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 №	03
FECHA	**14 DE OCTUBRE DE 2026**
SECRETARÍA	TIC y Competitividad
PERIODO EVALUADO	01 de agosto al 30 de septiembre de 2026
CONTRATO O CONVENIO №	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	EL PLAZO DEL CONVENIO SERÁ DESDE LA SUSCRIPCIÓN DEL ACTA DE INICIO HASTA EL 30 DE NOVIEMBRE DE 2026.
VALOR DEL CONTRATO O CONVENIO	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	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	$	$150.000.000
ADICIONES	$ 0	$ 0
VALOR PAGADO ACTAS ANTERIORES	$54.861.673	$ 0
VALOR A PAGAR PRESENTE ACTA	$39.885.651	$ 0
SALDO	$55.252.676	$ 0
TOTAL	$150.000.000	$150.000.000

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	*Mínimo 2 actividades con empresas anclas realizadas.	60%	De acuerdo con el informe presentado por parte de la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas y el cronograma definido, se presentan los siguientes avances:

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

	estrategias con empresas ancla en la cual se realicen mínimo 2 actividades, con mínimo 15 empresas del Sector metalmecánico.	*Mínimo 15 empresas que tienen relacionamiento con las empresas ancla.		En relación con la Gira de Ensambladoras de Motos de Colombia, se realizó una reunión el 5 de agosto con los empresarios y el Secretario de TIC y Competitividad de la Alcaldía de Manizales, en la cual se planteó realizar la Gira de Ensambladoras en el marco de la Feria de Emprendimiento y Empresarial MANIZALES DEL ALMA, programada para los días 12 y 13 de noviembre. La realización de la Gira en el marco de esta Feria representa una oportunidad estratégica, ya que permite articular dos escenarios de alto valor para el fortalecimiento empresarial y comercial del sector. Además de facilitar la participación y asistencia de las empresas ensambladoras, permitirá aprovechar la afluencia de empresarios, compradores, emprendedores e instituciones que participan en la Feria para generar mayores espacios de relacionamiento, conexiones comerciales y visibilidad para las empresas del Clúster Metalmecánico. Esta articulación también permitirá optimizar esfuerzos institucionales, concentrando en un mismo escenario actividades de promoción empresarial, generación de negocios, innovación y encadenamientos productivos, fortaleciendo el propósito de la Gira de acercar a las empresas locales a las principales ensambladoras del país y generar oportunidades de proveeduría y desarrollo de nuevos negocios. Por lo anterior, se consideró conveniente reprogramar la Gira para los días 12 y 13 de noviembre, en articulación con la Feria MANIZALES DEL ALMA, buscando maximizar su impacto y generar mayores beneficios para las empresas participantes. Para la muestra empresarial se contará con un stand de 6x2 metros. En la reunión de III Consejo Ejecutivo de la Mesa Sectorial Metalmecánica del Sena el 24 de septiembre, se tuvo la oportunidad de socializar la actividad con los asistentes, dentro de estos estaba la Comisión de Motocicletas quien se interesó en participar en la gira de ensambladoras y apoyar la invitación a los representantes de ésta. Las ensambladoras confirmadas para asistir hasta el momento son: FRATELLI - CALI AKT - MEDELLIN AUTECO - MEDELLIN 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.

				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, no se ha confirmado nueva fecha de visita, seguimos abiertos con la invitación. 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 Rueda de negocios que se realizará en el marco de 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, quien participa como aliado estratégico apoyando la identificación, convocatoria y coordinación de compradores internacionales, sin aportar recursos económicos para la ejecución de la actividad. La rueda de negocios será un espacio estratégico para fortalecer la internacionalización de las empresas de metalmecánica de la ciudad, propiciando encuentros comerciales con compradores internacionales y generando nuevas oportunidades de negocio. El día 22 de septiembre se dió inicio a la convocatoria por diferentes medios: Se realizó mailing a la base de datos del Clúster, se publicó en redes sociales de la Alcaldía de Manizales y la Cámara de Comercio, se compartió a los grupos de whatsapp y se inició telemercadeo.

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

				Clúster Metalmecánico de Manizales y Caldas Adrian, ADRIANA, Adriana, Sergio, Albert, Alejandra, Alejandra, Alejandro, Alex, ALEX, Alfr...  Buenos días estimados empresarios, Desde la **Alcaldía de Manizales, la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas y ProColombia** queremos invitarles a participar en la **Rueda de Negocios Internacional** de la Feria Empresarial y
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.

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 días 15, 16 y 17 de julio desde el clúster metalmecánico de Manizales, se participó en el 11° CONGRESO NACIONAL DE INICIATIVAS CLÚSTER - DUITAMA.

En el informe 06 se presentaron las evidencias del anterior espacio de representación del clúster.

El día 24 de septiembre se asistió al Tercer Consejo Ejecutivo Mesa Sectorial Metalmecánica del SENA, allí se tuvo la oportunidad de socializar la Gira de Ensambladoras planeada realizarse en el mes de noviembre, dentro de estos estaba la Directora de la Comisión de Motocicletas quien se interesó en participar en la gira de ensambladoras y apoyar la invitación a los representantes de ésta.

