1. DATOS GENERALES DE LA CONTRATACIÓN		
Plan Anual de Adquisiciones	**No. Plan de Adquisiciones**	2021
	Consecutivo	PAA
Tipo de Presupuesto Asignado	Inversión	
Nombre de Proyecto o de la Necesidad que se incluyo en el Anual de Adquisiciones	Fortalecimiento para la atracción de turismo y evento de negocios en el Distrito de Barranquilla	
Código BPIN No.	2021080010081	
2. DATOS DE LA CONTRATACIÓN		
Fecha de elaboración del estudio previo: (dd/mm/aaaa)	Junio 2021	
Nombre del funcionario que diligencia el estudio previo :	Ricardo Plata Sarabia	
Dependencia solicitante:	**Secretaria Distrital de Desarrollo Económico**	
Tipo de Contrato:	Prestación de Servicios	**Otro:**

3. ELEMENTOS DEL ESTUDIO (Decreto 1082 de 2015 SECCIÓN 2. SUBSECCIÓN 1. PLANEACIÓN Artículo 2.2.1.1.2.1.1.)	
3.1. Descripción de la necesidad que se pretende satisfacer con el proceso de contratación	La creciente internacionalización de la economía, la rapidez del cambio tecnológico, la integración de los sectores de actividad son factores imperantes para trabajar con la finalidad de que el Distrito de Barranquilla se proyecte a un futuro en que se puedan recuperar la economía, a raiz de las secuelas generadas por el Coronavirus COVID 19. Una de las estrategias pensadas en el plan de desarrollo "Soy Barranquilla" 2020-2023, es la atracción de inversión extranjera directa (IED), la cual está en constante aumento, y en este contexto la tendencia es avanzar hacia marcos de políticas para la atracción de inversión extranjera directa (IED) cada vez más sofisticados e integrados con el resto de las políticas de desarrollo de las ciudades y países. Los beneficios potenciales que la inversión extranjera directa (IED) produciría, sería: i) acceso a capital para financiar proyectos públicos y privados que requieran elevados montos de inversión ii) acceso a conocimiento o tecnología que crea nuevas o mejora las actuales capacidades locales iii) formación de recursos humanos, tanto en procesos formales de capacitación como en el aprendizaje en el puesto de trabajo iv) incorporación a las redes internacionales de cadenas de distribución de empresas extranjeras v) generación de actividad económica y empleo, propia de los procesos de inversión. La tendencia global es avanzar hacia marcos de política cada vez más sofisticados, en los cuales ya no sólo es importante el monto de los flujos, sino también el tipo de inversión, es decir, inversiones de "calidad" que aporten y sean consistentes con lo objetivos de desarrollo económico de los países. Si bien, hay múltiples estrategias y énfasis con respecto a la atracción de IED, los países que han sido más exitosos atrayendo este tipo de inversiones y apropiándose de sus beneficios, principalmente en Europa, Asia y algunas economías en transición, son aquellos que han adoptado políticas más activas y focalizadas.1 Razón por la cual, es necesario crear las condiciones necesarias en la ciudad de Barranquilla, para atraerlas y que la oferta esté integrada y coordinada con las políticas de desarrollo, para que sea más atractiva que la de otros competidores.

[1] (UNCTAD, 2004, 2005)

En Colombia, la Consitución de 1991 ha marcado un punto de partida para el desarrollo de la atracción de inversiones en el país, la cual se centró inicialmente en la adecuación institucional para la atracción de la inversión foránea; para esto, se llevaron a cabo acciones legislativas para facilitar la implementacion de esta nueva estrategia.

- La Ley 49 de 1990 de la reforma tributaria por medio de la cual se reglamenta la repatriación de capitales, se amplía la base del IVA, se reducen las tasas arancelarias y se estimuló la IED
- Por medio de la Resolución 51 de 1991, se creó el Estatuto de Inversiones Internacionales, en el cual se establecieron los principios dados para el manejo y disposición de la atracción de inversión extranjera directa (IED) en Colombia.
- La Ley 9 de 1991 del Nuevo Estatuto Cambiario que instauró un régimen de tipo cambiario flexible con una intervención reducida y moderada del Banco de la República y prescribió el nuevo régimen de inversiones en el país.
- La Ley 7 de 1991 por medio del cual se creó Proexport (actualmente llamado Procolombia), se crea el Ministerio de Comercio Exterior (actualmente un viceministerio adjunto al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo)

A partir del año 2000, se empezó a consolidar un marco legal para incentivar la entrada de capitales extranjeros a la economía nacional con el fin de promover aquellas con orientación exportadora y estimular de igual forma a las exportaciones de empresas domésticas. Estas reformas, se centraron en materia de estabilidad y claridad jurídica, carga y beneficios tributarios, y acuerdos comerciales y aduaneros; tambien se constituyeron reglamentos para proteger la propiedad intelectual y la riqueza natural tales como:

