el marco del evento entre los empresarios locales y los representantes de las cámaras binacionales.		Como avance de esta actividad, se elaboraron, firmaron y enviaron las cartas de invitación suscritas por la Secretaría TIC y de Competitividad y la Oficina de Internacionalización de la Alcaldía de Manizales, junto con la Presidencia de la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas e Invest in Manizales. Las comunicaciones fueron remitidas a un total de 9 cámaras de comercio binacionales, con el propósito de confirmar su pre-asistencia y validar el interés de participación de sus directores en el evento a realizarse en la ciudad de Manizales. Asimismo, se informó oficialmente el cambio de fecha del encuentro, inicialmente previsto para el 21 de agosto, y reprogramado para los días 17 y 18 de septiembre de 2026. A la fecha, ya se han recibido respuestas positivas de participación por parte de las cámaras binacionales de Francia y Perú. Durante el mes de julio se avanzó en la coordinación estratégica y logística del Encuentro de Cámaras Binacionales. El evento tiene el propósito de fortalecer el relacionamiento internacional del territorio y generar oportunidades de inversión para las empresas de la región. En este periodo se definió la estructura preliminar de la agenda de trabajo para los días 17 y 18 de septiembre, estableciendo espacios para la presentación de la propuesta de valor de Invest in Manizales, ruedas de conversación entre cámaras binacionales y empresarios caldenses, visitas empresariales, recorridos de ciudad y actividades de relacionamiento institucional. Asimismo, se priorizó la gestión de invitaciones a cámaras binacionales de mercados estratégicos, el acercamiento con empresas de alto potencial exportador e inversionista y la definición de los actores institucionales que participarán en cada una de las actividades programadas. De igual forma, se consolidó un plan de trabajo con responsabilidades específicas para garantizar la correcta ejecución del evento. Entre las acciones lideradas por Invest in Manizales se encuentran la gestión de contactos con nuevas cámaras binacionales, la invitación a Dubái Chambers, la búsqueda y reserva del hotel para los invitados internacionales, la coordinación de espacios como el Recinto del Pensamiento y el auditorio de la ANDI, la definición de los gremios invitados al desayuno empresarial y la contratación del transporte para el recorrido de ciudad. Paralelamente, se articularon acciones con la Alcaldía de Manizales y las demás entidades involucradas para la coordinación del

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

				recorrido por Café Fest, la estrategia de medios, la logística de transporte, la elaboración de cartas de invitación a empresas y la organización de las agendas de reuniones de inversión, consolidando un trabajo interinstitucional orientado a asegurar el éxito del evento y proyectar a Manizales como un destino competitivo para los negocios internacionales. Adicionalmente, se confirma la participación de la Directora de la Cámara de Comercio Colombo-Canadiense en el evento. Actualmente, se encuentra pendiente la recepción de los datos de contacto necesarios para gestionar la reserva de tiquetes y alojamiento. En la reunión realizada el 26 de agosto de 2026, se revisó la planeación del Encuentro de Cámaras Binacionales, previsto inicialmente para los días 17 y 18 de septiembre de 2026 en Manizales, cuyo propósito es recibir a los directores de las cámaras binacionales confirmadas hasta el momento —Holanda, Francia, Perú, España y Canadá—, con AmCham aún pendiente de confirmación, y presentarles las oportunidades de inversión de Manizales y Caldas. En consideración al terremoto ocurrido el pasado 10 de agosto, se acordó revisar y ajustar la agenda y actividades previstas, así como validar si se mantiene la fecha de Café Fest para vincular esta actividad con el evento. Como alternativas, se planteó realizar un recorrido por Hacienda Venecia o una experiencia inmersiva en Almacafé, Recinto del Pensamiento. Asimismo, se acordó revisar y confirmar las empresas que participarían en la rueda de negocios, incluyendo posibles participantes como Helppo y otras que se vieron afectadas en sus operaciones y/o ventas por el sismo, validar la disponibilidad del Alcalde de Manizales para la presentación de ciudad y proyectos susceptibles de recibir inversión en el desayuno de trabajo planteado para el 18 de septiembre, y socializar con él la realización del encuentro. Finalmente, se destacó la necesidad de fortalecer la estrategia de comunicaciones, mediante boletines conjuntos y acciones de difusión, así como avanzar en la compra de tiquetes para los directores de España, Canadá y AmCham y en la definición de las empresas a invitar al evento.
ACTIVIDADES GENERALES DEL CONVINIENTE				
6	Aportar los recursos en efectivo pactados para la ejecución del convenio en las condiciones descritas.	**100% presupuesto**	30%	Para el presente informe, la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas, presenta reporte de ejecución financiera. La ejecución acumulada de recursos de contrapartida en efectivo de la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas, están por valor de $15.546.358
7	Entregar informes parciales mensuales	**10 Informes**	70%	El conviniente hace entrega del séptimo informe de avance

