ESTUDIO DEL SECTOR PARA PROCESOS– CONVENIO DE ASOCIACION CON ENTIDAD SIN ANIMO DE LUCRO DECRETO 092 DE 2017.

El artículo 2.2.1.1.1.6.1 del Decreto 1082 de mayo 26 de 2015 establece el deber de las Entidades Estatales de analizar el sector relativo al objeto del Proceso de Contratación desde la perspectiva legal, comercial, financiera, organizacional, técnica y de análisis de Riesgo.

Las Entidades Estatales deben entender claramente cuál es su necesidad y cómo pueden satisfacerla, por lo cual, deben conocer y entender cómo y con quién pueden establecer la relación que permita satisfacer la necesidad identificada. Para el efecto es necesario que las Entidades Estatales conozcan el contexto en el cual la ESAL desarrolla su actividad.

La Gobernación del Tolima, en su Plan de Desarrollo "CON SEGURIDAD EN EL TERRITORIO 2024-2027", se ha propuesto el fortalecimiento económico y social de la *región, alineándose con los objetivos nacionales y las necesidades apremiantes de la* comunidad tolimense.

Este contexto hace necesaria la celebración de un Convenio de Asociación entre la Gobernación del Tolima y el CENTRO REGIONAL DE PRODUCTIVIDAD Y DESARROLLO TÉCNOLOGICO DEL TOLIMA, con el fin de promover entornos productivos y competitivos en la región, centrados en el fortalecimiento de las unidades productivas de la economía popular, la implementación de procesos innovadores y la creación de redes de valor que favorezcan el desarrollo económico sostenible y equitativo.

El Departamento del Tolima presenta una tasa de ocupación del 50,16% en 2023, lo que refleja una tendencia positiva en la absorción de la fuerza laboral. Sin embargo, persisten desafíos significativos, como el alto nivel de desempleo, la informalidad laboral y el rezago en términos de competitividad. El índice departamental de competitividad (IDC) del Tolima fue de 5,28 sobre 10 en 2024, posicionándose en el puesto 12 de 33 departamentos, lo que demuestra que aunque se están logrando avances, es necesario intensificar los esfuerzos para mejorar la productividad y competitividad del territorio.

El presente convenio busca aunar esfuerzos entre la Gobernación del Tolima y el CENTRO REGIONAL DE PRODUCTIVIDAD Y DESARROLLO TÉCNOLOGICO DEL TOLIMA para la creación de entornos productivos y competitivos en el departamento, a través de la reactivación económica de los empresarios afectados por la ejecución de una obra en el Municipio del Espinal.

El Plan de Desarrollo "CON SEGURIDAD EN EL TERRITORIO 2024-2027" establece claramente la meta de fortalecer la competitividad de los empresarios y emprendedores a través de la generación de escenarios que permitan la reactivación económica, mediante la meta P2S36MP1: REALIZAR 4 MARATONES DE EMPRENDIMIENTO PRESENCIALES Y/O VIRTUALES CON CAPITAL SEMILLA (INSUMOS O EQUIPOS O HERRAMIENTAS) EN EL MARCO DEL FONDO DE EMPRENDIMIENTO PARA EL

FOMENTO Y FORTALECIMIENTO DE LA CULTURA EMPRENDEDORA (ETAPAS DEL EMPRENDIMIENTO: IDEACIÓN Y NUEVO EMPRESARIO) PRIORIZANDO EL ENFOQUE DIFERENCIAL, PAZ Y POST CONFLICTO.

La articulación entre la Gobernación del Tolima y el CENTRO REGIONAL DE PRODUCTIVIDAD Y DESARROLLO TÉCNOLOGICO DEL TOLIMA es esencial para cumplir con los objetivos establecidos en el Plan de Desarrollo. La Gobernación, a través de su Secretaría de Desarrollo Económico, lidera la formulación e implementación de políticas que generen empleo y bienestar, mientras que el CENTRO REGIONAL DE PRODUCTIVIDAD Y DESARROLLO TÉCNOLOGICO DEL TOLIMA o desempeña un papel clave en la dinamización de los sectores productivos y en la promoción de la competitividad empresarial. Este convenio de asociación permitirá sumar esfuerzos para la reactivación económica mediante la capacitación, la asistencia técnica y la entrega de capital semilla

OBJETO: AUNAR ESFUERZOS TÉCNICOS ADMINISTRATIVOS Y FINANCIEROS *ENTRE LA GOBERNACIÓN DEL TOLIMA Y EL CENTRO REGIONAL DE* PRODUCTIVIDAD Y DESARROLLO TECNOLÓGICO DEL TOLIMA, PARA REALIZAR ACCIONES ENCAMINADAS A LA REACTIVACIÓN ECONÓMICA DE LOS EMPRESARIOS DEL MUNICIPIO DE EL ESPINAL - TOLIMA

MODALIDAD DE SELECCIÓN: Régimen Especial, Mediante Convenio de asociación según lo reglado en el artículo 5 en Decreto 092 del 23 de enero de 2017.

1. **PLAZO DE EJECUCIÓN:** VEINTE (20) días Calendario, contados a partir de la suscripción del acta de inicio previo perfeccionamiento y legalización del convenio.
2. **VALOR:** CIENTO CUARENTA Y CUATRO MILLONES TRESCIENTOS MIL *PESOS ($144.300.000) MCTE DE LOS CUALES EL DEPARTAMENTO* APORTARÁ LA SUMA DE CIEN MILLONES DE PESOS ($100.000.000) MCTE Y EL CENTRO REGIONAL DE PRODUCTIVIDAD Y DESARROLLO TÉCNOLOGICO DEL TOLIMA APORTARÁ LA SUMA DE CUARENTA Y CUATRO MILLONES TRESCIENTOS MIL PESOS ($44.300.000) MCTE EN DINERO
3. **FORMA DE DESEMBOLSO**: El Departamento efectuará el desembolso correspondiente a los recursos aportados por el departamento de la siguiente manera:

1. **UN PRIMER DESEMBOLSO:** Un desembolso anticipado correspondiente al 35% del valor del aporte del departamento una vez se hayan cumplido las siguientes condiciones:

- Que el convenio ya se haya legalizado.

- Que se encuentre suscrita el acta de inicio de ejecución del convenio de asociación.
- Apertura de cuenta para el manejo exclusivo de los recursos provenientes del presente convenio de asociación.

- Que se presente un plan operativo el cual contenga el cronograma de actividades debidamente discriminado, por actividades a desarrollar deberá ser aprobado en mesa técnica entre el cooperante, la supervisión del convenio y ordenador del gasto.
- Factura o documento equivalente.
- Soportes de Pago al Sistema de Seguridad Social Integral, riesgos profesionales y *parafiscales en los términos del artículo 50 de la Ley 789 de 2002, en concordancia* con la Ley 828 de 2003, Art. 23 de la Ley 1150 de 2007 y oficio remisorio a contratación suscrito por el supervisor.

2. **UN SEGUNDO DESEMBOLSO** correspondiente al 55% del porcentaje de aporte del Departamento, se realizará mediante actas parciales, las cuales se empezarán a cancelar por parte del departamento una vez se demuestre la ejecución técnica y financiera del convenio.

- Informe de actividades (con los respectivos soportes) dentro del cual se pueda evidenciar el avance en la ejecución técnica y financiera del convenio
- Factura o documento equivalente.
- Soportes de Pago al Sistema de Seguridad Social Integral, riesgos profesionales y parafiscales en los términos del artículo 50 de la Ley 789 de 2002, en concordancia con la Ley 828 de 2003, Art.23 de la ley 1150 de 2007 y oficio remisorio a contratación suscrito por el supervisor.
- Informe de supervisión avalado por el supervisor del convenio.

3. **UN TERCER DESEMBOLSO** correspondiente al 10% del porcentaje de aporte del Departamento se realizará con la suscripción del acta de liquidación:

- Informe de actividades (con los respectivos soportes) dentro del cual se pueda evidenciar el avance en la ejecución técnica y financiera del convenio
- Factura o documento equivalente.
- Soporte del pago al Sistema de Seguridad Social Integral, riesgos profesionales y parafiscales en los términos del artículo 50 de la Ley 789 de 2002, en concordancia con la Ley 828 de 2003,Art. 23 de la Ley 1150 de 2007 y oficio remisorio a contratación suscrito por el supervisor
- Informe de supervisión avalado por el supervisor del convenio.