- El Decreto 2080 del 18 de octubre de 2000, denominado Régimen de Inversiones de Capital del Exterior en Colombia y de Capital Colombiano en el Exterior es el que reglamenta la IED en Colombia, éste derogó expresamente la Resolución 51 de 1991al establecer de manera íntegra un marco legal para la IED en el país.
- La ley 1000 de 2005 aprueba el acuerdo de la Comunidad Andina de Naciones (CAN), hace parte Colombia, con el Mercado Común del Sur (MERCOSUR)
- La ley 1004 de 2005 y los decretos 383 de 2007, 4051 de 2007 y 780 de 2008 les brinda a inversionistas extranjeros beneficios tributarios en operaciones de comercio exterior con el objetivo de motivar la inversión en activos fijos dentro de zonas francas.

Teniendo en cuenta que, Barranquilla es la ciudad de Colombia con mayor potencial de crecimiento, gracias a los grandes esfuerzos de políticas públicas y privadas de inversionistas nacionales e internacionales se desarrollan grandes proyectos de infraestructura turística importantes para Barranquilla. El gran potencial para el desarrollo de una variedad de actividades alrededor del turismo, de negocios, de compra, de salud, deportivo, de eventos y convenciones abren la necesidad de diseñar estrategias con los actores del sector turístico, con el fin de establecer una excelente oferta turística de Barranquilla.

Que, el Distrito de Barranquilla a través de su Plan de Desarrollo 2020-2023 "Soy Barranquilla" dentro de la Política: "*Ciudad Global*": se encuentra el programa Promoción de ciudad (18.2) y, asu vez, el artículo 18.2.1. señala el Proyecto: "*Atracción de inversión nacional y extranjera*", con la finalidad de "*atraer capital nacional y extranjero para la instalación de empresas en el área económica de Barranquilla. Este proceso de atracción contempla el acompañamiento antes, durante y después de realizada la instalación de la empresa, garantizando un clima de negocios óptimo para su ampliación en el corto, mediano y largo plazo". Del cual es responsable esta dependencia*

Asi mismo, el Decreto Acordal No 0801 de 2020 estableció la estructura orgánica del Distrito asignándole en su artículo 55° las funciones de la Secretaria Distrital de Desarrollo, encargándole de "*Promover y gestionar estrategias guiadas para orientar el desarrollo económico del Distrito Especial, Industrial y Portuario de Barranquilla, desde una perspectiva global, con énfasis en los sectores de comercio, industria, turismo y de servicios, guiados a generar empleo y apoyar la innovación y el emprendimiento, en el marco de los objetivos y metas del Plan de Desarrollo vigente*."

Que, las empresas transnacionales están en una constante búsqueda y evaluación de nuevas ubicaciones geográficas para establecer sus inversiones, de modo que los países compiten globalmente por captar dichas inversiones y sus beneficios asociados. Por eso, el llamado de la administración distrital es a intervenir activamente para sacar el máximo provecho de dicho proceso. El trabajo coordinado, ha contribuido a que se perciba un nueva era en el territorio en el cual se ha logrado ir construyendo una ciudad que cuenta con condiciones urbanas y económicas competitivas, apoyada en una oferta de valor