La agenda desarrollado fue la siguiente:

AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR:

1. **Saludo Bienvenida y apertura**
   Juan Carlos Rugue Osorio - Secretario Técnico
2. **Verificación de Quórum**
   Jenny Milena Villada Vásquez – Cámara de Comercio de Manizales Por Caldas
   Presidente Mesa Sectorial.
3. **Presentación Dinamizador de Instancias de Concertación**
   Juan David Tabares Ruiz – Dinamizador DSNFT
4. **Presentación de avances de la Programación Anual de Estandarización 2026, Aval diez NSCL.**
   Juliana María Montoya - Profesional de Normalización
5. **Presentación de acciones estratégicas orientadas al cumplimiento de las metas del Plan de Acción de la Mesa Sectorial.**
   Juan Carlos Rugue Osorio – Secretario Técnico
   Jenny Milena Villada Vásquez - Presidente Mesa Sectorial.
6. **Proposiciones y varios**
7. **Metalmecánica en cadena: capacidades que se conectan, negocios que crecen – Clúster Metalmecánico**
   Jenny Milena Villada Vásquez – Clúster Metalmecánico
   Johan Sebastián Ocampo Salazar – Líder Innovación, Induma
   Leonardo Aguirre – Gerente Modular Taller
8. **Socialización Comisión Subsector Motocicletas, alcance sector Metalmecánico**
   Crisanta Henao – Dinamizadora DSNFT
9. **Socialización – Construcción de viviendas en acero como alternativa frente a la coyuntura generada por el terremoto – ANDI Cámara Fedemetal.**
   Juan Manuel Lesmes Patiño – Director Cámara Fedemetal de la ANDI

Se da cumplimiento al 100% a esta actividad.

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.

USO OFICIAL - ALCALDIA DE MANIZALES

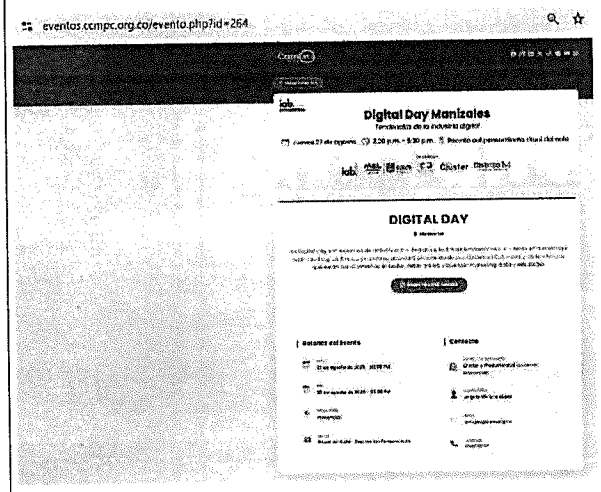
USO OFICIAL - ALCALDIA DE MANIZALES

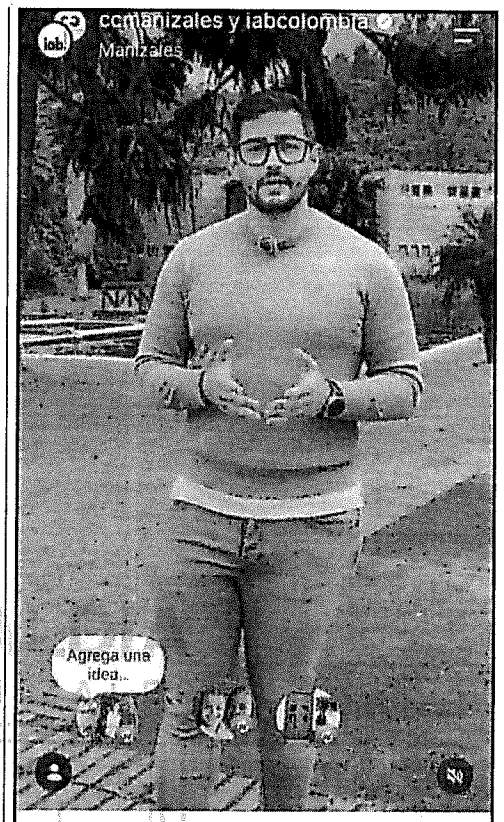
				A partir de la participación en los comités astilleros se logró, articulación y alineación para participar en Navalia 2026 con un pabellón Colombia, gestión con Procolombia para la consecución de citas en el marco de Navalia, articulación con Innpulsa para misión a Korea para el intercambio de conocimientos 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 especializado del Clúster nacional o internacional.	*Mínimo 1 evento especializado del Clúster nacional o internacional en el que se participa como expositor.	100%	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 (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. También el 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, lo cual se reportó en el informe 06 con sus respectivas evidencias. Del 28 de septiembre al 02 de octubre, se participó en la FERIA INTERNACIONAL INDUSTRIAL DE BOGOTÁ - FIB en Corferias. Se realizó la convocatoria con el objetivo de aprobar la participación de 8 empresas, finalmente se contó con la participación de las siguientes 9 empresas: 1. INDUPRO SOLUCIONES SAS 2. INDUSTRIAS MONTES 3. SICOLSA DEL CENTRO 4. ALAMBRES Y AMARRAS SAS 5. LA TIENDA INDUSTRIAL SAS

				6. LEVMAN 7. SIAMAQ INGENIERÍA S.A.S 8. HERRAGRO 9. ESELCO  Resultados Parciales que corresponden a la respuesta de 2 de las 9 empresas participantes. La participación en la feria generó un volumen de interacciones altamente positivo y proyecciones de ingresos muy sólidas para las empresas del clúster, y al momento la evaluación del evento nos arrojan los siguientes resultados: • Citas de negocios desarrolladas: 25 citas. • Prospectos comerciales generados: 37 prospectos. • Nuevos clientes consolidados: 17 clientes. • Ventas inmediatas: $35.000.000 COP. • Expectativas de venta a futuro: $115.000.000 COP. En el siguiente informe se presentarán los resultados completos y principales impactos sobre la asistencia a la feria. Se da cumplimiento al 100% a esta actividad.
4	Realización de mínimo 1 evento especializado, dirigido al sector de servicios de marketing, con la participación de mínimo 40 asistentes.	*Mínimo 40 asistentes	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 evento y contrataciones previas (30%) Convocatoria de beneficiarios (10%) Ejecución del evento (50%) Informe (10%) El Digital Day estaba programado inicialmente para el 28 de agosto. Desde el mes de julio se inició la convocatoria y difusión del evento a través de diferentes medios, entre ellos redes sociales, canales de WhatsApp y otros espacios de comunicación.