PARÁGRAFO PRIMERO: Para el ultimo desembolso se requiera la presentación del documento que acredite que la información del convenio se encuentra actualizada en el SISCON, previa aprobación de la dirección de contratación

PARÁGRAFO SEGUNDO: En caso de que se realice cambio de supervisor se deberá anexar fotocopia del acto administrativo o contractual mediante el cual se designa.

PARÁGRAFO TERCERO: El supervisor será el responsable de la veracidad de la información contenida en el informe de supervisión.

PARÁGRAFO CUARTO: Los desembolsos del presente acto contractual estarán sujetos a

la disponibilidad del plan anual de caja PAC

PARÁGRAFO QUINTO: Los dineros que no se ejecutan y los rendimientos financieros generados por la cuenta de ahorros deberán ser entregados por el cooperante a la tesorería del departamento del Tolima, antes de la liquidación del convenio con base en la certificación expedida por la entidad financiera.

PARÁGRAFO SEXTO: los dineros girados por la administración departamental no podrán invertirse si no en la ejecución del objeto del presente convenio de asociación de conformidad con el presupuesto presentado en el proyecto y no podrán destinarse a la especulación económica y distraerse en el pago de obligaciones diferentes a las requeridas por los mismos trabajos. En ningún caso podrán incluirse entre tales gastos los correspondientes al perfeccionamiento y/o legalización del convenio. Los dineros que se entreguen al cooperante conservan su carácter de dineros de fondos públicos y su mal manejo, el cambio de destinación o su apropiación indebida darán lugar a las acciones legales correspondientes y hacer efectivas las garantías.

OBLIGACIONES GENERALES Y ESPECÍFICAS DEL COOPERANTE:

OBLIGACIONES GENERALES:

1. Destinar los recursos aportados por el Departamento únicamente en cumplimiento del objeto del Convenio.
2. Realizar la apertura de la Cuenta de Ahorros con el nombre y número del Convenio como requisito para el desembolso de los recursos que aporta el departamento y garantizar el manejo exclusivo de los mismos para el cumplimiento del objeto del convenio.
3. Llevar la contabilidad del manejo de los recursos financieros aportados al convenio, conservar, custodiar y presentar ante las autoridades competentes cuando así lo requiera, los soportes contables de todos los gastos efectuados con los recursos del convenio
4. Certificar estar al día en el pago de la seguridad social integral y compromisos parafiscales, conforme a leyes vigentes.
5. Presentar al supervisor del convenio (en original, copia, y medio magnético) informes técnicos, administrativos y financieros, parciales y finales firmados por el representante legal por parte del cooperante con los respectivos soportes para cada uno de los desembolsos estipulados en la cláusula denominada forma de desembolsos. Los informes que se presenten sin los soportes solicitados no proceden para el pago respectivo hasta que sean entregados.
6. Reintegrar al Departamento los excedentes no ejecutados del convenio.
7. *Presentar Cronograma de Trabajo con la programación mensual de las* actividades, en articulación con la secretaría de desarrollo económico. El desarrollo de las actividades estará sujeto al cumplimiento del cronograma de trabajo aprobado por el supervisor.
8. Avisar oportunamente a la supervisión de que puedan afectar el desarrollo y cumplimiento del objeto del convenio.

9. El cooperante debe contar con los recursos físicos, tecnológicos y logísticos necesarios para el idóneo cumplimiento del convenio.

OBLIGACIONES ESPECÍFICAS DEL COOPERANTE: En desarrollo del objeto del convenio de asociación, el cooperante tendrá que cumplir las siguientes obligaciones:

ESPECÍFICAS DEL COOPERANTE:

En desarrollo del objeto del convenio de asociación, el cooperante tendrá que cumplir las siguientes obligaciones

1. Cumplir con el objeto del convenio de conformidad con las especificaciones y características establecidas en el alcance técnico del presente convenio y conforme con la propuesta técnica y económica presentada por EL CENTRO REGIONAL DE PRODUCTIVIDAD Y DESARROLLO TÉCNOLOGICO DEL TOLIMA
2. Cumplir con los siguientes objetivos y actividades:

Objetivo Especifico	Actividad	Valor	
		Aporte Gobernación	Aporte CPT
Definir e implementar un modelo de fortalecimiento técnico de las unidades de negocio con el fin de mejorar sus capacidades operativa, organizativa y estratégica de manera que aporten al desarrollo y a la productividad del municipio de El Espinal	Identificación y caracterización de las Unidades de Negocio	$ 8.500.000	$ 5.000.000
	Elaboración de un Diagnóstico de necesidades de las unidades de negocio con el fin de mejorar sus capacidades operativa, organizativa y estratégica	$ 17.500.000	$ 7.000.000
	Implementación de formaciones (laboratorios) diseñados específicamente para las necesidades de las unidades productivas	$ 20.000.000	$ 6.800.000
	Ejecución de acciones encaminadas al Fortalecimiento Productivo de las unidades de negocio.	$ 30.000.000	$ 0
Impulsar el fortalecimiento comercial de las unidades de negocio de El Espinal, con el propósito de mejorar su capacidad de ampliar su presencia en el mercado y	Definición de un modelo de negocio para cada una de las unidades productivas.	$ 14.000.000	$ 5.200.000
	Implementación del fortalecimiento comercial de las unidades productivas para el desarrollo económico local.	$ 10.000.000	$ 20.300.000

fomentar su crecimiento económico			

3. Realizar su aporte en dinero por valor de CUARENTA Y CUATRO MILLONES TRESCIENTOS MIL PESOS ($44.300.000) MCTE EN EFECTIVO, para la ejecución de las actividades del convenio de asociación de acuerdo con la propuesta técnica y económica presentada por el CENTRO REGIONAL DE PRODUCTIVIDAD Y DESARROLLO TÉCNOLOGICO DEL TOLIMA
4. Elaborar y presentar un plan operativo para el desarrollo de actividades establecidas en el alcance técnico del presente convenio de asociación.
5. Conformar una mesa técnica de seguimiento, la cual este integrada por el Supervisor de la Secretaría desarrollo económico y el representante o supervisores designados por parte de la ESAL, para tomar decisiones necesarias para el buen desarrollo del convenio.
6. Participar a través del representante legal o por delegación, a reuniones que el comité técnico convoque para el desarrollo del convenio.
7. Contar con el personal idóneo y necesario para ejecutar el objeto del convenio.
8. Ejecutar los aportes en dinero y bienes y servicios conforme a la propuesta técnico económico-presentada y que hace parte integral del presente proceso.
9. Entregar registro de asistencia del desarrollo de las actividades, en formato establecido por la Gobernación del Tolima a través del supervisor.
10. Invertir la totalidad de los aportes que la Gobernación del Tolima - Secretaría de desarrollo económico desembolsará en la ejecución de las acciones objeto del convenio.
11. Presentar informe técnico, administrativo y financiero de la ejecución del convenio, para la realización del respectivo desembolso, conforme lo solicitado por el supervisor.
12. Suscribir el acta de iniciación, de común acuerdo con el supervisor, una vez perfeccionado y legalizado el convenio.
13. Entregar un informe final donde se evidencie cada una de las actividades adelantadas Incluyendo registro fotográfico.
14. Cumplir con las obligaciones frente al Sistema de Seguridad Social Integral y los aportes parafiscales (Art.50 de la Ley 789 de 2002 y el artículo 23 de la Ley 1150 de 2007).
15. Realizar la actualización en tiempo real de la Plataforma SECOP II respecto al cargue de los informes con los anexos que soporten el debido cumplimiento de las obligaciones contractuales derivadas de la suscripción del convenio.
16. Las demás que fuesen necesarias para el cumplimiento y desarrollo del convenio.

OBLIGACIONES DEL DEPARTAMENTO:

1. Facilitar al cooperante las condiciones (suministro de información, documentación y demás elementos), que le permitan cumplir en la forma y oportunidad convenidas y coordinar al interior de sus dependencias y funcionarios lo necesario con la misma finalidad
2. Controlar la calidad de las actividades convenidas y el cumplimiento de los requisitos y condiciones convenidas.
3. Recibir las actividades convenidas en la oportunidad estipulada y expedir, en el menor *tiempo posible los documentos correspondientes a la ejecución del convenio.*
4. Realizar los desembolsos de los recursos aportados, con oportunidad, y conforme a la forma de desembolsos estipulados, a fin de garantizar la buena marcha del convenio.
5. Designar la supervisión del convenio, quienes se encargarán de tomar decisiones técnicas; de aspectos administrativos del convenio, recibir la información y documentación que entregue el cooperante en cumplimiento de sus obligaciones y certificar el recibo a satisfacción.
6. Crear el comité de seguimiento técnico y financiero, el cual tendrá la función de impartir visto bueno a cada una de las actas parciales que presente el cooperante en ejecución del convenio, dicho comité deberá estar conformado por el o los funcionarios de la de la secretaría de desarrollo económico y por el representante legal del cooperante.

ASPECTO LEGAL: Convenio de asociación que tiene su origen en el artículo 355 de la constitución política y se desarrolla con el decreto 092 de 2017, establece lo siguiente en su artículo 5. Asociación con entidades privadas sin ánimo de lucro para cumplir actividades propias de las entidades estatales. Los convenios de asociación que celebren entidades privadas sin ánimo de lucro de reconocida idoneidad y entidades estatales para el desarrollo conjunto de actividades relacionadas con los cometidos y funciones que a estas les asigna la ley a los que hace referencia el artículo 96 de la ley 489 de 1998, no estarán sujetos a competencia cuando la entidad sin ánimo de lucro comprometa recursos en dinero para la ejecución de esas actividades en una proporción no inferior al 30% del valor total del convenio. Los recursos que compromete la entidad sin ánimo de lucro pueden ser propios o de cooperación internacional.

Es menester indicar por parte de la gobernación del Tolima que el CENTRO REGIONAL DE PRODUCTIVIDAD Y DESARROLLO TÉCNOLOGICO DEL TOLIMA, es una entidad sin ánimo de lucro con personería vigente de conformidad con certificado de existencia y certificación, identificada con el NIT:_ 8 0 9 0 0 4 0 4 6-1, razón por la cual se cumple con los preceptos facticos y jurídicos (ser una entidad sin ánimo de lucro y aportar mínimo el 30% del valor total del convenio en dinero para la ejecución del mismo) para adelantar el proceso a través de convenio.

ASPECTO ORGANIZACIONAL: Con la suscripción del presente convenio de asociación tiene como objetivo el fortalecimiento empresarial y de unidades productivas del sector agroindustrial, mediante la capacitación, acompañamiento, asistencia técnica y entrega de herramientas que les permitan mejorar su competitividad; así como la penetración de nuevos mercados en esferas internacionales.

ASPECTOS GENERALES

El cierre temporal de la calle Betania en el municipio de Espinal, consecuencia de las obras de infraestructura para la reparación de la malla vial, ha generado un impacto profundo en la economía local, afectando directamente a las 35 unidades productivas que operaban en esta vía. Durante el período de un año en que se prolongó el cierre, los negocios de la zona experimentaron una caída significativa en sus ingresos, una contracción de su capital de trabajo y una reducción o, en algunos casos, la desaparición de empleos. La reactivación

de estas unidades productivas es esencial no solo para restablecer el flujo económico en la zona, sino para preservar el tejido empresarial local y garantizar la estabilidad social de la comunidad.

El propósito del presente convenio entre la Secretaría de Desarrollo Económico del Tolima y el CENTRO REGIONAL DE PRODUCTIVIDAD Y DESARROLLO TÉCNOLOGICO DEL TOLIMA, es brindar una respuesta integral que abarque la asistencia técnica, la capacitación, la entrega de capital semilla y la organización de un evento de reactivación económica. Estos componentes no solo son necesarios para mitigar los efectos inmediatos del cierre de la vía, sino que también constituyen una estrategia clave para fomentar la resiliencia económica y la sostenibilidad a largo plazo de las unidades productivas afectadas. A continuación, se detallan los argumentos que sustentan la necesidad de cada uno de estos componentes.

En primer lugar, la asistencia técnica es crucial para que las unidades productivas puedan adaptarse a los nuevos desafíos del mercado y mejorar su competitividad. La interrupción del flujo comercial, junto con las restricciones logísticas derivadas del cierre de la calle, ha dejado a muchas de estas unidades sin los recursos suficientes para operar de manera eficiente. La asistencia técnica permitirá a los empresarios identificar y optimizar procesos dentro de sus operaciones, aumentar la productividad, reducir costos y mejorar la calidad de sus productos o servicios. Además, un enfoque específico en la adopción de nuevas tecnologías y modelos de negocio innovadores, como la digitalización y la integración de canales de venta en línea, proporcionará una vía para que las unidades productivas diversifiquen su oferta y expandan su alcance más allá del tráfico físico de clientes.

La capacitación, por su parte, desempeña un papel esencial en el fortalecimiento de las capacidades empresariales de los emprendedores y sus equipos de trabajo. Las micro y pequeñas empresas, especialmente las que operan en sectores tradicionales, suelen carecer de formación en gestión financiera, marketing digital, y otras áreas clave que les permitan mantenerse competitivas en un entorno económico cambiante. La capacitación permitirá que los dueños de los negocios, así como sus empleados, desarrollen habilidades en gestión administrativa, manejo de finanzas, estrategias de marketing digital y planificación de ventas. Este tipo de formación no solo garantizará que las unidades productivas se recuperen rápidamente, sino que también las posicionará para enfrentar con éxito futuros desafíos económicos, fortaleciendo su capacidad para adaptarse a los cambios del mercado y a la competencia global.

En paralelo, la entrega de capital semilla es un instrumento clave para la reactivación de las unidades productivas, ya que muchas de ellas han agotado sus ahorros, reducido inventarios y dejado de invertir en insumos básicos durante el cierre de la vía. Este capital permitirá la reposición de inventarios, la compra de nuevos insumos, la renovación de equipos y la reintegración de los servicios básicos de funcionamiento. La capital semilla también facilitará que las unidades productivas puedan pagar salarios atrasados, restablecer contratos con proveedores y retomar sus actividades en condiciones más estables. Además, este apoyo financiero es fundamental para aliviar las dificultades de liquidez y reducir la dependencia de fuentes de financiación externas, que en muchos casos son costosas y difíciles de obtener para los emprendedores de pequeña escala.

Finalmente, la organización de un evento de reactivación económica, que combine actividades comerciales, culturales y recreativas, será un catalizador para la recuperación económica de la calle Betania. Este tipo de evento tiene un doble propósito: por un lado, reactivar el flujo de clientes hacia la zona, atraer nuevos consumidores y generar visibilidad para los negocios locales; por otro lado, fortalecer el sentido de comunidad y colaboración entre los actores económicos y sociales del municipio. El evento permitirá a las unidades productivas mostrar sus productos y servicios en un espacio común, incrementando las ventas en el corto plazo, pero también restaurando la confianza de los consumidores y comerciantes en la viabilidad económica de la calle Betania como un espacio comercial. La visibilidad proporcionada por el evento también servirá como una plataforma para posicionar los negocios de la zona como actores dinámicos y competitivos en el mercado local.

Desde el punto de vista jurídico, el convenio entre la Secretaría de Desarrollo Económico del Tolima y el CENTRO REGIONAL DE PRODUCTIVIDAD Y DESARROLLO TÉCNOLOGICO DEL TOLIMA, se encuentra plenamente justificado en el marco de la Constitución Política de 1991 y el bloque de convencionalidad, el cual integra los tratados internacionales ratificados por Colombia y establece obligaciones para el Estado en materia de derechos económicos, sociales y culturales.

La Constitución de 1991, en su artículo 1, establece que "Colombia es un Estado Social de Derecho" y que el Estado tiene la responsabilidad de garantizar el bienestar general, la prosperidad y la equidad social. En este sentido, el artículo 2 señala que uno de los fines del Estado es "facilitar la participación de todos los ciudadanos en la vida económica, política y cultural de la Nación", lo cual incluye a los emprendedores y las unidades productivas que desempeñan un papel crucial en la economía local. Además, el artículo 334 de la Constitución establece que el Estado debe intervenir de manera prioritaria en la economía para promover el desarrollo económico y social, especialmente en regiones vulnerables o afectadas por choques externos como el cierre de una vía comercial.

En el marco del bloque de convencionalidad, Colombia ha ratificado instrumentos internacionales como el Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales (PIDESC), que en su artículo 6 reconoce el derecho de toda persona al trabajo y a condiciones laborales justas y favorables. Además, la Convención Americana sobre Derechos Humanos establece que el Estado tiene la obligación de promover el bienestar de las personas, lo que implica la adopción de medidas para garantizar el acceso a oportunidades económicas y el desarrollo de los emprendimientos en el contexto de una economía sostenible. La asistencia técnica, el capital semilla y la capacitación proporcionados a las unidades productivas de la calle Betania son, por lo tanto, una manifestación de estos derechos internacionales, permitiendo que las personas afectadas por el cierre de la vía puedan retomar y fortalecer sus actividades económicas.

La misión de la Secretaría de Desarrollo Económico del Tolima, es promover el desarrollo económico sostenible, el emprendimiento y la competitividad en el departamento. Esto incluye la creación de condiciones favorables para los emprendedores, especialmente aquellos ubicados en territorios rurales o vulnerables, como es el caso del municipio de Espinal. El Plan de Desarrollo establece como meta P2S36MP1: REALIZAR 4 MARATONES DE EMPRENDIMIENTO PRESENCIALES Y/O VIRTUALES CON

CAPITAL SEMILLA (INSUMOS O EQUIPOS O HERRAMIENTAS) EN EL MARCO DEL FONDO DE EMPRENDIMIENTO PARA EL FOMENTO Y FORTALECIMIENTO DE LA CULTURA EMPRENDEDORA (ETAPAS DEL EMPRENDIMIENTO: IDEACIÓN Y NUEVO EMPRESARIO) PRIORIZANDO EL ENFOQUE DIFERENCIAL, PAZ Y POST CONFLICTO. Este enfoque busca contribuir *a la superación de los efectos adversos del conflicto armado en el desarrollo económico de* las regiones y garantizar la inclusión de las comunidades más afectadas.

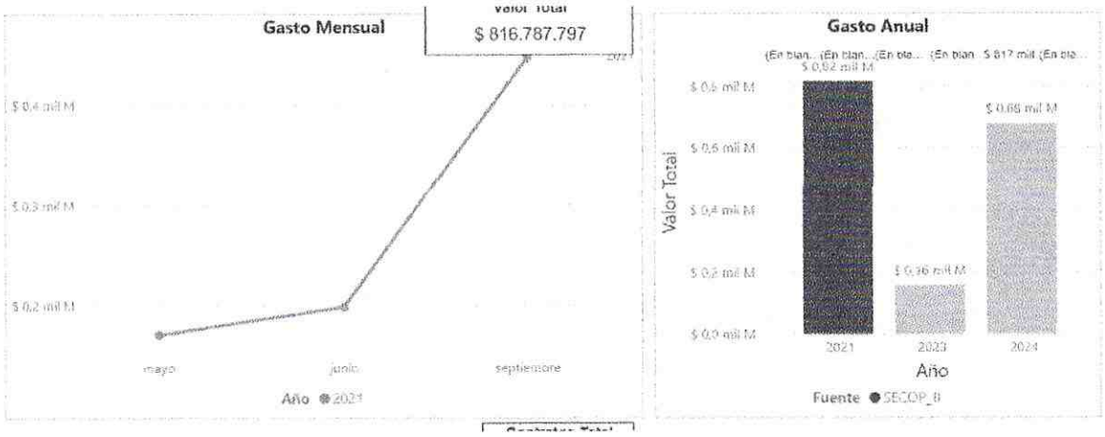
El convenio con el CENTRO REGIONAL DE PRODUCTIVIDAD Y DESARROLLO TÉCNOLOGICO DEL TOLIMA se alinea plenamente con esta meta, ya que, a través de la asistencia técnica, la entrega de capital semilla y la realización de eventos de reactivación económica, se favorece la cultura emprendedora en un territorio que históricamente ha sido afectado por el conflicto. Además, la iniciativa prioriza el enfoque diferencial al atender a microempresas y emprendimientos familiares, fundamentales para la estabilidad económica y social de la zona

El convenio de asociación entre la Secretaría de Desarrollo Económico del Tolima y el CENTRO REGIONAL DE PRODUCTIVIDAD Y DESARROLLO TÉCNOLOGICO DEL TOLIMA no solo responde a una necesidad urgente de reactivación económica en el municipio de Espinal, sino que también se ajusta perfectamente al marco constitucional y legal vigente. Esta alianza se fundamenta en los principios establecidos por la Constitución de 1991, los tratados internacionales ratificados por Colombia y las metas estratégicas del Plan de Desarrollo Departamental. La implementación de este convenio brindará una respuesta integral a las unidades productivas de la calle Betania, permitiéndoles superar los efectos del cierre de la vía, mejorar su competitividad y asegurar su sostenibilidad a largo plazo, contribuyendo al desarrollo económico y social del departamento del Tolima.

ESTUDIO DE LA DEMANDA

Para el análisis de la demanda, se tuvo en cuenta en siguiente código UNSPSC:

Código - Segmento	Código – Familia	Código – Clase	Código – Producto	Nombre - Producto
80000000	80150000	80151500	80151502	Expansión Comercial



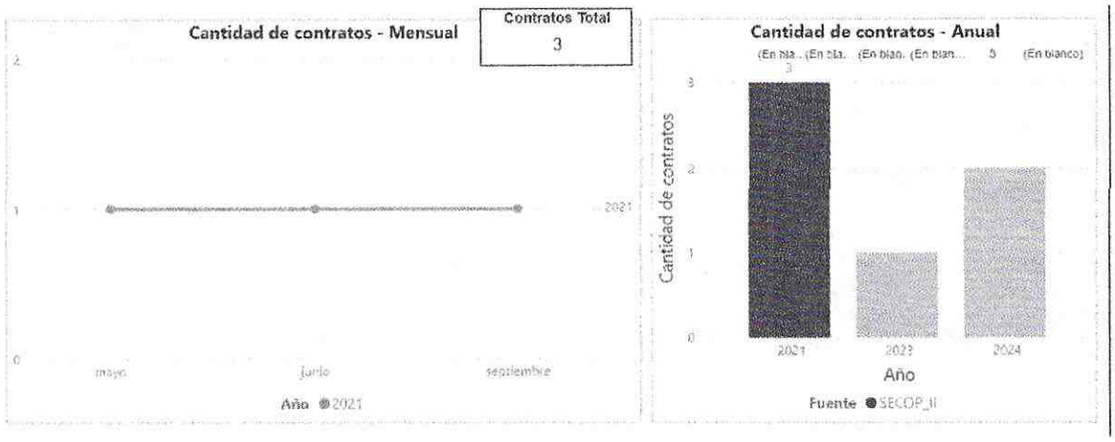
La gráfica presenta una comparación visual de los gastos, tanto mensuales como anuales. A simple vista, podemos extraer las siguientes conclusiones:

Aumento significativo en los gastos mensuales: Entre mayo y septiembre de 2021, se observa un incremento considerable en los gastos mensuales, alcanzando un valor máximo de $816,787,797 en septiembre.

Tendencia alcista en los gastos anuales: Al observar la gráfica de gastos anuales, se aprecia una tendencia positiva, con un aumento constante desde 2021 hasta 2024.

Mayor concentración de gastos en el último trimestre de 2021: El pico más alto en los gastos mensuales se registra en septiembre de 2021, lo que sugiere una mayor actividad o inversión durante este período.

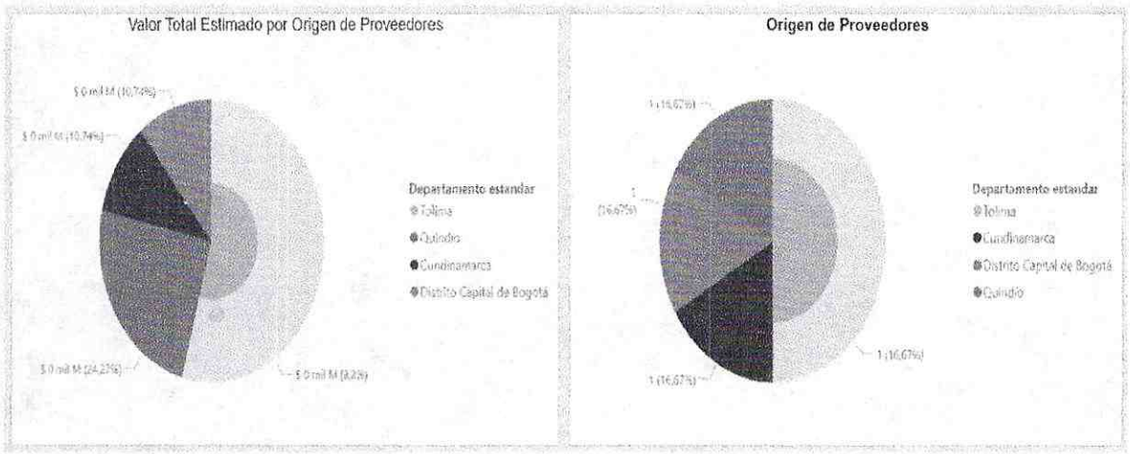
La gráfica proporciona una visión general de la evolución de los gastos, pero es necesario un análisis más profundo para comprender las causas subyacentes y tomar decisiones informadas. Al responder a las preguntas clave y utilizar las herramientas adecuadas, podrás obtener una comprensión más completa de tu situación financiera y tomar medidas para mejorarla.



Concentración en una sola familia: Todos los contratos y su valor total corresponden exclusivamente a la familia "8015 - Política comercial y servicios". Esto sugiere una alta *especialización en este tipo de bienes o servicios.*

Alto valor de los contratos: El valor total de los contratos es de $816,787,797, lo cual indica una inversión significativa en esta área.

Número limitado de contratos: A pesar del alto valor total, el número de contratos es relativamente bajo (3 contratos). Esto podría sugerir que se trata de contratos de gran envergadura o que la familia de servicios en cuestión tiene pocos proveedores.



Las dos gráficas presentadas ofrecen una visión comparativa del origen geográfico de los proveedores de una determinada organización o proyecto. Ambas utilizan diagramas de

círculo (o gráficos circulares) para visualizar la distribución porcentual de los proveedores por región.

Gráfica 1: Valor Total Estimado por Origen de Proveedores

Objetivo: Muestra la proporción del valor total de los contratos asignados a proveedores de cada región en relación con el valor total general.

Interpretación: El Departamento estándar concentra la mayor parte del valor total, lo que sugiere que la mayoría de los contratos de mayor valor se adjudican a proveedores de esta región.

Tolima ocupa el segundo lugar en términos de valor total, indicando una participación significativa de proveedores de esta región en los contratos.

Cundinamarca y el Distrito Capital de Bogotá tienen una participación similar, aunque menor que Tolima y el Departamento estándar. Quindío presenta la menor participación en *términos de valor total.*

Gráfica 2: Origen de Proveedores

Objetivo: Muestra la distribución porcentual del número de proveedores por región.

Interpretación: La distribución del número de proveedores es similar a la distribución del valor total, con el Departamento estándar y Tolima concentrando la mayor parte.

Sin embargo, se observa que el Departamento estándar tiene una participación ligeramente menor en términos de número de proveedores en comparación con su participación en el valor total. Esto sugiere que aunque el Departamento estándar tiene muchos proveedores, los contratos de mayor valor se concentran en unos pocos proveedores específicos de esta región. Las demás regiones mantienen una proporción similar en ambas gráficas.

Comparación entre ambas gráficas:

Coincidencias: Ambas gráficas muestran una clara dominancia del Departamento estándar y Tolima en términos de valor total y número de proveedores.

Diferencias: La gráfica de valor total destaca la concentración del valor en pocos proveedores del Departamento estándar, mientras que la gráfica de número de proveedores muestra una distribución más equilibrada entre las diferentes regiones.

Conclusiones:

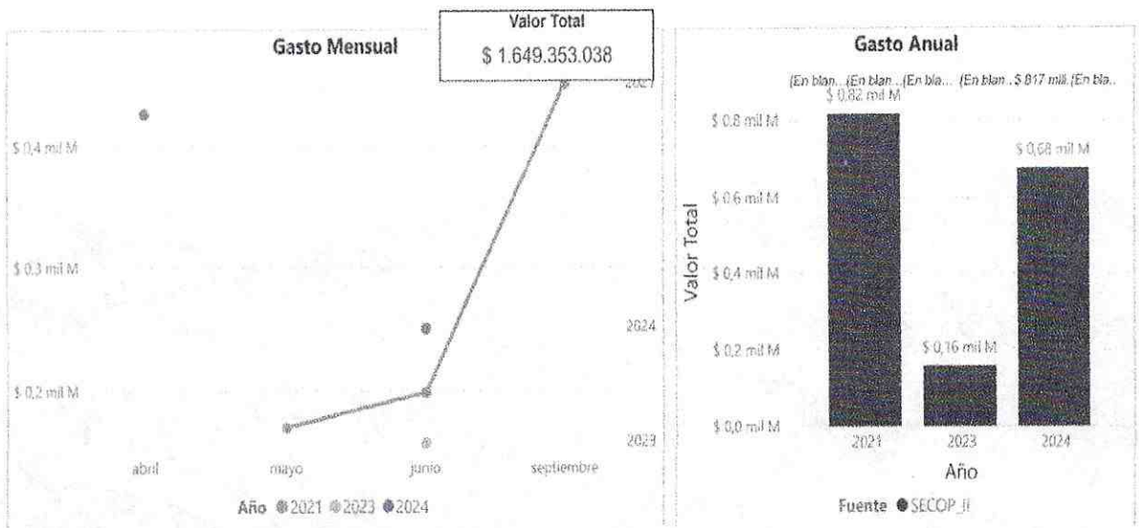
La organización o proyecto depende en gran medida de proveedores ubicados en el Departamento estándar y Tolima. Existe una concentración del valor total en pocos proveedores del Departamento estándar.

Las demás regiones, aunque tienen una participación menor, también contribuyen a la cadena de suministro.

ESTUDIO DE LA OFERTA

Para el análisis de la oferta, se tuvo en cuenta en siguiente código UNSPSC:

Código - Segmento	Código – Familia	Código – Clase	Código – Producto	Nombre - Producto
80000000	80150000	80151500	80151502	Expansión Comercial



Gasto Mensual y Gasto Anual

Gráfica 1: Gasto Mensual

Interpretación: Tendencia alcista: Se observa un incremento significativo en los gastos mensuales a lo largo del tiempo, con un pico máximo en septiembre de 2024.

Variabilidad entre años: Los gastos mensuales de 2023 presentan una tendencia más estable en comparación con los de 2024, donde se aprecia un crecimiento más acelerado.

Mayor gasto en septiembre de 2024: El mes de septiembre de 2024 destaca por tener el gasto mensual más alto, lo que sugiere un evento o actividad particular que generó un aumento significativo en los costos.

Conclusiones: La organización ha experimentado un crecimiento constante en sus gastos mensuales a lo largo del período analizado. Existe una estacionalidad en los gastos, con un pico en septiembre de 2024.

Es necesario investigar las razones detrás del aumento significativo en los gastos de *septiembre de 2024*.

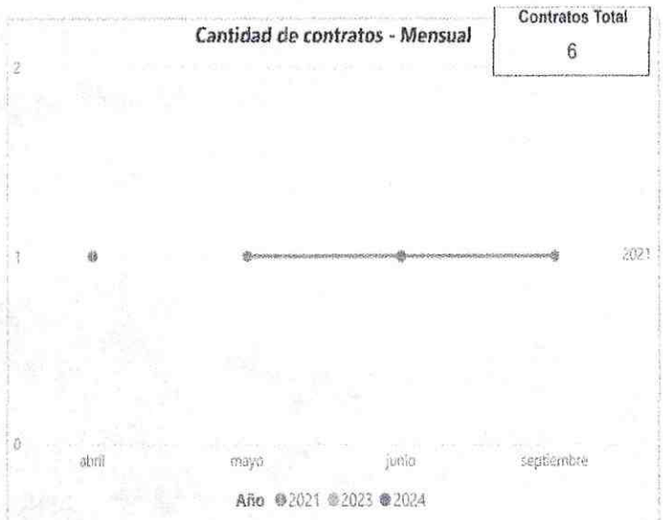
Gráfica 2: Gasto Anual

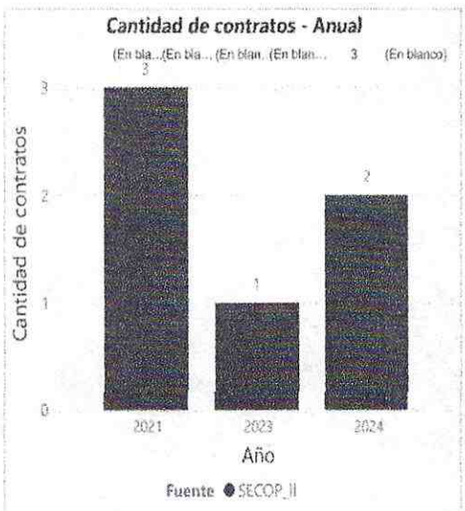
Interpretación: Crecimiento sostenido: Los gastos anuales han mostrado un crecimiento constante desde 2021 hasta 2024. Aceleración del crecimiento en 2024: El crecimiento más pronunciado se observa en 2024, lo que coincide con la tendencia alcista de los gastos mensuales.

Conclusiones: La organización ha experimentado un crecimiento continuo en sus gastos anuales. El año 2024 ha sido el año con mayor gasto anual.

Análisis Combinado: Al combinar ambas gráficas, podemos inferir que el crecimiento de los gastos anuales está impulsado principalmente por el aumento de los gastos mensuales. El pico en los gastos mensuales de septiembre de 2024 ha contribuido significativamente al aumento del gasto anual de ese año.

Las gráficas muestran una tendencia alcista en los gastos de la organización, tanto a nivel mensual como anual. Es fundamental realizar un análisis más profundo para identificar las causas de este crecimiento y tomar medidas para optimizar los costos y mejorar la eficiencia.





Gráfica 1: Cantidad de Contratos - Mensual

Interpretación: Estabilidad en la cantidad de contratos mensuales: A lo largo de los meses de abril, mayo, junio y septiembre, se observa una cantidad constante de un contrato por mes.

Ausencia de variabilidad: No hay fluctuaciones significativas en el número de contratos a lo largo del período analizado.

Conclusiones: La organización mantiene un ritmo constante en la contratación, adjudicando un contrato por mes. No hay evidencias de estacionalidad o picos en la contratación durante los meses analizados.

Gráfica 2: Cantidad de Contratos - Anual

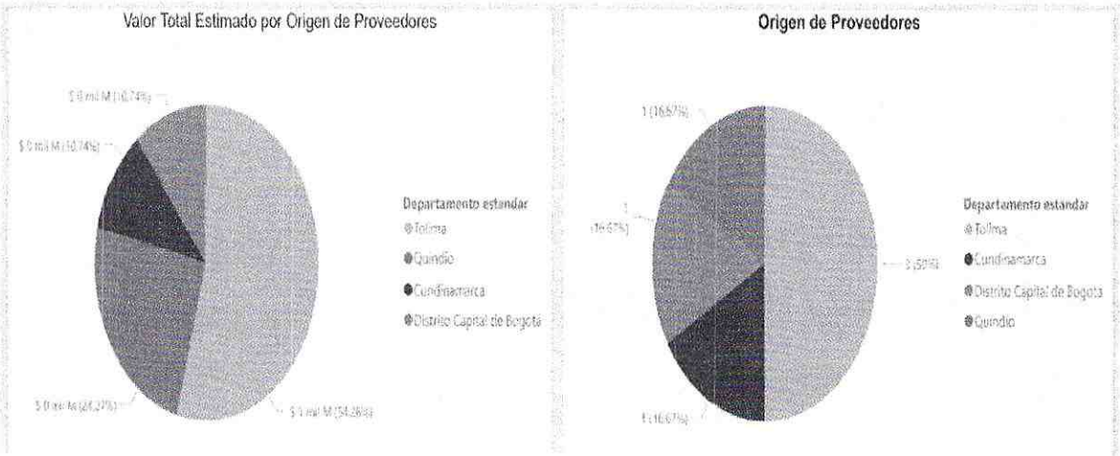
Interpretación: Aumento gradual en la cantidad de contratos anuales: Se observa un incremento en el número de contratos anuales a lo largo de los años analizados. Mayor cantidad de contratos en 2021 y 2024: Los años 2021 y 2024 presentan la mayor cantidad de contratos, con un total de 3 contratos cada uno. Menor cantidad de contratos en 2023: El año 2023 registra la menor cantidad de contratos, con solo 1 contrato.

Conclusiones: Existe una tendencia al alza en la cantidad de contratos a nivel anual. La contratación se concentra en ciertos años, con variaciones significativas entre ellos. Es probable que factores externos o internos a la organización hayan influido en esta variabilidad anual.

Análisis Combinado

Al combinar ambas gráficas, podemos inferir que, a pesar de la estabilidad en la contratación mensual, se observa un crecimiento en el número total de contratos a nivel anual. La variabilidad anual en la cantidad de contratos sugiere que existen factores externos o internos que influyen en las decisiones de contratación de la organización.

Las gráficas muestran una tendencia al alza en la cantidad de contratos a nivel anual, a pesar de la estabilidad en la contratación mensual. Es fundamental realizar un análisis más profundo para comprender las razones detrás de estas tendencias y tomar decisiones estratégicas que permitan optimizar los procesos de contratación y maximizar los resultados



Las dos gráficas presentadas ofrecen una visión comparativa del origen geográfico de los proveedores de una determinada organización o proyecto. Ambas utilizan diagramas de círculo (o gráficos circulares) para visualizar la distribución porcentual de los proveedores por región.

Gráfica 1: Valor Total Estimado por Origen de Proveedores

Esta gráfica muestra la proporción del valor total de los contratos asignados a proveedores de cada región en relación con el valor total general. En otras palabras, nos indica qué porcentaje del dinero total que se gasta en la compra de bienes o servicios se destina a proveedores de cada región.

Gráfica 2: Origen de Proveedores

Esta gráfica, por su parte, muestra la distribución porcentual del número de proveedores por región. Es decir, nos indica cuántos proveedores hay en cada región en relación con el total de proveedores.

Análisis Detallado

Conclusiones Generales: Dominancia del Departamento Estándar: Tanto en términos de valor total como de número de proveedores, el Departamento Estándar destaca como la región con mayor participación. Esto sugiere que la mayoría de los contratos, tanto en *términos de valor como de cantidad, se adjudican a proveedores de esta región.*

Importancia de Tolima: Tolima se posiciona como la segunda región más importante, tanto en términos de valor total como de número de proveedores. Menor participación de otras regiones: Cundinamarca, Distrito Capital de Bogotá y Quindío tienen una participación menor, tanto en términos de valor total como de número de proveedores.

Comparación entre ambas gráficas: Coincidencias: Ambas gráficas muestran una clara dominancia del Departamento Estándar y Tolima.

Diferencias: Aunque el Departamento Estándar tiene la mayor participación en términos de valor total, no tiene la mayor cantidad de proveedores. Esto sugiere que los contratos de *mayor valor se concentran en unos pocos proveedores específicos de esta región.*

En resumen, las gráficas muestran una clara concentración de proveedores en el Departamento Estándar y Tolima. Si bien esta concentración puede ofrecer ventajas en términos de logística y relaciones comerciales, también plantea ciertos riesgos.

Por otro lado, la idoneidad del CENTRO REGIONAL DE PRODUCTIVIDAD Y DESARROLLO TÉCNOLOGICO DEL TOLIMA, adquiere alta relevancia por tener como misionalidad el desarrollo estrategias para el beneficio de los comerciantes, por lo que tiene un personal calificado y cualificado que conoce el contexto del Departamento bajo una mira holística que le ha permitido desarrollar importantes proyectos que tienen relación directa con el presente proceso y se relacionan a contínuación:

CONVENIO Y/O CONTRATO	OBJETIVO
CONVENIO 1976 DEL 11 DE NOVIEMBRE DE 2020	AUNAR ESFUERZOS CON UNAS ENTIDAD SIN ANIMO DE LUCRO PARA FORATLECER A 5 ORAGANIZACIONES DE LOS MUNICIPIOS PDET ATACO, PLANADAS, RIO BLANCO, CON ENFOQUE DIFERENCIAL, IMPULSANDO LA COMERCIALIZACIÓN AGROINDUSTRIAL DEL CAFÉ Y EN CADENAMIENTOS PRODUCTIVOS DE LA REGIÓN SUR DEL TOLIMA, EN LA EJECUCIÓN DEL *PROYECTO APOYO, FOMENTO* Y FORTALECIMIENTO AL EMPLEO Y LA EMPRESARIALIDAD COMO ESTRATEGIA PARA LA GENERACIÓN DE EMPLEO DIGNO, DECENTE Y FORMAL EN EL DEPARTAMENTO DEL TOLIMA. VALOR: $167.199.900 PLAZO: 50 DÍAS
CONTRATO 1815 DEL 01 DE SEPTIEMBRE DE 2021	AUNAR ESFUERZOS ENTRE LA GOBERNACIÓN DEL TOLIMA Y EL CENTRO REGIONAL DE PRODUCTIVIDAD Y DESARROLLO TECNOLÓGICO DEL TOLIMA, PARA EL *DESARROLLO Y EJECUCIÓN DEL PROYECTO* APROBADO POR INNPULSA DENOMINADO FORTALECIMIENTO TÉCNICO-PRODUCTIVO, COMERCIAL, GREMIAL Y ASOCIATIVO PARA ORGANIZACIONES DE LOS MUNICIPIOS PDET ATACO, PLANADAS Y RIOBLANCO CON ENFOQUE DIFERENCIAL IMPULSANDO LA COMERCIALIZACIÓN

	AGROINDUSTRIAL Y ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS DE LA REGIÓN SUR DEL TOLIMA VALOR: $857.619.000 PLAZO: 450 DÍAS
CONTRATO 4701 DEL 13 DE DICIEMBRE DE 2022	AUNAR ESFUERZOS ENTRE LA GOBERNACIÓN DEL TOLIMA Y UNA ENTIDAD SIN ANIMO DE LUCRO PARA EL FORTALECIMIENTO DE UNIDADES PRODUCTIVAS CAFETERAS CON ENFOQUE DIFERENCIAL (GRUPOS ETNICOS) DE PEQUEÑOS PRODUCTORES MEDIANTE EL FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES PARA EL MANEJO DE POSTCOSECHA Y EL DESARROLLO DE SUS CAPACIDADES OPERATIVAS, DE GESTION Y COMERCIALIZACIÓN VALOR: $172.306.000

2. Tiene la capacidad financiera para aportar el 30% del valor total del convenio como contrapartida, de conformidad con la propuesta técnico económica, la cual hace parte integral del presente proceso.

3. La propuesta presentada por el CENTRO REGIONAL DE PRODUCTIVIDAD Y DESARROLLO TECNOLÓGICO DEL TOLIMA, tiene una lectura acertada del contexto económico del Departamento respecto al comercio local, departamental e internacional y el fortalecer las capacidades empresariales de las unidades productivas del Municipio de Espinal.

REFERENTE HISTORICO DE LA ENTIDAD ESTATAL

La Gobernación del Tolima ha evidenciado en vigencias anteriores la necesidad de aunar esfuerzos para fortalecimiento empresarial del Departamento del Tolima, mediante procesos de emprendimiento, capacitación, asistencia técnica y la incursión de productos tolimenes en nuevos mercados nacionales e internacionales, como los que se relacionan a continuación:

REVISIÓN DE OTRA CLASE DE PROCESOS DE CONTRATACIÓN SIMILARES	
¿LA ENTIDAD ESTATAL A CONTRATATADO RECIENTEMENTE LOS SERVICIOS REQUERIDOS?	SI
¿CUAL FUE EL VALOR DEL CONTRATO?	$$857.619.000
ESTRUCTURA DEL CONTRATO TENIENDO COMO BASE LOS SIGUIENTES ASPECTOS: OBJETO, OBLIGACIONES, VALOR, PLAZO, TIPO DE PERSONA	CONVENIO: 1976 DEL 11 DE NOVIEMBRE DE 2020 AUNAR ESFUERZOS ENTRE LA GOBERNACIÓN DEL TOLIMA Y EL CENTRO REGIONAL DE

	PRODUCTIVIDAD Y DESARROLLO TECNOLÓGICO DEL TOLIMA, PARA EL DESARROLLO Y EJECUCIÓN DEL PROYECTO APROBADO POR INNPULSA DENOMINADO FORTALECIMIENTO TÉCNICO-PRODUCTIVO, COMERCIAL, GREMIAL Y ASOCIATIVO PARA *ORGANIZACIONES DE LOS MUNICIPIOS PDET* ATACO, PLANADAS Y RIOBLANCO CON ENFOQUE DIFERENCIAL IMPULSANDO LA COMERCIALIZACIÓN AGROINDUSTRIAL Y ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS DE LA REGIÓN SUR DEL TOLIMA VALOR: $857.619.000 PLAZO: 450 DÍAS
CALIDAD DE LA PERSONA CON LA QUE SE CONTRATÓ EL SERVICIO	**Cámara de Comercio de Ibagué**
TIEMPO DE ENTREGA DEL SERVICIO	***450 días calendario***
LA NECESIDAD DE LA ENTIDAD ESTATAL FUE SATISFECHA CON LOS PROCESOS DE CONTRATACIÓN ANTERIORES	**SI**
LAS GARANTIAS CUBRIERON LAS NECESIDADES DE LA ENTIDAD EN CASO DE INCUMPLIEMIENTO	**N/A**

REVISIÓN DE OTRA CLASE DE PROCESOS DE CONTRATACIÓN SIMILARES	
¿LA ENTIDAD ESTATAL A CONTRATATADO *RECIENTEMENTE LOS SERVICIOS REQUERIDOS?*	SI
¿CUAL FUE EL VALOR DEL CONTRATO?	$216.319.000
ESTRUCTURA DEL CONTRATO TENIENDO COMO BASE LOS SIGUIENTES ASPECTOS: OBJETO, OBLIGACIONES, VALOR, PLAZO, TIPO DE PERSONA	CONVENIO 1976 DEL 11 DE NOVIEMBRE DE 2020 AUNAR ESFUERZOS CON UNAS ENTIDAD SIN ANIMO DE LUCRO PARA FORATLECER A 5 ORAGANIZACIONES DE LOS MUNICIPIOS PDET ATACO, PLANADAS, RIO BLANCO, CON ENFOQUE DIFERENCIAL, IMPULSANDO LA COMERCIALIZACIÓN AGROINDUSTRIAL DEL CAFÉ Y EN CADENAMIENTOS PRODUCTIVOS DE LA REGIÓN SUR DEL TOLIMA, EN LA EJECUCIÓN DEL PROYECTO APOYO, FOMENTO Y FORTALECIMIENTO AL EMPLEO Y LA EMPRESARIALIDAD COMO ESTRATEGIA PARA LA GENERACIÓN DE EMPLEO DIGNO, DECENTE Y FORMAL EN EL DEPARTAMENTO DEL TOLIMA.

	VALOR: $167.199.900 PLAZO: 50 DÍAS
CALIDAD DE LA PERSONA CON LA QUE SE CONTRATÓ EL SERVICIO	**Cámara de Comercio de Ibagué**
TIEMPO DE ENTREGA DEL SERVICIO	***50 días calendario***
LA NECESIDAD DE LA ENTIDAD ESTATAL FUE SATISFECHA CON LOS PROCESOS DE CONTRATACIÓN ANTERIORES	**SI**
LAS GARANTIAS CUBRIERON LAS NECESIDADES DE LA ENTIDAD EN CASO DE INCUMPLIEMIENTO	**N/A**

ASPECTO BIBLIOGRAFICO: Colombia compra eficiente, SECOP II, a través de los procesos de referencia: CD-2023-CONV-1438 - CONVENIO 1417 DEL 26 DE ABRIL DE 2023 y RE-CONV-2021-1605 – CONVENIO 1721 DEL 20 DE AGOSTO DE 2021

TIPO DE EXPERIENCIA REQUERIDO

IDONEIDAD: La entidad cooperante debe acreditar ser una entidad sin ánimo de lucro, así como también deberá evidenciar que dentro su objeto social, encamine sus programas, planes y actividades en el fortalecimiento empresarial y de unidades productivas

EXPERIENCIA: El cooperante deberá acreditar su experiencia mediante la presentación de DOS (02) convenios celebrados y ejecutados cuyo objeto guarde relación con el objeto del presente convenio de asociación.

ANALISIS DEL RIESGO

Un manejo adecuado del riesgo previsible permite a la Entidad: (i) proporcionar un mayor nivel de certeza y conocimiento para la toma de decisiones relacionadas con la ejecución del convenio; (ii) incrementar el grado de confianza entre las partes, por ende, se estiman *los siguientes:*

No.	Clase de	Fuente	Etapa del	Tipo de Riesgo	Descripción del Riesgo	Consecuencia de la	Probabili	Impacto	Valoració	Categori	¿A quién se le asigna?	Tratamiento / Controles a ser	Impacto después del tratamiento	¿Afecta	Responsable por implementar el	Fecha estimada en que se inicia	Fecha estimada en que se	Monitoreo y revisión

						ocurrencia del evento						implementados	Probabilidad	Impacto	Valoración	Categoría					¿Cómo se realiza el monitoreo?	Periodicidad
1	General	Externo	Contratación	Riesgo Operacional	La no firma del convenio sin justa causa por parte del adjudicatario.	*Demora* para que la entidad contrate los bienes y servicios necesarios para satisfacer sus necesidades. Reprocesos en los trámites para la contratación.	2	3	5	Medio	Cooperante	Poner en conocimiento del futuro Cooperante las condiciones del Convenio (especificaciones, plazos, lugar de ejecución, productos, etc.).	2	1	3	Bajo	Si	Supervisión Gobernación del Tolima	Desde la adjudicación del Convenio	Hasta la firma del Convenio.	Mediante la revisión de la lista de cheque o del proceso y comunicación con el fututo Cooperante	Semanal
2	General	Interno	Ejecución	Riesgo Operacional	Demora en la iniciación del Convenio	Demora para que la entidad disponga de los *bienes y* servicios necesarios para satisfacer sus necesidades.	2	3	5	Medio	Cooperante	Cumplir el cronograma establecido para el proceso *contractual*. Suscribir oportunamente el acta de inicio	2	2	4	Bajo	Si	Cooperante y servidores intervinientes en el proceso de contratación	Desde la firma del Convenio	Hasta la *firma del* Acta de inicio	Mediante la verificación de la firma del acta de inicio dentro del cronograma.	Semanal
3	Especifico	Externo	Ejecución	Riesgo Tecnológico	*objetivos a* cumplir establecidos en el Convenio.	Incumplimiento en los objetivo y metas trazadas, por parte del Cooperante.	3	4	7	Alto	Cooperante	Hacer el respectivo seguimiento técnico, administrativo, *financiero,* contable y jurídico que, sobre el cumplimiento del objeto del Convenio, ejerce el supervisor	2	3	5	Medio	Si	Supervisor *del* Convenio y ordenador del gasto.	Desde la fecha de inicio del Convenio.	Hasta la terminación del Convenio	Seguimiento periódico al cumplimiento *del* objeto contractual que efectúa el supervisor del Convenio.	Mensual

												del Convenio. Informar al ordenador del gasto el estado del cumplimiento del Convenio. Hacer efectiva la póliza de cumplimiento.									Informe del interventor o supervisor del Convenio.	
4	General	Interno	Ejecución	Riesgo Financiero	No desembolso oportuno por parte de la Gobernación de las cuentas de cobro que presenta el Cooperante.	Afectación del flujo financiero del Cooperante.	2	2	4	Bajo	Entidad contratante	Cumplir con el cronograma establecido en el procedimiento para el pago de las cuentas de cobro.	1	1	2	Bajo	No	Secretaria de Hacienda del Departamento.	Desde la fecha de inicio del Convenio.	Hasta la finalización del Convenio o su prórroga si hubiere lugar a ello.	Control de pago oportuno a las cuentas de cobro presentadas con el lleno de los requisitos.	Semanal
5	General	Externo	Ejecución	Riesgo Operacional	Incumplimiento del objeto y del plazo de ejecución del Convenio.	Que la entidad no reciba los bienes y servicios contratados de manera oportuna. Sanciones al Cooperante.	2	3	5	Medio	Cooperante	Ejercer una adecuada supervisión o interventoría al Convenio. Solicitar con la debida justificación una prórroga cuando sea del caso.	1	1	2	Bajo	Si	Supervisor del Convenio. Cooperante	Desde la fecha de inicio del Convenio.	Hasta la finalización del Convenio o su prórroga si hubiere lugar a ello.	Seguimiento periódico al cumplimiento del objeto contractual que efectúa el supervisor del Convenio. Solicitud y aprobación de prórrogas debidamente justificadas.	Mensual

6	General	Interno	Contratación	Riesgo Regulatorio	Falsedad de los documentos que conforman la oferta.	Declaratorio desierto del proceso de contratación.	2	3	5	Medio	Cooperante	Verificación rigurosa de los documentos que conforman la oferta, por parte del comité evaluador.	1	3	4	Bajo	No	Servidores responsables de revisar y verificar los documentos de la oferta, que integran los comités evaluadores (jurídico, económico y técnico.)	Durante la revisión de la oferta.	Durante la revisión de la oferta.	Lista de cheque o revisión y verificación de los documentos que integran la oferta.	*Cada vez que se requiera*
7	General	Interno	Selección	Riesgo Regulatorio	Seleccionar Cooperantes que no cumpla con la totalidad de los requisitos solicitados o que estén inmersos en inhabilidades o incompatibilidades.	Selección de un Cooperante no idóneo para el cumplimiento del objeto contractual. Sanciones.	2	2	4	Bajo	Entidad contratante	Verificar y constatar el cumplimiento de los requisitos establecidos y lo observado en el régimen de inhabilidades e incompatibilidades.	1	2	3	Bajo	Si	Gobernación del Tolima	Durante la revisión de la oferta.	Durante la revisión de la oferta.	Verificación de requisitos mínimos obligatorios de los oferentes.	Cada vez que se requiera.
8	General	Interno	Contratación	Riesgo Financiero	Que los Cooperantes no alleguen las garantías solicitadas, sean inadecuadas o se presenten tardías.	Convenio no perfeccionado. No desarrollo de actividades. Reprocesos.	2	1	3	Bajo	Cooperante	Verificar, revisar y aprobar las pólizas presentadas por el Cooperante.	1	1	2	Bajo	No	Gobernación del Tolima	Durante el perfeccionamiento del Convenio.	Durante el perfeccionamiento del Convenio.	Comunicación al Cooperante solicitando la presentación de las pólizas o ajustes a las mismas.	Cada vez que se requiera.

9	Específico	Interno	Ejecución	Riesgo Social o políticos	Incumplimiento del objeto contractual.	Impacto negativo en el logro de los objetivos de la Estrategia de la Gobernación del Departamento del Tolima.	2	3	5	Medio	Cooperante	Realizar el monitoreo y seguimiento a los resultados y entregables del Cooperante. Requerir al Cooperante cuando sea necesario para garantizar el cumplimiento del Convenio.	1	3	4	Bajo	Si	Supervisor del Convenio	Desde la fecha de inicio del Convenio.	Hasta la finalización del Convenio o su prórroga si hubiere lugar a ello.	Informes de supervisión. Comunicación al Cooperante exigiendo calidad en los productos a entregar y en las actividades que realiza.	Mensual

LUIS ORLANDO PACHECO
Secretario de Desarrollo Económico
Ordenador del Gasto- Ejecutor

Aprobó: María del Pilar Giraldo -Dir. De de asuntos internacionales, industria y comercio