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

ESTUDIO PREVIO – JUSTIFICACIÓN PARA CONVENIO DE ASOCIACIÓN COMPETITIVO.

Mediante el presente escrito, esta dependencia realiza **ESTUDIO PREVIO** elaborado de acuerdo con los postulados señalados por el artículo 355 de la Constitución Política, desarrollado por el artículo 96 de la Ley 489 de 1998, el Decreto 092 de 2017 y demás normas complementarias.

A continuación, se sustenta la necesidad de celebrar un convenio de asociación **COMPETITIVO,** para ejecutar un programa de interés público que consistente en **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** para lo cual se procede a realizar el siguiente Estudio Previo.

De conformidad con lo previsto en el artículo 355 de la Constitución Política, el Decreto 092 de 2017 artículos 5, 6, 7 y 8, la Ley 489 1998 artículo 96 y demás normas reglamentarias, toda obligación contractual en la que haga parte una entidad estatal debe estar precedida de un estudio donde se materialice la necesidad, conveniencia y oportunidad de la contratación y las apropiaciones presupuestales correspondientes.

1. DESCRIPCIÓN DE LA NECESIDAD:

El turismo se ha consolidado en los últimos años como uno de los sectores estratégicos para el desarrollo económico y social de los territorios, particularmente en regiones con alto potencial natural, cultural y paisajístico como el departamento de Risaralda y su capital, Pereira. La ciudad, ubicada en el corazón del Eje Cafetero colombiano, cuenta con una posición geográfica privilegiada, una importante conectividad aérea y una amplia diversidad de atractivos naturales, culturales y gastronómicos que la proyectan como un destino turístico competitivo a nivel nacional e internacional.

Durante la última década, el turismo en Pereira ha presentado un crecimiento sostenido que evidencia el interés creciente de visitantes nacionales e internacionales por la región. En 2024, la ciudad registró un incremento cercano al 15 % en la actividad turística, consolidándose como uno de los destinos emergentes más relevantes del país. Ese mismo año, el Aeropuerto Internacional Matecaña movilizó más de 2,8 millones de pasajeros, reflejando el fortalecimiento de la

conectividad aérea y el posicionamiento de Pereira como puerta de entrada al Eje Cafetero.

Así mismo, el departamento de Risaralda movilizó más de 2,6 millones de pasajeros por vía aérea en 2024, con un crecimiento del 25,2 % respecto al año anterior, lo que evidencia el dinamismo del sector turístico y su impacto en la economía regional. Del total de pasajeros que se movilizan en el Eje Cafetero, el 77,1 % lo hace a través del Aeropuerto Internacional Matecaña, consolidando a Pereira como el principal nodo de ingreso turístico de la región.

En paralelo, el ecosistema empresarial turístico ha presentado una expansión significativa. En los últimos tres años, el número de prestadores de servicios turísticos registrados en Pereira pasó de 628 a 1.289 empresas, lo que representa un crecimiento cercano al 48,7 %, reflejando el aumento de la oferta turística y el interés del sector privado en participar en el desarrollo del turismo regional.

Este crecimiento se sustenta también en la diversidad de atractivos turísticos del municipio, entre los que se destacan espacios emblemáticos como el Bioparque Ukumari, uno de los más importantes del país; el Viaducto César Gaviria Trujillo, referente de infraestructura y atractivo urbano; así como museos, plazas culturales, experiencias cafeteras, haciendas tradicionales y rutas naturales en las zonas rurales del municipio y sus alrededores. Estos elementos conforman una oferta turística integral que combina naturaleza, cultura, gastronomía, turismo de negocios y experiencias asociadas al Paisaje Cultural Cafetero.

Adicionalmente, Pereira ha fortalecido su posicionamiento en segmentos estratégicos como el turismo de negocios y eventos, registrando un crecimiento del 22 % en turismo MICE (reuniones, incentivos, congresos y exhibiciones) y proyectándose como sede de importantes encuentros internacionales, lo que amplía las oportunidades de promoción del destino y la articulación con otros mercados turísticos.

No obstante, pese a este crecimiento, persisten retos asociados al posicionamiento competitivo del destino frente a otras ciudades del país, la consolidación de una marca territorial fuerte, la promoción estratégica en mercados prioritarios y la generación de oportunidades comerciales para los prestadores de servicios turísticos locales. Igualmente, se identifica la necesidad de fortalecer los mecanismos de promoción experiencial del destino y consolidar estrategias de marketing territorial que permitan visibilizar de manera efectiva la riqueza cultural, natural y gastronómica de Pereira.

Durante el año 2025, se desarrollaron acciones de promoción turística de Pereira que generaron impactos positivos en visibilidad, posicionamiento, articulación

institucional y dinamización del destino, consolidando esta estrategia como fundamental para el desarrollo del sector.

En primer lugar, se ha evidenciado un impacto en la visibilidad y reconocimiento del destino, a través de la participación en escenarios estratégicos, material promocional, activaciones y difusión de la oferta turística. Estas acciones permitieron posicionar a Pereira como un destino atractivo, diverso y competitivo.

En segundo lugar, se identifica un impacto en la promoción efectiva de la oferta turística, destacando la difusión de productos turísticos (naturaleza, café, cultura, eventos), el uso de herramientas digitales y la presentación estructurada del destino ante públicos especializados, lo cual contribuye a mejorar la percepción del destino y facilitar su comercialización.

En tercer lugar, se resalta un impacto en el relacionamiento y articulación, evidenciado en la interacción con actores del sector turístico, la generación de contactos estratégicos y la participación conjunta entre el sector público y privado, fortaleciendo la gobernanza turística y la construcción de alianzas. Así mismo, se observa un impacto en la proyección comercial, ya que las acciones de promoción permiten abrir oportunidades de negocio, atraer potenciales compradores del destino y facilitar futuras negociaciones. Interacción con actores del sector turístico. Adicionalmente, se evidencia un impacto en la consolidación de la marca ciudad Pereira lo Tiene, logrando coherencia en la comunicación del destino y fortaleciendo su identidad turística. La marca se creó precisamente para promocionar a Pereira como destino turístico, comercial y de inversión, resaltando sus atributos culturales, gastronómicos y naturales, lo que ha permitido mayor reconocimiento en escenarios nacionales e internacionales, incremento del turismo y la conectividad, generación de empleo, fortalecimiento del sector empresarial y la realización de eventos de alto impacto.
A partir de los impactos identificados, se concluye que es fundamental continuar con la implementación de acciones de promoción turística, dado que el posicionamiento del destino requiere continuidad, permite mantener la competitividad frente a otras ciudades, facilita la generación constante de oportunidades comerciales, fortalece la articulación del sector, consolida la marca territorial, permite adaptar la oferta a nuevas tendencias del mercado e impacta directamente la economía local.

La marca se creó precisamente para promocionar a Pereira como destino turístico, comercial y de inversión, resaltando sus atributos culturales, gastronómicos y naturales. Esto ha permitido:

1. Mayor reconocimiento de Pereira en escenarios nacionales e internacionales.
2. generación de ingresos turísticos
3. Eventos con más de 135.000 asistentes
4. Incremento del turismo y conectividad
5. Generación de empleo y reactivación económica
6. Fortalecimiento del sector empresarial y turístico

A partir de los impactos identificados, se concluye que es fundamental seguir promocionando la ciudad con acciones que permitan ofertar el turismo debido a que:

1. **El posicionamiento turístico requiere continuidad**: la promoción no es un esfuerzo aislado, sino acumulativo; suspender implica perder visibilidad en el mercado.
2. **Permite mantener la competitividad del destino** frente a otras ciudades que también invierten constantemente en promoción.
3. **Facilita la generación constante de oportunidades comerciales**, asegurando flujo de visitantes y dinamización económica.
4. **Fortalece la articulación del sector turístico**, integrando actores públicos y privados en objetivos comunes.
5. **Consolida la marca territorial**, generando recordación en mercados nacionales e internacionales.
6. **Permite actualizar y adaptar la oferta turística**, respondiendo a tendencias del mercado y nuevas demandas.
7. **Impacta directamente la economía local**, al incentivar el consumo de servicios turísticos y la generación de empleo.

Así las cosas, se evidencia que la promoción turística es una herramienta estratégica con impactos reales en el posicionamiento, la economía y la proyección de Pereira. Por tanto, su ejecución anual no solo es recomendable, sino necesaria para garantizar un crecimiento sostenido, competitivo y articulado del turismo en el territorio.

La Secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad del municipio de Pereira, tiene como propósito dirigir la formulación, orientación y coordinación de las políticas, planes, programas y proyectos, en materia de desarrollo económico del Municipio, relacionados con el desarrollo de los sectores productivos de bienes y servicios, en un marco de competitividad y de integración creciente de la actividad económica; Formular y ejecutar las políticas, planes y programas para la promoción del turismo sostenible, fomentando su industria y promoviendo la incorporación del manejo ambiental en los proyectos turísticos; apoyar el desarrollo de estrategias de fortalecimiento del producto turístico del Municipio de Pereira.

Este propósito se debe cumplir a través de la línea estratégica del Plan de Desarrollo del Municipio de Pereira 2024-2027 en su componente estratégico “PEREIRA SEGURA, INNOVADORA Y COMPETITIVA” se contempla el “Programa No. 19 Pereira Turística” cuyo enfoque es el fortalecimiento de los actores de la cadena de valor del turismo del municipio de Pereira, destacando el turismo como un sector significativo para el desarrollo económico de la ciudad.

En el marco de lo anterior, y teniendo en cuenta que durante la vigencia 2025 se estructuró e implementó una primera fase de la estrategia de promoción turística del destino, el presente proceso corresponde a una fase de continuidad, ajuste y profundización de dicha estrategia, orientada a consolidar los resultados obtenidos, fortalecer el posicionamiento del destino y mejorar la articulación con los actores del sector. En este sentido, no se plantea el diseño de una estrategia desde cero, sino el desarrollo de acciones que permitan optimizar, actualizar y potenciar las líneas de trabajo previamente implementadas.

En consecuencia, el presente convenio de asociación tiene por objeto articular acciones orientadas al fortalecimiento de la estrategia de promoción turística mediante la implementación de actividades experienciales tipo BTL en mercados priorizados, el fortalecimiento del relacionamiento con actores clave del sector, el cierre de brechas en promoción digital y la transferencia de conocimiento a los prestadores de servicios turísticos del municipio, garantizando una adecuada coordinación técnica y administrativa del proyecto.
Estas acciones permitirán ampliar la visibilidad del destino, generar oportunidades comerciales para el sector turístico regional, dinamizar la economía local y contribuir al fortalecimiento de la competitividad del territorio. De igual manera, la articulación institucional y sectorial garantizará una adecuada coordinación técnica y administrativa del proyecto, promoviendo un desarrollo turístico sostenible que genere beneficios económicos, sociales y culturales para el municipio de Pereira y el departamento de Risaralda.
En consecuencia, el presente convenio se constituye en una herramienta estratégica para consolidar a Pereira como un destino turístico competitivo, innovador y sostenible, capaz de atraer visitantes, promover el desarrollo empresarial del sector y contribuir al crecimiento económico y social del territorio.

El cual se desarrolla conforme al PLAN DE DESARROLLO 2024-2027, así:

PLAN DE DESARROLLO 2024- 2027	
	DESCRIPCIÓN
LÍNEA ESTRATÉGICA	PEREIRA SEGURA, INNOVADORA COMPETITIVA E INTELIGENTE
PROGRAMA	PROGRAMA N°19 PEREIRA TURÍSTICA
SUBPROGRAMA	COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO

PROYECTO	2024660010103 FORTALECIMIENTO DEL TURISMO EN EL MUNICIPIO DE PEREIRA
COMPONENTE	INGENIERIA Y ADMINISTRACION
ACTIVIDAD	REALIZAR CONVENIOS PARA LA ARTICULACIÓN CON INSTITUCIONES PÚBLICO-PRIVADAS PARA PROMOCIONAR LA OFERTA TURÍSTICA DEL MUNICIPIO.
META PLAN DE DESARROLLO	Crear e implementar campañas y/o eventos artísticos, culturales, deportivos, de promoción turística para el Municipio de Pereira

2. IDENTIFICACIÓN DENTRO DEL CLASIFICADOR DE BIENES Y SERVICIOS – CÓDIGO UNSPSC:

CÓDIGO	SEGMENTO	FAMILIA	CLASE	PRODUCTO
F. Servicios	80000000 servicios de gestión, servicios profesionales de empresas y servicios administrativos	80140000 comercialización y distribución	80141900 exhibiciones y ferias comerciales	80141902 reuniones y eventos

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

3. FUNDAMENTOS JURÍDICOS DE LA CELEBRACIÓN DEL CONVENIO DE ASOCIACIÓN COMPETITIVO.

CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE COLOMBIA: En los artículos 2, 209 y concordantes relacionan que en virtud de los principios de eficiencia, celeridad, transparencia, coordinación, publicidad, moralidad, eficacia, economía que abrigan el cumplimiento de los fines esenciales del estado a través de sus desarrollos, el presente proceso contractual busca servir a la comunidad y proveer la prosperidad general.

El artículo 355 de la Constitución Política prevé: "*Ninguna de las ramas u órganos del poder público podrá decretar auxilios o donaciones en favor de personas naturales o jurídicas de derecho privado. El Gobierno, en los niveles nacional, departamental, distrital y municipal podrá, con recursos de los respectivos presupuestos, celebrar contratos con entidades privadas sin ánimo de lucro y de reconocida idoneidad con el fin de impulsar programas y actividades de interés público acordes con el Plan Nacional y los planes seccionales de Desarrollo. El Gobierno Nacional reglamentará la materia.*"

DECRETO 092 DE 2017: *Proceso competitivo de selección cuando existe más de una entidad sin ánimo de lucro de reconocida idoneidad.* La Entidad Estatal

del Gobierno nacional, departamental, distrital y municipal deberá adelantar un proceso competitivo para seleccionar la entidad sin ánimo de lucro contratista, cuando en la etapa de planeación identifique que el programa o actividad de interés público que requiere desarrollar es ofrecido por más de una Entidad sin ánimo de lucro.

En el proceso competitivo la Entidad Estatal deberá cumplir las siguientes fases: (i) definición y publicación de los indicadores de idoneidad, experiencia, eficacia, eficiencia, economía y de manejo del Riesgo y los criterios de ponderación para comparar las ofertas; (ii) definición de un plazo razonable para que las entidades privadas sin ánimo de lucro de reconocida idoneidad presenten a la Entidad Estatal sus ofertas y los documentos que acrediten su idoneidad, y (iii) evaluación de las ofertas por parte de la Entidad Estatal teniendo en cuenta los criterios definidos para el efecto.

Las Entidades Estatales no están obligadas a adelantar el proceso competitivo previsto en este artículo cuando el objeto del Proceso de Contratación corresponde a actividades artísticas, culturales, deportivas y de promoción de la diversidad étnica colombiana, que solo pueden desarrollar determinadas personas naturales o jurídicas, condición que debe justificarse en los estudios y documentos previos.

4. FINES COMUNES PERSEGUIDOS Y NO RELACIÓN CONMUTATIVA:

Que ese tipo de relación jurídica no puede ser descrita como conmutativa porque la Entidad Estatal, alcanza sus objetivos de política pública pero no recibe ni adquiere bienes o servicios ni ejecuta obras para sí misma: lo que hace es financiar a un tercero (la ESAL) para que realice estrategias de promoción turística lo que permite promover el crecimiento económico mediante la generación de empleo e identidad local.

5. EL IMPACTO SOCIAL.

La implementación de este tipo de convenios de asociación permite impactos positivos a nivel económico, social, empresarial e institucional para el municipio de Pereira. Estos impactos se reflejan principalmente en el fortalecimiento del sector turístico, la dinamización de la economía local, la generación de oportunidades comerciales y el posicionamiento del destino en mercados estratégicos del país.

Desde el punto de vista económico, el turismo es uno de los sectores con mayor capacidad de generación de empleo y encadenamientos productivos. El fortalecimiento de la promoción turística permitirá incrementar el flujo de visitantes nacionales, lo cual se traduce en mayor demanda de servicios de alojamiento, gastronomía, transporte, comercio, guianza turística, recreación y experiencias culturales. Esto impactará positivamente a múltiples sectores económicos que dependen directa o indirectamente de la actividad turística.

6. OBJETO

El objeto que se pretende realizar es: **" 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"**

7. 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

8. 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.

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.

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

9. 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.

10. OBLIGACIONES DE LAS PARTES:

10.1. 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 con 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.

10.2. OBLIGACIONES DEL MUNICIPIO:

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.

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.

10.4. Obligaciones conjuntas de LAS PARTES:

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

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

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

11. PLAZO DE EJECUCIÓN: 140 días contados a partir de la suscripción del acta de inicio.

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

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

13.1. 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

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 Administracion de empresas con postgrado y experiencia minima 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 dias	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 administracion en turismo sostenible para el diseño y desarrollo de cada uno de los talleres, garantizando la adecuada transferencia de conocimiento. TIEMPO EMPLEADO: 140 dias	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 diagnostico 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 turisticos como a la secretaría de Desarrollo Económico y Competitividad TIEMPO EMPLEADO:140 DÍAS	Documento de diagnostico de la página para alcanzar mas 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 informetécnico 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 fotograficos	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 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. Asi 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**

13.2. 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.

13.3. 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).**

13.4. 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

13.5. CUANTIFICACIÓN DE LOS APORTES:

13.5.1 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**.

13.5.2. 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)** m/cte en efectivo o en especie equivalentes al 30% del valor total del proyecto, los cuales deberán ser ejecutados en su totalidad.

14. 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 los productos 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.

15. 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
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.

16. 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.

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

18. PERFIL SOLICITADO PARA EL ASOCIADO:

18.1. 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.

18.2. IDONEIDAD: El Municipio de Pereira busca asociarse con una ESAL 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 esta 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.

18.3. 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

19. DOCUMENTOS REQUERIDOS:

19.1. RÉGIMEN ESPECIAL: aportar el REGISTRO ÚNICO TRIBUTARIO –RUT– EXPEDIDO POR LA DIAN-" cuyo documento deberá contener en la casilla 53 "Responsabilidades, Calidades y Atributos" el código 04 **y** en la casilla 70 "Características y forma de las organizaciones" el código 02.

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

19.3. CERTIFICADO DE EXISTENCIA Y REPRESENTACIÓN LEGAL.

19.4. ESTATUTOS DE LA ESAL.

19.5. 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.

Se realiza con los estados financieros del año 2025 porque las entidades sin ánimo de lucro aun no tienen los estados financieros a corte del añ0 2025

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

19.7. 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.

19.8. 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 de 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.

19.9 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL MÍNIMA REQUERIDA:

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

19.10. 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

19.11. 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.

19.12. 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:

-Antecedentes Judiciales

-Antecedentes Fiscales

-Antecedentes Disciplinarios

- Antecedentes sobre medidas correctivas

-Antecedentes REDAM deudores alimentarios

19.13. 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”

19.14. 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.

19.15. 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:

Gastos de implementación de los proyectos en el año 2025

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.

Total gastos de funcionamiento de la ESAL en el año 2025

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

20. 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**	30

- 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** **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

21. 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.

22. 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.

23. 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	Sí	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	Sí	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	Eiecución	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	Eiecución	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	Eiecución	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	Eiecución	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

23. 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.

De acuerdo a la Guía para la contratación con entidades privadas sin ánimo de lucro y de reconocida idoneidad elaborado por Colombia Compra Eficiente, en la etapa de planeación, la Entidad Estatal debe definir los mecanismos de mitigación de los

Riesgos encontrados, las herramientas de mitigación pueden incluir las garantías de cumplimiento consagradas en el ordenamiento jurídico, el pacto de cláusulas de renegociación de los términos del negocio jurídico o de terminación anticipada, entre otros.

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.

24. 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 amplíe o aumente, respectivamente, LA ESAL, deberá 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.

25. 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.

26. 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.

27. LUGAR DE EJECUCIÓN:

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

28. RECOMENDACIÓN AL REPRESENTANTE LEGAL:

De acuerdo con el presente estudio previo, queda evidenciada la necesidad que requiere satisfacer el Municipio de Pereira, por lo que se recomienda al Representante legal, adelantar proceso de INVITACIÓN PÚBLICA PARA ENTIDADES SIN ÁNIMO DE LUCRO QUE PRETENDAN CELEBRAR CONVENIOS DE ASOCIACIÓN CON EL MUNICIPIO DE PEREIRA, que presente la propuesta que se ajuste al presupuesto y perfil solicitado y una vez se cuente con la disponibilidad presupuestal respectiva.

NOTA: **LEY DE TRANSPARENCIA Y DEL DERECHO DE ACCESO A LA INFORMACIÓN PÚBLICA NACIONAL**: Todas las actuaciones que se deriven del presente documento se harán con sujeción a lo dispuesto en la Ley 1712 de 2014.

Se firma a los 28 días del mes de julio del año 2026

CRISTIAN DAVID TORO CALLE
secretario de Desarrollo Económico y Competitividad

LIZETH CANTILLO RAMIREZ
Directora Operativa de Turismo

Elaboró: Manuela Ospina Henao/ abogada contratista SMDEYC