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

				Sin embargo, debido al sismo ocurrido en Manizales el pasado 10 de agosto y las consecuentes afectaciones en la ciudad, se tomó la decisión de aplazar el evento y proyectar una nueva fecha para octubre. Adicionalmente, se decidió ampliar el alcance del Digital Day, abriendo la participación no solo a las empresas del sector de marketing, sino también al público en general y a empresarios de diferentes sectores interesados en fortalecer sus conocimientos en temas relacionados con marketing, marca, redes sociales, publicidad y otros contenidos de valor. Esta decisión busca que el evento se convierta también en una estrategia de reactivación comercial, permitiendo que más empresas y emprendedores accedan a espacios de aprendizaje y fortalecimiento de capacidades. 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. Las piezas solo se modificarán en fecha, pero igualmente se tendrá el mismo estilo. Link CCMPC: https://eventos.ccmpc.org.co/evento.php?id=264  Landing IAB: https://www.iabcolombia.com/digital-day-manizales/ Video de expectativa:



76 10 17

Les gusta a olga.idarraga y otras personas

ccmanizales ¿Listo para conectar con las tendencias que están transformando el marketing y la publicidad? 🚀

En pocos días llega Digital Day, un espacio para agencias, empresas, profesionales y apasionados por el mundo digital que buscan aprender, conectar y crecer.

¡No te quedes por fuera de esta experiencia que impulsará la innovación en Manizales! 💡📱

Un espacio que hace parte del convenio entre la #ccmpc @alcaldiademanizales @iabcolombia 🤝🤝 menos

Al 11 de agosto se contaba con 89 inscritos.

NOMBRE DEL EVENTO	TIPO	ESTADO	FECHA INICIO	VISITAS	INSCRITOS	ACCIONES
DIGITAL DAY	Presencial	Activo	07/10/2026	268	89	

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

Se confirmó la nueva fecha para la realización del Digital Day, que será el 15 de octubre en Ritual del Café, Recinto del Pensamiento.

Como parte del proceso de reestructuración del evento, se ajustó su enfoque inicial, ampliando la convocatoria más allá de los empresarios vinculados al sector de marketing. El Digital Day estará dirigido a empresarios de diferentes sectores, con una agenda orientada a abordar temas transversales de activación comercial, marketing y ventas, buscando brindar herramientas prácticas que contribuyan al fortalecimiento de sus estrategias comerciales y a la generación de nuevas oportunidades de negocio.

Este ajuste permite ampliar el alcance del evento y posicionarlo como un espacio de conocimiento, conexión y fortalecimiento empresarial, articulado con las capacidades del Clúster de Marketing Distrito M.

Aún continuamos confirmando la agenda del evento, pero ya contamos con la presencia de:

Tiktok: Ventas por Tiktok, de la inspiración a la construcción

Carolina tula la verde: Tu reputación también se reactiva

Jefrey Bustos



Link CCMPC: https://eventos.ccmpc.org.co/evento.php?id=264

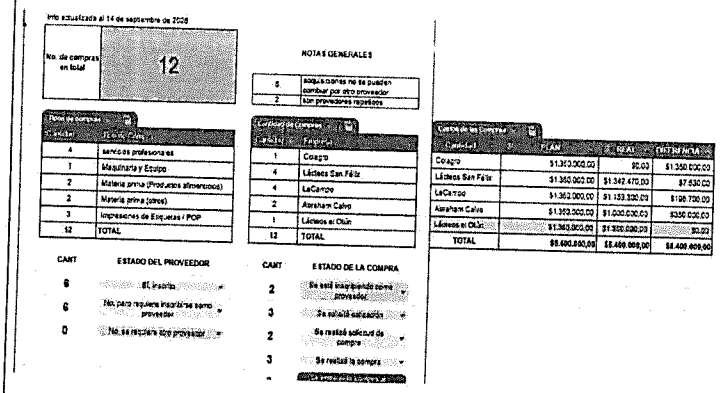
Al 30 de septiembre, el link contaba con 93 inscritos.

NOMBRE DEL EVENTO	TIPO	ESTADO	FECHA INICIO	VISITAS	INSCRITOS	ACCIONES
DIGITAL DAY	Presencial	Activo	15/10/2026	357	93	

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)	60%	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 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. 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 se apoyan para el desarrollo de prototipos. Las empresas fueron seleccionadas de acuerdo a diferentes criterios evaluados como potencial innovador 25%, solución 25%, clientes 20%, impactó 15%, viabilidad 15% fueron las siguientes: 1. Coolagro: 2. Productos Lácteos de San Félix S.A.S. 3. Magic Food Supplies 4. Comercializadora lácteos del otun sas 5. Lecampo Para el periodo del informe, se ha avanzando en las siguientes actividades: Se viene avanzando con las cinco empresas en el acompañamiento uno a uno en la compra de productos necesarios para el desarrollo de los prototipos, en el desarrollo de las bitácoras de implementación y se tiene programado realizar una reunión durante la semana del 5 de octubre con Neurocity para planear y programar evento de cierre del programa. A continuación se relaciona información detallada de los proyectos trabajados por cada una de las empresas: Empresa: PRODUCTOS LÁCTEOS DE SAN FÉLIX S.A.S. Reto: Crear una presentación individual de queso + bocadillo empacado al vacío, orientada al consumo rápido fuera de casa. Prototipo: Desarrollar un lote de 2.000 muestras aproximadamente en, al menos, tres sesiones de producciones distribuidas en cuatro semanas. Validación: Distribuir gratis el 50% de los productos desarrollados y para la venta, el otro 50%, en los puntos de venta de nuestros aliados estratégicos para reconocer las zonas de mayor demanda. Potencial Indicador: No. de ventas semanales de los puntos de ventas. No. de clientes que compran después degustar gratis el producto. Empresa: ABRAHAM DAVID CALVO RODRIGUEZ - Magic Food Supplies

