Ibagué, 22 de mayo de 2026

Señores
FUNDACION GIRASOL
Cra 2ª N° 11-59 C.C La Once Local 102
fundaciongirasol@hotmail.com
Cel: 3176590128
Ciudad

Asunto: Invitación a presentar propuesta

Respetados señores:

El Instituto de Financiamiento, Promoción y Desarrollo de Ibagué – INFIBAGUÉ, a través de la Dirección de Proyectos y Servicios Financieros, los invita a presentar una propuesta técnica y económica para el siguiente objeto contractual:

"DPSF – Contratar un operador financiero para la implementación de la estrategia de microcréditos (Inficréditos), orientada al fortalecimiento del sector empresarial mediante el otorgamiento de créditos, con el fin de mejorar la productividad y competitividad de las unidades productivas en el municipio de Ibagué."

Agradecemos remitir su propuesta dentro del plazo establecido, incluyendo todos los costos asociados a la ejecución del objeto contractual, así como los impuestos, tasas, contribuciones y demás gravámenes a que haya lugar, de conformidad con la normatividad vigente y las disposiciones aplicables a INFIBAGUÉ.

Agradecemos su atención e interés en participar en este proceso.

Cordialmente,

CARLOS JAVIER CERON CALDERON
DIRECTOR DE PROYECTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS

Redactor: Milady Andrea Arevalo - Profesional Universitario 219-01 MA
Transcriptor: Milady Andrea Arevalo - Profesional Universitario 219-01 MA

PROPUESTA TÉCNICA Y ECONÓMICA

Ibagué, 28 de mayo de 2026

A: Instituto De Financiamiento, Promoción Y Desarrollo De Ibagué

INFIBAGUE

Cordial saludo:

FUNDAION GIRASOL, ofrece los servicios de operador financiero para el otorgamiento de MICROCREDITOS, con destinación a capital de trabajo, inversión en activos fijos y libre inversión que contribuyan al fortalecimiento de las famiempresas,microempresas,pequeñas empresas y medianas empresas en el municipio de Ibagué y su área de influencia.

FUNDACION GIRASOL
Créditos - Libre Inversión - Libranza
Microcrédito - Prendario
Local 109 C.C. LA ONCE TEL 2631607
CEL 317 659 0128 - IBAGUE

Con la presentación de esta propuesta declaramos que:

a) hemos leído, entendido y acepto las Condiciones Generales para la contratación del servicio.

b) Tenemos interés en llevar a cabo el objeto de este contrato, ejecutándolo de la de la manera descrita.

c) La información suministrada por FUNDACION GIRASOL es verdadera, completa y correcta.

d) Aceptamos cualquier solicitud de cambios y/o modificaciones acordadas entre las partes, en aras de facilitar y promover el objeto y desarrollo de este contrato.

Adjunto presentamos nuestra propuesta Técnica y Económica.

Cordialmente,

MARITZA ALEJANDRA VELASQUEZ PEÑA
Representante Legal

FUNDACION GIRASOL Semilla de Progreso
Créditos - Libre Inversión - Libranza Microcrédito - Prendario
Local 109 C.C. LA ONCE TEL. 2631607
CEL. 317 659 0128 - IBAGUE

FUNDACION GIRASOL
NIT. 900.176.268 - 7

PROPUESTA TÉCNICA

Enfoque Técnico y Metodología Crediticia.

Se designará un analista especializado para la atención de los clientes clasificados como famiempresas, microempresas, pequeñas y medianas empresas.

El cliente para este producto deberá cumplir con un perfil determinado por FUNDACION GIRASOL

Iniciamos por la recepción de solicitudes de clientes potenciales, seguido del análisis de la empresa(recolección y procesamiento de la información), para presentar el caso ante el comité de crédito, finalizando con un control y cobro preventivo y si es el caso cobro de normalización, persuasivo y jurídico. para la recuperación del crédito otorgado.

Consecución de clientes potenciales.

Únicamente los remitidos por INFIBAGUE

Análisis de la empresa.

Se buscará determinar la capacidad y la voluntad de pago a través de un análisis cuantitativo y cualitativo.

El analista levantará la información financiera en el sitio del negocio, que nos brinde los datos necesarios para las tomas de decisiones(realizará el balance, estados de resultados y flujo de caja familiar)

En cuanto a la Voluntad de pago se deberá analizar su historial de pagos en entidades de crédito, pago puntual de compromisos laborales, compromisos fiscales, pago de servicios públicos, de arrendamientos, de terceros, reinversión de utilidades en el negocio.

Evaluar condiciones económicas para este sector en determinada región geográfica de acuerdo con la solicitud.

La información que el cliente potencial suministre deberá cruzarse con la apreciación directa del analista en el lugar de la empresa.

En el caso de que la información suministrada por el cliente en relación a capacidad y voluntad de pago no sea suficiente, el crédito debe ser rechazado.

La presentación de la propuesta de financiamiento

En el comité de crédito se decide si se otorga el crédito o no y en qué condiciones. La tarea del analista de créditos consiste en elaborar la propuesta de modo que pueda presentar los datos más importantes para la toma de decisión.

- Una descripción breve del negocio, por qué motivo se solicita el crédito.
- Los datos financieros y de la unidad familiar más importantes.
- Documentación.
- Una propuesta de financiamiento, o sea, monto de crédito, plazo y cuota.

La toma de decisión positiva o negativa del comité de crédito debe ser comunicada sin demora al cliente

POLITICAS DE CREDITO

1. **TODO CREDITO NUEVO O RENOVACION DE CUMPLIR CON LOS SIGUIENTES REQUERIMIENTOS:**

- Actualización de dirección de trabajo, negocio y vivienda con sus respectivos teléfonos y celulares.
- Las referencias personales y familiares siempre deben ser distintas a las anteriores y debidamente confirmadas.
- Toda carpeta para aprobación de crédito debe ir debidamente diligenciada en sus formularios (Formulario de vinculación del cliente, formato de los datos económicos, formato FNG y hoja de propuesta y aprobación de crédito)

- La hoja de propuesta ya probación del crédito antes del desembolso debe estar revisa da y firmada por el Gerente, de lo contrario no se puede desembolsar el crédito.
- Todos los datos del cliente se deben Ingresar en el sistema se haya aprobado el crédito o no para crear nuestra base de datos. No se aceptan contraseñas.
- Documentación para desembolso debe estar totalmente diligenciada con la información del cliente, firmada y huellada por este.

Analista de crédito

- ❖ Realiza la visita en la vivienda y negocio del Cliente, o realiza una sola visita en caso de que el negocio este ubicado en la misma vivienda.
- ❖ Verifica que el Cliente sea el dueño del negocio y que tenga más de seis meses de funcionamiento, solicita el registro de cámara y comercio si lo tiene, e indaga a vecinos que puedan brindar información del Cliente.
- ❖ Registra la información en el formato "Solicitud de Crédito"
- ❖ Informa al Cliente acerca de la documentación requerida y verifica que la información suministrada sea verídica.
- ❖ Solicita consulta a Datacredito.
- ❖ Procesa los datos obtenidos en la visita en el formato indicado y pasa al comité de crédito.
- ❖ Sustenta ante el comité de crédito la propuesta del nuevo crédito.
- ❖ Comunica al Cliente la decisión del comité de crédito, monto aprobado, plazo, valor cuota, fechas de pago y cuándo debe acercarse por el desembolso en caso de ser aprobado y si es denegado, comunica al Cliente la causal de rechazo de la solicitud.
- ❖ Pasa el crédito a liquidación donde la Auxiliare de operación

CRÉDITO DE RENOVACIÓN

Analista de crédito

- Saca la carpeta del Cliente del archivo con la información de la solicitud de renovación y el historial crediticio.
- Informa al Cliente si puede o no renovar el crédito de acuerdo a los criterios, de las políticas de crédito
- Visita nuevamente el negocio
- Hace firmar al Cliente la renovación de
- Verifica y actualiza la información del Cliente que ha sido recopilada en el crédito anterior de acuerdo con la política de crédito.
- Informa al Cliente acerca de la documentación requerida.
- Procesa los datos obtenidos en la visita y los registra en el formato "Solicitud de Crédito".
- Presenta crédito al comité, donde se define su aprobación.
- Informa al Cliente el monto aprobado, plazo del crédito, valor cuota, fechas de pago y hora de desembolso en caso de ser aprobado, y si es denegado, le informa la causal de rechazo.
- Pasa el crédito a liquidación, donde las Auxiliar de operación.

Documentación

- ✓ Fotocopia ampliada al 150% del titular.
- ✓ Presolicitud de crédito.
- ✓ Consulta a central de riesgos .
- ✓ Consultas de cédulas en el sistema, lo que nos indicara si ha tenido, tiene o no relación crediticia con la Entidad, en calidad de deudor o codeudor y su historial de pagos si es el caso.

FUNDACION GIRASOL
NIT. 900.176.268 - 7

Hoja de Vida

Nombre del Profesional:	MARITZA ALEJANDRA VELASQUEZ PEÑA
Fecha de nacimiento:	27-09-1979
Último título académico	ADMINISTRADOR FINANCIERO
Dirección actual de residencia	Cll 44 A no. 5.08 casa 7 Conjunto Alta Vista

Educación:

Pregrado en ADMINISTRACION FINANCIERA, de la universidad de Ibagué

Historia Laboral Relevante al Trabajo:

Fechas	Empleador y Cargo	Descripción de funciones
17-01-2010 hasta la fecha	FUNDACION GIRASOL	Gerente
16-09-2007 hasta La 16-01-2010	FUNDACIÓN GIRASOL	Subgerente
01-06-2002 hasta 15-01-2010	FUNDACION MUNDO MUJER AHORA BANCO MUNDO MUJER	ANALISTA DE CREDITO (colocación y Recaudo de Cartera)

PROPUESTA ECONOMICA

Condiciones Generales

CAPITAL DE TRABAJO DESTINADO	$ 300.000.000
Monto Mínimo de colocación	$ 300.000
Monto Máximo de colocación	$ 8.000.000
Plazo Máximo	14 meses

A. **Desglose de costos por crédito desembolsado:**

INFORMACION DEL CREDITO

Componentes	**Valores**
Tasa Interés **Por debajo de la** Actual (Autorizada por SuperSociedades)	3 %
Comisión (Autorizada por Ley 590 de 2000)	0,605%
IVA	0,1149%
Seguro de Vida Deudores	0,9316%

FUNDACION GIRASOL Semilla de progreso
Créditos - Libre Inversión - Libranza
Microcrédito - Prendario
Local 109 C.C. LA ONCE TEL. 2631607
CEL. 317 659 0128 - IBAGUÉ

B. **Desglose descuentos en el momento del desembolso:**

Concepto	Valor
Micro seguro (si es Autorizado por el contratante) valor por mes	$5.000
Papelería + IVA	2%

Nota: El valor de consulta a central de riesgo lo cancela el cliente en el momento de la visita ya que para los créditos negados no será posible hacer su descuento en el desembolso.

Valor del Micro seguro por mes según el plazo de cada crédito $ 5.000

(-) Valor cancelado a la aseguradora por Crédito $ 2.745,44

(=) Valor en participación (FUNDACION GIRASOL-INFIBAGUE) $ 2. 254.56

Desglose participación ingresos generados por venta Micro seguros:

Concepto	
FUNDAION GIRASOL	68%
INFIBAGUE	32%

FUNDACION GIRASOL
Créditos - Libre Inversión - Libranza
Microcrédito - Prendario
Local 108 C.C. LA ONCE TEL 2631607
CEL 317 659 0128 - IBAGUE

C. **Desglose participación intereses generados durante los 18 meses:**

Concepto	Participación%
FUNDACION GIRASOL	68
INFIBAGUE	32

D. **Capacitaciones:**

Dos capacitaciones, en temas acordados entre las partes, según necesidad detectada en visitas de campo.

Información de contacto:

mvelasquez0927@yahoo.com

310 307 7013



MARITZA ALEJANDRA VELASQUEZ PEÑA
Representante Legal

FUNDACION GIRASOL
Local 109 C.C. LA ONCE TEL. 2631607
CEL. 317 659 0128 - IBAGUÉ

Ibagué, 22 de mayo de 2026

Señores
MICROFINANCIERA DEL TOLIMA
contacto@microfinancieradeltolima.com
Ciudad

Asunto: Invitación a presentar propuesta

Respetados señores:

El Instituto de Financiamiento, Promoción y Desarrollo de Ibagué – INFIBAGUÉ, a través de la Dirección de Proyectos y Servicios Financieros, los invita a presentar una propuesta técnica y económica para el siguiente objeto contractual:

"DPSF – Contratar un operador financiero para la implementación de la estrategia de microcréditos (Inficréditos), orientada al fortalecimiento del sector empresarial mediante el otorgamiento de créditos, con el fin de mejorar la productividad y competitividad de las unidades productivas en el municipio de Ibagué."

Agradecemos remitir su propuesta dentro del plazo establecido, incluyendo todos los costos asociados a la ejecución del objeto contractual, así como los impuestos, tasas, contribuciones y demás gravámenes a que haya lugar, de conformidad con la normatividad vigente y las disposiciones aplicables a INFIBAGUÉ.

Agradecemos su atención e interés en participar en este proceso.

Cordialmente,

CARLOS JAVIER CERON CALDERON
DIRECTOR DE PROYECTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS

Redactor: Milady Andrea Arevalo - Profesional Universitario 219-01 MA
Transcriptor: Milady Andrea Arevalo - Profesional Universitario 219-01 MA

PROPUESTA TECNICA MICROFINANCIERA DEL TOLIMA S.A.S.

Ibague,28 de mayo de 2026

Dirigida A: Instituto De Financiamiento, Promoción Y Desarrollo De Ibagué
INFIBAGUE

Cordial saludo:
MICROFINANCIERA DEL TOLIMA S.A.S ,ofrece los servicios de operador financiero para la línea de MICROCREDITO, con destinación a capital de trabajo, inversión en activos fijos y libre inversión que contribuyan al fortalecimiento de las famiempresas,microempresas,pequeñas empresas y medianas empresas en el municipio de Ibagué y su área de influencia.

Declaramos que:
Una vez leídas las condiciones generales para la contratación, tenemos interés en llevar a cabo el objeto de este contrato y aceptamos el estudio de cualquier de cualquier solicitud de cambios y/o modificaciones acordadas entre las partes.

Adjunto presentamos nuestra propuesta

Cordialmente,

Firma: _____

PERCY ENRIQUE PEREZ GOMEZ
Representante Legal Suplente
MICROFINANCIERA DEL TOLOMA S.A.S
Nit. 901.285.852-1

PROPUESTA TÉCNICA

Enfoque Técnico y Metodología Crediticia.

Se designará un analista especializado para la atención de los clientes clasificados como famiempresas, microempresas, pequeñas y medianas empresas.

El cliente para este producto deberá cumplir con un perfil determinado por MICROFINANCIERA DEL TOLIMA S.A.S.

Iniciamos por la recepción de solicitudes de clientes potenciales, seguido del análisis de la empresa(recolección y procesamiento de la información), para presentar el caso ante el comité de crédito, finalizando con un control y cobro preventivo y si es el caso cobro de normalización, persuasivo y jurídico. para la recuperación del crédito otorgado.

Consecución de clientes potenciales.

Únicamente los remitidos por INFIBAGUE

Análisis de la empresa.

Se buscará determinar la capacidad y la voluntad de pago a través de un análisis cuantitativo y cualitativo.

El analista levantará la información financiera en el sitio del negocio, que nos brinde los datos necesarios para las tomas de decisiones(realizará el balance, estados de resultados y flujo de caja familiar)

En cuanto a la Voluntad de pago se deberá analizar su historial de pagos en entidades de crédito, pago puntual de compromisos laborales, compromisos fiscales, pago de servicios públicos, de arrendamientos, de terceros, reinversión de utilidades en el negocio.

Evaluar condiciones económicas para este sector en determinada región geográfica de acuerdo con la solicitud.

La información que el cliente potencial suministre deberá cruzarse con la apreciación directa del analista en el lugar de la empresa.

En el caso de que la información suministrada por el cliente en relación a capacidad y voluntad de pago no sea suficiente, el crédito debe ser rechazado.

La presentación de la propuesta de financiamiento

En el comité de crédito se decide si se otorga el crédito o no y en qué condiciones. La tarea del analista de créditos consiste en elaborar la propuesta de modo que pueda presentar los datos más importantes para la toma de decisión.

- Una descripción breve del negocio, por qué motivo se solicita el crédito.
- Los datos financieros y de la unidad familiar más importantes.
- Documentación.
- Una propuesta de financiamiento, o sea, monto de crédito, plazo y cuota.

La toma de decisión positiva o negativa del comité de crédito debe ser comunicada sin demora al cliente

POLITICAS DE CREDITO

1. **TODO CREDITO NUEVO O RENOVACION DE CUMPLIR CON LOS SIGUIENTES REQUERIMIENTOS:**

- Actualización de dirección de trabajo, negocio y vivienda con sus respectivos teléfonos y celulares.
- Las referencias personales y familiares siempre deben ser distintas a las anteriores y debidamente confirmadas.

- Toda carpeta para aprobación de crédito debe ir debidamente diligenciada en sus formularios (Formulario de vinculación del cliente, formato de los datos económicos, formato FNG y hoja de propuesta y aprobación de crédito)
- La hoja de propuesta ya probación del crédito antes del desembolso debe estar revisa da y firmada por el Gerente, de lo contrario no se puede desembolsar el crédito.

En el caso de que la información suministrada por el cliente en relación a capacidad y voluntad de pago no sea suficiente, el crédito debe ser rechazado.

La presentación de la propuesta de financiamiento

En el comité de crédito se decide si se otorga el crédito o no y en qué condiciones. La tarea del analista de créditos consiste en elaborar la propuesta de modo que pueda presentar los datos más importantes para la toma de decisión.

- Una descripción breve del negocio, por qué motivo se solicita el crédito.
- Los datos financieros y de la unidad familiar más importantes.
- Documentación.
- Una propuesta de financiamiento, o sea, monto de crédito, plazo y cuota.

La toma de decisión positiva o negativa del comité de crédito debe ser comunicada sin demora al cliente

POLITICAS DE CREDITO

1. **TODO CREDITO NUEVO O RENOVACION DE CUMPLIR CON LOS SIGUIENTES REQUERIMIENTOS:**

- Actualización de dirección de trabajo, negocio y vivienda con sus respectivos teléfonos y celulares.
- Las referencias personales y familiares siempre deben ser distintas a las anteriores y debidamente confirmadas.

- Toda carpeta para aprobación de crédito debe ir debidamente diligenciada en sus formularios (Formulario de vinculación del cliente, formato de los datos económicos, formato FNG y hoja de propuesta y aprobación de crédito)
- La hoja de propuesta ya probación del crédito antes del desembolso debe estar revisa da y firmada por el Gerente, de lo contrario no se puede desembolsar el crédito.

Escaneado con CamScanner

- Todos los datos del cliente se deben Ingresar en el sistema se haya aprobado el crédito o no para crear nuestra base de datos. No se aceptan contraseñas.
- Documentación para desembolso debe estar totalmente diligenciada con la información del cliente, firmada y huellada por este.

Documentación

- Fotocopia ampliada al 150% del titular.
- Presolicitud de crédito.
- Consulta a central de riesgos .
- Consultas de cédulas en el sistema de la Entidad para determinar relación con la misma

Hoja de Vida

Nombre del Profesional:	PERCY ENRIQUE PEREZ GOMEZ
Fecha de nacimiento:	11-11-1975
Último título académico	ADMINISTRADOR FINANCIERO
Dirección actual de residencia	Cr 3ª n0. 44-30 apartamento 501

Educación:
Pregrado en ADMINISTRACION FINANCIERA, de la universidad de Ibagué

Historia Laboral Relevante al Trabajo:

Fechas	Empleador y Cargo	Descripción de funciones
01-07-2019 hasta la fecha	MICROFINANCIERA DEL TOLIMA S.A.S.	SUBGERENTE

ANEXO 1

Comunicado de prensa

Superfinanciera certifica el Interés Bancario Corriente

Bogotá, 27 de marzo de 2026. – Con base en la información semanal reportada por los establecimientos de crédito entre las semanas con corte del **27 de febrero al 20 de marzo de 2026**, la Superintendencia Financiera, en ejercicio de sus atribuciones legales[1], expidió la **Resolución 0517 de 2026** por medio de la cual se certifica el Interés Bancario Corriente para las siguientes modalidades de crédito:

Crédito de consumo y ordinario

Se certifica en **17,84%** efectivo anual para la vigencia entre el 1 y el 30 de abril de 2026, la cual representa un aumento de 83 puntos básicos (0,83%) frente a la vigente en marzo de 2026 (17,01%).

Certificaciones para otras modalidades

Las siguientes certificaciones del Interés Bancario Corriente estarán vigentes entre el 1 y el 30 de abril de 2026.

Modalidad	Efectivo anual
Crédito de consumo de bajo monto	41,81%
Crédito productivo de mayor monto	27,73%
Crédito productivo rural	21,78%
Crédito productivo urbano	38,80%
Crédito popular productivo rural	45,87%
Crédito popular productivo urbano	57,92%

[1] En especial de lo dispuesto en los artículos 11.2.5.1.1 y siguientes del Decreto 2555 de 2010.

Scanned with CamScanner