

**INFORME AUDITORIA A LA
EJECUCIÓN E
IMPLEMENTACIÓN DE
DESARROLLOS Y LICENCIAS
PARA EL SOFTWARE
SALESFORCE**

**Bogotá D.C.
05 de abril de 2017**

**GERENCIA DE
CONTRALORÍA
CRFNT078**

Auditor:

Daniel Alfredo Muñoz Lopez
Director de Contraloría

Responsables:

Ricardo Peláez Estrada
Supervisor Contrato FNT-208-2015

Carlos Calderon Manjarres
Supervisor Contrato FNT-208-2015

Liliana Maldonado Cardenas
Gerente de Planeación (e)

Ferney Camacho
Gerente de Infraestructura

Daniel Quevedo Garay
Gerente de Informática y Tecnología

Juan Carlos Rodriguez
Director de Infraestructura

TABLA DE CONTENIDO

I.	ANTECEDENTES	3
II.	OBJETIVO	4
III.	BASE DE REVISION	4
IV.	ALCANCE.....	4
V.	CONCLUSIÓN	4
VI.	HALLAZGOS Y RECOMENDACIONES	5
1.	CONTRATACIÓN FNT-208-2015	5
2.	RENOVACIÓN Y ADICIÓN DE LICENCIAS DE USO	6
3.	INTEGRACIÓN SIFI-SALESFORCE	7
4.	PORTAL DE INFORMES DE INTERVENTORÍA	9
5.	OPTIMIZACIÓN DE SALESFORCE Y CAPACITACIÓN.....	12

I. ANTECEDENTES

1. En el mes de septiembre de 2015, el Profesional IT Senior del P.A. FONTUR radico la solicitud de contratación con el proveedor ITC SOLUCIONES TECNOLOGICAS S.A.S. argumentando en su justificación la necesidad de efectuar la **Integración SIFI-SALESFORCE** para atender la observación No.20 del informe de la Contraloría General de la Nación FONTUR 024-2015, donde indica que la información se encuentra desactualizada en los procesos de Proyectos, Contratos y Pagos de los mismos. Ya que la información de las órdenes de pago a los contratos se encuentran actualizadas en el aplicativo SIFI que emplea FIDUCOLDEX.

De acuerdo a lo anterior se realizó la contratación directa (Contrato FNT-204-2015) con el proveedor ITC SOLUCIONES TECNOLOGICAS S.A.S. que según lo registrado en la solicitud, es el propietario del aplicativo SIFI utilizado por FIDUCOLDEX S.A. toda vez que dicha aplicación es In House y el contratista es el único proveedor que tiene conocimiento y las herramientas tecnológicas para realizar modificaciones a la plataforma SIFI.

La supervisión de dicho contrato fue asignada al Ing. Carlos Francisco Calderon – Profesional IT Senior.

2. El 28 de septiembre de 2015, el Profesional IT Senior del P.A. FONTUR radico la solicitud de contratación con el proveedor AVANXO argumentando en su justificación las siguientes necesidades:
 - a. **Integración SIFI-SALESFORCE:** Atender la observación No.20 del informe de la Contraloría General de la Nación FONTUR 024-2015, donde indica que la información se encuentra desactualizada en los procesos de Proyectos, Contratos y Pagos de los mismos. Ya que la información de las órdenes de pago a los contratos se encuentran actualizadas en el aplicativo SIFI que emplea FIDUCOLDEX.
 - b. **Desarrollo del portal de informes de interventoría:** Controlar los proyectos de infraestructura por medio del proceso de interventoría desde la herramienta SALESFORCE.
 - c. **Optimización SALESFORCE:** Atender las modificaciones en el proceso de proyectos y contratos ocasionadas por la Circular Ministerial de marzo de 2015.
 - d. **Licencias de Uso:** Renovar y adicionar licencias de uso del aplicativo SALESFORCE.
 - e. **Capacitación:** En el uso de la herramienta y del módulo de reportes

De acuerdo a lo anterior se realizó la contratación directa (Contrato FNT-208-2015) con el proveedor AVANXO COLOMBIA que según lo registrado en la solicitud, cuenta con la exclusividad para distribuir las licencias salesforce.com y adicionalmente tiene los conocimientos necesarios para realizar la configuración de los desarrollos ya que fue quien realizó la implementación del sistema en el P.A. FONTUR.

La supervisión de dicho contrato fue asignada a dos funcionarios de FONUR, así:

Supervisión Técnica: Carlos Francisco Calderon – Profesional IT Senior.

Supervisión Funcional: Ricardo Peláez – Gerente de Planeación.

II. OBJETIVO

Validar el grado de ejecución, implementación y eficacia de los desarrollos y uso licencias adquiridas bajo el contrato FNT-208-2015 entre el Patrimonio Autónomo FONTUR y AVANXO COLOMBIA adquiridos para satisfacer las necesidades y objetivos del Patrimonio Autónomo.

III. BASE DE REVISION

- Contrato FNT-241-2014 del 25 de septiembre de 2014 suscrito entre el Patrimonio Autónomo FONTUR y AVANXO COLOMBIA.
- Contrato FNT-204-2015 del 22 de septiembre de 2015 suscrito entre el Patrimonio Autónomo FONTUR e ITC SOLUCIONES TECNOLOGICAS S.A.S.
- Contrato FNT-208-2015 del 28 de septiembre de 2015 suscrito entre el Patrimonio Autónomo FONTUR y AVANXO COLOMBIA.
- Contrato FNT-187-2016 del 28 de septiembre de 2016 suscrito entre el Patrimonio Autónomo FONTUR y AVANXO COLOMBIA.

IV. ALCANCE

Contratación de desarrollos y licenciamiento adquirido para el software SALESFORCE realizado por medio de los contratos relacionados en la base de revisión.

V. CONCLUSIÓN

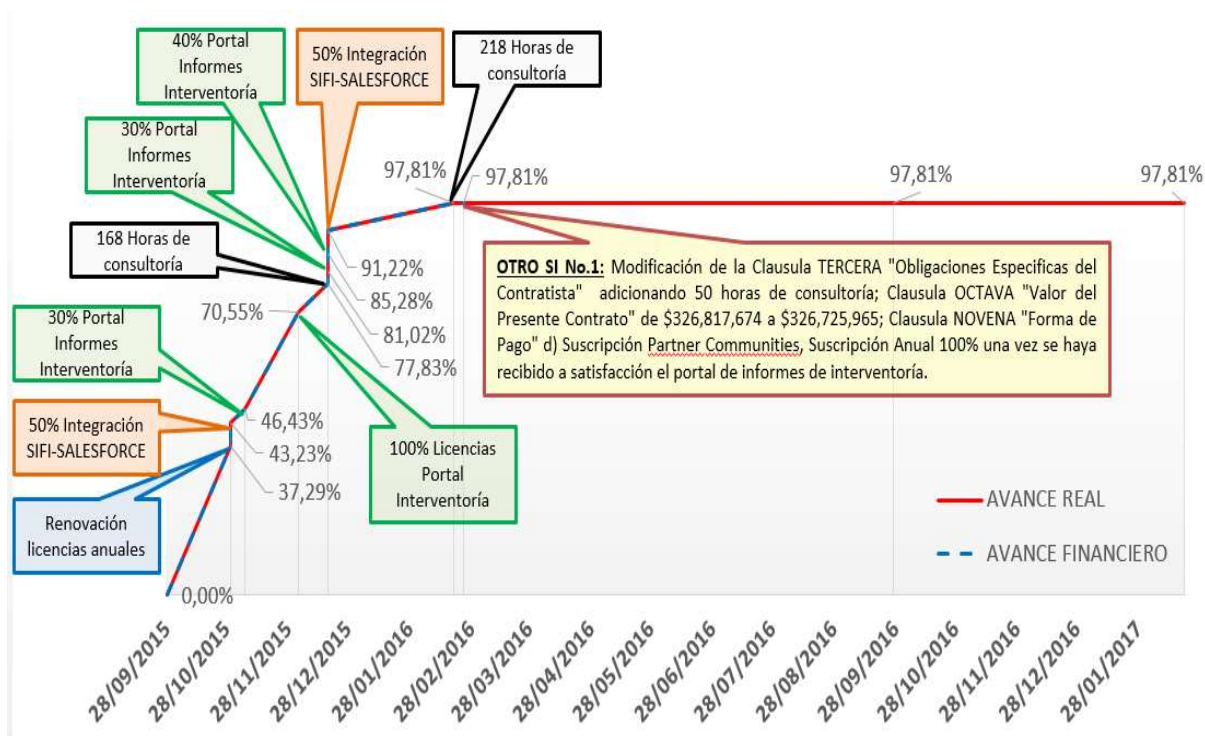
De acuerdo a los resultados de la auditoría efectuada se identificaron oportunidades de mejora relacionadas con:

- Implementación de los desarrollos contratados para el software SALESFORCE en el año 2015 (Integración con SIFI e Informes de Interventoría)
- Uso del licenciamiento
- Control en el uso de horas de consultoría bajo la modalidad “Tiempo y Materiales”.

VI. HALLAZGOS Y RECOMENDACIONES

1. CONTRATACIÓN FNT-208-2015

De acuerdo a la información contenida en los informes de supervisión, OTRO SI y documentación soporte relacionada en la carpeta del contrato FNT-208-2015 del 28 de septiembre de 2015 suscrito entre el Patrimonio Autónomo FONTUR y AVANXO COLOMBIA, a continuación se grafican los principales hitos (avance físico y financiero) y evolución de la ejecución del contrato desde la fecha de suscripción del acta de inicio hasta la fecha de esta auditoría 28 de febrero de 2017:



- El P.A. FONTUR efectuó la contratación de renovación/adición de licencias anuales y ejecución de desarrollos y mejoras a la herramienta bajo un mismo contrato con un término de duración de 12 meses basado en la duración de las licencias, sin que las dos últimas actividades presentaran un término de duración independiente definiendo una fecha de inicio y fin cierta, lo cual no permite efectuar una trazabilidad frente a la fecha de inicio y fin real de estas actividades.
- A la fecha de nuestra auditoría 28 de febrero de 2017, el contrato FNT-208-2015 no ha sido liquidado presentando saldo por facturar de \$7,172,349, sin embargo de acuerdo al último informe de supervisión evidenciado en la carpeta del contrato (Informe No. 9 del 19 de febrero de 2016) se indica que el proveedor terminó la ejecución de la única actividad que presentaba pendiente (Ejecución de 386 horas de consultoría bajo la modalidad de Tiempo y Materiales), de acuerdo a lo anterior el contrato no ha presentado informes de supervisión desde el 19 de febrero de 2016 hasta el 28 de febrero de 2017 y presenta un saldo por pagar al proveedor de \$7,172,349.

RIESGO: Existencia de contratos terminados y pendientes de liquidar o con saldos por pagar con una antigüedad superior a 3 meses a la fecha de terminación del contrato.

Recomendación		Acceptada
Los supervisores del contrato FNT-208-2015 deben efectuar la revisión del estado de ejecución del mismo y gestionar su liquidación o emitir informe de supervisión que indique la situación que impide su liquidación.		
Respuesta Área Responsable (Plan de Acción)		
Se solicitará la liquidación del contrato		
Entregable (s)	Responsable (Nombre y Cargo)	Fecha de Implementación
Acta de liquidación del contrato	Supervisión Técnica: Carlos Francisco Calderon – Profesional IT Senior Supervisión Funcional: Ricardo Peláez – Gerente de Planeación	30 de abril de 2017

2. RENOVACIÓN Y ADICIÓN DE LICENCIAS DE USO

Para la operación normal de la herramienta SALESFORCE, el Fondo ha adquirido tres tipos de licencias dependiendo del nivel de gestión que requiere cada usuario, así:

CONCEPTO	FNT-241-2014 (28 sep 2014 al 27 sep 2015)			FNT-208-2015 (28 Sep 2015 al 27 sep 2016)			FNT-187-2016 (28 Sep 2016 al 27 sep 2017)		
	Q	V/r Unit	Total ME	Q	V/r Unit	Total ME	Q	V/r Unit	Total ME
Enterprise	1	USD 1.380	USD 1.380	1	USD 1.380	USD 1.380	2	USD 1.449	USD 2.898
Force	54	USD 516	USD 27.864	17	USD 516	USD 8.772	32	USD 542	USD 17.338
Employee Community-Only				98	USD 240	USD 23.520	99	USD 240	USD 23.760
	55		USD 29.244	116		USD 33.672	133		USD 43.996

De acuerdo a la renovación de licencias evidenciada desde el año 2014 hasta el año 2016 bajo los contratos FNT-241-2014; FNT-208-2015 y FNT-187-2016, se observa un incremento en el número de licencias adquiridas por el Fondo, las cuales de acuerdo a lo argumentado por el área de IT, obedecen a las necesidades de asignación de licencias para cada usuario con el fin de brindar un mayor grado de seguridad e identificación a las operaciones realizadas por cada funcionario, dado que anteriormente se manejaban usuarios genéricos para varios funcionarios; adicionalmente la planta de personal del Fondo ha presentado un incremento en los últimos años.

De acuerdo a la información suministrada por los Supervisores de los Contratos, el nivel de uso de las anteriores licencias es el siguiente:

CONCEPTO	FNT-241-2014			FNT-208-2015			FNT-187-2016		
	CANTIDAD	UTILIZADAS	%	CANTIDAD	UTILIZADAS	%	CANTIDAD	UTILIZADAS	%
Enterprice	1	1	100%	1	1	100%	2	2	100%
Force	54	54	100%	17	17	100%	32	28	88%
Employee Community-Only				98	84	86%	99	90	91%
	55	55	100%	116	102	88%	133	120	90%

Como se puede observar la cantidad de licencias adquiridas y/o renovadas bajo los contratos FNT-208-2015 y FNT-187-2016 no han sido utilizadas en su totalidad, en especial las licencias tipo “Force” y “Employee Community-Only”.

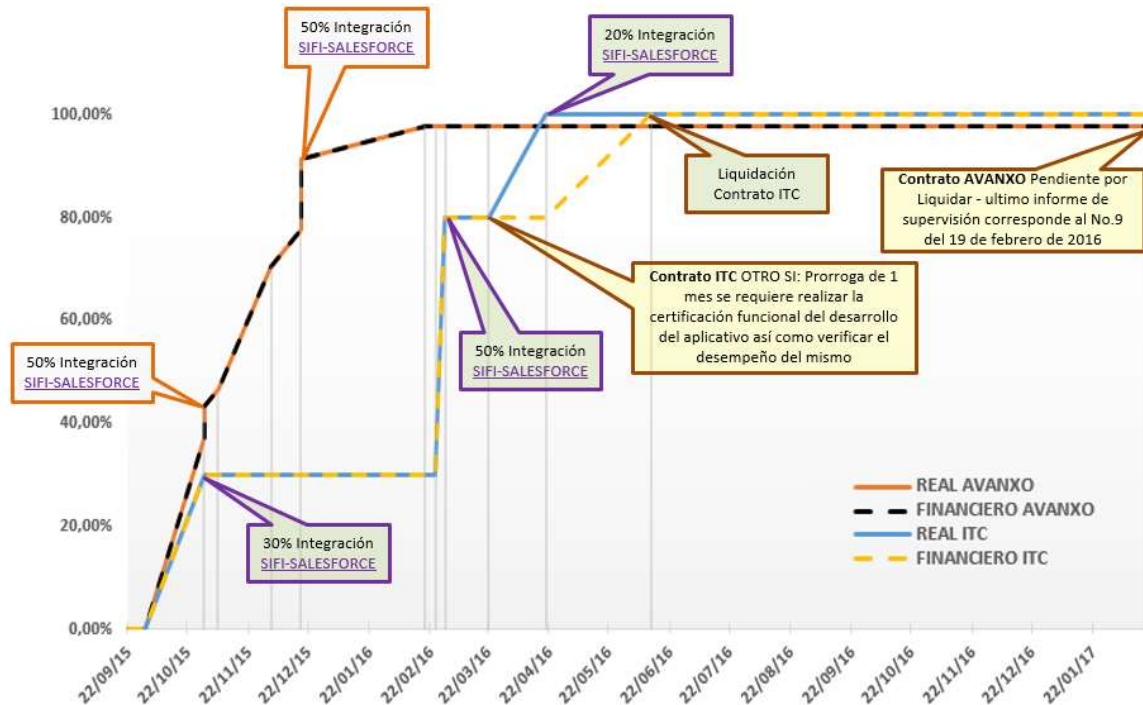
RIESGO: Adquisición de licencias de software que no sean utilizadas, con el consecuente efecto en el uso de los recursos.

Recomendación	Acceptada	
Con el objetivo de maximizar la eficiencia de los recursos del P.A. FONTUR, se recomienda que para la renovación de las licencias se evalúe la posibilidad de compra de licencias por demanda, es decir de acuerdo a las necesidades exactas del P.A. FONTUR., soportadas en los requerimientos formulados por las áreas Misionales debidamente certificados por los Gerentes de las Dependencias.	NO	
Respuesta Área Responsable (Plan de Acción)		
Desde el área de sistemas se realiza un análisis sobre las necesidades del licenciamiento en cuanto a tipo de licencia, cantidad, valor licencias por rango, teniendo en cuenta que el tiempo mínimo de suscripción es anual.		
El contemplar compra por demanda, puede conllevar a los siguientes riesgos:		
<ul style="list-style-type: none"> • Mayor costo por variaciones de la TRM y por compras unitarias • Falta de oportunidad, por cuanto el proveedor realiza la activación de licencias a la siguiente fecha de corte • Para mitigar el incumplimiento de Derechos de Autor, por buenas practicas se determina un Umbral adecuado de licencias adicionales, para proveer eventualidades 		
Entregable (s)	Responsable (Nombre y Cargo)	Fecha de Implementación
Ninguno	Gerente IT FIDUCOLDEX	N/A

3. INTEGRACIÓN SIFI-SALESFORCE

El P.A. FONTUR con el objetivo de efectuar la Integración de los sistemas SIFI y SALESFORCE suscribió dos contratos, así:

- Contrato FNT-204-2015 del 22 de septiembre de 2015 con el contratista ITC SOLUCIONES TECNOLOGICAS S.A.S., con el objeto de implementar un servicio WEB en el aplicativo SIFI para la integración de la solución SALESFORCE con el Sistema Fiduciario Integrado (SIFI), con un costo de \$121,800,000 (IVA Incluido); Este desarrollo de acuerdo a los informes de supervisión inicio el 30 de septiembre de 2015 y fue recibido a satisfacción el 20 de abril de 2016.
- Contrato FNT-208-2015 del 28 de septiembre de 2015 con el contratista AVANXO COLOMBIA, el cual incluye dentro de las actividades contratadas la integración de los sistemas SIFI y SALESFORCE, con un costo de \$38,860,000 (IVA Incluido); Este desarrollo de acuerdo a los informes de supervisión inicio el 30 de octubre de 2015 y fue recibido a satisfacción el 18 de diciembre de 2015.



Como se evidencia, el proyecto de “Integración SIFI-SALESFORCE” presentó un costo total de \$160,660,000 y se recibió a satisfacción en diciembre de 2015 y abril de 2016 de los contratistas AVANXO e ITC respectivamente. Sin embargo de acuerdo a la información suministrada por los supervisores el 17 de febrero de 2017 el grado de implementación de este desarrollo está en un 70% debido a dificultades en el envío de información de pagos desde el sistema SIFI.

La anterior situación puede generar la desactualización de la información en el sistema SALESFORCE y la no efectividad del plan de mejoramiento que justificó la aprobación de dicho desarrollo ante el hallazgo de la Contraloría General de la Republica.

RIESGO: Contratación de consultorías, desarrollos o mejoras que no sean utilizados por la entidad.

Recomendación		Acceptada
Con el propósito de finalizar a la mayor brevedad posible el proyecto de integración entre los sistemas SIFI y SALESFORCE, implementar un plan de choque que impacte de manera positiva las situaciones que no han permitido culminar su implementación y puesta en producción, asegurando la integralidad y exactitud de la información de contratación y pagos en el sistema SALESFORCE para la generación de reportes y trazabilidad total de los proyectos del P.A. FONTUR.		SI
Respuesta Área Responsable (Plan de Acción)		
La información de contratación se encuentra integrada entre los aplicativos, en cuanto a la información de pagos se deben realizar pruebas por parte de la DNE, por cuanto el diseño contratado exige que cada proyecto en Salesforce tenga como equivalente un área en SIFI, esta relación debe ser uno a uno, en la actualidad varios proyectos tienen equivalencia a una misma área.		
Entregable (s)	Responsable (Nombre y Cargo)	Fecha de Implementación
Plan de pruebas para: <ul style="list-style-type: none"> • Parametrización de proyecto-área en SIFI • Validar integración de pagos entre los aplicativo 	Gerente IT FIDUCOLDEX Dirección de Negocios Especiales FIDUCOLDEX	12 de Abril de 2017

4. PORTAL DE INFORMES DE INTERVENTORÍA

El contrato FNT-208-2015 del 28 de septiembre de 2015 con el contratista AVANXO COLOMBIA, incluye dentro de las actividades contratadas el desarrollo en la plataforma SALESFORCE de:

- Habilitar la comunidad de socios para ofrecer un canal de comunicación entre los interventores y el P.A: FONTUR.
- Configura el panel de gestión del “Portal” del proceso de interventoría de proyectos y contratos de infraestructura para que se gestione el estado de los contratos, proyectos, licencias o permisos, avance físico y financiero de los contratos de obra que tiene suscritos el P.A. FONTUR
- Configurar hasta 3 reportes de interventoría
- Configurar hasta 3 indicadores de gestión
- Configurar las características de seguridad de tal manera que solo puedan modificar la información que les sea previamente autorizada según la jerarquía.

Dicho desarrollo presentó un costo de \$34,800,000 (IVA incluido), adicionalmente para permitir el acceso a los interventores (externos) al sistema se incluyó la compra de un paquete de 100 licencias tipo “Partner Community” con una vigencia de 1 año a partir de la fecha de la entrega del desarrollo (Portal de Interventoría) por un valor de \$78,844,806; de acuerdo a lo informado por el Director de Infraestructura el número de licencias adquiridas se definió inicialmente con base en el número de contratos de interventoría activos que

al momento de la solicitud ascendían a 75 contratos, sin embargo según la justificación suministrada por el área de IT y confirmación del proveedor AVANXO por economía de escala y cantidad mínima de licencias era más económico adquirir un paquete de 100 licencias que tenían un costo de USD\$30,000 (Precio Lista) que 4 paquetes de 20 licencias por valor total de USD\$33,600 (Precio Lista USD\$8400 c/u).

De acuerdo a lo anterior el costo total relacionado con el desarrollo e implementación del portal de informes de interventoría presentó un costo de \$113,644,806; las licencias fueron activadas contra el avance reportado en el informe de supervisión No. 4 del 3 de diciembre de 2015 y el desarrollo fue recibido a satisfacción el 18 de diciembre de 2015.

Sin embargo de acuerdo a lo indicado por la Gerencia de Infraestructura y el Director de Infraestructura, dicho portal a la fecha de nuestra auditoría 28 de febrero de 2017, no ha sido implementado debido a dificultades de capacitación y uso por los interventores. Adicionalmente a lo anterior, de acuerdo a lo reportado por los supervisores de los contratos, de las 100 licencias adquiridas, 19 fueron asignadas de las cuales solo una fue asignada a un interventor.

RIESGO: Contratación de consultorías, desarrollos o mejoras que no sean utilizados por la entidad.

Recomendación	Aceptada
<p>Con el propósito de implementar a la mayor brevedad el desarrollo del “portal de Informes de Interventoría” se recomienda:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Elaborar una política de informes de interventoría que defina la periodicidad de los informes y responsable de su elaboración. - Evaluar el costo – beneficio de que dichos reportes sean elaborados por los interventores y por ende se les asignen licencias adicionales o si los supervisores de los contratos de interventoría pueden ingresar con base en los informes de los interventores los datos para alimentar los reportes en el sistema SALESFORCE. - En el caso que se defina que los interventores deben realizar el informe en el sistema, incluir dentro de las obligaciones de los Interventores (Contrato, OTRO SI) el uso del portal de interventoría. - En el caso que se defina que los supervisores deben realizar el informe en el sistema, utilizando las licencias asignadas para el efecto incluir dentro de las obligaciones de los contratos laborales (OTRO SI) la obligatoriedad del uso de la herramienta para el cumplimiento de sus funciones. - Elaborar un plan de implementación y uso del portal de interventoría para los proyectos de obra del P.A. FONTUR. 	SI
Respuesta Área Responsable (Plan de Acción)	

Las recomendaciones son aceptadas, sin embargo, la obligación y el objetivo de implementar los informes a través de esta herramienta es con el propósito de facilitar las labores de la supervisión que realiza Fontur, Por lo tanto debe ser una mejora a los informes que realice el interventor

- Capacitar a los interventores que cuentan con proyectos vigentes frente a la herramienta SALESFORCE y su implementación.
- Enviar vía electrónica, el instructivo de aplicación de la herramienta SALESFORCE para el diligenciamiento de los informes en la herramienta.
- Se solicitara a los interventores, registrar los Informes mensuales ejecutivos de interventoría en SALESFORCE, de los 44 proyectos vigentes desde a entrega de la herramienta a la Gerencia de Infraestructura.
- Mediante documento de buenas prácticas de interventoría, establecer como obligación especial del contrato, el registro de los informes ejecutivos de interventoría en la herramienta.
- Implementar en los contratos que se suscriban a partir del mes de marzo, la obligación de registrar el informe ejecutivo de la interventoría en la herramienta SALESFORCE.
- Establecer como requisito, al pago del contrato, el registro de los informes ejecutivos en la herramienta.

Entregable (s)	Responsable (Nombre y Cargo)	Fecha de Implementación
Capacitar a los interventores que cuentan con proyectos vigentes frente a la herramienta SALESFORCE y su implementación.	Gerente de Infraestructura Dirección de Infraestructura	05 de marzo de 2017- Cumplido
Enviar vía electrónica, el instructivo de aplicación de la herramienta SALESFORCE para el diligenciamiento de los informes en la herramienta.	Gerente de Infraestructura Dirección de Infraestructura	16 de marzo de 2017 - Cumplido
Se solicitara a los interventores, registrar los Informes mensuales ejecutivos de interventoría en SALESFORCE, de los 44 proyectos vigentes desde a entrega de la herramienta a la Gerencia de Infraestructura.	Gerente de Infraestructura Dirección de Infraestructura	17 de marzo de 2017 - Cumplido
Mediante documento de buenas prácticas de interventoría, establecer como obligación especial del contrato, el registro de los informes ejecutivos de interventoría en la herramienta	Gerente de Infraestructura Dirección de Infraestructura	17 de abril de 2017
Implementar en los contratos que se suscriban a partir del mes de marzo, la obligación de registrar el informe ejecutivo de la interventoría en la herramienta SALESFORCE y establecer como requisito, al pago del contrato, el registro de los informes ejecutivos en la herramienta.	Gerente de Infraestructura Dirección de Infraestructura	01 de Marzo de 2017 - Cumplido

5. OPTIMIZACIÓN DE SALESFORCE Y CAPACITACIÓN

El contrato FNT-208-2015 del 28 de septiembre de 2015 con el contratista AVANXO COLOMBIA, incluye dentro de las actividades contratadas la optimización de la herramienta SALESFORCE conforme a los requerimientos que se realicen y capacitación en el uso de la herramienta y del módulo de reportes, por medio del suministro de un consultor en modalidad Tiempo y Materiales (TyM) por 320 horas, las cuales fueron incrementadas a 370 horas en el OTRO SI No.2 del 24 de febrero de 2016, dicha optimización presentó un costo total de \$52,362,400 (IVA Incluido).

De acuerdo la respuesta suministrada el 17 de febrero de 2017 mediante comunicación GP-607-2017 por los supervisores del contrato FNT-208-2015 al requerimiento de “Informe detallado de los ajustes efectuados en el sistema SALESFORCE y horas invertidas en cada uno bajo el concepto de “Optimización de la herramienta SALESFORCE de acuerdo con los requerimientos de Fontur...” se suministró el documento “Bitácora de horas tiempo & materiales”, evidenciando que el control de las horas ejecutadas por el contratista no cuenta con el detalle de cuales fueron los requerimientos y/o desarrollos atendidos por los consultores durante el tiempo contratado, por lo cual no es posible comprobar la eficiencia con la cual se utilizaron estos recursos teniendo en cuenta que tal como lo establece el acuerdo de servicios los tiempos muertos por no asignación de tareas serán igualmente facturadas. (Anexo 1 - Bitácora de horas tiempo & materiales)

RIESGO: Contratación de horas de consultoría para desarrollos o mejoras de aplicaciones sin un control adecuado que asegure la eficiencia sobre su uso.

Recomendación	Aceptada
<p>Con el objetivo de soportar el uso adecuado de los recursos contratados bajo la modalidad “Tiempo Materiales” de 370 horas de consultoría por valor de \$52,362,400 (IVA Incluido), se recomienda que por medio de acta se relacionen los desarrollos efectuados al sistema SALESFORCE y el recibido a satisfacción de la(s) área(s) funcional(es), relacionados con el requerimiento inicial el cual indica:</p> <p><i>“1. Con base en la Circular del Despacho de la Ministra de Comercio Industria y Turismo del 10 de marzo de 2015 (Roles y procedimientos para el trámite de proyectos a ser apoyados con recursos que conforman el Fondo Nacional del Turismo de acuerdo con lo establecido en la Ley 1558 de 212), se hace necesario efectuar las mejoras en el aplicativo Salesforce, en donde se pueda realizar la medición de Tiempos, notificación en la etapa de formulación, evaluación (previabilidades) de proyectos y tiempos de aprobación e implementar los etapas indicadas en la Circular como estados en Salesforce.</i></p> <p>3. <i>Se requiere realizar la implementación de reportes de regionalización desarrollando un nuevo módulo llamado “REGIONALIZACION”, dentro del objeto personalizado “Comités directivos”</i></p>	

Respuesta Área Responsable (Plan de Acción)		
Entregable (s)	Responsable (Nombre y Cargo)	Fecha de Implementación
<ul style="list-style-type: none"> Requerimiento que soporta el OTRO SI en el cual se adicionaron 50 horas de consultoría. Documento que relacione los desarrollos efectuados en SALESFORCE relacionados con el requerimiento inicial. Acta de recibo a satisfacción de área(s) funcional(es) sobre los desarrollos realizados durante las 370 horas de consultoría. 	Gerente IT FIDUCOLDEX	12 de abril de 2017

AUDITOR:

Daniel Alfredo Muñoz Lopez
 DIRECTOR DE CONTRALORIA P.A. FONTUR

RESPONSABLES:

Ricardo Peláez Estrada
 SUPERVISOR CONTRATO FNT-208-2015

Carlos Calderon Manjarres
 SUPERVISOR CONTRATO FNT-208-2015

Liliana Maldonado Cardenas
 GERENTE DE PLANEACIÓN (E)

Daniel Quevedo Garay
 GERENTE DE IT FIDUCOLDEX S.A.

Ferney Camacho
 GERENTE DE INFRAESTRUCTURA

Juan Carlos Rodriguez
 DIRECTOR DE INFRAESTRUCTURA

cc. Dr. Eduardo Osorio - Gerente General P.A. FONTUR
 Dra. Adriana Castrillon – Vicepresidente de Negocios Especiales FIDUCOLDEX S.A.
 Dr. Augusto Delgadillo – Gerente de Contraloría FIDUCOLDEX S.A.