USO OFICIAL - ALCALDIA DE MANIZALES

				Reto: Posicionar la funcionalidad del módulo SPL Leche (Sistema de Pago por Litro de leche) 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. Prototipo: Una estratégica y desarrollo de contenidos de comunicación para canales digitales. Incluye la producción de material POP Validación: Una promoción en redes sociales y reuniones con potenciales clientes. Potencial Indicador: No. de reuniones, agendamientos, cotizaciones y/o preguntas a partir de publicidad pagada Empresa: LACTEOS EL OTUN COMERCIALIZADORA S.A.S Reto: Desarrollar 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. Prototipo: Desarrollar parcialmente un software para un suite de operaciones tipo SaaS Validación: Una prueba controlada con datos reales para analizar los resultados en: Rotación de inventarios, Nivel de servicio, Indicadores de cumplimiento y desempeño operativo, entre otros. Potencial Indicador: Rotación de inventarios, Nivel de servicio, Indicadores de cumplimiento y desempeño operativo, Forecast Accuracy, MAPE, OTIF, entre otros. Empresa: COOLAGRO - COOPERATIVA LÁCTEA Y AGROPECUARIA DE CALDAS Reto: Ser la primera empresa a nivel nacional, en alianza con la Industria Licorera de Caldas, en desarrollar y sacar al mercado el queso maduro al ron. Prototipo: Madurar quesos al ron en bloques de entre 1 kilogramo y 3 kilogramos en diferentes tiempos y procesos. Validación: Presentación de los diferentes quesos al ron ante maestros roneros y sommeliers queseros para un análisis organoléptico. Potencial Indicador: El 70% de los sommeliers y maestros aprueban al menos uno de los productos. El 50% de los sommeliers y maestros presentan recomendaciones de mejora. Empresa: PATIÑO RAMIREZ LEIDY BIBIANA (Lecampo) Reto: Arroz con leche sustituyendo total o parcialmente la leche entera por lactosuero proveniente de la línea de quesos de Lecampo. Prototipo: Elaborar al menos tres baches entre 50 y 100 unidades aproximadas para análisis y mejora sensorial. Además, producción de al menos 300 productos en presentaciones individuales para distribución y venta directa, incluyendo etiquetas nutricionales. Validación: Análisis sensorial de los productos y ventas.

				Potencial Indicador: Número de presentaciones producidas y vendidas, un informe técnico 
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)	100%	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%) El esquema de intervención contempla un total de 5 sesiones, desglosadas en 2 jornadas colectivas y aproximadamente 3 encuentros personalizados por organización (para un acumulado de 18 asesorías individuales). Durante el periodo que abarca los informes 07 y el Informe 08, se realizó las siguientes actividades: Se adelantaron 2 jornadas de seguimiento presencial: el día 20 de agosto, contando con la participación de Abba Café, Café Molina y Café Tradición; Asimismo, el 21 de agosto se sostuvo un encuentro con Colmountain con el fin de verificar el estado del prototipado y definir la hoja de ruta para las siguientes etapas del proceso. Café Molina: Actualmente se adelanta el ensamble del prototipo, restando únicamente la adaptación del motor y la instalación de la tolva. El objetivo central de esta mejora técnica es garantizar el control de una temperatura homogénea de 50 grados, evitando así la pérdida de las propiedades organolépticas del grano. Colmountain: En el marco del proceso de prototipado, se avanza en la sofisticación del empaque a través de la inclusión de la tabla nutricional y un código QR que permite el relacionamiento con el consumidor. Asimismo, se gestiona la utilización de materiales sostenibles y la actualización de la imagen gráfica, con el fin de potenciar el valor agregado y la competitividad de la marca en el mercado. Café Tradición: En el marco del proceso de prototipado, la empresa avanza en la creación de una bebida fría, para lo cual ha gestionado la adquisición de maquinaria especializada orientada a la nivelación del perfil de taza y la extensión de la vida útil del producto. Actualmente, se adelanta un ejercicio técnico de estandarización de los niveles de

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

oxígeno, con el propósito de garantizar la estabilidad físico-química y la durabilidad de la bebida.

Café Abba Café: En el marco del proceso de prototipado, la organización adelanta la adquisición de grano de alta calidad para la elaboración de la bebida tipo cold brew. Actualmente, se ejecutan análisis técnicos de proveeduría y se adelantan ejercicios de validación de empaques y perfiles de taza, con el fin de optimizar la propuesta de valor y asegurar la estandarización del producto final.

En el mes de septiembre se realizaron las asesorías individuales con cada una de las empresas beneficiarias (Abba Café, Café Molina y Café Tradición, Colmountain, Flor a Fruto y Cafe Tradición) para hacer seguimiento al plan de trabajo, asesoría a la medida para resolver dudas o cuellos de botella, para avanzar según lo planeado, cumpliendo con el número de asesorías individuales propuestas en este componente, Adicionalmente frente a esas asesorías se acompañó a las empresas beneficiarias en la construcción de Presentación para el panel de expertos, con el modelo de plantilla, pitch y retroalimentación.

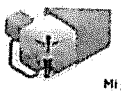
La segunda actividad realizada fue el Panel de Expertos, el día 18 de Septiembre, contando con la participación de Abba Café, Café Molina, Café Tradición, Colmountain, Flor a Fruto y Café Tradición, cada empresa tuvo 5 minutos para realizar su presentación del prototipo ante 4 expertos en innovación con 2 internaciones y 2 nacionales, donde expusieron su prototipo y recibieron retroalimentación frente al plan de negocio, validación de la innovación, validación comercial, entre otros, un espacio muy constructivo para los empresarios y para encontrarse con un prototipo más competitivo y pasando pruebas ácidas de experto.



La tercera actividad fue la validación comercial del prototipo en ambientes controlados de las empresas Abba Café, Café Molina, Café Tradición, Colmountain, Flor a Fruto y Café Tradición, que se realizaron en diferentes ambientes, uno de ellos fue el congreso de salud movimiento del 24 y 25 de Septiembre, en termales el otoño, con 200 asistentes que estuvieron viendo los prototipos, probando y recibiendo retroalimentación del mercado y comentarios que permiten construir una variable y Abba Café pudo presentar su bebida Cold Brew, Bebida gasificada de cafe.

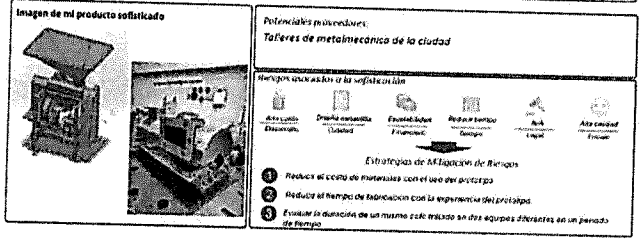
A continuación encontrarán un ficha resumen de cada uno de los prototipos que hemos desarrollado en el marco de este programa entregando los prototipos de ideas a funcional:

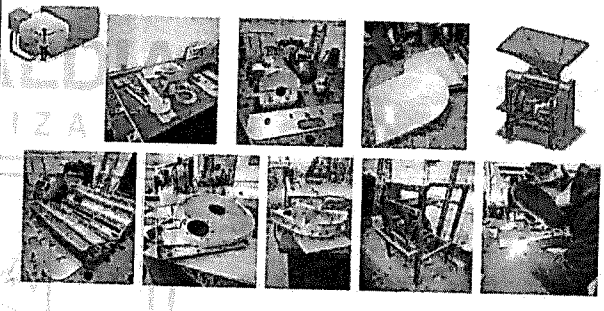
Café Molina:



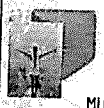
Mi prototipo

Trilladora de café en frío (aire forzado) que permite trillar y pulir el grano a baja temperatura, reduciendo el tiempo de proceso, asegurando una mayor vida útil del café verde procesado, enfocado a pequeños productores, procesadores y tostadores que busquen calidad a través de un equipo diseñado para asegurar la integridad del grano en el tiempo





Colmountain:

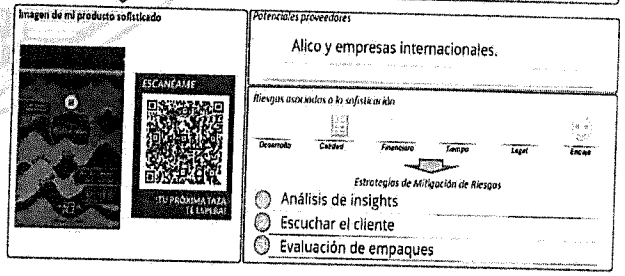


Mi prototipo

Descripción.

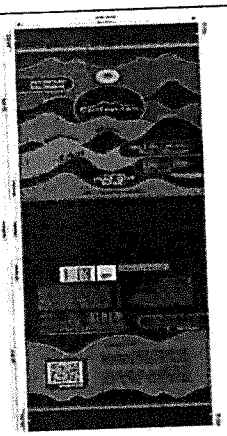
Un empaque intencional que comunique y que el cliente entienda que queremos como marca.

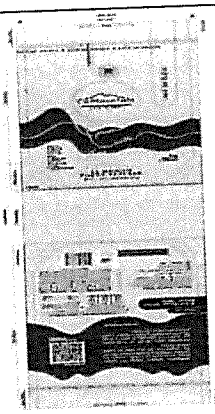
No nos interesa ser los mejores pero si queremos que nos prefieran.



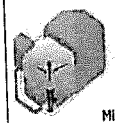
USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES





Café Tradición:



Mi prototipo

Bebida de café en lata lista para consumir, ideal para llevar a cualquier lugar acompañando tus días cuando necesitas recargar energía.

Imagen de mi producto sofisticado



Potenciales proveedores

Insumos y envases proveedores certificados

Café de especialidad

Agua para filtrado / Lecheos San Clemente

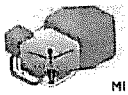
Riesgos asociados a la sofisticación

Desarrollo | Calidad | Financiero | Tiempo | Legal | Ensayo

Estrategias de Mitigación de Riesgos

1. Realizar pruebas de estabilidad y conservación
2. Alianzas estratégicas con una planta de producción local
3. Registros sanitarios y validación del producto

Café Abba Café:



Mi prototipo

Descripción:

Este es nuestro prototipo de AbbA Spark Brew.
Tenemos dos expresiones:
Manzanura y Papaya Morazul.
Dos cafés completamente diferentes, pero unidos por una misma propuesta:
hacer que el café de especialidad pueda vivirse de una manera diferente."

Imagen de mi producto sofisticado

Es café.
Es innovación.
Es una experiencia diferente.
Es AbbA Spark Brew.