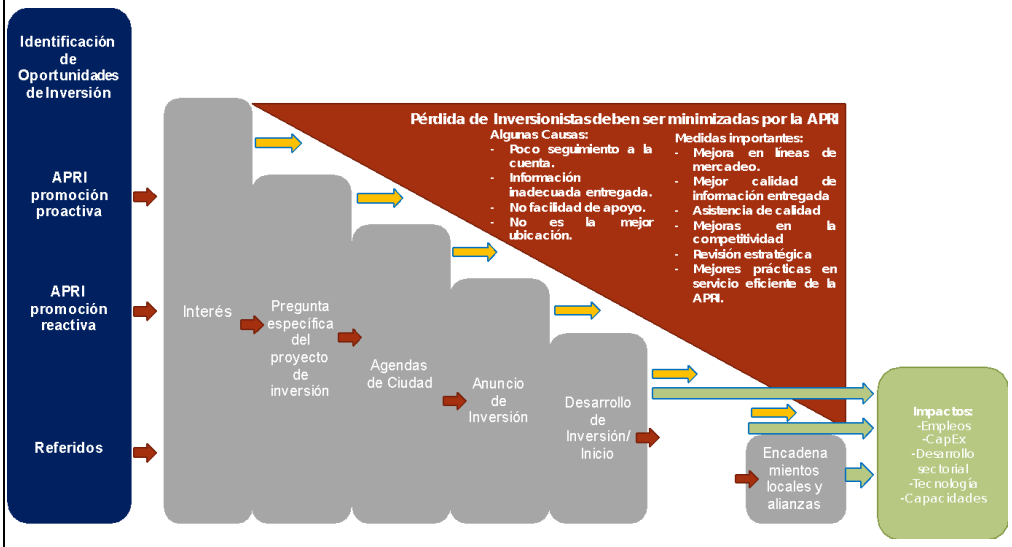
	diferenciadora con servicios públicos de calidad, infraestructura portuaria y de negocios, recurso humano competitivo, y una ubicación estratégica que refuerza la oferta de valor de Barranquilla como destino de inversiónes. Desde el punto de vista de la institucionalidad, la mayoría de las agencias de promoción de inversiones de la región son relativamente recientes; por tal motivo, es necesario acelerar este proceso y crear capacidades para definir objetivos estratégicos, identificar las ventajas de ciduad y evaluar los requerimientos de las empresas. Estas capacidades deben desarrollarse a través de entidades de promoción de inversiones proactivas, eficientes y focalizados. Toda vez, que las ciudades y paises que adopten y pongan en practica la planeación estrategica de mercado emergerán económicamente. Razon por la cual, la Secretaria Distrital de Desarrollo Economico, en cumplimiento de sus funciones require brindar las condiciones y oportunidades para posicionar a Barranquilla para la atraccion de inversión nacional y extranjera para gestar un ecosistema regional competitivo, productivo, innovador, y con emprendimiento. Así mismo, la Secretaría Distrital de Gestión Humana, ha certificado la inexistencia de personal de planta para desarrollar la actividad contractual y de acuerdo al Manual de Contratación del Distrito de Barranquilla, dispone que la planeación y estudios previos de la contratación deben ser elaborados por la secretaría o dependencia a cargo de la necesidad a contratar. Por todo lo anterior, se requiere la la contratación de prestación de apoyo a lagestión con una persona jurídica con experiencia e idoneidad y razon social como agencia de inversiones a través de la promoción de territorio a nivel nacional e internacional que cuente con un portafolio integral de atención al inversionista potencial, información empresarial, socioeconómica o de comercio exterior; relacionamiento con potenciales aliados; agendas de Ciudad; relacionamiento con el sector público y entidades del entorno; relacionamiento con fondos de capital privado; promoción internacional de proyectos, entre otros.
3.2 OBJETO A CONTRATAR, ESPECIFICACIONES, AUTORIZACIONES, PERMISOS Y LICENCIAS REQUERIDOS PARA SU EJECUCIÓN	
3.2.1. Objeto contractual:	PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE APOYO A LA GESTIÓN A LA SECRETARÍA DISTRITAL DE DESARROLLO ECONÓMICO PARA EL DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE PROMOCION, ATRACCIÓN DE INVERSIONES PRIVADAS (NACIONAL Y EXTRANJERA) Y POSICIONAMIENTO DEL DISTRITO DE BARRANQUILLA COMO DESTINO IDÓNEO DE TRANSFORMACIÓN INTEGRAL.
3.2.2 Clasificación UNSPSC:	La clasificación de los bienes y servicios, objeto del Proceso de Contratación, son los siguientes: **ITEM** | **Clasificación UNSPSC** | **Clase** 1 | 80111600 | Servicios de Personal Temporal
3.2.3 Especificaciones del Objeto Contractual	A continuación, se definen las actividades o servicios con los que se atenderá la necesidad que se pretende satisfacer: **Objetivo 1. Brindar apoyo y acompañamiento a la Secretaria Distrital de Desarrollo Económico a través de una estrategia global consolidada dirigida a ofrecer una oferta de servicios integral al inversionista**. Dentro de las acciones llevadas a cabo, se requiere apoyo en la atención y gestión de la llegada de flujos de capital nacional y extranjero, las reinversiones, ampliaciones, que se desarrollen en la ciudad. Por tal motivo, por medio de un trabajo articulado con la Secretaría de Desarrollo Económico de la Alcaldía de Barranquilla enfocado en la promoción y atracción de inversiones, el fortalecimiento de la estrategia de retención de empresas instaladas; posicionamiento del territorio como plataforma exportadora y destino idóneo para la inversión; y generación de negocios a nivel local, con redes de proveeduría fuertes que involucren empresas barranquilleras. Este apoyo y acompañamiento,

permitirá seguir generando prosperidad económica y social al territorio a través de la llegada de nuevas empresas y la generación de nuevos puestos de trabajo.

La estrategia de promoción de inversiones está enmarcada en las anteriores acciones, que han sido planteadas por organizaciones como el Banco Mundial, WAIPA y otras autoridades que trabajan en la atracción de inversiones.

El procedimiento para la atracción de inversión inicia con la identificación de la oportunidad de inversión, la cual se realiza a través del relacionamiento con autoridades nacionales de otros países con interés en el mercado colombiano; adicionalmente se participan de ferias, eventos y misiones de inversión, donde se lleva una agenda de visitas a empresas con interés y potencial de inversión en el territorio. De igual forma, se utilizan diferentes espacios en los que hay relacionamiento con empresarios de alto nivel y tomadores de decisión que permitan levantar un interés para conocer un poco más de la ciudad y territorio. Es importante agregar que la identificación de oportunidades de inversión se realiza de forma proactiva utilizando bases de datos especializadas, de forma reactiva cuando el inversionista contacta directamente a ProBarranquilla debido a un interés genuino por la ciudad, y por referidos que incluyen entidades como ProColombia, las zonas francas, u otros.

Una vez identificada la oportunidad, se hace una validación con respecto a la propuesta de valor del territorio y se procede a un primer acercamiento con el potencial inversionista, quien en últimas es el que podrá decir con certeza si hay o no interés. Durante esta etapa del proceso, ProBarranquilla, se encarga de suministrar información, acompañar en visitas de negocios a la ciudad, relacionamiento con autoridades locales, entre otros, hasta llegar a una decisión de instalación en la ciudad o no. El proceso continúa brindando soporte durante la instalación de la empresa y finaliza con el seguimiento a la post-inversión que permita la medición del clima de negocios en el Atlántico y la identificación de oportunidades de reinversión.



La estrategia de atracción y retención de inversiones en los siguientes sectores y mercados estratégicos, entre otros, que puedan surgir de forma reactiva:

Sectores estratégicos:

- Alimentos y Bebidas Procesados y Agroindustria: Barranquilla por su vocación industrial tiene potencial de transformación y procesamiento de Alimentos y Bebidas y por su ubicación es idóneo para centros de distribución que abastecen la costa norte Colombiana. Se busca promocionar a nivel nacional e internacional este sector para la identificación de nuevos centros de producción o distribución. Algunos ejemplos de empresas ya instaladas: Grupo Gloria (Perú), AJE Group (Perú), Bimbo (México), Jerónimo Martins (Portugal), Postobón (Colombia), Grupo FEMSA (Colombia- México), Comarrico (Colombia), entre otros.

- Energías renovables: En Barranquilla y el Atlántico hay un potencial de desarrollo de 28 proyectos de energía renovable inscritos ante la UPME. Empresas como Diverxia (España), ENEL (Italia), Technoelite (Colombia), Oak Energy (USA-Dinamarca), entre otros, tienen proyectos que actualmente se encuentran en ejecución con miras a suplir las demandas de energía entre febrero de 2021 y 2025.

- Químicos y ciencias de la vida: Sector que puede tener un impacto significativo en las exportaciones del departamento. Si analizamos las exportaciones, contamos con una gran fortaleza en el subsector de agroquímicos y fertilizantes, principal producto de exportación del Atlántico. El departamento representa alrededor del 70% de las exportaciones agroquímicas de Colombia, y en cuanto a la protección de cultivos, somos productores del 40% de las exportaciones de plaguicidas del país. Por otro lado, otro subsector de interés es el de Higiene personal y Limpieza para el Hogar, el cual viene en crecimiento con la instalación y continua ampliación de empresas como Hada International que ofrece servicio de maquila a grandes multinacionales como Natura, Johnson & Johnson, Grupo Familia, entre otros.

- Espacios habitables: Sector de gran potencial, incluye sector de materiales de construcción en el que sobresalen empresas como Tecnoglass, Acesco, Corpacero. En muebles y madera, el desarrollo del cluster CILA, de Muebles Jamar (Colombia), Kannoa (USA), Arredo Casa (Panamá) que realizan muebles para interiores y exteriores.

- Metalmecánica: La zona portuaria de Barranquilla mueve el 66% del acero que ingresa a Colombia. Este territorio es el principal exportador de productos metalmecánicos en el país con un 22,6%, con más de 600 empresas alrededor de esta industria. Se considera que hay oportunidades para empresas que quieran establecer operaciones de fabricación de acero laminado, aceros planos, aceros largos, tubos y barras que no se producen en el mercado colombiano. Más de 500 empresas del sector y afines, dan oportunidades en el establecimiento de maquinaria y equipos de uso industrial, bienes de capital, electrodomésticos y otros afines. Además, la oportunidad de construir centros de distribución de productos acabados e industrias básicas de metal y servicios de acero.

***Se seguirán atendiendo empresas de los diferentes sectores de la economía que surjan de forma reactiva y proyectos en curso.

Mercados estratégicos para trabajar en el 2021:

- América: Colombia, México, Estados Unidos
- Europa: Reino Unido
- Asia: China y Japón

*Otros mercados que puedan surgir como potenciales durante el año.

Actividades para la atracción de inversión durante el 2021:

Promoción y atracción de inversión nacional y extranjera

a) Atención al inversionista potencial: Durante la etapa de evaluación y toma de decisión de instalación, se brindará apoyo a las empresas en la consecución de información, programación de agendas de trabajo, identificación de potenciales aliados o proveedores para sus proyectos, entre otros.

actividades	Indicador	verificable
Informe anual con oportunidades de inversión nacional o extranjera apoyadas, seguimiento y discriminado entre labor	Nº de oportunidades de inversión atendidas	135

proactiva o reactiva		
Listado de oportunidades de inversión atendidas durante el 2021	Listado	1
Apoyo en la elaboracion de brochures sectoriales en inglés	Nº de brochures	3
Asesoria en la presentación de territorio	Nº de presentación	1

b) Misiones comerciales internacionales: Parte fundamental de la estrategia de atracción de inversiones en el marco de la actual coyuntura de reconfiguración de cadenas de abastecimiento a nivel global, se hace necesaria una promoción proactiva de Barranquilla en el extranjero como destino de inversión. Se requiere desarrollar misiones comerciales en sus mercados estratégicos durante el 2021, donde llevarán a cabo reuniones 1 a 1 con empresas identificadas con potencial de inversión y 1 seminario por mercado.

Teniendo en cuenta que todavía existe incertidumbre en cuanto a la posibilidad de llevarlos a cabo de forma presencial, se contempla su realización de forma virtual y dependiendo de las circunstancias y evolución del COVID-19 en el mundo se podrá realizar un ejercicio presencial posteriormente.

Acciones	Indicador	verificables
Informe con agenda de reuniones y brief de las empresas contactadas	Nº de misiones internacionales	3
Base de datos de participantes al seminario	Base de datos por seminario	3
Publicaciones estratégicas en medios impresos o plataformas digitales	Nº de publicaciones	3

C) Misiones comerciales nacionales: De acuerdo con la estadística de inversión/reinversión de los últimos 10 años, el 50% de los nuevos proyectos que llegan al territorio son de capital nacional, por lo tanto se hace necesario seguir posicionando a Barranquilla como plataforma exportadora, centro de producción o de distribución mediante reuniones 1 a 1 con empresas ubicadas en el interior del país en mercados como Bogotá, Medellín y Eje Cafetero, para que consideren relocalizar sus operaciones o instalar una segunda operación con fines de exportación en Barranquilla

Acciones	Indicador	verificables
Informe con agenda de reuniones y brief de las empresas contactadas	Nº de misiones nacionales	2

Publicaciones estratégicas en medios impresos o plataformas digitales	Nº de publicaciones	2

D) Estrategia para la externalizacion de actividades empresariales: De acuerdo con el trabajo que se viene desarrollando desde el 2020 en conjunto con ProColombia, entes territoriales, Embajada de Colombia en Estados Unidos, entre otros, durante el 2021 se continuará esta promoción proactiva de Barranquilla como destino de Nearshoring para la identificación de empresas con potencial de relocalización de sus cadenas de producción más cerca a sus mercados de consumo y externalización de una actividad con salarios más bajos que en el propio país, que se encuentra relativamente cerca en la distancia o el uso horario

Acciones	Indicador	Meta
Listado y seguimiento a empresas identificadas con potencial de externalización de sus actividades	Nº de empresas con potencial de relocalización	40
Informe con seguimiento a los proyectos de inversión con real interés de instalación identificados en 2020	Nº de proyectos	6

E) Trabajo articulado con interlocutores estratégicos: Los gremios, entidades de desarrollo, y las asociaciones son fuente de información sobre los sectores que se están moviendo a nivel nacional e internacional, y pueden a ayudar a identificar potenciales oportunidades de inversión o de exportación a los diferentes mercados. Adicionalmente, estos interlocutores son multiplicadores de la dinámica económica del territorio y se pueden convertir en embajadores de la ciudad frente a los posibles inversionistas extranjeros, por lo que el acercamiento y trabajo conjunto con ellos se hace relevante para la labor de promoción y atracción de inversiones.

Acciones	Indicador	Meta
Informe de encuentros y actividades con aliados estratégicos	Nº de actividades	4

Retención de inversiones

a) Espacios de relacionamiento empresarial para la reactivación económica: generacion de espacios para negocios en el marco de "ExpoProBarranquilla". En este espacio participan proyectos en cualquiera de sus etapas de inversión que cuenten con necesidades de proveeduría local, empresas locales interesadas en ofrecer su portafolio de bienes o servicios, fondos de inversión que busquen proyectos para financiar, entre otros.

Por otra parte, el espacio de "*ProBarranquilla Te Conecta"* es un espacio de relacionamiento empresarial, con reuniones rápidas, donde las empresas amplían su red de contactos en la ciudad para iniciar un primer contacto en la generación de nuevos negocios. Estos dos escenarios se realizarán tentativamente de forma virtual y se podrán realizar de forma conjunta o independiente.

Acciones	Indicador	verficables
Informe con la estructuración de los eventos, indicando el número de empresas inscritas y número de reuniones programadas	Espacios de relacionamiento empresarial para la reactivación económica	2
Publicación de videos institucionales	Nº de publicaciones	2
Participación en agenda de temáticas centrales	Nº de publicaciones	1
Informe de asistentes a la agenda académica	Documento con base de datos de los asistentes a la agenda académica entregado	1
Publicación estratégica	Nº de publicaciones	1

b) Banco de proyectos: Los proyectos con mayor potencial de materializarse en Barranquilla fueron aquellos que buscaban aliados o socios estratégicos para desarrollarse llave en mano. Se requiere conocimiento del tejido empresarial local y las oportunidades de inversión que llegan a la ciudad para facilitar generar sinergias entre los empresarios que resulten en la materialización del proyecto en la ciudad.

Acciones	Indicador	verificable
Banco de proyectos	Nº de proyectos gestionados	8

c) Espacio de relacionamiento público-privado: Generar un evento anual donde el sector privado tiene la oportunidad de relacionarse con el sector público para obtener información de primera mano de algún tema de interés, identificado en las visitas o relacionamiento con las empresas instaladas en la ciudad. Para los empresarios es de gran valor el poder acercarse al gobierno local directamente para elevar inquietudes y solucionar temas en materia de tramitología que muchas veces no está a su alcance. En los últimos años hemos desarrollado las siguientes temáticas: 1. ¿Cómo contratar o licitar con el Distrito? ¿Cuáles son los pasos y en dónde encontrar información de los proyectos?; 2. ¿Cómo acceder a los beneficios tributarios de la zona industrial de Juan Mina, para las nuevas empresas que llegan al territorio?; 3. Migración: ¿Cómo contratar mano de obra migrante y de calidad? 4. Incentivos tributarios en el distrito de Barranquilla e incentivos nacionales para nuevas empresas instaladas.

Actividades	Indicador	verificador
Conceptualización y Listado de asistentes	Evento de relacionamiento	1

d).Formato digital: La revista destino en el 2021 llega a su quinta edición, es una revista con impacto nacional, que circuló en el 2020 de la mano con el diario El Tiempo, llegando a más de cinco ciudades en Colombia con más de 20 mil ejemplares. En el 2021 se plantea adelantar una revista en formato digital, con impacto nacional y en alianza con un medio de comunicación económico. La Alcaldía de Barranquilla participara en el Formato digital con las siguientes publicaciones:

Entregables	Indicador	Meta
Publicación de video institucional	Nº de publicaciones	1
Entrevista Alcalde de Barranquilla (video)	Nº de publicaciones	1
Presencia de logo en contraportada digital	Nº de publicaciones	1
Informe de impacto y lecturabilidad	Informe de impacto del especial entregado	1

Objetivo 2. Brindar apoyo a la gestión de la Secretaria Distrital de Desarrollo Económico en la generacion de una estrategía que conlleve a la obtencion de insumo relevante para la ciudad que facilite la toma de decisiones de inversionistas y percepción empresarial del ambiente de negocios en el Distrito.

La labor de atracción y retención de inversiones va acompañada de una estrategia que busca gestionar, consolidar y entregar data relevante de ciudad que facilite la toma de decisiones de inversionistas, y adicionalmente que permita monitorear y hacer seguimiento de la percepción empresarial del ambiente de negocios en el Distrio. De esta manera se generan insumos para los actores relevantes en la atracción de inversiones y para los actores privados y públicos claves en la habilitación de las condiciones de la ciudad para recibir estos proyectos.

En línea con esto, se proponen las siguientes actividades que permiten dar cumplimiento al objetivo en mención:

a) Guía del Inversionista en Barranquilla: La literatura sugiere que las Agencias de Promoción de Inversiones, juegan un papel importante en el apoyo a los inversionistas proporcionándoles información precisa del territorio al que buscan llegar, sorteando así las asimetrías de información (Harding y Javorcik, 2011; citado por BID, 2018).

   En línea con lo anterior, se propone desarrollar el Manual Digital con información sobre los pasos, marco legal, dependencias e información de trámites a tener en cuenta para la instalación de compañías en la ciudad.

Actividades	Indicador	Verificable
Conceptualización y elaboración de Manual Digital del Inversionista	Documento digital Manual Digital del Inversionista entregado	1

b) Encuesta Anual de Entorno de Negocios de Barranquilla: el BID en su publicación Inversión Extranjera Directa como Motor del Desarrollo, hace referencia a la importancia de que exista coherencia entre el entorno de negocios, los marcos institucionales y las actividades de promoción de inversión, y a cómo esto resulta fundamental para atraer IED. Por buen entorno de negocios se entiende "cuando las políticas, la legislación y las instituciones faciliten y respalden los procesos administrativos relacionados con la creación, el funcionamiento y el crecimiento de negocios".

En este sentido, se propone continuar acompañando el seguimiento de las condiciones del clima de negocios en la ciudad, a través de la implementación de encuestas presenciales/virtuales (según las condiciones lo permitan) a inversionistas instalados en la ciudad y su área metropolitana, en sectores priorizados, para entender las necesidades actuales y futuras del entorno para el idóneo desarrollo de sus operaciones, así como identificar oportunidades de expansión o reinversión.

Acciones	Indicador	Verificable
Informe de Entorno de Negocios de Barranquilla y el Atlántico. Incluye: Diseño del instrumento, levantamiento de información y elaboración de informe	Informe de Entorno de Negocios de Barranquilla y el Atlántico elaborado	1
	Propuesta de mitigación de obstáculo de clima de negocios generadas/conceptualizadas	Sujeto a número de obstáculos de clima de negocios identificados

c) Apoyo en identificación de oportunidades de inversión: una labor efectiva de atracción de inversiones requiere de "conocimiento acerca de las oportunidades de inversión latentes en el mercado local, de aquellos inversores potenciales que están iniciando procesos de búsqueda y análisis y de las corrientes principales de IED a nivel mundial y regional y sus cambiantes tendencias" (BID, 2016).
Se desarrollará una estrategia de inteligencia de negocios a partir del uso de bases de datos especializadas de inversión, con el propósito de respaldar la generación de oportunidades de inversión y leads liderada desde el frente de Atracción y Retención de inversiones

Actividades	Indicador	Verificable
Listados de oportunidades de inversión sectoriales a partir de bases de datos	Nº de listados sectoriales con oportunidades identificadas	5

especializadas	mediante bases de datos especializadas	

d) Sistema de información de Ciudad: se propone la conceptualización e implementación de un piloto de repositorio con información de indicadores locales socioeconómicos, de incentivos, infraestructura de negocios, talento humano, costos, proyectos de ciudad, entre otros, clave para la gestión de inversiones y otros procesos de desarrollo económico. Este ejercicio incluirá además la articulación de actores para la disposición de publicaciones asociadas a los temas priorizados en la Agenda Intersectorial de Territorio y que respondan a necesidades del entorno de negocios que demanden soluciones desde el sector público, privado o conjuntas.

Actividades	Indicador	verificable
Primera fase de Sistema de Información de Ciudad: Priorización de data relevante, levantamiento de información y estructuración del piloto del sistema	Mapa de temas del sitio/repositorio	1
	Primera fase de "Sistema de Información de Ciudad" en formato digital	1

Objetivo 3. Desarrollar una mesa de Agenda Intersectorial de Territorio que fortalezca la propuesta de valor del territorio y optimice las condiciones relevantes del ambiente de negocios.

Como parte de las actividades que buscan propiciar un ambiente de negocios óptimo en el territorio, se pondrá en marcha una mesa de trabajo que articule a actores de desarrollo para adelantar acciones e iniciativas concretas que mejoren las condiciones

Acciones	Indicador	verificable
Documento de objetivos y seguimiento de la mesa de Agenda Intersectorial de Territorio	Mesa intersectorial de territorio en marcha	1

Objetivo 4. Promover y posicionar a Barranquilla como un destino idóneo para desarrollar negocios, eventos, invertir y vivir, resaltando las ventajas competitivas y la transformación integral de la Ciudad.

Llevar a cabo actividades de comunicaciones, mercadeo y marketing territorial, como herramienta de promoción, con el propósito de dar a conocer las ventajas competitivas y la transformación de la Ciudad, así como presentar a los tomadores de desiciones de eventos la posibilidad de realización de eventos sectoriales en este teritorio; acciones en medios digitales, tradicionales y estratégicos harán parte del plan a desarrollarse.