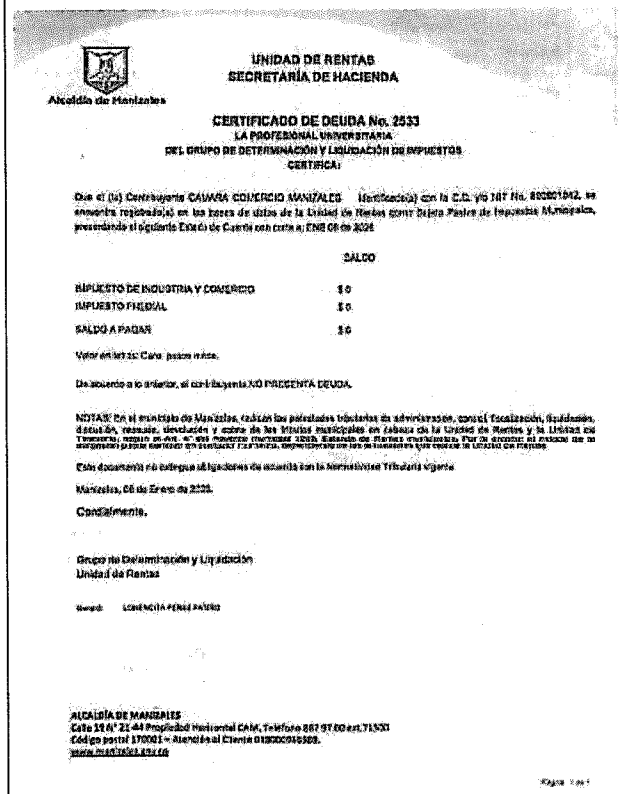
USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

	detallados en físico y digital dentro de los 8 días siguientes a la fecha que indique el acta de inicio en cada periodo evaluado en el cual se presentan las actividades realizadas y el consolidado por obligaciones			
8	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**	70%	Se ha realizado informe de supervisión No 1, No 2, No 3, No 5, No 6 y el presente informe de supervisión No 7.Así mismo ya se realizó acta de Pago No 1 y Acta de Pago No 2.
9	Dentro de los tres (3) días siguientes a la suscripción del convenio, presentar al MUNICIPIO y para su aprobación, las garantías establecidas en el presente convenio, so pena de declararse el incumplimiento del mismo. Lo anterior con el fin de cumplir estrictamente con lo estipulado en el Decreto 103 de 2015 en sus artículos 6 y 7.	**1 Garantía aprobada**	100%	El conviniente cumplió con la presente obligación. Las mismas se encuentran publicadas en el Secop II.
10	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,	**10 Informes**	70%	El conviniente presentó certificado de estar al día con el sistema de seguridad social.

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

	certificado de paz y salvo firmado por el revisor fiscal con una vigencia no superior a 30 días.			
11	Contratar por su cuenta y riesgo el personal profesional y técnico y demás aspectos logísticos que se requieran para la adecuada ejecución del CONVENIO, liberando al municipio de toda responsabilidad frente a ello, ni existirá ningún tipo de subordinación por parte de la Administración Municipal.	**10 Informes**	70%	El conviniente ha contratado por su cuenta y riesgo el personal profesional y técnico y demás aspectos logísticos requeridos para la adecuada ejecución del CONVENIO hasta la fecha, liberando al municipio de toda responsabilidad frente a ello, ni existirá ningún tipo de subordinación por parte de la Administración Municipal.
12	Permitir la vigilancia y control por parte del MUNICIPIO a través del supervisor que se designe para el efecto.	**10 Informes**	70%	El conviniente ha permitido la vigilancia y control por parte del Municipio a través del supervisor designado.
13	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**	30%	Para el presente informe, la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas, presenta reporte de ejecución financiera. Para el período se presenta factura por valor de $23´486.904 La ejecución presupuestal acumulada de los recursos de la Alcaldía están por valor de $36.274.825
14	Entregar a la Secretaría de TIC y competitividad la información de los	**10 informes**	70%	El conviniente no presenta subcontratos asociados adicionales para el período evaluado