Potenciales proveedores

Motta Coffe

The Three Coffee Farmers

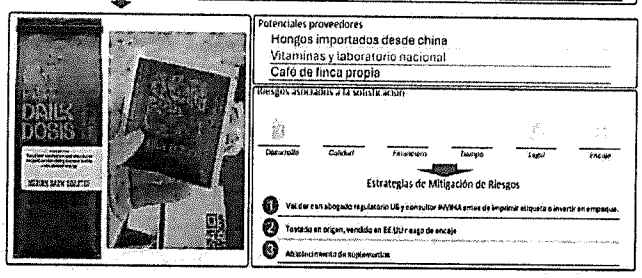
Riesgos asociados a la sofisticación

Desarrollo | Calidad | Financiero | Tiempo | Legal | Ensayo

Estrategias de Mitigación de Riesgos

1. Estandarizar el proceso para asegurar estabilidad y consistencia sensorial entre lotes.
2. Validar vida útil y carbonatación bajo diferentes condiciones de almacenamiento.
3. Fortalecer calidad y trazabilidad mediante protocolos claros de control y seguimiento.

Flor a Fruto

				Mi prototipo *Daily Dosis es mucho más que café; es el equilibrio perfecto entre energía y claridad mental. Cultivado en Colombia y diseñado para el ritmo del trabajador moderno, fusionamos café de especialidad con adaptógenos funcionales como melena de león y chaga y le adicionamos vitaminas para potenciar tu enfoque y concentración. Cada taza une la herencia de nuestra tierra con el respaldo de la ciencia.*  Respecto al cronograma establecido para este componente (2 sesiones grupales y 18 asesorías individuales), a la fecha de corte del presente informe se han cumplido con éxito las 2 jornadas colectivas y se registra un avance acumulado de 18 asesorías individuales. ANEXO 1: Presentaciones de panel de expertos. Se da cumplimiento al 100% a esta actividad.
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%) En los informes anteriores, se presentaron las evidencias referentes al proceso de convocatoria y selección de las empresas beneficiarias para la participación en Colombiamoda 2026 y se adjunto la BD de beneficiarios. Además se presentaron las evidencias de los procesos de entrenamiento y preparación de las empresas para participar en el evento. En el informe 06, se presentaron las evidencias de la participación en Colombiamoda 2026, incluyendo reuniones de seguimiento, participación en el evento, evidencia fotográfica y resultados del evento. Se da cumplimiento al 100% a esta actividad.
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.

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

				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. 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 metalmecánico 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

USO OFICIAL - ALCALDIA DE MANIZALES

USO OFICIAL - ALCALDIA DE MANIZALES

				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 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 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 Evento 7: FERIA INTERNACIONAL DEL BOGOTÁ: La participación de empresarios del Clúster de Marketing Distrito M en la Feria Internacional de Bogotá, FIB 2026 representa una oportunidad para ampliar su relacionamiento comercial y acercarse a nuevos mercados y sectores empresariales. La feria permite generar contacto directo con potenciales clientes, identificar necesidades del mercado y explorar oportunidades de negocio para los diferentes servicios que ofrecen las empresas del clúster. Se realizó convocatoria por diferentes medios como mailing, redes sociales, y grupos de whatsapp ANEXO 2: Formato base de datos alcaldia Las empresas pudieron generar nuevos contactos, realizar visitas a sus clientes, y conseguir nueva proveeduría para sus negocios, así mismo con revisar innovación en sus empresas y nuevos modelos de negocio. Participación en la Feria Internacional de Bogotá – FIB 2026: Los 4 empresarios del Clúster de Marketing Distrito M participaron en la FIB 2026, fortaleciendo su estrategia de desarrollo comercial mediante la

				generación de nuevos contactos y leads, identificación de oportunidades de negocio y relacionamiento con empresas de diferentes sectores productivos. La participación permitió visibilizar la oferta de servicios de marketing de Manizales, explorar potenciales alianzas y conocer nuevas necesidades empresariales susceptibles de convertirse en oportunidades comerciales. La participación se desarrolló en un escenario de alto alcance empresarial, con más de 500 expositores de 16 países y cerca de 50.000 visitantes profesionales, favoreciendo la conexión con nuevos mercados y actores empresariales 4 empresarios conectaron su oferta de servicios con nuevos mercados, generando leads, oportunidades comerciales y contactos con potenciales clientes nacionales e internacionales.  

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

USO OFICIAL - ALCALDIA 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 total, participaron 10 proyectos, de los cuales fueron seleccionados 4 para el desarrollo de sus respectivos prototipos-proyectos. El 24 de agosto se realizó una reunión en Neuro City con las empresas y equipos seleccionados, con el propósito de socializar el manual financiero, explicar las condiciones para la ejecución de los recursos y presentar los pasos a seguir durante esta nueva etapa. Asimismo, se informó a las empresas sobre la posibilidad de reformular y fortalecer sus proyectos, buscando que las iniciativas puedan aportar de manera más directa a la reactivación económica de la ciudad. Como parte de los compromisos establecidos, las empresas deberán diligenciar las respectivas cartas de compromiso, necesarias para formalizar su participación y dar continuidad al proceso. Finalmente, se anunció una nueva reunión para el próximo 1 de septiembre, para continuar proceso de acompañamiento y dar inicio formal al desarrollo y ejecución de los cuatro proyectos seleccionados. La selección de los proyectos se realizó desde el equipo de Neuro city y el equipo de los líderes clúster. Para la evaluación y selección de los proyectos se contó con una matriz de valoración, en la cual cada iniciativa fue calificada en una escala de 1 a 5, de acuerdo con diferentes criterios previamente definidos. La metodología permitió realizar una valoración integral de cada propuesta, considerando su potencial innovador (25%), la pertinencia y claridad de la solución planteada (25%), la identificación y alcance de los clientes (20%), el impacto esperado (15%) y su viabilidad (15%). A partir de la ponderación de estos criterios se obtuvo el puntaje parcial de cada proyecto, constituyendo este resultado uno de los elementos principales para determinar las iniciativas que avanzaron a la siguiente etapa.

