

INFORME DE SEGUIMIENTO AL PLAN DE MEJORAMIENTO

| NOMBRE DE LA ENTIDAD QUE SUSCRIBIO EL PLAN | GOBERNACION DE RISARALDA | | | | | |
|--|---|--|--|--|--|--|
| NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL | CARLOS ALBERTO BOTERO LOPEZ | | | | | |
| NOMBRE DEL JEFE DE CONTROL INTERNO | Wilson Palacio Vasquez | | | | | |
| FECHA SUSCRIPCION DEL PLAN DE MEJORAMIENTO | 2013-07-08 | | | | | |
| DESCRIPCION DEL PLAN DE MEJORAMIENTO | Plan de mejoramiento suscrito producto de la vigilancia ejercida a la actividad precontractual y contractual de la Secretaría Administrativa. | | | | | |
| FECHA DE SEGUIMIENTO A COMPROMISOS | 2013-10-07 | | | | | |
| RESULTADOS DE SEGUIMIENTO Y CONTROL | | | | | | |
| CUMPLIMIENTO DEL OBJETIVO GENERAL DEL PLAN | El nivel de cumplimiento del plan es ACEPTABLE: 100% | | | | | |
| CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS ESPECIFICOS | Se cumple compromiso dentro de los términos establecidos en el plan. | | | | | |
| PORCENTAJE DE CUMPLIMIENTO DEL PLAN | 100.00 | | | | | |
| CONCLUSIONES | Se da por terminado el plan de mejoramiento y se archiva en el aplicativo SAIA. | | | | | |

| No | DEFICIENCIA ADMINISTRATIVA | COMPROMISOS DE MEJORAMIENTO SUSCRITOS | RESPONSABLE | TERMINO | INDICADORES DE CUMPLIMIENTO | LOGROS ALCANZADOS | PORCENTAJE DE CUMPLIMIENTO | OBSERVACIONES |
|----|---|--|--|------------|--|--|----------------------------------|---------------|
| 1 | Cuando se hacen requerimientos relacionados con experiencia e idoneidad que hacen referencia a temas comerciales no se usa el lenguaje empleado por el código de comercio, prestándose para confusiones, que pueden traer traumatismos al proceso. Las garantías exigidas deben ser coherentes con la naturaleza del proceso contractual que se está llevando a cabo. El exigir garantías que no son inherentes al proceso delantado genero que proceso que proceso delantado generos que proceso. | presentes para determinar correctamente la necesidad de contratación. Análisis y determinación de riesgos / Garantías según el proceso adelantado. Descripción de experiencia e idoneidad en lenguaje del código de comercio. Explicación o un modelo de descripción del perfil del oferente. Justificación de pago de un anticipo. Socializar con todos los enlaces estas observaciones e implementar las recomendaciones recibidas producto de la capacitación, con el fin de que no se vuelvan a presentar en próximos procesos de contratación que se adelanten o en los cuales participe la Secretaría. | JHON JAIRO JIMENEZ VALENCIA, Alejandro Usma Vasquez, Luz Stella Taborda Quintero, Claudia Cristina Mejia Barreneche, CATERINE ARCIERI ARENAS, Lyda Lopez Ortiz, Nicolai Andrei Vallejo Cano, Lina Maria Alzate Castano, Yormen Nery Molina Hernandez, Diego Alonso Abad Garces | 2013-08-31 | No. de acciones implementadas / No. de acciones a implementar. No. de no conformidad u observaciones identificadas en el proceso de contratación con respecto a éstas observaciones. | SE RECIBE CAPACITACION POR PARTE DE JURIDICA EL DIA 14 AGSTO DE 2013 POR LA DRA YAQUELINE RINCON | 100% | |

| Al fijar dentro de la forma de pago, la entrega de anticipo, debe evaluarse previamente la necesidad de ese anticipo y de ser asi, debe justificarse. | | | |
|---|--|--|--|
| En gran cantidad de casos no se coloca la estimación del valor, no se sabe de dónde surge el valor a contratar por insuficiencia del estudio de mercado y esto es un requerimiento de la norma. | | | |

Wilson Palacio Vasquez Director De Control Interno