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

	subcontratos que suscriba para desarrollar el programa, incluyendo los datos referentes a la existencia y representación legal de la entidad con quien contrató y la información de pagos para ser publicados en SECOP II.			
15	Estar a paz y salvo ante la alcaldía de Manizales por concepto de impuestos municipales. En razón a ello, en la revisión de los documentos del CONVINIENTE antes de la suscripción del convenio, debe constar certificado de paz y salvo emitido por la Secretaría de Hacienda.	**10 informes**	100%	El conviniente se encuentra a paz y salvo por impuestos. 

Alcaldía de Manizales

UNIDAD DE RENTAS
SECRETARÍA DE HACIENDA

CERTIFICADO DE DEUDA No. 2533
LA PROFESIONAL UNIVERSITARIA
DEL GRUPO DE DETERMINACIÓN Y LIQUIDACIÓN DE IMPUESTOS
CERTIFICA:

Que el (la) Contribuyente CAMARA COMERCIO MANIZALES Identificado(a) con la C.C. y/o NIT No. 890801042, se encuentra registrado(a) en las bases de datos de la Unidad de Rentas como Sujeto Pasivo de Impuestos Municipales, presentando el siguiente Estado de Cuenta con corte a: ENE 08 de 2026

	SALDO
IMPUESTO DE INDUSTRIA Y COMERCIO	$ 0
IMPUESTO PREDIAL	$ 0
SALDO A PAGAR	$ 0

Valor en letras: Cero pesos m/cte.

De acuerdo a lo anterior, el contribuyente NO PRESENTA DEUDA.

NOTA: En el municipio de Manizales, existen los periodos tributarios de administración, control, fiscalización, liquidación, discusión, recaudo, devolución y cobro de los tributos municipales en cabeza de la Unidad de Rentas y la Unidad de Tesorería, según el Art. 4° del Acuerdo municipal 1063. Estando de forma compartida. Por lo anterior el estado de su contribuyente puede contener información, impedimentos de los dos procesos que ejecuta la Unidad de Rentas.

Este documento no exime de obligaciones de acuerdo con la Normatividad Tributaria vigente

Manizales, 08 de Enero de 2026.

Cordialmente,

Grupo de Determinación y Liquidación
Unidad de Rentas

Elaboró: LORENCITA PEREZ PATIÑO

ALCALDÍA DE MANIZALES
Calle 19 A° 21-44 Propiedad Horizontal CAM, Teléfono 887 97 00 ext. 71501
Código postal 170001 - Atención al Cliente 018000949500.
www.manizales.gov.co

16	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**	30%	Para el presente informe, la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas, presenta reporte de ejecución financiera. Para el período se presenta factura por valor de $23´486.904 La ejecución presupuestal acumulada de los recursos de la Alcaldía están por valor de $36.274.825

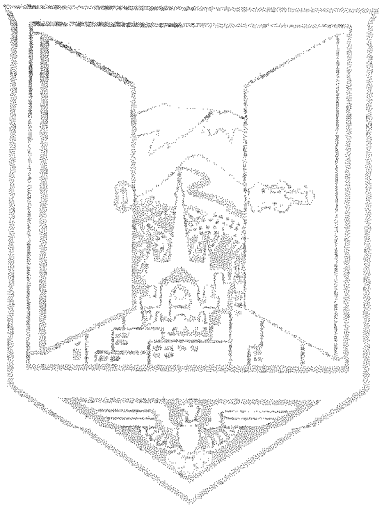
El Supervisor certifica que el contratista está ejecutando las obligaciones y el objeto contractual, de conformidad con lo pactado. Para constancia de lo anterior, firman la presente Acta en la fecha arriba anotada, los que en ella intervinieron asegurando que no han omitido información y la consignada es veraz.

Sandra Salazar

FIRMA
NOMBRE: SANDRA MARÍA SALAZAR ARIAS
C.C. 30.316.836 de Manizales
CONTRATISTA

FIRMA
NOMBRE: DANIEL FELIPE TORO RENDÓN
C.C. 1053.826.775 de Manizales
SUPERVISOR

ALCALDIA
DE MANIZALES



USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES