MUNICIPIO DE PEREIRA

SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONOMICO Y COMPETITIVIDAD

INVITACIÓN PÚBLICA PARA ENTIDADES SIN ÁNIMO DE LUCRO QUE PRETENDAN CELEBRAR CONVENIOS DE ASOCIACIÓN CON EL MUNICIPIO DE PEREIRA.

INVITACIÓN No. SMDEC-RE-158-2026

"AUNAR ESFUERZOS TÉCNICOS, ADMINISTRATIVOS Y FINANCIEROS PARA POTENCIAR LA PROMOCIÓN DE PEREIRA COMO DESTINO TURÍSTICO A NIVEL NACIONAL, RESALTANDO SU RIQUEZA CULTURAL, BIODIVERSIDAD Y OPORTUNIDADES DE DESARROLLO ECONÓMICO, CON EL FIN DE FORTALECER SU POSICIONAMIENTO, DINAMIZAR LA ACTIVIDAD TURÍSTICA Y GENERAR IMPACTOS POSITIVOS EN LA COMPETITIVIDAD Y EL DESARROLLO SOSTENIBLE DEL TERRITORIO"

ANEXO INVITACIÓN.

Versión: 1 Fecha de vigencia: 12 de junio de 2025

I. RECOMENDACIONES INICIALES

1. Se recomienda a los aspirantes que deseen participar en el presente proceso de selección, leer detenidamente el pliego electrónico configurado en la plataforma transaccional SECOP II y el anexo al pliego de i electrónico cumplir con las exigencias previstas y tener en cuenta las circunstancias que tengan incidencia de cualquier manera en la oferta, en el cumplimiento del contrato y/o en los costos derivados de éstos.

2. Para la elaboración de la propuesta, el proponente deberá seguir el orden señalado en el presente documento y lo dispuesto por Colombia Compra Eficiente, con el objeto de obtener claridad en los ofrecimientos de la misma índole, lo cual permitirá una selección sin contratiempos, y en un lapso de absoluta igualdad.

3. Antes de cargar su oferta en la plataforma SECOP II se debe verificar que se haya incluido la totalidad de los documentos exigidos y haber creado su propuesta dentro de los parámetros expuestos por Colombia Compra Eficiente. Por lo tanto, es deber del proponente conocer el Manual de uso del SECOP II para Proveedores, el desconocimiento de ello no lo exime de responsabilidades y consecuencias para el proceso de selección.

4. El nombre del proponente en caso de ser persona natural, debe coincidir con el que aparece en la cédula de ciudadanía. En caso de persona jurídica, debe presentarla quien tenga la representación legal de la persona jurídica. Su nombre será verificado con el que aparece en la cédula de ciudadanía y el Certificado de Existencia y Representación Legal. Si usa una sigla, ésta debe estar autorizada en el Certificado de Existencia y Representación Legal.

5. Corresponde al proponente enterarse en forma suficiente de las condiciones particulares de ejecución, resolver previamente las inquietudes que le suscite el presente proceso de selección, según el caso. Por los principios de lealtad y buena fe, deberá advertir a la SECRETARÍA de los errores o inconsistencias que advierta en este documento o demás documentos asociados al proceso de selección.

6. Cuando la propuesta contenga información o documentos que tengan el carácter de reservados, de acuerdo con la Ley Colombiana, el proponente deberá hacer manifestación expresa de tal circunstancia en la carta de presentación de la oferta soportándolo legalmente. En caso de NO hacerlo se entenderá que toda la información allí contenida es pública.

7. Verifique, antes que todo, que NO esté incurso en alguna de las inhabilidades e incompatibilidades generales ni especiales para contratar.

8. Cerciórese que cumple las condiciones y reúne los requisitos aquí señalados.

9. Proceda a reunir toda la información y documentación exigida y verifique la vigencia de aquella que la requiera.

10. Siga las instrucciones que se imparten en este documento para la elaboración de su propuesta.

11. Tenga presente la fecha y hora prevista para el cierre del presente proceso, EN NINGÚN CASO SE RECIBIRÁN PROPUESTAS FUERA DEL TIEMPO PREVISTO. ÚNICAMENTE SE RECIBIRÁN PROPUESTAS A TRAVÉS DE LA PLATAFORMA SECOP II. SO PENA DE SER RECHAZADA

12. Tenga en cuenta que toda consulta deberá formularse por escrito en documento adjunto a través de la Plataforma SECOP II o mediante un mensaje de datos del tipo correo electrónico que se encuentra habilitada en la plataforma del SECOP II; no se atenderán consultas personales ni telefónicas. Ningún acuerdo verbal con funcionarios o contratistas de la SECRETARÍA, antes o después de la entrega de la propuesta o firma del contrato, podrá afectar o modificar ninguno de los términos y obligaciones estipulados en el pliego electrónico o en los documentos asociados al proceso de selección.

13. Recuerde que, en su condición de oferente con la sola presentación de su propuesta, autoriza a la Entidad a verificar toda la información que en ella suministre.

14. Tenga en cuenta que, la plataforma SECOP II es una plataforma de uso y consulta público, por tal motivo, en caso de hallarse inconsistencia entre valores, fechas o datos, deberá dar aviso inmediato al -MUNICIPIO a través de mensaje de datos, a fin de corregir, en todo caso, prevalecerán los valores, fechas o datos contenidos en los módulos de la Plataforma SECOP II.

15. Recuerde que cuando se presente la oferta como proponente plural (consorcio, unión temporal o promesa de sociedad futura), el oferente deberá inscribirse y presentar la oferta en la plataforma del SECOP II, como tal. Esto es, NO podrá inscribirse como proponente singular y presentar documentos como proponente plural.

16. La presentación de la propuesta, por parte del oferente, constituye evidencia de que se estudiaron completamente las especificaciones técnicas, formatos y demás documentos; que recibió las aclaraciones necesarias sobre las inquietudes o dudas previamente consultadas y que ha aceptado que este proceso es completo, compatible y adecuado para identificar el alcance del servicio a prestar y que ha tenido en cuenta todo lo anterior para definir las obligaciones que se adquieren en virtud del contrato que se celebrará.

17. Deberá presentar la propuesta de manera coherente y ordenada, de acuerdo a la numeración u orden de los documentos solicitados, en todo caso, la presentación desordenada y mal denominada, no podrá ser justificación de la no presentación de un documento.

II. **CONTEXTO BÁSICO DE ENTENDIMIENTO**

Se describen las bases económicas, técnicas y legales que el PROPONENTE debe tener en cuenta para elaborar y presentar la propuesta, la presentación de la oferta por parte del PROPONENTE constituye evidencia de que estudió completamente

las especificaciones que se le entregaron; que recibió del MUNICIPIO DE PEREIRA las aclaraciones necesarias a sus inquietudes y dudas; que está enterado a satisfacción en cuanto al alcance del objeto a contratar, y que ha tenido en cuenta todo lo anterior para fijar precios, plazos y demás aspectos de su propuesta.

Ninguna información contenida en este proceso de mínima cuantía constituye una promesa de celebración de contrato alguno, todas las interpretaciones, conclusiones o análisis que efectúe el proponente son de su exclusivo cargo y no comprometen ni vinculan en modo alguno al MUNICIPIO DE PEREIRA.

La información contenida en este documento o proporcionada con el mismo, comunicada verbalmente o en forma escrita por el MUNICIPIO DE PEREIRA, no constituye asesoría a los proponentes para la presentación de la propuesta. Será obligación de los interesados en participar en el presente proceso, obtener su propia asesoría independiente para todos los efectos que guarden relación con la presentación de la propuesta y con la ejecución del contrato resultante del presente proceso de selección.

EL MUNICIPIO DE PEREIRA, de conformidad con el artículo 83 de la Constitución Política, presume que toda la información que el proponente allegue al presente proceso de selección, es veraz y corresponde a la realidad; el MUNICIPIO DE PEREIRA podrá verificar o corroborar la información allegada, lo cual acepta y autoriza expresamente el proponente con la presentación de su propuesta, igualmente, el proponente conviene y autoriza que el MUNICIPIO DE PEREIRA designe, si éste lo estima conducente, funcionarios para que realicen visitas a las instalaciones o sedes del proponente con el fin de verificar la información consignada en su propuesta y para obtener por cualquier medio idóneo la información necesaria para verificar la incorporada a la misma.

La numeración de esta invitación pública NO indica un grado de prelación en los asuntos, los títulos de los capítulos y disposiciones utilizadas, sirven como referencia y no afectan la interpretación del texto de las respectivas disposiciones.

Para efectos del desarrollo del presente proceso, se entiende por día(s) hábil(es) cualquier día de lunes a viernes, excluyendo los días festivos en la República de Colombia, en caso de que el último día de un período cualquiera establecido en este proceso fuese un día considerado no hábil, aquél se correrá al día hábil siguiente al referido en el calendario, cuando se pretenda hacer referencia a día (s) calendario, así se consignará expresamente.

III. TRANSPARENCIA Y PARTICIPACIÓN CIUDADANA COMPROMISO ANTICORRUPCIÓN

En todas las actuaciones derivadas de las estipulaciones del Pliego de Condiciones Definitivo y el documento denominado Complemento del Pliego de Condiciones Definitivo de la presente convocatoria y el contrato que forma parte de la misma, el proponente obrará con la transparencia y la moralidad que la Constitución Política y las leyes consagran.

En el evento de conocerse casos especiales de corrupción en las Entidades del Estado, se podrá interponer denuncia o queja a la Secretaría de Transparencia de la Presidencia de la República, a través del correo electrónico: transparencia@presidencia.gov.co, igualmente se podrán comunicar a través de la línea 01 8000 913 040, por correspondencia o personalmente, en la dirección Calle 7 No. 6 - 54, Bogotá, D.C., página de Internet: www.secretariatransparencia.gov.co.

IV. CONTROL SOCIAL Y CONVOCATORIA A VEEDURÍAS CIUDADANAS

En cumplimiento de lo dispuesto en el artículo 66 de la Ley 80 de 1993, se convoca públicamente a las veedurías ciudadanas que estén interesadas en realizar control social al presente proceso de contratación, con el fin de que formulen, de considerarlo procedente, las recomendaciones escritas que consideren necesarias para buscar la eficiencia institucional, señalandoles que puedan intervenir en todas las audiencias que se realicen dentro del proceso de selección.

Con este fin, podrán consultarse en el Portal Único de Contratación www.colombiacompra.gov.co, en la página asignada a esta, todos los documentos que se suscriban para estos efectos, incluyendo los estudios previos, convocatoria, proyecto de pliegos, pliegos, adendas y todas las actas de las audiencias que se celebren.

Nota: En la plataforma de SECOP II, podrán encontrar el proceso el cual está identificado con el radicado SMDEC-RE-158-2026, mediante cual podrán allegar todas a las observaciones y requerimiento conforme a su labor de control social.

TÉRMINOS DEL PROCESO

1. **Cronograma**

El cronograma del presente proceso de selección se establece directamente y puede ser consultado por los oferentes interesados en participar en la plataforma transaccional de contratación pública SECOP II, página web. www.colombiacompra.gov.co

2. Términos para publicación de adendas.

En aplicación de lo establecido en el artículo 2.2.1.1.2.2.1. del Decreto 1082 de 2015, se establece como plazo para la expedición de adendas que modifiquen las condiciones del pliego definitivo, las fechas determinadas en el cronograma del proceso.

3. Protocolo de indisponibilidad

Colombia Compra Eficiente dispone de un protocolo de indisponibilidad el cual determina cómo actuar frente a las fallas técnicas que se presenten en la plataforma ya sea de carácter particular o general. El uso del precitado protocolo es obligatorio para los proponentes frente a las situaciones citadas, de ahí la importancia de su conocimiento y aplicación.

https://colombiacompra.gov.co/sites/cce_public/files/cce_documentos/protocolo_de_indis ponibilidad_secop_ii.pdf

4. Información Inexacta.

La Entidad se reserva el derecho de verificar integralmente la información aportada por el Proponente. Para esto, se puede acudir a las autoridades, personas, empresas o entidades respectivas.

Cuando exista inconsistencia entre la información suministrada por el Proponente y la verificada por la Entidad, la información que se pretende demostrar se entenderá como no acreditada y será causal de rechazo.

La Entidad remitirá copias a las autoridades competentes en aquellos eventos en los cuales la información aportada tenga inconsistencias sobre las cuales pueda existir una posible falsedad, sin que el Proponente haya demostrado lo contrario, y rechazará la oferta.

5. Idioma

Los documentos y las comunicaciones entregadas, enviadas o expedidas por los proponentes o por terceros para efectos del Proceso de Contratación, o para ser tenidos en cuenta en el mismo, deben ser otorgados en castellano. La Oferta y sus anexos deben ser presentados en castellano. Los documentos con los cuales los Proponentes acrediten los requisitos habilitantes de que trata la sección VI de la presente INVITACIÓN PÚBLICA de condiciones que estén en una lengua extranjera, deben ser traducidos al castellano la cual deberá ser oficial en los términos del artículo 251 del Código General del Proceso (Ley 1564 de 2012), cumpliendo el trámite de Apostilla o consularización y presentarse junto con su original otorgado en lengua extranjera de manera simultánea con la oferta.

6. Legalización de documentos otorgados en el Exterior:

Los proponentes deben entregar de manera simultánea con su Oferta los documentos otorgados en el exterior legalizados de acuerdo con lo previsto en el artículo 251 del Código General del Proceso (Ley 1564 de 2012).

7. Conversión de Monedas:

Los Proponentes deben presentar sus estados financieros en la moneda legal del país en el cual fueron emitidos y adicionalmente en pesos colombianos, si el proceso o la Entidad los requieren. Si está expresado originalmente en una moneda diferente a dólares de los Estados Unidos de Norte América, debe convertirse a ésta moneda utilizando para ello el valor correspondiente con el siguiente procedimiento de conversión: Se aplicará la TRM con la fecha de corte del estado financiero presentado por el Oferente.

Una vez que se tengan las cifras en dólares de los Estados Unidos de América o si la información se presenta originalmente en dicha moneda, para la conversión a pesos colombianos se debe tener en cuenta la tasa representativa del mercado certificada por la Superintendencia Financiera de Colombia para la fecha de corte de los estados financieros.

8. Definiciones:

Las expresiones utilizadas en el presente documento con mayúscula inicial deben ser entendidas con el significado que a continuación se indica. Los términos

definidos son utilizados en singular y en plural de acuerdo como lo requiera el contexto en el cual son utilizados. Otros términos utilizados con mayúscula inicial deben ser entendidos de acuerdo con la definición contenida en el Decreto 1082 de 2015.Los términos no definidos a continuación deben entenderse de acuerdo con su significado natural y obvio.

DEFINICIONES:	
Adjudicación:	Es la decisión final de **MUNICIPIO DE PEREIRA - SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO Y COMPETITIVIDAD**, expedida por medio de un acto administrativo, que determina el adjudicatario del presente Proceso de Contratación.
Contratista:	Es el Oferente que resulte adjudicatario y suscriba el Contrato objeto del presente Proceso de Contratación
Convenio:	Es el negocio jurídico que se suscribirá entre **MUNICIPIO DE PEREIRA - SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO Y COMPETITIVIDAD** y el adjudicatario, por medio del cual se pactan metas y se conceden derechos correlativos que instrumentan la relación contractual que se busca establecer el cumplimiento del programa de interés público.
Oferta:	Es la propuesta presentada al **MUNICIPIO DE PEREIRA- SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONÓMICO Y COMPETITIVIDAD** por los interesados en ser el contratista del proceso de Contratación objeto del presente Pliego de Condiciones.
Invitación Pública:	Es el conjunto de normas que rigen el proceso de selección y el futuro Contrato, en los que se señalan las condiciones objetivas, plazos y procedimientos dentro de los cuales los proponentes deben formular su Oferta para participar en el Proceso de Contratación del asociado y tener la posibilidad de obtener la calidad de adjudicatario del presente proceso de invitación.
Primer Orden de Elegibilidad	Es la posición que ocupa el proponente que, una vez habilitado, obtiene el puntaje más alto luego de efectuarse la evaluación prevista en la presente INVITACIÓN PÚBLICA.
Oferente:	Es la persona natural o jurídica o el grupo de personas jurídicas y/o naturales, nacionales o extranjeras, asociadas entre sí mediante las figuras de consorcio, unión temporal o promesa de sociedad futura que presenta una Oferta para participar en el Proceso de Contratación.

Versión: 1 Fecha de vigencia: 12 de junio de 2025

INTRODUCCIÓN

El Municipio de Pereira a través de la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad, conforme a lo previsto en el Artículo 94 de la Ley 1474 de 2011 y el Artículo 2.2.1.2.1.5.2. del Decreto Nº 1082 del 2015, modificado por el artículo 2 del decreto 1860 de 2021 y artículo 30 de la ley 2069 del 31 de diciembre de 2020 por el cual se modifica el numeral 5 del artículo 2 de la Ley 1150 de 2007; **INVITA** a todas las personas naturales, jurídicas, consorcios o uniones temporales interesadas en participar en la presente **INVITACIÓN PÚBLICA PARA ENTIDADES SIN ÁNIMO DE LUCRO QUE PRETENDAN CELEBRAR CONVENIOS DE ASOCIACIÓN CON EL MUNICIPIO DE PEREIRA,** de conformidad con la siguiente descripción:

1. OBJETO

AUNAR ESFUERZOS TÉCNICOS, ADMINISTRATIVOS Y FINANCIEROS PARA POTENCIAR LA PROMOCIÓN DE PEREIRA COMO DESTINO TURÍSTICO A NIVEL NACIONAL, RESALTANDO SU RIQUEZA CULTURAL, BIODIVERSIDAD Y OPORTUNIDADES DE DESARROLLO ECONÓMICO, CON EL FIN DE FORTALECER SU POSICIONAMIENTO, DINAMIZAR LA ACTIVIDAD TURÍSTICA Y GENERAR IMPACTOS POSITIVOS EN LA COMPETITIVIDAD Y EL DESARROLLO SOSTENIBLE DEL TERRITORIO

2. CLASIFICACIÓN UNSPSC

El objeto del presente proceso de contratación está codificado en el Clasificador de Bienes y Servicios de Naciones Unidas (UNSPSC), como se indica en la tabla: CLASIFICACIÓN UNSPSC

CODIGO	SEGMENTO	FAMILIA	CLASE	PRODUCTO
F. Servicios	80000000 servicios de gestión, servicios profesionales de empresas y servicios administrativos	80150000 Política comercial y servicios	80151500 facilitación del comercio	80151505 empresas multinacionales de comercialización

NOTA: Los anteriores códigos solo son referencia, por tal motivo no son requisito habilitante para el proponente.

3. ALCANCES

1. Realizar la segunda fase de la estrategia integral de promoción de Pereira como destino turístico de la vigencia 2026.

2.Desarrollar acciones de promoción experiencial mediante actividades BTL en mercados prioritarios a través de un evento/espacio de activación de Pereira como destino turístico
3.Diseñar e implementar un programa de fortalecimiento y transferencia de conocimiento dirigido a prestadores turísticos del municipio de Pereira, orientado a mejorar sus capacidades operativas, comerciales y de servicio, mediante procesos de convocatoria, selección y formación especializada.
4. Garantizar la adecuada coordinación técnica y administrativa del proyecto

4. DESCRIPCIÓN DE LAS METAS DEL CONVENIO DE ASOCIACIÓN:

1. Realizar la segunda fase de la estrategia integral de promoción de Pereira como destino turístico de la vigencia 2026.

1.1 Ajustar profundizar y hacer seguimiento de la estrategia de promoción del destino con base en resultados de la fase anterior, tendencias del mercado y análisis competitivo; definir y priorizar mercados objetivos nacionales y segmentos estratégicos (turismo de naturaleza, bienestar, cultural, entre otros)

Dos (2) profesionales en Administración de empresas con postgrado y experiencia mínima de 2 años en turismo, para el diseño y desarrollo de cada uno de los talleres, garantizando la adecuada transferencia de conocimiento. TIEMPO EMPLEADO: 5 meses y 15 días

1.2 Estructurar la estrategia de relacionamiento con actores clave (agencias de viaje, operadores, aerolíneas, gremios y plataformas digitales).

Un (1) profesional en administración en turismo sostenible para el diseño y desarrollo de cada uno de los talleres, garantizando la adecuada transferencia de conocimiento. TIEMPO EMPLEADO: 5 meses y 15 días

1.3 Realizar un proceso de cierre de brechas en materia de promoción digital de la ciudad en el cual se realice un diagnóstico de las necesidades existentes y se implementen unas acciones para promover el destino

Un profesional en mercadeo y publicidad que acompañe en el cierre de brechas en promoción en manejo de redes, estrategias digitales tanto a los operadores turísticos como a la secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad TIEMPO EMPLEADO: 5 MESES Y 15 DÍAS

1.4 Socializar con los operadores turísticos y la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad los resultados, avances y lineamientos derivados de las estrategias de promoción del destino, relacionamiento con actores clave y cierre de brechas en promoción digital, con el fin de fortalecer su apropiación e implementación en diferentes escenarios (mesas de trabajo, talleres participativos y sesiones plenarias).

Esta actividad comprende un proceso estructurado de socialización, transferencia de resultados y articulación con los actores del sector turístico y la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad.

La actividad se materializa mediante la planeación y desarrollo de mesas de trabajo, talleres participativos y sesiones plenarias con operadores turísticos y la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad, orientadas a socializar resultados, avances y lineamientos de las estrategias de promoción del destino y cierre de brechas en promoción digital.

Su ejecución puede verificarse mediante entregables como informes de socialización, memorias de los espacios participativos, listados de asistencia, registros fotográficos, actas de acuerdos y documento de recomendaciones para implementación.

Así mismo, su cumplimiento se mide mediante indicadores verificables como número de espacios desarrollados, participantes vinculados, acuerdos generados y entrega de informes y evidencias correspondientes.

2.Desarrollar acciones de promoción experiencial mediante actividades BTL en mercados prioritarios a través de un evento/espacio de activación de Pereira como destino turístico.

2.1. Promover la oferta turística de Pereira y fortalecer alianzas estratégicas mediante la vinculación de hasta 60 actores del sector turismo en espacios de conexión sectorial. Estos encuentros estarán orientados al relacionamiento comercial e institucional entre actores del sector, e incluirán la participación de prestadores turísticos, actores clave y muestras culturales representativas del destino, con el propósito de facilitar la generación de redes y oportunidades comerciales.

La estrategia contempla la convocatoria y vinculación de actores del sector turismo mediante la depuración de una base de datos, el envío de invitaciones formales y la

confirmación de hasta 60 participantes, incluyendo su caracterización básica según tipo, servicios y ubicación.

Así mismo, se organizarán espacios de conexión a través de encuentros sectoriales con metodologías como networking y ruedas de negocio, contando con agendas definidas y la logística necesaria para su adecuado desarrollo.

En estos espacios se promoverá el relacionamiento comercial mediante 4 espacios como citas , networking dirigido y el registro de reuniones, permitiendo identificar oportunidades de negocio entre los participantes.

De manera complementaria, se integrarán muestras culturales representativas del destino y se habilitarán espacios para la promoción de la oferta turística mediante presentaciones, stands y material promocional.

Finalmente, se realizará la sistematización de resultados con registros de asistencia, evidencia audiovisual e informes, junto con la evaluación de satisfacción, y se impulsará la generación de alianzas mediante el seguimiento a contactos y la consolidación de una base de datos de conexiones.

Esta actividad comprende el desarrollo de espacios de conexión sectorial orientados al fortalecimiento de alianzas estratégicas y relacionamiento comercial entre actores del sector turístico de Pereira. La actividad se materializa mediante:

- Depuración y consolidación de bases de datos del sector turístico.
- Convocatoria, invitación y confirmación de participación de hasta 60 actores del sector.
- Caracterización básica de participantes según tipo, servicios y ubicación.
- Planeación metodológica y logística de encuentros sectoriales.
- Desarrollo de espacios de networking, ruedas de negocio y citas comerciales.
- Registro y seguimiento de reuniones e interacciones comerciales.
- Integración de muestras culturales y promoción del destino.
- Consolidación de resultados e informe final de ejecución

3.Diseñar e implementar un programa de fortalecimiento y transferencia de conocimiento dirigido a prestadores turísticos del municipio de Pereira, orientado a mejorar sus capacidades operativas, comerciales y de servicio, mediante procesos de convocatoria, selección y formación especializada.

3.1. Diseño e implementación de un programa de fortalecimiento dirigido a 40 alojamientos turísticos del municipio de Pereira, orientado a mejorar sus capacidades en gestión, calidad del servicio y promoción/comercialización.

Esta actividad comprende el diseño e implementación de un programa estructurado de fortalecimiento para 40 alojamientos turísticos, incluyendo diagnóstico inicial, identificación de necesidades, diseño metodológico, elaboración de contenidos, jornadas de formación, acompañamiento técnico, estrategias de promoción y evaluación de resultados.

Su ejecución podrá verificarse a través de productos y evidencias como diagnósticos, cronogramas, material pedagógico, listados de asistencia, registros fotográficos, evaluaciones, informes técnicos y recomendaciones estratégicas.

Así mismo, el cumplimiento se medirá mediante un informe técnico integral, medible y verificable mediante resultados, productos e indicadores asociados al fortalecimiento del sector turístico.

3.2. Diseñar e implementar una convocatoria dirigida a prestadores turísticos interesados en participar en el programa de fortalecimiento y transferencia de conocimiento, mediante un formulario de inscripción. Asimismo, realizar el proceso de evaluación y selección de hasta 40 operadores turísticos, de acuerdo con los requisitos y criterios definidos para su participación a través de la construcción y validación de los términos de referencia.

3.3 Desarrollar un taller presencial certificable de ocho (8) horas, dirigido a cuarenta (40) operadores turísticos de Pereira, enfocado en la Estrategia, Rentabilidad y visibilidad en el nuevo mercado Turístico para el fortalecimiento de sus capacidades para mejorar la competitividad, visibilidad y calidad de su oferta en el destino.

El alcance comprende el diagnóstico previo de necesidades de los participantes, diseño metodológico y estructuración pedagógica del taller, elaboración de contenidos técnicos y material de apoyo, convocatoria y confirmación de asistentes, ejecución de la jornada presencial, acompañamiento técnico, aplicación de evaluación de aprendizaje y satisfacción, formulación de recomendaciones estratégicas para el fortalecimiento de la oferta turística, consolidación de resultados y elaboración del informe final.

Un (1) profesional en Negocios Internacionales y consultor(a) experto(a) en gestión turística y hotelera, con más de cinco (05) años de experiencia en el sector turismo, será responsable del diseño, desarrollo y ejecución del taller, así como de la transferencia de conocimiento y la formulación de recomendaciones orientadas al mejoramiento competitivo de los operadores turísticos.

El profesional deberá contar con amplia experiencia minima de dos (02 años) en la formalización y estructuración de establecimientos de alojamiento turístico, orientada al fortalecimiento operativo, comercial y normativo de empresas del sector.

Así mismo su experiencia deberá estar enfocada en la creación de estructuras empresariales eficientes, el cumplimiento de la normatividad turística vigente y la optimización comercial de alojamientos a través de plataformas OTA. Igualmente, deberá contar con experiencia en procesos de acompañamiento a establecimientos turísticos en áreas relacionadas con turismo sostenible, calidad turística, revenue management, marketing hotelero, servicio al cliente, Registro Nacional de Turismo (RNT), estándares NTS-TS y comercialización digital en plataformas como Airbnb y otros canales de distribución.

Desde su experiencia en estrategias de fortalecimiento empresarial y promoción turística enfocadas en el departamento de Risaralda, contribuirá al posicionamiento regional y al crecimiento sostenible de la oferta turística, fortaleciendo las capacidades de los operadores turísticos participantes del taller.

3.4 Desarrollar un taller presencial certificable de ocho (8) horas, dirigido a veinticinco (25) operadores turísticos de Pereira, en cocina colombiana, como estrategia para fortalecer la identidad gastronómica y el valor agregado de la oferta turística.

El alcance comprende el diagnóstico previo de necesidades de los participantes, diseño metodológico y estructuración pedagógica del taller, elaboración de contenidos técnicos y material de apoyo, convocatoria y confirmación de asistentes, ejecución de una jornada presencial teórico-práctica que incluye los materiales e insumos necesarios para la preparación de un plato representativo de la cocina colombiana, acompañamiento técnico, aplicación de evaluación de aprendizaje y satisfacción, formulación de recomendaciones estratégicas para el fortalecimiento de la oferta turística, consolidación de resultados y elaboración del informe final.

Un (1) profesional Chef ejecutivo y administrativo, emprendedor y creativo, con amplia experiencia en gestión integral de A&B, producción , manejo operativo y administrativo, BPM, desarrollo y ejecución de proyectos y presupuestos, generación de demanda B2B y liderazgo de equipos en el sector HORECA, que acredite mínimo dos (2) años de experiencia, será responsable del diseño, desarrollo y ejecución del taller, así como de la transferencia de conocimiento y la

formulación de recomendaciones orientadas al mejoramiento competitivo de los operadores turísticos.

3.5 Desarrollar un taller presencial certificable de ocho (8) horas, dirigido a cuarenta (40) operadores turísticos de Pereira, en etiqueta y protocolo para eventos, orientado a mejorar la visibilidad, posicionamiento y generación de reservas de los establecimientos turísticos.

El alcance comprende el diagnóstico previo de necesidades de los participantes, diseño metodológico y estructuración pedagógica del taller, elaboración de contenidos técnicos y material de apoyo, convocatoria y confirmación de asistentes, ejecución de una jornada presencial teórico-práctica, acompañamiento técnico, aplicación de evaluación de aprendizaje y satisfacción, formulación de recomendaciones estratégicas para el fortalecimiento de la oferta turística, consolidación de resultados y elaboración del informe final.

Un profesional comunicador social con posgrado, experto en protocolo, ceremonial y relaciones públicas, con estudios superiores en protocolo y ceremonial, formación como experto en protocolo, con experiencia mínima de dos (2) años, será responsable del diseño, desarrollo y ejecución del taller, así como de la transferencia de conocimiento y la formulación de recomendaciones orientadas al mejoramiento competitivo de los operadores turísticos, lo cual permitirá fortalecer las competencias de los operadores turísticos en atención, imagen, etiqueta y organización de eventos, aportando al posicionamiento competitivo de la oferta turística de Pereira.

3.6 Desarrollar un taller presencial certificable de ocho (8) horas, dirigido a cuarenta (40) operadores turísticos de Pereira, orientado a fortalecer la apropiación, comprensión e implementación de la marca ciudad “Pereira lo Tiene” como eje estratégico para la consolidación de una oferta turística coherente, competitiva y diferenciada.

El alcance comprende el diagnóstico previo de necesidades de los participantes, diseño metodológico y estructuración pedagógica del taller, elaboración de contenidos técnicos y material de apoyo, convocatoria y confirmación de asistentes, ejecución de la jornada presencial, acompañamiento técnico, aplicación de evaluación de aprendizaje y satisfacción, formulación de recomendaciones estratégicas para el fortalecimiento de la oferta turística, consolidación de resultados y elaboración del informe final

Un (1) profesional en mercadeo y publicidad, que cuente con posgrado y con experiencia mínima de dos (2) años en estrategias de comunicación, marketing digital y promoción de destinos turísticos, será responsable del diseño, desarrollo y ejecución del taller, así como de la transferencia de conocimiento y la formulación de recomendaciones orientadas al mejoramiento competitivo de los operadores turísticos.

El profesional deberá acreditar experiencia en el desarrollo de campañas de posicionamiento de marca, creación de contenido audiovisual y estrategias de visibilidad para empresas del sector turístico, hotelero y comercial, fortaleciendo la proyección de territorios y experiencias orientadas al turismo. Su enfoque profesional estará orientado a la comunicación estratégica, la promoción de destino y el desarrollo de contenidos de alto impacto para el fortalecimiento empresarial y territorial a través de medios digitales y audiovisuales, contribuyendo a la apropiación y consolidación e la marca ciudad “Pereira lo Tiene” como herramienta de competitividad y diferenciación turística.

4. Garantizar la adecuada coordinación técnica y administrativa del proyecto

4.1 Brindar asesoría, seguimiento y acompañamiento especializado para la ejecución integral del convenio.

Un (1) profesional en administración de empresas con mínimo 5 años de experiencia en promoción de turismo y gestión de destinos que cuente con postgrado
Tiempo empleado: 5 meses y 15 días

5. ACTIVIDADES A DESARROLLAR POR LA ESAL EN ATENCIÓN A LA POBLACIÓN BENEFICIADA.

1. Implementación de la segunda fase de la estrategia de promoción turística de Pereira: ejecutar acciones orientadas al posicionamiento del destino en mercados priorizados, mediante el desarrollo y difusión de contenidos promocionales en medios digitales, tradicionales y especializados, así como la implementación de estrategias de visibilidad de marca ciudad en escenarios estratégicos, garantizando la medición de indicadores de alcance, impacto y reconocimiento del destino.

2. Desarrollo de acciones de promoción experiencial (BTL): diseñar e implementar acciones de promoción experiencial a través de estrategias BTL, incluyendo la conceptualización, planeación y ejecución de al menos un evento o espacio de activación en mercados priorizados, garantizando la logística integral, la articulación con actores del sector turístico, la generación de experiencias

interactivas dirigidas al público objetivo y la evaluación de resultados en términos de participación, recordación y generación de interés hacia el destino Pereira.

3. Implementación del programa de fortalecimiento a prestadores turísticos: diseñar e implementar un programa de fortalecimiento dirigido a prestadores de servicios turísticos del municipio de Pereira, que contemple procesos de convocatoria pública, selección objetiva de beneficiarios y el desarrollo de actividades de formación especializada en áreas operativas, comerciales y de servicio, mediante la realización de capacitaciones, talleres y/o asesorías técnicas, incluyendo la evaluación del proceso formativo y la certificación de los participantes que cumplan con los requisitos establecidos.

4. Coordinación técnica y administrativa del proyecto: garantizar la adecuada coordinación técnica y administrativa del proyecto mediante la conformación de un equipo idóneo, la elaboración y ejecución de un plan de trabajo con su respectivo cronograma, el seguimiento continuo a la ejecución técnica y financiera, la presentación de informes periódicos de avance y un informe final, así como la implementación de mecanismos de control que aseguren el cumplimiento de los objetivos, la correcta ejecución de los recursos y la obtención de los resultados esperados.

6. OBLIGACIONES DE LAS PARTES:

6.1. OBLIGACIONES GENERALES DE LA ESAL:

a) Ejecutar cumplidamente los recursos de acuerdo con la propuesta presentada y las condiciones exigidas de plazo, lugar de ejecución, forma de desembolso y mantener los valores propuestos durante la ejecución del convenio.
b) Incluir en la realización de las actividades autorizaciones, permisos, y demás trámites, requeridos con el fin de garantizar tanto la seguridad material como el acatamiento al ordenamiento jurídico nacional.
c) Ubicar de forma permanente y visible la imagen aprobada del municipio de Pereira en el lugar donde se realice la actividad.
d) Asumir la correcta ejecución de todas las actividades pactadas, incluidas en el objeto y alcances del convenio, poniendo a disposición del proyecto, toda la capacidad técnica, infraestructura física, económica, administrativa, logística y operacional necesaria para que se cumpla el fin del convenio.
e) Realizar los procesos de convocatoria y socialización requeridos en el marco de la ejecución del proyecto.
f) Consolidar y presentar los informes para la realización del seguimiento y desembolsos por parte del Municipio, de acuerdo a la Ley 594 de 2.000 “Ley

General de Archivo", incluyendo la relación de los convenios que celebren para apoyar la ejecución del convenio, con plazos y adiciones a los mismos.

g) La Entidad deberá cumplir con la normatividad y reglamentación vigente relacionada con la conservación, preservación y buen uso del medio ambiente y desarrollar actividades que ayuden a prevenir, mitigar, corregir o compensar los impactos negativos sobre el ambiente y los recursos naturales, las cuales respondan a la normatividad ambiental y a conductas ambientalmente responsables.

h) Cancelar los costos inherentes al desarrollo del proyecto y poner a disposición de la Secretaría responsable, los soportes contables (facturas, recibos, cuentas de cobro, seguridad social, entre otros) cuando ésta así lo solicite.

i) Diseñar y presentar el cronograma, el plan operativo, los informes para la realización y el seguimiento del programa o actividad y los desembolsos por parte del municipio.

j) Cumplir con lo establecido en la normatividad vigente en cuanto a obligaciones tributarias (impuestos, contribuciones y similares) y contables.

k) El asociado no podrá subcontratar ni ceder el convenio sin el consentimiento previo y escrito del Municipio de Pereira.

l) Cumplir oportunamente con los desembolsos al Sistema General de Salud y Seguridad Social y cuando corresponda Parafiscales, de conformidad con lo establecido en la normatividad vigente.

m) Obrar con lealtad, responsabilidad, idoneidad y oportunidad durante la ejecución del convenio.

n) Guardar la reserva de los documentos que conozca en desarrollo del objeto del convenio.

o) Hacer uso adecuado, exclusivo y confidencial de la información suministrada por la Entidad para el cumplimiento del objeto.

p) Garantizar, la disponibilidad, idoneidad, calidad y correcto funcionamiento de todos los elementos, mobiliario, equipos, insumos, personal y demás recursos necesarios para la adecuada ejecución de las actividades objeto del convenio, respondiendo por su mantenimiento, reposición y/o reparación en caso de daño, pérdida o incumplimiento de las condiciones requeridas.

q) Realizar la revisión, verificación y control de calidad de todos los productos, bienes y servicios entregados en desarrollo del convenio, asegurando el cumplimiento de las especificaciones técnicas, condiciones pactadas y estándares exigidos por el Municipio de Pereira, obligándose a efectuar los ajustes, correcciones o reposiciones a que haya lugar.

r) Garantizar, cuando aplique, las condiciones adecuadas de transporte, almacenamiento, montaje y desmontaje de los elementos, equipos y materiales requeridos para la ejecución del proyecto, asumiendo los costos,

riesgos y responsabilidades asociados, y velando por su integridad y correcta utilización

6.2. OBLIGACIONES DEL MUNICIPIO DE PEREIRA:

a) Desembolsar la suma relacionada en la forma de desembolso, de acuerdo a los informes presentados por el asociado, y de acuerdo con el informe de supervisión, en los términos y condiciones señaladas en el proceso.
a) Realizar la vigilancia en la correcta ejecución del presente convenio e inversión de los recursos aportados por la Entidad Municipal, para lo cual se asignará un supervisor para el efecto. Desembolsar la suma relacionada en la forma de desembolso, de acuerdo a los informes presentados por el asociado, y de acuerdo al informe de supervisión, en los términos y condiciones señaladas en el proceso.
b) Realizar el acompañamiento necesario para el cumplimiento de las metas propuestas que conlleven a la adecuada ejecución del objeto y suministrar oportunamente la información requerida por la entidad.
c) Designar un supervisor para verificar el cumplimiento de las metas pactadas y la correcta ejecución de los recursos por parte del asociado.
d) Apoyar los procesos de convocatorias, realización de reuniones y actividades con la comunidad que sean necesarias para garantizar el óptimo desarrollo del proyecto.
e) Documentar y evaluar las actividades y los resultados obtenidos por la entidad en los resultados obtenidos en la ejecución del proyecto.
f) Exigir el cumplimiento idóneo y oportuno del objeto.
g) Realizar la vigilancia en la correcta ejecución del presente convenio e inversión de los recursos aportados por la Entidad Municipal, para lo cual se asignará un supervisor para el efecto.

6.3. Obligaciones conjuntas de LAS PARTES ASOCIADAS:

7.4.1. Contar con la disponibilidad presupuestal de los recursos comprometidos para la cofinanciación del proyecto.

7.4.2. Facilitar el recurso técnico, tecnológico y humano necesario para el cumplimiento del presente convenio de asociación.

7.4.3. Designar a los supervisores del presente convenio de asociación.

7. PLAZO DE EJECUCIÓN

140 días contados a partir de la suscripción del acta de inicio.

8. LUGAR DE EJECUCIÓN: El presente convenio se ejecutará en el Municipio de Pereira.

9. JUSTIFICACIÓN DEL VALOR Y CUANTIFICACIÓN DE LOS APORTES, PRESUPUESTO OFICIAL Y FORMA DE DESEMBOLSO.

9.1. JUSTIFICACIÓN DEL VALOR El presupuesto oficial se obtuvo del resultado de 3 cotizaciones solicitadas a diferentes entidades y de los cuales se realizó un promedio con el cual se pudo obtener el promedio.

ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	ENTREGABLE	TOTAL COTELCO	TOTAL FENALCO	TOTAL ASOBARES	PROMEDIO
1 .Realizar la segunda fase de la estrategia integral de promoción de Pereira como destino turístico de la vigencia 2026.	**1.1** Ajustar profundizar y hacer seguimiento de la estrategia de promoción del destino con base en resultados de la fase anterior, tendencias del mercado y análisis competitivo; definir y priorizar mercados objetivos nacionales y segmentos estratégicos (turismo de naturaleza, bienestar, cultural, entre otros) Dos (2) profesionales en Administración de empresas con postgrado y experiencia mínima de 2 años en turismo, para el diseño y desarrollo de cada uno de los talleres, garantizando la adecuada transferencia de conocimiento. TIEMPO EMPLEADO: 5 meses y 15 días	Documento en PDF con diagnóstico y ajuste estratégico que incluya análisis de resultados de la fase anterior, aprendizajes clave y recomendaciones. Hoja de vida de los profesionales	57.214.286	55.350.000	59.078.572	57.214.286
	1.2 Estructurar la estrategia de relacionamiento con actores clave (agencias de viaje, operadores, aerolíneas, gremios y plataformas digitales). Un (1) profesional en administración en turismo sostenible para el diseño y desarrollo de cada uno de los talleres, garantizando la adecuada transferencia de conocimiento. TIEMPO EMPLEADO: 5 meses y 15 días	Documento en PDF con mapa de actores estratégicos y plan de relacionamiento con roles, niveles de influencia y objetivos de vinculación. Hoja de vida del profesional	22.500.000	22.050.000	22.950.000	22.500.000
	1.3 Realizar un proceso de cierre de brechas en materia de promoción digital de la ciudad en el cual se realice un diagnóstico de las necesidades existentes y se implementen una acciones para promover el destino Un profesional en mercadeo y publicidad que acompañe en el cierre de brechas en promoción en manejo de redes, estrategias digitales tanto a los operadores turísticos como a la secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad TIEMPO EMPLEADO: 5 MESES Y 15 DÍAS	Documento de diagnóstico de la página para alcanzar más visibilidad, acciones de mejora de Pereira travel y de los prestadores. Hoja de vida del profesional	22.500.000	19.530.000	25.470.000	22.500.000

	1.4 Socializar con los operadores turísticos y la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad los resultados, avances y lineamientos derivados de las estrategias de promoción del destino, relacionamiento con actores clave y cierre de brechas en promoción digital, con el fin de fortalecer su apropiación e implementación en diferentes escenarios (mesas de trabajo, talleres participativos y sesiones plenarias). Comprende un proceso estructurado de socialización, transferencia de resultados y articulación con los actores del sector turístico y la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad. La actividad se materializa mediante la planeación y desarrollo de mesas de trabajo, talleres participativos y sesiones plenarias con operadores turísticos y la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad, orientadas a socializar resultados, avances y lineamientos de las estrategias de promoción del destino y cierre de brechas en promoción digital. Su ejecución puede verificarse mediante entregables como informes de socialización, memorias de los espacios participativos, listados de asistencia, registros fotográficos, actas de acuerdos y documento de recomendaciones para implementación. Así mismo, su cumplimiento se mide mediante indicadores verificables como número de espacios desarrollados, participantes vinculados, acuerdos generados y entrega de informes y evidencias correspondientes.	informe de socialización de resultados, avances y lineamientos de las estrategias de promoción del destino, que incluye memorias de los espacios participativos (mesas de trabajo, talleres y sesiones plenarias), evidencias de participación, actas de acuerdos y documento de recomendaciones para su implementación por parte de los actores del sector turístico	8.000.000	7.750.000	8.250.000	8.000.000
2.Desarrollar acciones de promoción experiencial mediante actividades BTL en mercados prioritarios a través de un evento/espacio de activación de Pereira como destino turístico	**2.1.** Promover la oferta turística de Pereira y fortalecer alianzas estratégicas mediante la vinculación de hasta 60 actores del sector turismo en espacios de conexión sectorial. Estos encuentros estarán orientados al relacionamiento comercial e institucional entre actores del sector, e incluirán la participación de prestadores turísticos, actores clave y muestras culturales representativas del destino, con el propósito de facilitar la generación de redes y oportunidades comerciales. La estrategia contempla la convocatoria y vinculación de actores del sector turismo mediante la depuración de una base de datos, el envío de invitaciones formales y la confirmación de hasta 60 participantes, incluyendo su caracterización básica según tipo, servicios y ubicación. Así mismo, se organizarán espacios de conexión a través de encuentros sectoriales con metodologías como networking y ruedas de negocio, contando con agendas definidas y la logística necesaria para su adecuado desarrollo. En estos espacios se promoverá el relacionamiento comercial mediante 4 espacios como citas , networking dirigido y el registro de reuniones, permitiendo identificar oportunidades de negocio entre los participantes. De manera complementaria, se integrarán muestras culturales representativas del destino y se habilitarán espacios para la promoción de la oferta turística mediante presentaciones, stands y material promocional.	Documento de resultados de los espacios de conexión sectorial que incluya: listado de hasta 60 prestadores turísticos vinculados, caracterización de los actores participantes, análisis de oportunidades de relacionamiento comercial e institucional identificadas, y consolidado de redes estratégicas generadas, junto con recomendaciones para el fortalecimiento de alianzas del sector turístico de Pereira.	69.142.857	66.480.000	71.805.714	69.142.857

	Finalmente, se realizará la sistematización de resultados con registros de asistencia, evidencia audiovisual e informes, junto con la evaluación de satisfacción, y se impulsará la generación de alianzas mediante el seguimiento a contactos y la consolidación de una base de datos de conexiones. comprende el desarrollo de espacios de conexión sectorial orientados al fortalecimiento de alianzas estratégicas y relacionamiento comercial entre actores del sector turístico de Pereira. La actividad se materializa mediante: Depuración y consolidación de bases de datos del sector turístico. Convocatoria, invitación y confirmación de participación de hasta 60 actores del sector. Caracterización básica de participantes según tipo, servicios y ubicación. Planeación metodológica y logística de encuentros sectoriales. Desarrollo de espacios de networking, ruedas de negocio y citas comerciales. Registro y seguimiento de reuniones e interacciones comerciales. Integración de muestras culturales y promoción del destino. Consolidación de resultados e informe final de ejecución.					
3. Diseñar e implementar un programa de fortalecimiento y transferencia de conocimiento dirigido a prestadores turísticos del municipio de Pereira, orientado a mejorar sus capacidades operativas, comerciales y de servicio, mediante procesos de convocatoria, selección y formación especializada	**3.1** Diseño e implementación de un programa de fortalecimiento dirigido a 40 alojamientos turísticos del municipio de Pereira, orientado a mejorar sus capacidades en gestión, calidad del servicio y promoción/comercialización. Esta actividad comprende el diseño e implementación de un programa estructurado de fortalecimiento para 40 alojamientos turísticos, incluyendo diagnóstico inicial, identificación de necesidades, diseño metodológico, elaboración de contenidos, jornadas de formación, acompañamiento técnico, estrategias de promoción y evaluación de resultados. Su ejecución podrá verificarse a través de productos y evidencias como diagnósticos, cronogramas, material pedagógico, listados de asistencia, registros fotográficos, evaluaciones, informes técnicos y recomendaciones estratégicas. Así mismo, el cumplimiento se medirá mediante un informe técnico integral, medible y verificable mediante resultados, productos e indicadores asociados al fortalecimiento del sector turístico.	Informe técnico del programa de fortalecimiento hotelero que incluya diagnóstico, diseño, implementación, resultados, evaluación, listados de asistencia, y registro fotográficos	8.000.000	6.500.000	9.500.000	8.000.000
	3.2 Diseñar e implementar una convocatoria dirigida a prestadores turísticos interesados en participar en el programa de fortalecimiento y transferencia de conocimiento, mediante un formulario de inscripción. Asimismo, realizar el proceso de evaluación y selección de hasta 40 operadores turísticos, de acuerdo con los requisitos y criterios definidos para su participación a través de la construcción y validación de los términos de referencia.	Link para convocatoria, términos de referencia y listado de inscritos en Excel.	10.428.573	10.210.000	10.647.146	10.428.573

	3.3 Desarrollar un taller presencial certificable de ocho (8) horas, dirigido a cuarenta (40) operadores turísticos de Pereira, enfocado en la Estrategia, Rentabilidad y visibilidad en el nuevo mercado Turístico para el fortalecimiento de sus capacidades para mejorar la competitividad, visibilidad y calidad de su oferta en el destino. El alcance comprende el diagnóstico previo de necesidades de los participantes, diseño metodológico y estructuración pedagógica del taller, elaboración de contenidos técnicos y material de apoyo, convocatoria y confirmación de asistentes, ejecución de la jornada presencial, acompañamiento técnico, aplicación de evaluación de aprendizaje y satisfacción, formulación de recomendaciones estratégicas para el fortalecimiento de la oferta turística, consolidación de resultados y elaboración del informe final. Un (1) profesional en Negocios Internacionales y consultor(a) experto(a) en gestión turística y hotelera, con más de cinco (05) años de experiencia en el sector turismo, será responsable del diseño, desarrollo y ejecución del taller, así como de la transferencia de conocimiento y la formulación de recomendaciones orientadas al mejoramiento competitivo de los operadores turísticos. El profesional deberá contar con amplia experiencia mínima de dos (02 años) en la formalización y estructuración de establecimientos de alojamiento turístico, orientada al fortalecimiento operativo, comercial y normativo de empresas del sector. Así mismo su experiencia deberá estar enfocada en la creación de estructuras empresariales eficientes, el cumplimiento de la normatividad turística vigente y la optimización comercial de alojamientos a través de plataformas OTA. Igualmente, deberá contar con experiencia en procesos de acompañamiento a establecimientos turísticos en áreas relacionadas con turismo sostenible, calidad turística, revenue management, marketing hotelero, servicio al cliente, Registro Nacional de Turismo (RNT), estándares NTS-TS y comercialización digital en plataformas como Airbnb y otros canales de distribución. Desde su experiencia en estrategias de fortalecimiento empresarial y promoción turística enfocadas en el departamento de Risaralda, contribuirá al posicionamiento regional y al crecimiento sostenible de la oferta turística, fortaleciendo las capacidades de los operadores turísticos participantes del taller.	Informe del taller que incluya: contenidos desarrollados, metodología aplicada, listado de participantes, registro de asistencia, evidencias de la sesión, resultados de evaluación de aprendizaje y satisfacción, entrega de certificaciones. Hoja de vida del profesional	18.375.000	22.020.000	14.730.000	18.375.000

	3.4 Desarrollar un taller presencial certificable de ocho (8) horas, dirigido a veinticinco (25) operadores turísticos de Pereira, en cocina colombiana, como estrategia para fortalecer la identidad gastronómica y el valor agregado de la oferta turística. El alcance comprende el diagnóstico previo de necesidades de los participantes, diseño metodológico y estructuración pedagógica del taller, elaboración de contenidos técnicos y material de apoyo, convocatoria y confirmación de asistentes, ejecución de una jornada presencial teórico-práctica que incluye los materiales e insumos necesarios para la preparación de un plato representativo de la cocina colombiana, acompañamiento técnico, aplicación de evaluación de aprendizaje y satisfacción, formulación de recomendaciones estratégicas para el fortalecimiento de la oferta turística, consolidación de resultados y elaboración del informe final. Un (1) profesional Chef ejecutivo y administrativo, emprendedor y creativo, con amplia experiencia en gestión integral de A&B, producción , manejo operativo y administrativo, BPM, desarrollo y ejecución de proyectos y presupuestos, generación de demanda B2B y liderazgo de equipos en el sector HORECA, que acredite mínimo dos (2) años de experiencia, será responsable del diseño, desarrollo y ejecución del taller, así como de la transferencia de conocimiento y la formulación de recomendaciones orientadas al mejoramiento competitivo de los operadores turísticos.	Informe del taller que incluya: contenidos desarrollados, metodología aplicada, listado de participantes, registro de asistencia, evidencias de la sesión y resultados de evaluación de aprendizaje y satisfacción. Hoja de vida del profesional	18.375.000	18.020.000	18.730.000	18.375.000
	3.5 Desarrollar un taller presencial certificable de ocho (8) horas, dirigido a cuarenta (40) operadores turísticos de Pereira, en etiqueta y protocolo para eventos, orientado a mejorar la visibilidad, posicionamiento y generación de reservas de los establecimientos turísticos. El alcance comprende el diagnóstico previo de necesidades de los participantes, diseño metodológico y estructuración pedagógica del taller, elaboración de contenidos técnicos y material de apoyo, convocatoria y confirmación de asistentes, ejecución de una jornada presencial teórico-práctica, acompañamiento técnico, aplicación de evaluación de aprendizaje y satisfacción, formulación de recomendaciones estratégicas para el fortalecimiento de la oferta turística, consolidación de resultados y elaboración del informe final. Un profesional comunicador social con posgrado, experto en protocolo, ceremonial y relaciones públicas, con estudios superiores en protocolo y ceremonial, formación como experto en protocolo, con experiencia mínima de dos (2) años, será responsable del diseño, desarrollo y ejecución del taller, así como de la transferencia de conocimiento y la formulación de recomendaciones orientadas al mejoramiento competitivo de los operadores turísticos, lo cual permitirá fortalecer las competencias de los operadores turísticos en atención, imagen, etiqueta y organización de eventos, aportando al posicionamiento competitivo de la oferta turística de Pereira.	Informe del taller que incluya: contenidos desarrollados, metodología aplicada, listado de participantes, registro de asistencia, evidencias de la sesión y resultados de evaluación de aprendizaje y satisfacción. Hoja de vida del profesional	18.375.000	18.020.000	18.730.000	18.375.000

	3.6 Desarrollar un taller presencial certificable de ocho (8) horas, dirigido a cuarenta (40) operadores turísticos de Pereira, orientado a fortalecer la apropiación, comprensión e implementación de la marca ciudad “Pereira lo Tiene” como eje estratégico para la consolidación de una oferta turística coherente, competitiva y diferenciada. El alcance comprende el diagnóstico previo de necesidades de los participantes, diseño metodológico y estructuración pedagógica del taller, elaboración de contenidos técnicos y material de apoyo, convocatoria y confirmación de asistentes, ejecución de la jornada presencial, acompañamiento técnico, aplicación de evaluación de aprendizaje y satisfacción, formulación de recomendaciones estratégicas para el fortalecimiento de la oferta turística, consolidación de resultados y elaboración del informe final Un (1) profesional en mercadeo y publicidad, que cuente con posgrado y con experiencia mínima de dos (2) años en estrategias de comunicación, marketing digital y promoción de destinos turísticos, será responsable del diseño, desarrollo y ejecución del taller, así como de la transferencia de conocimiento y la formulación de recomendaciones orientadas al mejoramiento competitivo de los operadores turísticos. El profesional deberá acreditar experiencia en el desarrollo de campañas de posicionamiento de marca, creación de contenido audiovisual y estrategias de visibilidad para empresas del sector turístico, hotelero y comercial, fortaleciendo la proyección de territorios y experiencias orientadas al turismo. Su enfoque profesional estará orientado a la comunicación estratégica, la promoción de destino y el desarrollo de contenidos de alto impacto para el fortalecimiento empresarial y territorial a través de medios digitales y audiovisuales, contribuyendo a la apropiación y consolidación e la marca ciudad “Pereira lo Tiene” como herramienta de competitividad y diferenciación turística.	Informe del taller que incluya: contenidos desarrollados, metodología aplicada, listado de participantes, registro de asistencia, evidencias de la sesión y resultados de evaluación de aprendizaje y satisfacción.	18.375.000	18.020.000	18.730.000	18.375.000
4. Garantizar la adecuada coordinación técnica y administrativa del proyecto	**4.1** Brindar asesoría, seguimiento y acompañamiento especializado para la ejecución integral del convenio. Un (1) profesional en administración de empresas con mínimo 5 años de experiencia en promoción de turismo y gestión de destinos que cuente con postgrado Tiempo empleado: 5 meses y 15 días	Hoja de vida del personal que cumple con el perfil y experiencia requerida.	43.000.000	51.570.000	34.430.000	43.000.000
TOTAL			**314.285.716**	**315.520.000**	**313.051.432**	**314.285.716**

Para la estimación del presupuesto correspondiente al recurso humano requerido para la ejecución del contrato, se toman como referencia las cotizaciones obtenidas de los perfiles profesionales, las cuales constituyen la base para la determinación de los costos, respetando los valores cotizados por actividades realizadas por cada profesional.

Las cotizaciones fueron presentadas considerando un plazo de ejecución de cinco (5) meses y quince (15) días. No obstante, en atención al ajuste del plazo contractual, el presupuesto se proyecta para un término 140 días, para lo cual se realiza el cálculo proporcional a partir del valor diario equivalente de cada cotización, sin que ello implique modificación de los valores ofertados por actividades realizadas por cada profesional.

En ese sentido, el ajuste presupuestal únicamente se realizó respecto de los ítems 1.1, 1.2, 1.3 y 4.1, correspondientes al recurso humano necesario para la ejecución del objeto contractual, por tratarse de los perfiles cuya remuneración depende directamente del tiempo de ejecución del contrato.

En consecuencia, el presupuesto del recurso humano se determina con base en el valor diario derivado de las cotizaciones y el plazo efectivo de ejecución del contrato, contado a partir de la fecha de suscripción del acta de inicio sin exceder al 30 de diciembre de 2026.

En caso de que la fecha efectiva de inicio del contrato no permita la ejecución completa del término previsto de 140 días sin exceder el 30 de diciembre de 2026, el reconocimiento económico se efectuará conforme al número de días efectivamente ejecutados, aplicando el valor diario calculado a partir de las cotizaciones, garantizando en todo caso el respeto por los valores inicialmente cotizados y la adecuada planeación presupuestal del proceso contractual.

De acuerdo a lo anterior, el valor calculado para el presente contrato es de:

COMPONENTE TÉCNICO	169.071.430
RECURSO HUMANO X 140 DÍAS	123.212.121
TOTAL PRESUPUESTO	292.283.551

Versión: 1 Fecha de vigencia: 12 de junio de 2025

ACTIVIDAD	DESCRIPCIÓN	ENTREGABLE	TOTAL COTELCO
1 .Realizar la segunda fase de la estrategia integral de promoción de Pereira como destino turístico de la vigencia 2026.	1.1 Ajustar profundizar y hacer seguimiento de la estrategia de promoción del destino con base en resultados de la fase anterior, tendencias del mercado y análisis competitivo; definir y priorizar mercados objetivos nacionales y segmentos estratégicos (turismo de naturaleza, bienestar, cultural, entre otros) Dos (2) profesionales en Administración de empresas con postgrado y experiencia mínima de 2 años en turismo, para el diseño y desarrollo de cada uno de los talleres, garantizando la adecuada transferencia de conocimiento. TIEMPO EMPLEADO: 140 días	Documento en PDF con diagnóstico y ajuste estratégico que incluya análisis de resultados de la fase anterior, aprendizajes clave y recomendaciones. Hoja de vida de los profesionales	48.545.455
	1.2 Estructurar la estrategia de relacionamiento con actores clave (agencias de viaje, operadores, aerolíneas, gremios y plataformas digitales). Un (1) profesional en administración en turismo sostenible para el diseño y desarrollo de cada uno de los talleres, garantizando la adecuada transferencia de conocimiento. TIEMPO EMPLEADO: 140 días	Documento en PDF con mapa de actores estratégicos y plan de relacionamiento con roles, niveles de influencia y objetivos de vinculación. Hoja de vida del profesional	19.090.909
	1.3 Realizar un proceso de cierre de brechas en materia de promoción digital de la ciudad en el cual se realice un diagnóstico de las necesidades existentes y se implementen una acciones para promover el destino Un profesional en mercadeo y publicidad que acompañe en el cierre de brechas en promoción en manejo de redes, estrategias digitales tanto a los operadores turísticos como a la secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad TIEMPO EMPLEADO:140 DÍAS	Documento de diagnóstico de la página para alcanzar más visibilidad, acciones de mejora de Pereira travel y de los prestadores. Hoja de vida del profesional	19.090.909
	1.4 Socializar con los operadores turísticos y la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad los resultados, avances y lineamientos derivados de las estrategias de promoción del destino, relacionamiento con actores clave y cierre de brechas en promoción digital, con el fin de fortalecer su apropiación e implementación en diferentes escenarios (mesas de trabajo, talleres participativos y sesiones plenarias). Comprende un proceso estructurado de socialización, transferencia de resultados y articulación con los actores del sector turístico y la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad. La actividad se materializa mediante la planeación y desarrollo de mesas de trabajo, talleres participativos y sesiones plenarias con operadores turísticos y la Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad, orientadas a socializar resultados, avances y lineamientos de las estrategias de promoción del destino y cierre de brechas en promoción digital. Su ejecución puede verificarse mediante entregables como informes de socialización, memorias de los espacios participativos, listados de asistencia, registros fotográficos, actas de acuerdos y documento de recomendaciones para implementación. Así mismo, su cumplimiento se mide mediante indicadores verificables como número de espacios desarrollados, participantes vinculados, acuerdos generados y entrega de informes y evidencias correspondientes.	informe de socialización de resultados, avances y lineamientos de las estrategias de promoción del destino, que incluye memorias de los espacios participativos (mesas de trabajo, talleres y sesiones plenarias), evidencias de participación, actas de acuerdos y documento de recomendaciones para su implementación por parte de los actores del sector turístico	8.000.000
2.Desarrollar acciones de promoción experiencial mediante actividades BTL en mercados prioritarios a	2.1. Promover la oferta turística de Pereira y fortalecer alianzas estratégicas mediante la vinculación de hasta 60 actores del sector turismo en espacios de conexión sectorial. Estos encuentros estarán orientados al relacionamiento comercial e institucional entre actores del sector, e incluirán la participación de prestadores turísticos, actores clave y muestras culturales representativas del destino, con el propósito de facilitar la generación de redes y oportunidades comerciales.	Documento de resultados de los espacios de conexión sectorial que incluya: listado de hasta 60 prestadores turísticos vinculados, caracterización de los actores	69.142.857

través de un evento/espacio de activación de Pereira como destino turístico	La estrategia contempla la convocatoria y vinculación de actores del sector turismo mediante la depuración de una base de datos, el envío de invitaciones formales y la confirmación de hasta 60 participantes, incluyendo su caracterización básica según tipo, servicios y ubicación. Así mismo, se organizarán espacios de conexión a través de encuentros sectoriales con metodologías como networking y ruedas de negocio, contando con agendas definidas y la logística necesaria para su adecuado desarrollo. En estos espacios se promoverá el relacionamiento comercial mediante 4 espacios como citas , networking dirigido y el registro de reuniones, permitiendo identificar oportunidades de negocio entre los participantes. De manera complementaria, se integrarán muestras culturales representativas del destino y se habilitarán espacios para la promoción de la oferta turística mediante presentaciones, stands y material promocional. Finalmente, se realizará la sistematización de resultados con registros de asistencia, evidencia audiovisual e informes, junto con la evaluación de satisfacción, y se impulsará la generación de alianzas mediante el seguimiento a contactos y la consolidación de una base de datos de conexiones. comprende el desarrollo de espacios de conexión sectorial orientados al fortalecimiento de alianzas estratégicas y relacionamiento comercial entre actores del sector turístico de Pereira. La actividad se materializa mediante: Depuración y consolidación de bases de datos del sector turístico. Convocatoria, invitación y confirmación de participación de hasta 60 actores del sector. Caracterización básica de participantes según tipo, servicios y ubicación. Planeación metodológica y logística de encuentros sectoriales. Desarrollo de espacios de networking, ruedas de negocio y citas comerciales. Registro y seguimiento de reuniones e interacciones comerciales. Integración de muestras culturales y promoción del destino. Consolidación de resultados e informe final de ejecución	participantes, análisis de oportunidades de relacionamiento comercial e institucional identificadas, y consolidado de redes estratégicas generadas, junto con recomendaciones para el fortalecimiento de alianzas del sector turístico de Pereira.	
3. Diseñar e implementar un programa de fortalecimiento y transferencia de conocimiento dirigido a prestadores turísticos del municipio de Pereira, orientado a mejorar sus capacidades operativas, comerciales y de servicio, mediante	3.1 Diseño e implementación de un programa de fortalecimiento dirigido a 40 alojamientos turísticos del municipio de Pereira, orientado a mejorar sus capacidades en gestión, calidad del servicio y promoción/comercialización. Esta actividad comprende el el diseño e implementación de un programa estructurado de fortalecimiento para 40 alojamientos turísticos, incluyendo diagnóstico inicial, identificación de necesidades, diseño metodológico, elaboración de contenidos, jornadas de formación, acompañamiento técnico, estrategias de promoción y evaluación de resultados. Su ejecución podrá verificarse a través de productos y evidencias como diagnósticos, cronogramas, material pedagógico, listados de asistencia, registros fotográficos, evaluaciones, informes técnicos y recomendaciones estratégicas. Así mismo, el cumplimiento se medirá mediante un informe técnico integral, medible y verificable mediante resultados, productos e indicadores asociados al fortalecimiento del sector turístico.	Informe técnico del programa de fortalecimiento hotelero que incluya diagnóstico, diseño, implementación, resultados, evaluación, listados de asistencia, y registro fotográficos	8.000.000

procesos de convocatoria, selección y formación especializada	3.2 Diseñar e implementar una convocatoria dirigida a prestadores turísticos interesados en participar en el programa de fortalecimiento y transferencia de conocimiento, mediante un formulario de inscripción. Asimismo, realizar el proceso de evaluación y selección de hasta 40 operadores turísticos, de acuerdo con los requisitos y criterios definidos para su participación a traves de la construcción y validación de los términos de referencia.	Link para convocatoria, términos de referencia y listado de inscritos en Excel.	10.428.573
	3.3 Desarrollar un taller presencial certificable de ocho (8) horas, dirigido a cuarenta (40) operadores turísticos de Pereira, enfocado en la Estrategia, Rentabilidad y visibilidad en el nuevo mercado Turístico para el fortalecimiento de sus capacidades para mejorar la competitividad, visibilidad y calidad de su oferta en el destino. El alcance comprende el diagnóstico previo de necesidades de los participantes, diseño metodológico y estructuración pedagógica del taller, elaboración de contenidos técnicos y material de apoyo, convocatoria y confirmación de asistentes, ejecución de la jornada presencial, acompañamiento técnico, aplicación de evaluación de aprendizaje y satisfacción, formulación de recomendaciones estratégicas para el fortalecimiento de la oferta turística, consolidación de resultados y elaboración del informe final. Un (1) profesional en Negocios Internacionales y consultor(a) experto(a) en gestión turística y hotelera, con más de cinco (05) años de experiencia en el sector turismo, será responsable del diseño, desarrollo y ejecución del taller, así como de la transferencia de conocimiento y la formulación de recomendaciones orientadas al mejoramiento competitivo de los operadores turísticos. El profesional deberá contar con amplia experiencia mínima de dos (02 años) en la formalización y estructuración de establecimientos de alojamiento turístico, orientada al fortalecimiento operativo, comercial y normativo de empresas del sector. Así mismo su experiencia deberá estar enfocada en la creación de estructuras empresariales eficientes, el cumplimiento de la normatividad turística vigente y la optimización comercial de alojamientos a través de plataformas OTA. Igualmente, deberá contar con experiencia en procesos de acompañamiento a establecimientos turísticos en áreas relacionadas con turismo sostenible, calidad turística, revenue management, marketing hotelero, servicio al cliente, Registro Nacional de Turismo (RNT), estándares NTS-TS y comercialización digital en plataformas como Airbnb y otros canales de distribución. Desde su experiencia en estrategias de fortalecimiento empresarial y promoción turística enfocadas en el departamento de Risaralda, contribuirá al posicionamiento regional y al crecimiento sostenible de la oferta turística, fortaleciendo las capacidades de los operadores turísticos participantes del taller.	Informe del taller que incluya: contenidos desarrollados, metodología aplicada, listado de participantes, registro de asistencia, evidencias de la sesión, resultados de evaluación de aprendizaje y satisfacción, entrega de certificaciones. Hoja de vida del profesional	18.375.000
	3.4 Desarrollar un taller presencial certificable de ocho (8) horas, dirigido a veinticinco (25) operadores turísticos de Pereira, en cocina colombiana, como estrategia para fortalecer la identidad gastronómica y el valor agregado de la oferta turística. El alcance comprende el diagnóstico previo de necesidades de los participantes, diseño metodológico y estructuración pedagógica del taller, elaboración de contenidos técnicos y material de apoyo, convocatoria y confirmación de asistentes, ejecución de una jornada presencial teórico-práctica que incluye los materiales e insumos necesarios para la preparación de un plato representativo de la cocina colombiana, acompañamiento técnico, aplicación de evaluación de aprendizaje y satisfacción, formulación de recomendaciones estratégicas para el fortalecimiento de la oferta turística, consolidación de resultados y elaboración del informe final. Un (1) profesional Chef ejecutivo y administrativo, emprendedor y creativo, con amplia experiencia en gestión integral de A&B, producción , manejo operativo y administrativo, BPM, desarrollo y ejecución de proyectos y presupuestos, generación de demanda B2B y liderazgo de equipos en el sector HORECA, que acredite mínimo dos (2) años de experiencia, será responsable del diseño, desarrollo y ejecución del taller,	Informe del taller que incluya: contenidos desarrollados, metodología aplicada, listado de participantes, registro de asistencia, evidencias de la sesión y resultados de evaluación de aprendizaje y satisfacción.Hoja de vida del profesional	18.375.000

	así como de la transferencia de conocimiento y la formulación de recomendaciones orientadas al mejoramiento competitivo de los operadores turísticos.		
	3.5 Desarrollar un taller presencial certificable de ocho (8) horas, dirigido a cuarenta (40) operadores turísticos de Pereira, en etiqueta y protocolo para eventos, orientado a mejorar la visibilidad, posicionamiento y generación de reservas de los establecimientos turísticos. El alcance comprende el diagnóstico previo de necesidades de los participantes, diseño metodológico y estructuración pedagógica del taller, elaboración de contenidos técnicos y material de apoyo, convocatoria y confirmación de asistentes, ejecución de una jornada presencial teórico-práctica, acompañamiento técnico, aplicación de evaluación de aprendizaje y satisfacción, formulación de recomendaciones estratégicas para el fortalecimiento de la oferta turística, consolidación de resultados y elaboración del informe final. Un profesional comunicador social con posgrado, experto en protocolo, ceremonial y relaciones públicas, con estudios superiores en protocolo y ceremonial, formación como experto en protocolo, con experiencia mínima de dos (2) años, será responsable del diseño, desarrollo y ejecución del taller, así como de la transferencia de conocimiento y la formulación de recomendaciones orientadas al mejoramiento competitivo de los operadores turísticos, lo cual permitirá fortalecer las competencias de los operadores turísticos en atención, imagen, etiqueta y organización de eventos, aportando al posicionamiento competitivo de la oferta turística de Pereira.	Informe del taller que incluya: contenidos desarrollados, metodología aplicada, listado de participantes, registro de asistencia, evidencias de la sesión y resultados de evaluación de aprendizaje y satisfacción.Hoja de vida del profesional	18.375.000
	3.6 Desarrollar un taller presencial certificable de ocho (8) horas, dirigido a cuarenta (40) operadores turísticos de Pereira, orientado a fortalecer la apropiación, comprensión e implementación de la marca ciudad “Pereira lo Tiene” como eje estratégico para la consolidación de una oferta turística coherente, competitiva y diferenciada. El alcance comprende el diagnóstico previo de necesidades de los participantes, diseño metodológico y estructuración pedagógica del taller, elaboración de contenidos técnicos y material de apoyo, convocatoria y confirmación de asistentes, ejecución de la jornada presencial, acompañamiento técnico, aplicación de evaluación de aprendizaje y satisfacción, formulación de recomendaciones estratégicas para el fortalecimiento de la oferta turística, consolidación de resultados y elaboración del informe final Un (1) profesional en mercadeo y publicidad, que cuente con posgrado y con experiencia mínima de dos (2) años en estrategias de comunicación, marketing digital y promoción de destinos turísticos, será responsable del diseño, desarrollo y ejecución del taller, así como de la transferencia de conocimiento y la formulación de recomendaciones orientadas al mejoramiento competitivo de los operadores turísticos. El profesional deberá acreditar experiencia en el desarrollo de campañas de posicionamiento de marca, creación de contenido audiovisual y estrategias de visibilidad para empresas del sector turístico, hotelero y comercial, fortaleciendo la proyección de territorios y experiencias orientadas al turismo. Su enfoque profesional estará orientado a la comunicación estratégica, la promoción de destino y el desarrollo de contenidos de alto impacto para el fortalecimiento empresarial y territorial a través de medios digitales y audiovisuales, contribuyendo a la apropiación y consolidación e la marca ciudad “Pereira lo Tiene” como herramienta de competitividad y diferenciación turística.	Informe del taller que incluya: contenidos desarrollados, metodología aplicada, listado de participantes, registro de asistencia, evidencias de la sesión y resultados de evaluación de aprendizaje y satisfacción.	18.375.000
4. Garantizar la adecuada coordinación técnica y administrativa del proyecto	4.1 Brindar asesoría, seguimiento y acompañamiento especializado para la ejecución integral del convenio. Un (1) profesional en administración de empresas con mínimo 5 años de experiencia en promoción de turismo y gestión de destinos que cuente con postgrado Tiempo empleado: 5 meses y 15 dias	Hoja de vida del personal que cumple con el perfil y experiencia requerida.	36.484.848
TOTAL			**292.283.551**

9.2. VALOR DEL CONVENIO: El valor del convenio, será el que resulte de la suma de los aportes del Municipio y el valor del aporte de la ESAL, sea en dinero o en especie.

9.3. PRESUPUESTO OFICIAL: El valor del Presupuesto Oficial para la ejecución del convenio corresponde a la suma de **DOSCIENTOS NOVENTA Y DOS MILLONES DOSCIENTOS OCHENTA Y TRES MIL QUINIENTOS CINCUENTA Y UN PESOS MCTE ($292.283.551).**

9.4.. RESPALDO PRESUPUESTAL

El Municipio de Pereira adelantará el presente proceso con cargo a las siguientes disponibilidades presupuestales:

CDP	CÓDIGO DE RUBRO	NOMBRE DE RUBRO	FONDO	PROYECTO	VALOR
4665	2.3.2.02.02 .009	Servicios para la comunidad, sociales y personales	824 Recursos del Balance Fondos Comunes 101 fondos comunes	2024660010103 FORTALECIMIENTO DEL TURISMO EN EL MUNICIPIO DE PEREIRA	$ 220.000.000

10. CUANTIFICACIÓN DE LOS APORTES:

10.1. APORTE DEL MUNICIPIO DE PEREIRA:

EL MUNICIPIO aporta como presupuesto oficial la suma de **DOSCIENTOS CUATRO MILLONES QUINIENTOS NOVENTA Y OCHO MIL CUATROCIENTOS OCHENTA Y SEIS PESOS ($204.598.486) M/CTE**.

10.2. APORTE DE LA ENTIDAD ASOCIADA:

La Entidad deberá aportar como mínimo el valor de **OCHENTA Y SIETE MILLONES SEISCIENTOS OCHENTA Y CINCO MIL SESENTA Y CINCO PESOS MCTE** ($87.685.065,) MCTE en efectivo o en especie equivalentes al 30% del valor total del proyecto, los cuales deberán ser ejecutados en su totalidad.

.

11. FORMA DE DESEMBOLSO: Se realizará mediante tres (03) actas parciales de acuerdo con el avance de las actividades, previo visto bueno del supervisor, a la cuenta bancaria de destinación específica para la ejecución del presente convenio.

El Municipio desembolsará a la entidad sin ánimo de lucro el valor del aporte de acuerdo con las actividades efectivamente ejecutadas el avance y cumplimiento del programa, previa presentación de los informes de actividades desarrolladas durante el periodo a cancelar, en los formatos que para ello establezca el Municipio y de acuerdo con la relación de cantidades de beneficiarios efectivamente atendidos, mediante pagos parciales bajo mensualidad o fracción vencida.

PARÁGRAFO 1: Para cada pago deberá presentarse certificación de cumplimiento expedida por el Supervisor del convenio, para tal fin el Contratista deberá presentar informe de actividades (con soportes fotográfico, planillas de asistencia, evidencias y demás formatos exigidos) y constancia del pago de aportes a los sistemas de salud, pensión y riesgos laborales (planillas).

PARAGRAFO 2: De conformidad con lo previsto en los presupuesto los numerales 1.1, 1.2, 1.3 y 4.1, correspondientes a los perfiles profesionales requeridos para la ejecución del objeto contractual, el reconocimiento económico de dichos recursos humanos se efectuará de manera proporcional al tiempo efectivo de ejecución del contrato, en consideración a que su remuneración depende directamente de la duración de las actividades a desarrollar.

En consecuencia, el valor de estos ítems será objeto de prorrateo, tomando como base el valor diario establecido en las cotizaciones presentadas para cada perfil y el plazo de ejecución contractual comprendido entre la suscripción del acta de inicio y la fecha de terminación del contrato, sin exceder el 30 de diciembre de 2026.

12. ASPECTOS TRIBUTARIOS Y FINANCIEROS DEL CONVENIO: Aspectos relativos a la tributación y obligaciones financieras que se incluyan en el convenio.

IMPUESTO – CONTRIBUCIÓN O GASTO	**CARÁCTER**	**VALOR O PORCENTAJE**
Estampilla pro cultura	Municipal	1.5%
Estampilla pro adulto mayor	Municipal	2%
Estampilla pro deporte	Municipal	2%
Industria y comercio	Municipal	De acuerdo a la actividad económica

IMPUESTO – CONTRIBUCIÓN O GASTO	CARÁCTER	VALOR O PORCENTAJE
Estampilla pro cultura	Municipal	1.5%
Retención en la fuente	Nacional	De acuerdo a la actividad económica
Estapilla de la UTP	Municipal	1%
Rete ICA	Municipal	De acuerdo a la actividad económica
IVA	Nacional	19%
Estampilla Justicia Familiar	Municipal	2%

Nota: La carga impositiva varía dependiendo del tipo de contrato y su cuantía, lo cual deberá ser analizado por el área gestora del proceso contractual. Los porcentajes aplicados a los posibles oferentes, no solo depende del régimen al que pertenezca la empresa, fundación o entidad, sino a la actividad económica que desarrolle las mismas, es decir el operador debe pagar todo lo pertinente a los tributos que exige la Ley.

13. MODALIDAD DE SELECCIÓN:

Conforme a la naturaleza del objeto del convenio el proceso de selección será bajo la modalidad de **PROCESO COMPETITIVO – CONVENIO DE ASOCIACIÓN,** teniendo en cuenta que el Municipio de Pereira, a lo largo de su experiencia en la satisfacción de esta necesidad ha identificado que existe más de una Entidad sin Ánimo de Lucro que ofrece estos servicios, por lo que se ajustaría a lo establecido en el Art. 4 del Decreto 092 de 2017.

14. FUNDAMENTO JURÍDICO: El presente proceso se adelanta de acuerdo con la Constitución de Colombia – artículo 355, el Decreto 092 de 2017 y la Ley 80 de 1993 y las normas que la modifican y reglamentan conforme al artículo 4 del Decreto 092 de 2017.

15. PERFIL SOLICITADO PARA EL ASOCIADO:

15.1. CAPACIDAD JURÍDICA: Las ESAL en sus documentos constitutivos definen el área de interés de su acción, la cual está relacionada con la intención de los fundadores y de los donantes. La coincidencia entre el objeto de la ESAL y el

programa o actividad del plan de desarrollo es un elemento esencial para que esta sea adecuada para desarrollar tales propósitos.

15.2. IDONEIDAD: El Municipio de Pereira busca asociarse con una entidad pública cuyo objeto social guarde relación directa con el objeto del presente proceso que le otorgue capacidad jurídica para su celebración y correcta ejecución.

Requisito que será acreditado mediante la presentación del certificado de existencia y representación o documento paralelo expedido por la Cámara de comercio del domicilio de ésta o por la entidad que haga sus veces con fecha de expedición no mayor a 30 días calendario.

El artículo 355 de la Constitución Política y el Decreto 092 de 2017 exigen que la entidad sin ánimo de lucro que contrate con las Entidades Estatales en desarrollo de las normas citadas sea de reconocida idoneidad. La idoneidad consiste en la cualidad de ser adecuado o apropiado para cumplir un fin y esta tiene que ser reconocida. Es decir, la Constitución Política sólo autoriza a celebrar este tipo de contratos con entidades que cuenten con un reconocimiento público manifiesto. El artículo 3 del Decreto 092 de 2017 señala la necesidad de que el objeto estatutario de la ESAL contenga el objeto del Proceso de Contratación y por tanto con el programa o actividad establecida en el plan de desarrollo. La Entidad Estatal debe tener en cuenta los atributos de la ESAL para hacer una valoración sobre su reconocida idoneidad.

15.3. EXPERIENCIA: El Municipio de Pereira, requiere asociarse con una entidad sin ánimo de lucro de reconocida idoneidad que acredite experiencia exitosa, relacionada con promoción turística y relacionada con el objeto del convenio.

Aportando un máximo de (03) certificaciones de experiencias satisfactorias en promoción turística cuya sumatoria sea en cuantía igual o superior al 100% del presupuesto oficial.

Dicha experiencia se acreditará con contratos celebrados con entidades públicas o privadas donde conste al menos:

- Nombre de la entidad contratante
- Nombre del supervisor o persona responsable del proceso
- Objeto
- Plazo
- Valor
- Fecha inicio y fecha fin
- Certificación de cumplimiento del objeto contractual de manera satisfactoria

16. DOCUMENTOS REQUERIDOS:

16.1. RÉGIMEN ESPECIAL Calificación de Régimen especial ESAL art 356-2 estatuto tributario. RUT.

16.2. HOJA DE VIDA DE LA FUNCIÓN PÚBLICA: Debidamente diligenciada, actualizada y firmada.

16.3. CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACIÓN LEGAL.

16.4. ESTATUTOS DE LA ESAL.

16.5. ESTADOS FINANCIEROS (actualizados a último corte). Estados financieros auditados por un contador público independiente o revisor fiscal y disponibles para sus grupos de interés a 31 de diciembre de 2025.

16.6. CÉDULA Y CERTIFICADO DE AUTORIZACIÓN PARA CONTRATAR DEL REPRESENTANTE LEGAL.

16.7. PAGO DE APORTES A LA SGSS: Encontrarse al día en los pagos del sistema integral de la seguridad social.

Certificación de pago de aportes a la seguridad social y aportes parafiscales, planilla de pago, copia de la cédula de contador o revisor fiscal, tarjeta profesional y certificado de antecedentes disciplinarios.

16.8. CAPACIDAD TÉCNICA, ADMINISTRATIVA Y ORGANIZACIONAL DEL ASOCIADO: La ESAL deberá contar con estructura organizacional necesaria para cumplir con la meta del Plan de Desarrollo para la prestación de los programas promoción turística.

La estructura organizacional muestra la madurez de la organización en sus procedimientos, el manejo de la información y en general su gobierno corporativo. Por lo anterior, se requiere como mínimo que la ESAL acredite la siguiente estructura organizacional:

Deberá tener un órgano de administración activo tales como junta directiva, comités directivos u otro órgano independiente que supervise las actividades de los administradores y de lineamientos sobre la dirección de la entidad privada sin ánimo de lucro.

16.9 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL MÍNIMA REQUERIDA:

1. JUNTA DIRECTIVA
2. PRESIDENTE
3. 12 DIRECTOR EJECUTIVO
4. 13 SECRETARIO

16.10. ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA REQUERIDA:

La ESAL deberá contar con estructura organizacional necesaria para cumplir con la meta del Plan de Desarrollo

La estructura organizacional muestra la madurez de la organización en sus procedimientos, el manejo de la información y en general su gobierno corporativo.

Por lo anterior, se requiere como mínimo que la ESAL acredite la siguiente estructura organizacional:

a) Deberá tener un órgano de administración activo tales como junta directiva, comités directivos u otro órgano independiente que supervise las actividades de los administradores y de lineamientos sobre la dirección de la entidad privada sin ánimo de lucro.

b) Estados financieros auditados por un contador público independiente o revisor fiscal y disponibles

16.11. REPUTACIÓN DEL ASOCIADO:

Según el decreto 092 del 2017 debe demostrar que la Entidad sin Ánimo de lucro posee reputación y es idónea para la celebración del presente convenio de asociación por lo cual el proponente deberá demostrar por medio reseña histórica, misión, visión, objetivos, listado de clientes (mínimo 20) con nombre, teléfono, correo electrónico. (El listado de clientes pueden ser estudiantes y organizaciones privadas o públicas que son o que han sido clientes de la ESAL; en caso de que sean organizaciones el listado deberá contener la información de área con la que se contrajo el servicio, datos del personal de contacto entre otros)

El Municipio en la evaluación de propuestas realizará evaluación de reputación de la entidad por medio de 20 encuestas según parámetros de decreto 092 del 2017, la cual deberá tener una calificación promedio mayor o igual a 23 puntos.

16.12. VERIFICACIÓN DE ANTECEDENTES DEL ASOCIADO Y SU REPRESENTANTE LEGAL.

El Municipio de Pereira, debe de revisar antecedentes Judiciales, Fiscales, Disciplinarios, del Representante legal, con el fin de demostrar que no existe ninguna imposibilidad o inhabilidad para contratar, lo que es acorde con las normas de contratación; para lo cual el proponente deberá anexar los siguientes documentos:

1. Antecedentes Judiciales.
2. Antecedentes Fiscales (Del representante legal y de la ESAL).
3. Antecedentes Disciplinarios (Del representante legal y de la ESAL).
4. Antecedentes sobre medidas correctivas
5. Antecedentes REDAM deudores alimentarios

16.13. REGISTRO DE LA ENTIDAD SIN ÁNIMO DE LUCRO EN LA PLATAFORMA SECOP II.

El proponente debe tener inscripción en la plataforma SECOP II la nueva versión del SECOP (Sistema Electrónico de Contratación Pública). En cumplimiento al artículo 9 del decreto 092 de 2017 “Registro de entidades privadas sin ánimo de lucro en el SECOP. Las entidades privadas sin ánimo de lucro que contraten con las Entidades Estatales en desarrollo del artículo 355 de la Constitución Política y el presente decreto deberán estar registradas en el SECOP, el cual será el medio para acreditar los indicadores de idoneidad, experiencia, eficacia, eficiencia, economía y de manejo del Riesgo definidos por las Entidades Estatales”

16.14. CERTIFICADO DE PERSONAS POLÍTICAMENTE EXPUESTAS:

Certificación suscrita por el representante legal de la ESAL en donde conste que ni él ni los miembros de la junta directiva se encuentran dentro del grupo de personas políticamente expuestas según la ley de contratación vigente.

16.15. INDICADORES DE LA EFICIENCIA DE LA ORGANIZACIÓN:

De igual forma, las Entidades Sin Ánimo de Lucro ESAL- son medidas por indicadores que permiten medir su eficiencia.

Estos indicadores intentan medir la capacidad de las entidades para conseguir sus objetivos esperados por medio de un mejor aprovechamiento de los medios empleados, sus cálculos se basan en comprar la producción real de bienes o servicios frente a los costos para su obtención.

Para obtener los datos financieros y con ello la elaboración del presente estudio financiero, se tomó la información financiera de los estados financieros, debidamente auditados y certificados de fundaciones de la región, dicha información se encuentra con corte a diciembre 31 de 2025.

Para establecer los indicadores del presente proceso se tomarán los correspondientes a los extremos inferior y superior de los indicadores de eficiencia técnica y eficiencia asignativa de la tabla anterior así:

(la Entidad Estatal dependiendo de la complejidad del objetivo del plan de desarrollo que se pretende cumplir, puede usar los siguientes indicadores u otros que le permitan comparar objetivamente a los proponentes: (a) Las entidades privadas sin ánimo de lucro no tienen como propósito generar utilidades. Los ingresos de las entidades privadas sin ánimo de lucro están destinados a cumplir su función social. La administración de la entidad privada sin ánimo de lucro debe mostrar eficiencia en el gasto para lo cual el siguiente indicador sobre la eficiencia en la administración de la totalidad de sus proyectos es útil:

$$\frac{\text{Gastos de implementación de los proyectos en el año 2025}}{\text{Total gastos de funcionamiento de la ESAL en el año 2025}}$$

Entre mayor sea este porcentaje, más recursos debe utilizar la entidad privada sin ánimo de lucro para satisfacer las necesidades de la comunidad y menos en su propia administración.

(b) En un primer momento, el crecimiento del sector sin ánimo de lucro está impulsado por el apoyo estatal, sin embargo, las empresas sociales que se integran en el mercado obtienen mejores resultados en sus objetivos,19 por ello, la Entidad Estatal puede valorar positivamente el hecho que la ESAL obtenga financiación privada, en este sentido, un indicador de la eficacia que incluya las contribuciones del sector privado es recomendable.

$$\frac{\text{Total gastos de funcionamiento de la ESAL en el año 2025}}{\text{Total de contribuciones del sector privado en el año 2025}}$$

El Municipio puede verificar estos indicadores a través de certificado emitido por el contador público o el revisor fiscal de la ESAL o de declaraciones tributarias, o de estados financieros o en caso de tenerlo el certificado del RUP.

Para obtener los datos financieros y con ello la elaboración del presente estudio

financiero, se tomó la información financiera de los estados financieros, debidamente auditados y certificados de entidades sin ánimo de lucro dicha información se encuentra con corte a diciembre 31 de 2025.

#	EMPRESA	EFICIENCIA	EFICACIA
1	CAMARA DE COMERCIO DE PEREIRA	1,04	17,44
2	COTELCO	0,99	1,36
3	ASOBARES	0,62	0,57
4	FENALCO	0,97	0,49
5	COMFAMILIAR RISARALDA	1,43	0,44
6	UCATOLICA	0,60	0,61
7	CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA	1,00	0,87
8	CAMARA DE COMERCIO DE MANIZALES	1,00	0,96
9	CAMARA DE COMERCIO DE MEDELLIN	1,00	0,99
10	CAMARA DE COMERCIO DE DOSQUEBRADAS	1,00	0,92
11	UNIVERSIDAD TECNOLOGICA DE PEREIRA	0,53	0,39
12	UNIVERSIDAD LIBRE DE PEREIRA	1,59	0,34
13	FUNDACION UNIVERSITARIA DEL AREA ANDINA	1,00	0,94
PROMEDIO		**0,98**	**2,02**
MEDIANA		**1,00**	**0,87**
DESVIACIÓN ESTANDAR		**0,30**	**4,64**
PRIMER CUARTIL		**0,97**	**0,49**
SEGUNDO CUARTIL		**1,00**	**0,87**
TERCER CUARTIL		**1,00**	**0,96**

Se tomaron como referencia los indicadores de 13 Entidades sin ánimo de lucros, de acuerdo con los estados financieros con el fin de realizar de manera objetiva la situación financiera y operativa de la ESAL.

Estos indicadores brindan información clave para determinar la eficiencia y eficacia, de esta forma se facilita un análisis comparativo y asegura que la muestra realizada tenga un sustento técnico.

En consecuencia, se toman como referencia del estudio relacionado de los indicadores de eficiencia y eficacia de la tabla anterior se toma en relación al promedio así:

Indicador propuesto: Eficiencia: ≥ 0,98

Indicador propuesto Eficacia: ≤ 2,02

16.16. FORMA DE EVALUAR LOS INDICADORES DE EFICIENCIA PARA PROPONENTES PLURALES:

Cuando se trate de Proponentes Plurales, los indicadores financieros solicitados en el punto anterior, se calcularán de la siguiente manera:

Capacidad técnica: Por La sumatoria del indicador de cada integrante del proponente plural, afectado por su porcentaje de participación. Si un solo integrante cumple, se tendrá en cuenta este indicador.

Capacidad Asignativa: Por la sumatoria del indicador de cada integrante del plural proponente. Si un solo integrante cumple, se tendrá en cuenta este indicador.

NOTA: Para la verificación de los indicadores, el proponente deberá presentar junto con la propuesta los Estados Financieros Comparados años 2024-2025, debidamente certificados y auditados por Contador Público Independiente, y revisor fiscal de la ESAL. Dichos Estados Financieros deberán estar ajustados a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). De igual forma deberán adjuntar la tarjeta profesional y certificado de la junta de contadores vigente para ambos profesionales.

16.17. ANEXOS OBLIGATORIOS: Por parte del proponente se deberá diligenciar los siguientes anexos:

Anexos:

Anexo 1- Talento humano mínimo requerido.

Anexo 2- Carta de Presentación de la Propuesta.
Anexo 3- Compromiso anticorrupción
Anexo 4- Aportes de la ESAL para cofinanciar el programa
Anexo 5- Modelo multas y sanciones
Anexo 6- Declaración juramentada de pagos de seguridad social y aportes
Anexo 7- Indicadores financieros
Anexo 8- Experiencia del proponente
Anexo 9- Ofrecimiento factores técnico
Anexo 10- Autorización para el tratamiento de datos personales
Anexo. 11- Formato personas políticamente expuestas

NOTA: Se aclara que la ESAL debe consignar su oferta económica en el ANEXO 6 OFERTA ECONÓMICA, de acuerdo con las indicaciones dadas por el Municipio, no obstante, los precios o valores unitarios, la desagregación de los ítems, descripción, cantidades y demás especificidades de los bienes o servicios ofertados, deben ser diligenciados en el Excel denominado ANEXO COMPLEMENTARIO DE LA OFERTA ECONÓMICA, por tanto, son documentos complementarios los cuales deben guardar coherencia y cohesión entre sí.

16.18. FACTORES DE CALIFICACIÓN NO SUBSANABLES:

Criterios para seleccionar la oferta más favorable.

CRITERIOS DE EVALUACIÓN Y PONDERACIÓN	PUNTOS
Factor de calidad 1: APORTE ESAL: Valoración de los recursos económicos propuestos. Al proponente que presente la oferta con mayor valor de cofinanciación en efectivo de acuerdo con lo siguientes rangos: - igual o superior al 30% del valor del convenio **30 puntos** - Entre el 20% y 29,99% **25 puntos** - Entre el 10% y 19,99% **20 puntos** - Entre el 5% y 9,99% **10 puntos** - Inferior al 5% **0 puntos**	30

Evidencia: certificado que cuente con los recursos	
Factor de calidad 2: ESAL que cuente con mayor número de prestadores turísticos adscritos a nivel nacional y departamental y mayor cantidad de contactos comerciales (clientes y proveedores de naturaleza jurídica del sector turismo) para garantizar el mayor relacionamiento comercial posible de acuerdo con los siguientes rangos: - Igual o superior a 150 afiliados **30 puntos** - Entre 100 y 149 afiliados **25 puntos** - Entre 99 y 50 afiliados 20 **puntos** - Entre 49 y 20 afiliados **10 puntos** - Entre 19 y 1 afiliados **5 puntos** **Evidencia:** certificados de afiliación	30
Factor de calidad 3: Eficiencia de la entidad sin ánimo de lucro: Quien presente mejor indicador de eficiencia y eficacia para el año 2025. **Evidencia:** Certificado firmado por Representante Legal y Contador en donde se evidencie el indicador de eficiencia y eficacia	20
Factor de calidad 4: Experiencia: Al proponente que presente experiencia adicional a la mínima habilitante en proyectos relacionados con: ● Promoción turística ● Fortalecimiento del sector turismo ● Marketing de destinos ● Programas con actores turísticos - 5 o mas contratos 20 puntos - 3 a 4 contratos 15 puntos - 1 a 2 contratos 10 puntos - Solo cumple el mínimo habilitante 5 puntos **Evidencia:** Certificados de ejecución o actas de liquidación de programas relacionados con fortalecimiento y promoción hotelera y turística, cuyo valor sea igual o mayor al 50% del valor del presupuesto asignado para la convocatoria.	20
TOTAL	100

16.19. CRITERIOS HABILITANTES

El proponente deberá anexar una carta de intención suscrita por cada uno de los profesionales y/o personal propuesto para la ejecución del contrato, en la cual manifiesten, bajo la gravedad de juramento, su disposición y compromiso de participar en la ejecución del objeto contractual en caso de resultar adjudicatario el

proponente.

La carta deberá contener como mínimo:

- Nombre completo e identificación del profesional o personal propuesto.
- Perfil o cargo a desempeñar dentro del contrato.
- Manifestación expresa de disponibilidad para ejecutar las actividades requeridas durante el plazo contractual.
- Declaración bajo la gravedad de juramento indicando que la información suministrada es veraz.
- Manifestación de que mantiene vínculo o acuerdo de intención con el proponente para participar en la ejecución del contrato.
- Firma del profesional o personal propuesto.

Con la presentación de la oferta, el proponente certifica que cuenta efectivamente con el personal relacionado y que este cumple con los requisitos exigidos en los estudios previos y documentos del proceso.

16.20. TOTALIZACIÓN PUNTAJES:

El comité evaluador designado por la entidad para la evaluación de las propuestas sumará los puntajes parciales obtenidos anteriormente, ordenando en forma descendente los puntajes totales obtenidos por los proponentes, el orden así descrito es el orden de elegibilidad por totalización de puntajes.

16.20.1 PROCEDIMIENTO Y EVALUACIÓN DE LAS PROPUESTAS:

El MUNICIPIO DE PEREIRA evaluará las Ofertas de los Proponentes que hayan acreditado los requisitos habilitantes de que trata la sección anterior. Las Ofertas deben presentarse en los Anexos establecidos en la presente Invitación Pública como el formato para presentación de la Oferta, la cual debe presentarse con la totalidad de los criterios habilitantes y las condiciones técnicas exigidas.

Para todos los efectos se seleccionará la propuesta que tenga el MAYOR PUNTAJE OBTENIDO, ESTABLECIENDO ORDEN DE ELEGIBILIDAD QUE SE AGOTARÁ HASTA LA CANTIDAD DE CUPOS.

Nota: Los interesados en participar del proceso deberán diligenciar su oferta económica de acuerdo a la invitación electrónica publicada por la Entidad Estatal en la plataforma transaccional SECOP II.

16.20.2. Número mínimo de proponentes:

El número mínimo de proponentes para no declarar desierto el proceso de contratación es de UNA (1) propuesta válida

17. CAUSALES PARA NO CONSIDERAR UNA ENTIDAD PRIVADA SIN ÁNIMO DE LUCRO.

17.1. No anexar los documentos denominados condiciones generales o que estos no sean subsanados dentro del término otorgado o cuando al momento de subsanar éste no lo haga conforme a los requisitos de los pliegos o adendas.

17.2. No anexar la propuesta técnica en las condiciones solicitadas.

17.3. No anexar los documentos denominados arriba descrito o no acreditar las condiciones señaladas, tanto de cumplimiento como de asignación de puntaje.

17.4. No hacer ningún ofrecimiento de aporte a la asociación.

17.5. Cuando haya inexactitud de la información suministrada por el proponente o en la contenida en los documentos anexos a la propuesta.

17.6. Cuando la encuesta de satisfacción da como resultado, menos del 80% de satisfacción.

17.7. Cuando el proponente se haya incurso en alguna de las causales de inhabilidad o incompatibilidad de las consignadas en la Ley.

17.8. Cuando las propuestas sean presentadas extemporáneamente, es decir por fuera de la fecha y hora establecidas en el cronograma de la convocatoria.

17.9. Cuando haya disolución o liquidación de la ESAL.

17.10. Cuando la propuesta supere el presupuesto oficial o los precios unitarios establecidos por el municipio en el estudio previo.

17.11. Cuando la propuesta esté incompleta, es decir que no contemple la cantidad y los ítems mínimos solicitados.

17.12. Cuando haya inexactitud de la información suministrada por el proponente o en la contenida en los documentos anexos a la propuesta que asignen puntaje.

17.13. Cuando la propuesta haya sido presentada por persona jurídica, que haya intervenido directa o indirectamente en los estudios o proyectos respectivos, o participado en la elaboración de las condiciones generales o términos de referencia.

17.14. Cuando el proponente al momento de subsanar la información que se

requiere acredite documentos o circunstancias nuevas que mejoren o adicionen la propuesta.

17.15. Cuando el proponente oferte un plazo superior al establecido por la entidad.

17.16. Cuando la propuesta sea efectuada por un proponente de estructura plural, la no presentación del documento de constitución de consorcio o unión temporal de forma simultánea con la oferta será causal de rechazo de esta última.

17.17. Cuando el objeto social o actividad mercantil del proponente no corresponda a lo requerido por la Administración, exigencia que aplica a cada uno de los integrantes de Consorcios, Uniones Temporales u otra forma de asociación, si hay lugar a ello.

17.18. Cuando la contrapartida de la Asociación sea inferior al 20%.

17.19 La oferta económica se rechazará por las siguientes razones:

17.19.1. Cuando no se presente el cuadro de la propuesta (Anexo excel).

17.19.2. Cuando se presente más de un cuadro de la propuesta (Anexo excel).

17.19.3. Cuando el cuadro de la propuesta (Anexo excel) no cumpla con las especificaciones técnicas o características, cantidades y en general, cuando la oferta económica no cumpla con las condiciones previstas en el cuadro de la propuesta (Anexo excel) y en las adendas que llegaren a expedirse.

17.19.4. Cuando el cuadro de la propuesta (Anexo excel) exceda el presupuesto oficial determinado por la Entidad u oferte precios unitarios superiores a los precios promedios unitarios determinados en el estudio previo.

17.19.4. Cuando el cuadro de la propuesta (Anexo excel) no sea suscrito por el representante legal y/o apoderado.

17.19.5. Cuando el cuadro de la propuesta (Anexo excel) sea suscrita por persona diferente al representante legal de la firma, sin adjuntar el poder conferido en debida forma.

18. CIERRE O ENTREGA DE PROPUESTAS

Cierre o entrega de propuestas de convocatoria: Las Propuestas se entregarán a través de la plataforma del SECOP II, en la fecha y hora señalada en el correspondiente cronograma y conforme a las características señaladas en la plataforma. La Secretaría no acepta y no se responsabiliza por los retrasos, extravíos u otros hechos desfavorables para el Proponente, cuando las Ofertas se envíen por correo, sean entregadas en otra Dependencia o a través del Archivo.

NOTA: Los requisitos serán verificados a cada una de las ESAL que presenten propuestas.

19. EVALUACIÓN DE LAS PROPUESTAS:

19.1. Comité Evaluador: Las Propuestas serán evaluadas por un Comité designado para tal efecto, quienes verificarán los requisitos de idoneidad y harán una valoración de los aportes económicos

El Comité Evaluador verificará el contenido de la documentación presentada en las Ofertas y conceptuará sobre su cumplimiento, otorgará el puntaje de acuerdo a la asignación designada que lo amerite, determinará posibles inexactitudes o errores y en caso de que se presentaren, se solicitará a los oferentes, la subsanación o aclaración necesaria, y en caso de continuar la inexactitud se procederá a rechazar la propuesta.

Dentro del término establecido en el cronograma, el comité evaluador designado por la entidad, realizará la verificación de las condiciones generales exigidas en las propuestas y procederá a la evaluación de las mismas, aplicando los criterios de evaluación ponderada establecidos en el acápite pertinente, como consecuencia de ello, determinando así un orden de elegibilidad y posterior a ello, se determinará la propuesta o las propuestas ganadoras (generando un documento de evaluación de las propuestas con orden de elegibilidad hasta agotar los cupos requeridos por el municipio).

En caso de que ninguno de los proponentes cumpla con las condiciones y requisitos establecidos en la convocatoria, el funcionario evaluador recomendará la declaratoria de desierto del proceso y se iniciará nuevamente el proceso de selección sí persiste la necesidad de la entidad.

Nota: Si en la capacidad instalada de la ESAL no cubre la totalidad del proyecto requerido en el proceso, se adjudicará proporcionalmente según la cantidad de ítems ofrecidos. Bajo este entendido eventualmente se podrá adjudicar a varias ESAL, teniendo en cuenta se hará hasta cumplir con el 100% del proyecto que requiere adelantar el MUNICIPIO.

19.2. Evaluación jurídica: Se le hará la revisión jurídica por parte de la SECRETARÍA DE DESARROLLO ECONOMICO Y COMPETITIVIDAD como sigue:

19.2.1. Las inhabilidades que fuere posible detectar dentro de la evaluación.

19.2.2. Que se anexen los documentos exigidos en la presente invitación de carácter jurídico.

19.2.3. Que no haya disolución o liquidación de la ESAL.

19.2.4. Que no se presenten dentro de la propuesta documentos que contengan tachaduras, borrones, enmendaduras que den lugar a diferentes interpretaciones o induzcan a error, siempre y cuando tales documentos aludan a factores de selección.

19.2.5. Que no se presenten causales definidas en la invitación como “causales de eliminación”.

20. TRASLADO DE LA EVALUACIÓN DE PROPUESTAS:

Una vez cerrado el proceso, el Comité Evaluador efectuará las revisiones, informes y actas respectivas, con base en el cronograma de la contratación, el informe de evaluación se publicará en el portal único de contratación por un lapso de un (1) día hábil, durante este plazo se podrán formular observaciones por medio de la plataforma SECOP II, y durante este término se subsanará si el del caso los requisitos que se consideran subsanables dentro del término de publicación al proceso.

21. CRITERIOS DE DESEMPATE:

Si se presenta un empate entre dos o más ofertas, se aplicará uno a uno los criterios o factores de desempate de forma sucesiva y excluyente establecidos en el artículo 35 de la ley 2069 de 2020, con el fin de dirimir de manera que una u otra queden ubicadas en el primer orden de elegibilidad, así:

21.1. Preferir la oferta de servicios nacionales frente a la oferta de servicios extranjeros. El proponente acreditará el origen de la totalidad de los bienes a proveer, sean de origen nacional, a través de certificado emitido por el fabricante.

21.2. Preferir la propuesta de la mujer cabeza de familia. Su acreditación se realizará en los términos del artículo 1 de la Ley 1232 de 2008, o la norma que lo modifique, aclare, adicione o sustituya, es decir, la condición de mujer cabeza de familia y la cesación de esta se adquirirá desde el momento en que ocurra el respectivo evento y se declare ante un notario. Esta declaración debe tener una

fecha de expedición no mayor a treinta (30) días calendarios anteriores a la fecha del cierre del proceso de selección.

Igualmente, se preferirá la propuesta de la mujer víctima de violencia intrafamiliar, la cual acreditará esta condición de conformidad con el artículo 21 de la Ley 1257 de 2008 o la norma que lo modifique, aclare, adicione o sustituya, esto es, cuando se profiera una medida de protección expedida por la autoridad competente. En virtud del artículo 16 de la Ley 1257 de 2008 o la norma que lo modifique, aclare, adicione o sustituya, la medida de protección la debe impartir el comisario de familia del lugar donde ocurrieron los hechos y a falta de éste del juez civil municipal o promiscuo municipal, o la autoridad indígena en los casos de violencia intrafamiliar en las comunidades de esta naturaleza.

En el caso de las personas jurídicas se preferirá a aquellas en las que participen mayoritariamente mujeres cabeza de familia y/o mujeres víctimas de violencia intrafamiliar, para lo cual el representante legal o el revisor fiscal, según corresponda, diligenciar el «Formato 2 – Participación mayoritaria de mujeres cabeza de familia y/o mujeres víctimas de violencia intrafamiliar (persona jurídica)», mediante el cual certifica, bajo la gravedad de juramento, que más del cincuenta por ciento (50 %) de la composición accionaria o cuota parte de la persona jurídica está constituida por mujeres cabeza de familia y/o mujeres víctimas de violencia intrafamiliar. Además, deberá acreditar la condición indicada de cada una de las mujeres que participen en la sociedad, aportando los documentos de cada una de ellas, de acuerdo con los dos incisos anteriores.

Finalmente, en el caso de los proponentes plurales, se preferirá la oferta cuando cada uno de los integrantes acredite alguna de las condiciones señaladas en los incisos anteriores de este numeral.

Debido a que para el otorgamiento de este criterio de desempate se entregan certificados que contienen datos sensibles, de acuerdo con el artículo 6 de la Ley 1581 de 2012 o la norma que lo modifique, aclare, adicione o sustituya, se requiere que el titular de la información, como es el caso de las mujeres víctimas de violencia intrafamiliar, diligencie el «Formato No 12 – Autorización para el tratamiento de datos personales» como requisito para el otorgamiento del criterio de desempate.

21.3. Preferir la propuesta presentada por el proponente que acredite en las condiciones establecidas en la ley que por lo menos el diez por ciento (10 %) de su nómina está en condición de discapacidad, de acuerdo con el artículo 24 de la Ley 361 de 1997 o la norma que lo modifique, aclare, adicione o sustituya, debidamente certificadas por la oficina de trabajo de la respectiva zona, que hayan sido contratados con por lo menos un (1) año de anterioridad a la fecha de cierre del presente proceso de selección o desde el momento de la constitución de la persona

jurídica cuando ésta es inferior a un (1) año y que manifieste adicionalmente que mantendrá dicho personal por un lapso igual al término de ejecución del contrato, para lo cual deberá diligenciar el «Formato 3 – Vinculación de personas en condición de discapacidad». Para aquellos eventos en los que el diez por ciento (10 %) de la nómina corresponda a un número cuyo primer dígito decimal sea 5, 6, 7, 8 o 9 deberá realizarse la aproximación decimal al número entero siguiente.

Si la oferta es presentada por un consorcio o una unión temporal, el integrante del proponente que acredite que el diez por ciento (10 %) de su nómina está en condición de discapacidad en los términos del presente numeral, debe tener una participación de por lo menos el veinticinco por ciento (25 %) en el consorcio o en la unión temporal y aportar mínimo el veinticinco por ciento (25 %) de la experiencia general habilitante.

El tiempo de vinculación en la planta referida de que trata este numeral se acreditará con el certificado de aportes a seguridad social del último año o del tiempo de su constitución cuando su conformación sea inferior a un (1) año, en el que se demuestren los pagos realizados por el empleador.

21.4. Preferir la propuesta presentada por el oferente que acredite la vinculación en mayor proporción de personas mayores que no sean beneficiarios de la pensión vejez, familiar o de sobrevivencia y que hayan cumplido el requisito de edad de pensión establecido en la ley. Para ello la persona natural, el representante legal de la persona jurídica o el revisor fiscal, según corresponda, diligenciará el «Formato 4– Vinculación de personas mayores y no beneficiarias de la pensión de vejez, familiar o sobrevivencia – (Empleador – proponente)», mediante la cual certificará bajo la gravedad de juramento las personas vinculadas en su nómina y el número de trabajadores que no son beneficiarios de la pensión de vejez, familiar o de sobrevivencia y que cumplieron el requisito de edad de pensión. Solo se tendrá en cuenta la vinculación de aquellas personas mayores que se encuentren en las condiciones descritas y que hayan estado vinculadas con una anterioridad igual o mayor a un (1) año contado a partir de la fecha del cierre del proceso. Para los casos de constitución inferior a un (1) año se tendrá en cuenta a aquellos que hayan estado vinculados desde el momento de la constitución de la persona jurídica.

El tiempo de vinculación en la planta referida de que trata el inciso anterior se acreditará con el certificado de aportes a seguridad social del último año o del tiempo de constitución de la persona jurídica en caso de que la constitución sea inferior a un (1) año, en el que se demuestren los pagos realizados por el empleador.

En el caso de los proponentes plurales, su representante legal diligenciará el «Formato 4– Vinculación de personas mayores y no beneficiaria de pensión de vejez, familiar o sobrevivencia – (Empleador – proponente)», mediante el cual certifique el número de trabajadores vinculados que siendo personas mayores no

beneficiarias de la pensión de vejez, familiar o de sobrevivencia y que cumplieron el requisito de edad de pensión establecido en la ley, de todos los integrantes del consorcio o de la unión temporal. Las personas enunciadas anteriormente podrán estar vinculadas a cualquiera de sus integrantes.

En cualquiera de los dos supuestos anteriores, para el otorgamiento del criterio de desempate, cada uno de los trabajadores que cumpla las condiciones previstas por la ley diligenciará el «Formato 4.A – Vinculación de personas mayores y no beneficiaria de pensión de vejez, familiar o sobrevivencia (Trabajador)», mediante el cual certifica bajo la gravedad de juramento que no es beneficiario de pensión de vejez, familiar o sobrevivencia y cumple la edad de pensión, además, se deberá allegar el documento de identificación del trabajador que lo firma.

La mayor proporción se definirá en relación con el número total de trabajadores vinculados en la planta de personal, por lo que se preferirá al oferente que acredite un porcentaje mayor. En el caso de proponentes plurales, la mayor proporción se definirá con la sumatoria de trabajadores vinculados en la planta de personal de cada uno de sus integrantes.

21.5. Preferir la propuesta presentada por el oferente que acredite, en las condiciones establecidas en la Ley 2069 de 2020, que por lo menos el diez por ciento (10 %) de su nómina pertenece a población indígena, negra, afrocolombiana, raizal, palenquera, Rrom o gitana, para lo cual, la persona natural, el representante legal o el revisor fiscal, según corresponda, diligenciar el «Formato 5 – Vinculación de población indígena, negra, afrocolombiana, raizal, palenquera, Rrom o gitanas» mediante el cual certifica las personas vinculadas a su nómina y el número de identificación y el nombre de las personas que pertenecen a la población indígena, negra, afrocolombiana, raizal, palenquera, Rrom o gitana. Solo se tendrá en cuenta la vinculación de aquellas personas que hayan estado vinculadas con una anterioridad igual o mayor a un (1) año contado a partir de la fecha del cierre del proceso. Para los casos de constitución inferior a un (1) año, se tendrá en cuenta a aquellos que hayan estado vinculados desde el momento de constitución de la persona jurídica.

El tiempo de vinculación en la planta referida de que trata el inciso anterior se acreditará con el certificado de aportes a seguridad social del último año o del tiempo de su constitución cuando su conformación es inferior a un (1) año, en el que se demuestren los pagos realizados por el empleador.

Además, deberá aportar la copia de la certificación expedida por el Ministerio del Interior en la cual acredite que el trabajador pertenece a la población indígena, negra, afrocolombiana, raizal, palenquera, Rrom o gitana en los términos del Decreto Ley 2893 de 2011, o la norma que lo modifique, sustituya o complemente.

En el caso de los proponentes plurales, su representante legal diligenciará el «Formato 5– Vinculación de población indígena, negra, afrocolombiana, raizal, palenquera, Rrom o gitanas», mediante el cual certifica que por lo menos el diez por ciento (10 %) del total de la nómina de sus integrantes pertenece a población indígena, negra, afrocolombiana, raizal, palenquera, Rrom o gitana. Este porcentaje se definirá de acuerdo con la sumatoria de la nómina de cada uno de los integrantes del proponente plural. Las personas enunciadas anteriormente podrán estar vinculadas a cualquiera de sus integrantes. En todo caso, deberá aportar la copia de la certificación expedida por el Ministerio del Interior en la cual acredite que el trabajador pertenece a la población indígena, negra, afrocolombiana, raizal, palenquera, Rrom o gitana en los términos del Decreto Ley 2893 de 2011, o la norma que lo modifique, sustituya o complemente.

Debido a que para el otorgamiento de este criterio de desempate se entregan certificados que contienen datos sensibles, de acuerdo con el artículo 6 de la Ley 1581 de 2012 o la norma que lo modifique, aclare, adicione o sustituya, se requiere que el titular de la información de estos, como es el caso de las personas que pertenece a la población indígena, negra, afrocolombiana, raizal, palenquera, Rrom o gitana, diligencien el «Formato No 12 - Autorización para el tratamiento de datos personales» como requisito para el otorgamiento del criterio de desempate.

21.6. Preferir la propuesta de personas naturales en proceso de reintegración o reincorporación para lo cual presentará copia de alguno de los siguientes documentos: i) la certificación en las desmovilizaciones colectivas que expida la Oficina del Alto Comisionado para la Paz, ii) el certificado que emita el Comité Operativo para la Dejación de las Armas respecto de las personas desmovilizadas de forma individual o iii) cualquier otro certificado que para el efecto determine la Ley. Además, se entregará copia del documento de identificación de la persona en proceso de reintegración o reincorporación.

En el caso de las personas jurídicas, el representante legal o el revisor fiscal, si están obligados a tenerlo, diligenciarán el «Formato 6- Participación mayoritaria de personas en proceso de reincorporación y/o reintegración (personas jurídicas)», por medio del cual certificarán bajo la gravedad de juramento que más del cincuenta por ciento (50 %) de la composición accionaria o cuotas partes de la persona jurídica está constituida por personas en proceso de reintegración o reincorporación. Además, deberá aportar alguno de los certificados del inciso anterior, junto con los documentos de identificación de cada una de las personas que está en proceso de reincorporación o reintegración y los documentos de identificación de cada una de las personas en proceso de reincorporación.

Tratándose de proponentes plurales, se preferirá la oferta cuando todos los integrantes sean personas en proceso de reincorporación, para lo cual se entregará

alguno de los certificados del inciso primero; o personas jurídicas donde más del cincuenta por ciento (50 %) de la composición accionaria o cuotas partes esté constituida por personas en proceso de reincorporación, para lo cual el representante legal, o el revisor fiscal, si están obligados a tenerlo, diligenciarán, bajo la gravedad del juramento, el «Formato 6- Participación mayoritaria de personas en proceso de reincorporación (personas jurídica integrante del proponente plural)» , junto con los documentos de identificación de cada una de las personas en proceso de reincorporación.

Debido a que para el otorgamiento de este criterio de desempate se entregan certificados que contienen datos sensibles, de acuerdo con el artículo 6 de la Ley 1581 de 2012 o la norma que lo modifique, aclare, adicione o sustituya, se requiere que el titular de la información, como son las personas en proceso de reincorporación o reintegración, diligencien el «Formato No 12 - Autorización para el tratamiento de datos personales» como requisito para el otorgamiento del criterio de desempate.

21.7. referir la oferta presentada por un proponente plural siempre que se cumplan las condiciones de los siguientes literales:

21.7.1. Esté conformado por al menos una madre cabeza de familia y/o una persona en proceso de reincorporación o reintegración, para lo cual se acreditarán estas condiciones de acuerdo con lo previsto en el inciso 1 del numeral 2 y/o el inciso 1 del numeral 6; o por una persona jurídica en la cual participe o participen mayoritariamente madres cabeza de familia y/o personas en proceso de reincorporación o reintegración, para lo cual el representante legal o el revisor fiscal, según corresponda, diligenciar el «Formato 7– Participación mayoritaria de mujeres cabeza de familia y/o personas en proceso de reincorporación o reintegración (personas jurídicas)», mediante el cual certifica, bajo la gravedad de juramento, que más del cincuenta por ciento (50 %) de la composición accionaria o cuota parte de la persona jurídica está constituida por madres cabeza de familia y/o personas en proceso de reincorporación y/o reintegración. Además, deberá acreditar la condición indicada de cada una de las personas que participen en la sociedad que sean mujeres cabeza de familia y/o personas en proceso de reincorporación y/o reintegración, aportando los documentos de cada uno de ellos, de acuerdo con lo previsto en este literal. Este integrante debe tener una participación de por lo menos el veinticinco por ciento (25 %) en el proponente plural.

21.7.2. El integrante del proponente plural debe aportar mínimo el veinticinco por ciento (25 %) de la experiencia general acreditada en la oferta. .

21.7.3. En relación con el integrante del literal a) ni la madre cabeza de familia o la persona en proceso de reincorporación o reintegración, ni la persona jurídica, ni sus accionistas socios o representantes legales podrán ser empleados, socios o

accionistas de otro de los integrantes del proponente plural, para lo cual el integrante de que trata el literal a) lo manifestará diligenciando el «Formato 7. Participación mayoritaria de mujeres cabeza de familia y/o personas en proceso de reincorporación y/o reintegración».

Debido a que para el otorgamiento de este criterio de desempate se entregan certificados que contienen datos sensibles, de acuerdo con el artículo 6 de la Ley 1581 de 2012, se requiere que el titular de la información, como es el caso de las personas en proceso de reincorporación y/o reintegración, diligencien el «Formato No 12- Autorización para el tratamiento de datos personales» como requisito para el otorgamiento del criterio de desempate.

21.8. Preferir la oferta presentada por una Mipyme, para lo cual se verificará en los términos del parágrafo del artículo 2.2.1.13.2.4 del Decreto 1074 de 2015. En este sentido, la acreditación del tamaño empresarial se efectuará diligenciando el «Formato 8– Acreditación Mipyme», mediante el cual se certifique, bajo la gravedad de juramento, que la Mipyme tiene el tamaño empresarial establecido de conformidad con la Ley 590 de 2000 y el Decreto 1074 de 2015, o las normas que lo modifiquen, sustituyan o complementen.

Asimismo, se preferirá la oferta presentada por una cooperativa o asociaciones mutuales para lo cual se aportará el certificado de existencia y representación legal expedido por la cámara de comercio o la autoridad respectiva. En el caso específico en que el empate se presente entre cooperativas o asociaciones mutuales que tengan el tamaño empresarial de grandes empresas junto con micro, pequeñas o medianas, se preferirá la oferta de las cooperativas o asociaciones mutuales que cumplan con los criterios de clasificación empresarial definidos por el Decreto 1074 de 2015 o la norma que lo modifique, aclare, adicione o sustituya, que sean micro, pequeñas o medianas.

Tratándose de proponentes plurales, se preferirá la oferta cuando cada uno de los integrantes acredite alguna de las condiciones señaladas en los incisos anteriores de este numeral. En el evento en que se presente empate entre proponentes plurales cuyos integrantes estén conformados únicamente por cooperativas y asociaciones mutuales que tengan la calidad de grandes empresas junto con otras en las que los integrantes tengan la calidad de micro, pequeñas o medianas, se preferirá la oferta de aquellos proponentes plurales en los cuáles al menos uno de sus integrantes sea una cooperativa o asociación mutual que cumpla con los criterios de clasificación empresarial definidos por el Decreto 1074 de 2015 o la norma que lo modifique, aclare, adicione o sustituya, que sean micro, pequeñas o medianas. .

21.9. Preferir la oferta presentada por el proponente plural constituido en su totalidad por micro y/o pequeñas empresas, cooperativas o asociaciones mutuales.

La condición de micro o pequeña empresa se verificará en los términos del parágrafo del artículo 2.2.1.13.2.4 del Decreto 1074 de 2015, esto es, la acreditación del tamaño empresarial se efectuará diligenciando el «Formato 8– Acreditación Mipyme», mediante el cual bajo la gravedad de juramento certifica la condición de micro o pequeña empresa de conformidad con la Ley 590 de 2000 y el Decreto 1074 de 2015, o las normas que lo modifiquen, sustituyan o complementen.

La condición de cooperativa o asociación mutual se acreditará con el certificado de existencia y representación legal expedido por la cámara de comercio o la autoridad respectiva. En el evento en que el empate se presente entre proponentes plurales cuyos integrantes estén conformados únicamente por cooperativas y asociaciones mutuales que tengan la calidad de grandes empresas junto con otras en las que los integrantes tengan la calidad de micro, pequeñas o medianas, se preferirá la oferta de aquellos proponentes plurales en los cuáles al menos uno de sus integrantes sea una cooperativa o asociación mutual que cumpla con los criterios de clasificación empresarial definidos por el Decreto 1074 de 2015 o la norma que lo modifique, aclare, adicione o sustituya, que sean micro, pequeñas o medianas.

21.10. Preferir al oferente persona natural o jurídica que acredite, de acuerdo con sus estados financieros o información contable con corte al 31 de diciembre del año anterior, que por lo menos el veinticinco por ciento (25 %) del total de sus pagos fueron realizados a Mipymes, cooperativas o asociaciones mutuales por concepto de proveeduría del oferente, efectuados durante el año anterior, para lo cual el proponente persona natural y contador público, o el representante legal de la persona jurídica y contador público, según corresponda, diligenciará el «Formato 10- Pagos realizados a Mipymes, cooperativas o asociaciones mutuales».

Igualmente, cuando la oferta es presentada por un proponente plural se preferirá a este siempre que: **(a)** esté conformado por al menos una Mipyme, cooperativa o asociación mutual que tenga una participación de por lo menos el veinticinco por ciento (25 %), para lo cual se presentará el documento de conformación del proponente plural y, además, ese integrante acredite la condición de Mipyme, cooperativa o asociación mutual en los términos del numeral 8; **(b)** la Mipyme, cooperativa o asociación mutual aporte mínimo el veinticinco por ciento (25 %) de la experiencia general acreditada en la oferta; y **(c)** ni la Mipyme, cooperativa o asociación mutual ni sus accionistas, socios o representantes legales sean empleados, socios o accionistas de los integrantes del proponente plural, para lo cual el integrante respectivo lo manifestará diligenciando el «Formato 8– Acreditación Mipyme».

En el evento en que el empate se presente entre proponentes plurales, que cumplan con los requisitos de los incisos anteriores, cuyos integrantes estén conformados únicamente por cooperativas y asociaciones mutuales que tengan la calidad de grandes empresas junto con otras en las que los integrantes tengan la calidad de

micro, pequeñas o medianas, se preferirá la oferta de aquellos proponentes plurales en los cuáles al menos uno de sus integrantes sea una cooperativa o asociación mutual que cumpla con los criterios de clasificación empresarial definidos por el Decreto 1074 de 2015, que sean micro, pequeñas o medianas.

21.11. Preferir las empresas reconocidas y establecidas como Sociedad de Beneficio e Interés Colectivo o Sociedad BIC, del segmento Mipymes, para lo cual se presentará el certificado de existencia y representación legal en el que conste el cumplimiento de los requisitos del artículo 2 de la Ley 1901 de 2018, o la norma que la modifique o la sustituya. Asimismo, acreditará la condición de Mipymes en los términos del numeral 8. «Formato No 11. Proponente plural constituido en su totalidad por micro y/o pequeñas empresas, cooperativas o asociaciones mutuales».

Tratándose de proponentes plurales, se preferirá la oferta cuando cada uno de los integrantes acredite las condiciones señaladas en los incisos anteriores de este numeral.

21.12. Utilizar un método aleatorio para seleccionar el oferente, método que deberá haber sido previsto previamente en los Documentos del Proceso.

Si el empate se mantiene, la adjudicación se realizará por sorteo a través de medios electrónicos como ejemplo se menciona la herramienta lista aleatoria de la página web www.random.org (link : https://www.random.org/lists/), la cual podrá ser la elegida por la entidad o otra que se encuentre habilitada y pública para este tipo de actividades, de presentarse empate y ser necesario acudir al método aleatorio la entidad publicará el link correspondiente que se utilizará mediante mensaje público. Para efectos de garantizar la transparencia en la aplicación de este criterio de desempate, este sorteo se realizará a través las plataformas virtuales como teams, zoom o meet, una vez realizada la conexión para la diligencia de sorteo, se proyectará la realización del mismo, donde se ingresarán los nombres de cada uno de los proponentes empatados se aplicará tres (3) veces la opción aleatorizar y quien resulte seleccionado en la tercera oportunidad será el ganador.

Si todos los proponentes empatados por razones ajenas a la entidad, no pueden conectarse a las plataformas virtuales como teams, zoom o meet, se verificará el sorteo con los que se conecten, que, en todo caso, serán mínimo dos. De esta diligencia se realizará acta y se publicará en la plataforma SECOP II.

Los factores de desempate serán aplicables en el caso de las cooperativas y asociaciones mutuales que cumplan con los criterios de clasificación empresarial, definidos por el Decreto 957 de 2019, priorizando aquellas que sean micro, pequeñas o medianas.

Para los criterios enunciados que involucren la vinculación de capital humano, el oferente deberá acreditar una antigüedad igual o mayor a un año. Para los casos de constitución inferior a un año se tendrá en cuenta a aquellos trabajadores que hayan estado vinculados desde el momento de constitución de la misma.

Para que los criterios de desempate antes relacionados puedan ser tenidos en cuenta por la Entidad, deberán presentarse conjuntamente con la propuesta y no serán susceptibles de subsanación en virtud de constituir criterios de evaluación.

Nota 1. La omisión de la información requerida para aplicar los criterios de desempate no será subsanable, en todo caso, la no presentación de la información requerida no restringe la participación del proponente, ni es causal de rechazo de la propuesta.

22. CAUSALES DE RECHAZO DE LAS PROPUESTAS Y DE DECLARATORIA DE DESIERTA:

Serán motivo para no tener en cuenta las propuestas, la ocurrencia de cualquiera de los siguientes eventos:

a) No cumplir con los requisitos habilitantes o que estos no sean subsanados dentro del término otorgado o cuando al momento de subsanar éste no lo haga conforme a los requisitos contenidos en los documentos del proceso de selección.
b) Cuando el oferente o su representante legal se encuentre incurso en alguna de las causales de inhabilidad o incompatibilidad establecida en la Ley 80 de 1993, así como en las demás disposiciones legales vigentes.
c) Cuando la propuesta no haya sido presentada en los términos y forma establecidos en la plataforma SECOP II al momento del cierre del proceso.
d) Cuando la propuesta sea presentada por personas jurídicamente incapaces para obligarse, o que no cumplan todas las calidades y condiciones de participación en el presente pliego de condiciones.
e) Cuando para este mismo proceso se presenten varias propuestas por el mismo proponente, por sí o por interpuesta persona, o cuando la misma persona forme parte de dos o más consorcios, promesas de sociedad futura o uniones temporales.
f) Cuando el oferente incumpla con alguno de los requisitos y documentos exigidos, y que no sean susceptibles de subsanar.
g) Cuando la propuesta se presente con condicionamientos para su adjudicación, o parcialmente.
h) Cuando la propuesta supere el valor del presupuesto oficial.
i) Cuando la propuesta económica no se presente en el término y forma establecidos en SECOP II, en la invitación pública y sus anexos.

j) Cuando una vez requerido por el Municipio de Pereira, el oferente no allegue los documentos, las aclaraciones y/o explicaciones solicitadas dentro del término de traslado del informe de evaluación; cuando no cumpla con lo solicitado en dicho requerimiento; impidiendo la verificación de requisitos o la evaluación precisa de la propuesta.
k) Cuando haya disolución o liquidación de la ESAL.
l) Cuando la propuesta supere el valor estimado o el presupuesto oficial o los precios unitarios promedio establecidos en el estudio previo y sus anexos.
m) Cuando la propuesta se encuentre incompleta o adicionada, es decir que no oferte la cantidad y los ítems solicitados.
n) Cuando haya inexactitud de la información suministrada por el proponente o en la contenida en los documentos anexos a la propuesta que sean habilitantes.
o) Cuando el proponente al momento de subsanar la información que se requiere, acredite documentos o circunstancias ocurridas con posterioridad al cierre que mejoren o adicionen la propuesta.
p) Cuando la propuesta sea presentada por persona natural o jurídica, que haya intervenido directa o indirectamente en los estudios previos o proyectos respectivos.
q) Cuando la oferta sea suscrita por persona diferente al proponente o su representante legal, o que quien lo haga no adjunte el poder conferido en debida forma.
r) Que el Proponente aporte información inexacta sobre la cual pueda existir una posible falsedad o induzca en error a la entidad.
s) Cuando el proponente plural presente su oferta desde la cuenta o usuario de uno de los integrantes de dicho proponente plural y no desde la cuenta conjunta creada para el proponente plural en la plataforma SECOP II.
t) Ceder o modificar durante la etapa pre-contractual los porcentajes de participación de los integrantes del Consorcio o Uniones Temporales y su integración, ya que esta actuación afecta directamente con la evaluación y calificación de la experiencia.
u) Las propuestas en las que el proponente singular sea miembro directivo de una persona jurídica que presenta propuesta de manera individual o como integrante de un proponente plural.

23. DECLARATORIA DE DESIERTA

De conformidad con lo establecido en el Decreto 1082 de 2015, el Municipio de Pereira podrá declarar desierto el proceso contractual por motivos que impidan la escogencia objetiva. En caso de declararse desierto el proceso se podrá aplicar lo establecido en el artículo 2.2.1.2.1.2.22 del Decreto 1082 de 2015.

24. ANÁLISIS DE RIESGO Y FORMA DE MITIGARLO:

Para el efecto, se hace la estimación, tipificación y asignación de los riesgos que pueden afectar la ejecución del contrato.

MATRIZ DE RIESGO.

N°	Clase	Fuente	Etapa	Descripción del riesgo (Qué puede pasar y cómo puede ocurrir)	Consecuencia de la ocurrencia del evento	Tipo	Impacto	Probabilidad	Valoración del riego	¿A quién se le asigna?	Tratamiento / Control a ser implementados	impacto después del tratamiento				¿Afecta equilibrio económico?	Responsable del tratamiento	Fecha estimada en que se inicia el tratamiento	Fecha estimada en que se completa el tratamiento	Monitoreo Periodicidad	
												Probabilidad	Impacto tratamiento	Valoración del riesgo	Categoría					Cómo se realiza el monitoreo	Periodicidad ¿Cuándo?
1	Específico	Interno	Ejecución	Incumplimiento total o parcial de las obligaciones del convenio por parte del aliado ejecutor	Retrasos en la ejecución, incumplimiento del objeto, afectación del posicionamiento de Pereira como destino turístico y posibles sanciones	Operacional	5	4	20	Contratista	Definir obligaciones claras, cronograma detallado, supervisión técnica permanente, informes periódicos y control de entregables	2	5	10	Moderado	Si	Supervisor del convenio	Suscripción del convenio	Terminación del convenio	Seguimiento a informes, actas y entregables	Mensual
2	Específico	Interno	Ejecución	No ejecución o baja efectividad de las actividades BTL y eventos de promoción experiencial	Bajo impacto en la promoción del destino, baja afluencia de público objetivo y débil posicionamiento	Operacional	4	4	16	Contratista	Planeación detallada de actividades, selección adecuada de proveedores, verificación logística, indicadores de desempeño y evaluación de resultados	2	4	8	Moderado	Si	Coordinador de promoción	Inicio ejecución Fase 2	Terminación del convenio	Informes de avance e indicadores de cobertura y participación	Quincenal

3	Específico	Interno	Ejecución	Deficiente ejecución del programa de fortalecimiento y transferencia de conocimiento a prestadores turísticos	Bajas capacidades de los prestadores, escasa apropiación del conocimiento y afectación en la calidad del servicio turístico	Operacional	4	3	12	Contratista	Diseño metodológico adecuado, selección transparente de beneficiarios, instructores idóneos, seguimiento a asistencia y evaluación de aprendizaje	2	4	8	Moderado	Sí	Coordinador de formación	Inicio ejecución Fase 2	Terminación del convenio	Listas de asistencia, encuestas, evaluaciones y reportes	Mensual
4	General	Externo	Ejecución	Baja participación o asistencia del público objetivo en eventos y activaciones	Menor visibilidad de Pereira como destino turístico y reducción del impacto esperado	Social	4	3	12	Compartido	Estrategias de difusión efectivas, alianzas con actores locales y nacionales, segmentación del público objetivo	2	3	6	Moderado	Sí	Coordinador de promoción	Inicio ejecución Fase 2	Terminación del convenio	Indicadores de asistencia y alcance	Quincenal
5	General	Externo	Ejecución	Riesgos de orden público, emergencias o fuerza mayor que afecten actividades	Cancelación o suspensión de eventos, pérdidas económicas y afectación de la imagen del proyecto	Externo	5	2	10	Compartido	Análisis de contexto, planes de contingencia, seguros, reprogramación de actividades	1	5	5	Bajo	No	Supervisor del convenio	Suscripción del convenio	Terminación del convenio	Seguimiento a alertas y reportes de autoridades	Permanente
6	General	Interno	Ejecución	Retrasos en los desembolsos por parte de la entidad	Afectación del flujo de caja del proyecto y retrasos en la ejecución de actividades	Financiero	4	2	8	Entidad	Planeación presupuestal, programación de pagos y seguimiento al PAC	1	4	4	Bajo	No	Secretaría de Hacienda	Planeación del convenio	Terminación del convenio	Reporte financiero y seguimiento a PAC	Mensual

7	Específico	Interno	Ejecución	Problemas en la coordinación técnica y administrativa del proyecto	Desarticulación de actividades, duplicidad de esfuerzos y retrasos en el cumplimiento de metas	Operacional	3	3	9	Compartido	Definición clara de roles, comunicación permanente, comités de seguimiento y control administrativo	1	3	3	Bajo	No	Supervisor del convenio	Suscripción del convenio	Terminación del convenio	Actas de reuniones y reportes de avance	Mensual
8	Específico	Interno	Ejecución	Incumplimiento en la entrega de informes, soportes y productos pactados	Riesgo de sanciones, hallazgos en auditorías y falta de trazabilidad del proyecto	Operacional	4	2	8	Contratista	Definir formatos y plazos de entrega, validación de soportes, revisión por parte del supervisor	1	4	4	Bajo	Sí	Supervisor del convenio	Inicio ejecución Fase 2	Terminación del convenio	Verificación de entregables e informes	Mensual

25. MECANISMOS DE COBERTURA:

Corresponde al Supervisor vigilar la correcta ejecución y cumplimiento de las actividades descritas en la propuesta del cooperante que hacen parte integral del presente convenio.

El Municipio de Pereira exigirá o no a la entidad, constituir a su cargo y en favor de EL MUNICIPIO, las garantías que se fijan a continuación en cumplimiento de lo dispuesto en el artículo 14 de la ley 80 y en la sección 3ª del decreto 1082 de 2015.

AMPAROS	% DEL AMPARO
De cumplimiento	Por cuantía equivalente al veinte por ciento (20%) del valor total del convenio, con vigencia igual al mismo y seis (6) meses más. a partir de la suscripción de acta de inicio.
De salarios, prestaciones sociales e indemnizaciones laborales	Por cuantía equivalente al diez por ciento (10%) del valor total del convenio y sus adiciones si a ello hubiere lugar, con vigencia igual a este convenio y tres (3) años más.
Calidad del Servicio	Por el VEINTE POR CIENTO (20%) del valor del contrato, (este porcentaje puede variar respetando éste mínimo), por el término del mismo y ocho meses más.
Responsabilidad Civil Extracontractual	Se requiere la protección de eventuales reclamaciones de derivadas la responsabilidad extracontractual que surja las actuaciones, hechos u omisiones del contratista. Doscientos (200) SMMLV. La vigencia de esta garantía deberá ser igual al período de ejecución del contrato.

26. SUFICIENCIA DE LAS GARANTÍAS:

LA ESAL, debe mantener durante la vigencia del convenio, la suficiencia de las garantías otorgadas.

En consecuencia, en el evento en que el plazo de ejecución del convenio y/o su valor se amplíen o aumente, respectivamente, LA ESAL, deberá proceder a ampliar la vigencia de las garantías y/o el valor amparado de las mismas, según sea el caso, como condición previa y necesaria para el pago de las facturas pendientes de pago. De igual modo, LA ESAL, deberá reponer las garantías cuando su valor se afecte por razón de la ocurrencia de los siniestros amparados.

En el caso de los amparos cuya vigencia debe prolongarse con posterioridad al vencimiento del plazo de ejecución del convenio y/o de recibo del informe final, el valor amparado también debe reponerse cuando el mismo se afecte por la ocurrencia de los riesgos asegurados con posterioridad a tales fechas.

El pago de todas las primas y demás gastos que generen la constitución, el mantenimiento y el restablecimiento inmediato del monto de las garantías, será de cargo exclusivo de LA ESAL.

Para efectos de la vigencia de la póliza exigida en la presente cláusula su término se contará a partir de la firma del acta de iniciación de actividades.

Las Cauciones deberán construirse a favor del Municipio de Pereira.
Si LA ESAL se negare a constituir las garantías, el Municipio dará por terminado el contrato en el estado en que se encuentre, sin que por este hecho deba reconocer indemnización alguna.

27. MULTAS: En caso de mora en el cumplimiento del plan y/o en caso de mora en el cumplimiento de las demás obligaciones a cargo de la ESAL, la entidad le impondrá una multa equivalente al 1% del valor total del convenio de asociación por cada semana de mora. En ningún caso el monto de las multas impuestas a la ESAL podrá superar el diez (10%) del valor del convenio de asociación.

28. SUPERVISIÓN:

El Municipio de Pereira y la Entidad Asociada (ESAL), vigilarán la ejecución del presente mediante la designación de un Supervisor, el cual realizará labores de vigilancia, orientación, control, evaluar el cumplimiento del objeto y avance de las metas a ejecutar descritas en este documento como en la propuesta del asociado que hace parte integral del convenio, quien garantizará el cumplimiento del objeto y el alcance del mismo en la evaluación del informe de ejecución presentado por el cooperante y lo refrendará autorizando su desembolso, sujeto a las normas establecidas para tal efecto.

29. LUGAR DE EJECUCIÓN:

El presente convenio de asociación se ejecutará en Pereira Revisado y aprobado con la supervisión.

30. SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS

Las partes podrán buscar solucionar en forma ágil y directa las diferencias y discrepancias surgidas de la actividad contractual, mediante la conciliación, transacción o los mecanismos que las partes acuerden, según los procedimientos establecidos por la ley.

31. ARREGLO DIRECTO

Las partes acuerdan que, en el evento en que surjan diferencias entre ellas, por razón o con ocasión de la celebración, ejecución o liquidación del presente contrato, las mismas podrán buscar mecanismos de arreglo directo, para lo cual dispondrán de un término de treinta (30) días hábiles contados a partir de la fecha en que cualquiera de ellas manifieste por escrito su inconformidad a la otra. Dicho término podrá ser prorrogado por mutuo acuerdo.

32. PERFECCIONAMIENTO: El convenio se perfecciona con la suscripción del mismo por las partes y se tenga el registro presupuestal.

33. LIQUIDACIÓN DEL CONTRATO: Al producirse cualquiera de las causas de terminación del contrato, se procederá a su liquidación en un plazo máximo de cuatro (4) meses, contados a partir de la ocurrencia del hecho o acto que genera la terminación. La liquidación por mutuo acuerdo se hará por acta firmada por las partes, en la cual deben constar los ajustes, revisiones y reconocimientos a que haya lugar y los acuerdos, transacciones y conciliaciones que alcancen las partes para poner fin a las posibles divergencias presentadas y poder declararse a paz y salvo.

Elaboro: Manuela Ospina / Abogada Contratista SDEYC