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 AriCRM, 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.
2	Unificar la información y servicios que tienen cada empresa de los closter en Manizales por medio de un directorio físico o digital para poder nos oto 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 que 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. Travel Máster. 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 palancar una marca de ciudad involucrando empresas ancla que tengan un posicionamiento en el tiempo conservando las virtudes y valores del comerciante de turismo y cafe manizaleño. Articular un Ecosistema de Valor Agregado estructurado en 3 pilares interconectados: Empresas Ancla, Empresas del cluster y cenva para determinar desde la Co-creacion: 1 Fortalecimiento de capacidades 2. Palancar 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, gastronomia , 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 bootcam 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

Los proyectos seleccionados fueron los del equipo 2, 4, 7 y 10, presentados a continuación como un primer borrador, pues en la reunión del 24 de agosto se confirmó a los participantes que se podian reformular algunos proyectos para direccionarlos con la reactivación comercial de Manizales, a continuación se presenta el ranking y puntuación final de los proyectos:

No. Equipo	Breve descripción de la idea	PUNTAJE TOTAL
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 .	130
2	Unificar la información y servicios que tienen cada empresa de los closter en Manizales por medio de un directorio físico o digital para poder nos olo utilizar estos servicios que son desconocidos para muchos si no también ayudar a ser un voz a voz	89
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	83
4	Muchos extranjeros cuando vienen a la ciudad, no saben que hacer! Herramienta desarrollada con la ayuda de la inteligencia artificial que conecte las actividades lugares y experiencias de la ciudad de diferentes sectores	80

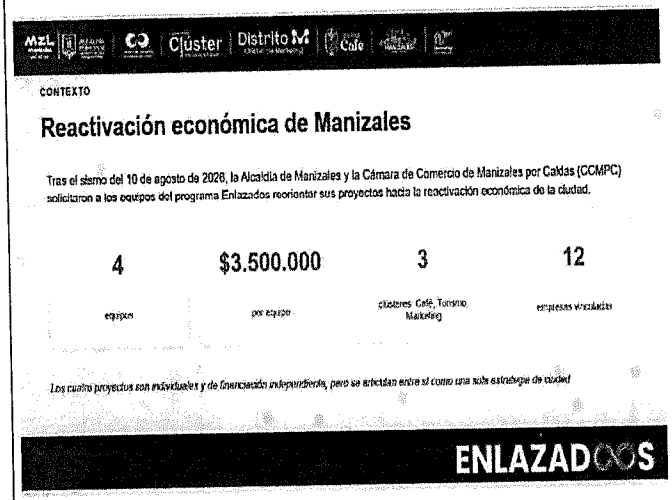
USO OFICIAL - ALCALDIA DE MANIZALES

En el marco de Enlazados, se han realizado diferentes reuniones de trabajo con los equipos empresariales para socializar y avanzar en la ejecución de los cuatro proyectos seleccionados, promoviendo la articulación entre los sectores de Marketing, Turismo y Café.

A raíz del sismo ocurrido en Manizales, se solicitó a los equipos reorientar y ajustar sus propuestas para que contribuyeron de manera directa a la reactivación comercial del territorio. Bajo este enfoque, los cuatro prototipos fueron articulados como un modelo integrado:

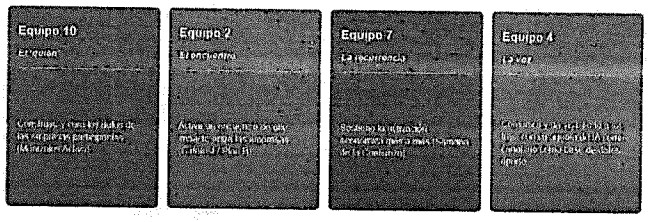
- Equipo 10 – "El quién": construye y consolida la base de datos de las empresas participantes de Manizales Activa, generando la información necesaria para orientar las acciones comerciales.
- Equipo 2 – "El encuentro": desarrolla un encuentro de alto impacto entre las empresas, generando un espacio de conexión y relacionamiento comercial.
- Equipo 7 – "La recurrencia": busca sostener la activación económica mediante acciones periódicas, como la Semana de la Confianza, promoviendo la continuidad de la dinámica comercial.
- Equipo 4 – "La voz": comunica y da visibilidad a los tres componentes anteriores, utilizando el contenido como mecanismo de difusión y posicionamiento, sin depender de una base de datos independiente.

De esta manera, los proyectos no funcionan de manera aislada, sino que se complementan en una misma estrategia: identificar y organizar a los participantes, generar encuentros, mantener la activación, comunicar y amplificar los resultados. Esto permite orientar la metodología de Enlazados hacia acciones concretas de articulación empresarial y reactivación comercial.



MODELO DE INTEGRACION

Cómo se sostienen los 4 proyectos entre sí



La coordinación operativa compartida (siguiente sección) sostiene la ejecución del conjunto sin recargar a los empresarios de cada equipo.

ENLAZADOS

Contamos con una coordinación operativa que ayuda a los equipos a resolver, la formulación de sus actividades y la consecución de proveedores. A continuación se presentan resúmenes de avances de cada proyecto.

EQUIPO 10 · CONVOCATORIA E IDENTIFICACIÓN DE EMPRESAS

Manizales Activa

Alejandro – Cajones Creativo · Laura – Café Colaboración · Paula Cosmonauta – A La Leña

Reto

Identificar, convocar y vincular empresas formales de los tres clústeres líderes del macroproyecto, construyendo la base de datos e infraestructura de conexión que los demás equipos utilizan

Diferenciador

Organización territorial por zonas reales de la ciudad (Milán, Chipre, Cable) funciona como canal de exposición B2B/B2C para los otros tres equipos. Ya publicado como piloto funcional

Actividad	Presupuesto	Proveedor / perfil sugerido
Branding, hosting y ajustes técnicos de la plataforma	$250.000	[illegible]
Creación de logo y manual básico de uso	$420.000	Cajones Creativo
Creación de plataforma	$1.150.000	Cajones Creativo
Gestión, curaduría y administración de postulaciones	$1.100.000	Persona con experiencia en CRM/bases de datos
Gestión de base de datos final y selección de perfiles	$330.000	Practicante(s) o apoyo(s) universitario(s)
Apoyo a coordinación operativa compartida	$350.000	Coordinador(a) o apoyo(s) compartido
TOTAL	$3.500.000	

ENLAZADOS

EQUIPO 2 · OPCIÓN 1: CAFEFEST, OCTUBRE 2026

Rueda de Conexión entre Clústeres

Jorge y Laura – El Dating Academy · Warner Iván – Vegas Base · Leonel – Mystery Coffee

Reto

Generar encuentros B2B curados entre empresas de los tres clústeres. Reto adicional: co-branding entre las 12 empresas del macroproyecto (3 por equipo, una por clúster)

Diferenciador

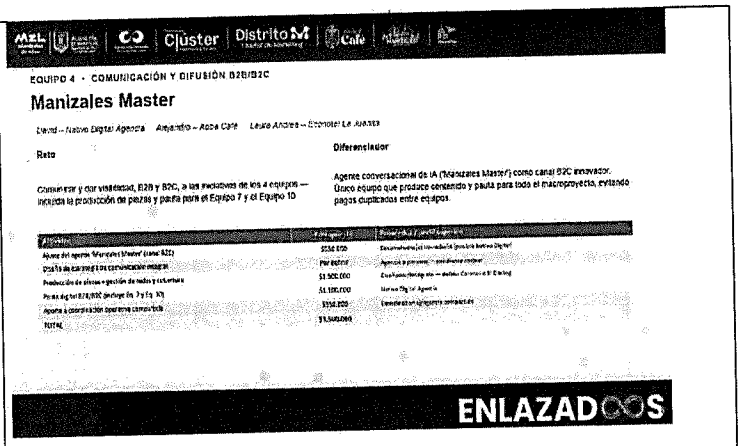
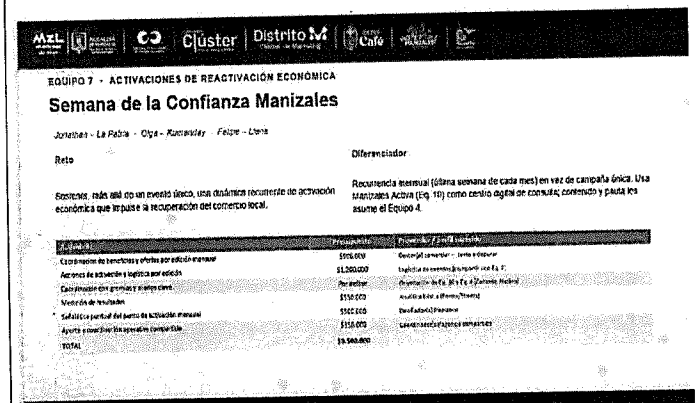
Se apalanca en Cafefest (2.4 oct) en vez de crear un evento desde cero. Selección estratégica: no abierta al público general. Plan B disponible: encuentro reducido solo con las 12 empresas de Enlazados si no hay espacio en Cafefest

Actividad	Presupuesto	Proveedor / perfil sugerido
Logística de la rueda de negocios en Cafefest	$400.000	[illegible]
Selección de empresas (3 por cada uno de los 4 EQ)	$400.000	[illegible]
Material de Apoyo y validación de la rueda	$700.000	[illegible]
Realización de la rueda de negocios	$1000.000	[illegible]
Estrategia de co-branding entre las 12 empresas	$650.000	[illegible]
Apoyo a coordinación operativa compartida	$350.000	[illegible]
TOTAL	$3.500.000	

ENLAZADOS

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

ACTIVIDADES GENERALES DEL CONVINIENTE				
a	Aportar los recursos en efectivo pactados para la ejecución del Convenio en las condiciones descritas	100% recursos	48.44%	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 acumulado de: $31.145.359
b	Entregar informes parciales mensuales en físico y digital periódicos dentro de	10 informes	80%	La Cámara de Comercio de Manizales por Caldas hace entrega del octavo informe de ejecución del convenio en referencia, correspondiente al período 1 de septiembre al 30 de septiembre de 2026.

	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.			
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	80%	Se realizó el Informe de supervisión No 1, No 2, No 3 , No 4, No 5, No 6, 7 y el actual Informe de supervisión No 8. Así mismo Acta de pago No 1 , No 2 y No 3
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	80%	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 la adecuada ejecución	10 informes	80%	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.

ALCALDIA DE MANIZALES
USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES
USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

	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	80%	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	63%	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 ejecución de recursos acumulada del aporte de Alcaldía de Manizales corresponde a un valor de $94.747.324 El valor de la factura para el período corresponde a $39.885.651
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.	80%	En el informe presentado por parte de la Cámara de Comercio de Manizales por Caldas, NO 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	80%	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 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- Participación 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 10-Participación Feria Industrial Internacional de Bogotá Resultados parciales • Citas de negocios desarrolladas: 25 citas. • Prospectos comerciales generados: 37 prospectos. • Nuevos clientes consolidados: 17 clientes. • Ventas inmediatas: $35.000.000 COP. • Expectativas de venta a futuro: $115.000.000 COP.

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

USO OFICIAL - ALCALDÍA DE MANIZALES

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	81%	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.
l	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	63%	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 ejecución de recursos acumulada del aporte de Alcaldía de Manizales corresponde a un valor de $94.747.324 El valor de la factura para el período corresponde a $39.885.651

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
CONTRATISTA

Olga C. Idárraga B.

Paula Sánchez G.

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