En este sentido, se listan a continuación las actividades y entregables que permitirán el logro de los objetivos del presente convenio y que se convierten en herramientas de valor para respaldar las actividades del plan de desarrollo "Soy Barranquilla 2020-2023":

Atracción de Eventos

a) Herramientas de investigación y relacionamiento: para continuar con la labor de identificación de posibles eventos rotativos nacionales e internacionales, se requiere de herramientas y aliados estratégicos que nos permitan tener acceso a las bases de datos de los eventos rotativos de gran impacto en los diferentes sectores

actividades	Indicador	verificable
Acceso Membresías	1 Membresía	1
Base de datos de eventos rotativos	1 base de datos	20 eventos rotativos con potencial

b) Agenda de presentaciones de Destino – Turismo MICE: entendiendo el potencial de Barranquilla como destino de eventos, y el conocimiento de ProBarranquilla frente a la oferta de valor para los eventos corporativos que impactan en la generación de inversiones y nuevos negocios ProBarranquilla realizará invitaciones, presenciales o digitales, según los protocolos y la realidad de la pandemia lo viabilice, a tomadores de decisiones de ejecución de eventos nacionales e internacionales, y realizará las presentaciones del destino a estos públicos objetivos

ProBarranquilla Propone realizar estos encuentros en un hotel de la ciudad o lugar habilitado para tal fin y dentro de los presupuestos, realizará la presentación de destino, se hará un tour por la ciudad y venues más representativos, entregará detalles alusivos al territorio con un storytelling definido el cual será entregado por la oficina de turismo de la Alcaldía, y se revisarán la posibilidad de agendas para presentarles a los lideres de opinión de la ciudad, lideres de turismo o equipo destino a estos invitados:

Entregables	***Indicador***	***Meta***
Famtrip de Destino*	*Nª de reuniones*	*1 al año*

**sujeto a modalidad presencial, virtual, presupuesto y autorizaciones porpandemia.*

c). Participaciones en ferias nacionales o internacionales (MICE): ProBarranquilla como parte activa del equipo destino, identificará ferias o convenciones en el que se pueda dar a conocer a Barranquilla como destino ideal para el turismo MICE.

Por lo anterior se identificarán espacios de promoción nacionales o internacionales para presentar al destino y se darán a conocer al equipo de turismo de la Alcaldía con el fin de no duplicar invitaciones ni esfuerzos. Esta participación puede ser presencial o virtual, amarrado a la realidad de la pandemia en el momento que ocurra la feria.

Entregables	*Indicador*	*Meta*
Participación en Feria o convención	*Nº de participaciones*	1
Registro fotográfico de participación	*Dossier de participación*	*1*
Entrega de detalle y descripción de las ferias a participar	*Un documento descriptivo*	*1*

d). **Identificación de eventos potenciales**: Colombia y Barranquilla cuentan con un número de empresas las cuales lidera eventos de talla nacional e internacional enfocados en sus sectores productivos, muchos de esos eventos actualmente se hacen fuera de Barranquilla e incluso de Colombia.

Como estrategia de identificación de eventos potenciales, ProBarranquilla trabajará en la identificación de esos eventos que podrías hacerse en la ciudad y posterior podría identificar a las personas encargadas para conocer las razones por las cuales el evento puede o no hacer en la ciudad. De esta manera podríamos postular el destino y tener el apoyo de los empresarios locales que hagan parte de estas organizaciones.

Entregables	*Indicador*	*Meta*
Base de datos de eventos locales y nacionales liderados por empresas nacionales	*Nº base de datos*	*1*
Reunión con los lideres de eventos identificados	*Nº de reuniones*	*5*

e). Número de eventos realizados y apoyados: ProBarranquilla trabaja permanentemente en el apoyo y atracción de eventos a la ciudad, por ello se propone enviar un informe de indicador de esos eventos realizados en la ciudad, en formato digital, presencial o hibrido, así como un informe de los eventos apoyados para que pudieran llegar a la ciudad. Por lo anterior la entidad entregará a la Alcaldía:

Entregables	*Indicador*	*Meta*
Informe de realización de eventos en la ciudad	*Entrega de informe*	*1*
Informe de eventos apoyados para llegar a la ciudad	*Entrega de informe*	*1*

Marketing de Destino

Las ciudades que quieren definirse como ciudades globales deben incorporar el marketing y la comunicación a la gestión urbana; el marketing es el medio idóneo para atraer el turismo, la inversión y realización de eventos que aporten prestigio a la ciudad en cuestión.

En este contexto, el Distrito debe hacer promoción de ciudad como herramienta estratégica necesaria para posicionarse en un escenario nacional e internacional altamente competitivo, donde las ciudades trabajan y asignan numerosos recursos para mejorar su imagen, reputación y prestigio a través de unos atributos diferenciadores que, fruto del consenso con todas las partes interesadas, supongan ventajas competitivas frente a las demás ciudades del mundo.

Teniendo en cuenta lo anterior, es prioritario seleccionar los medios y acciones más adecuadas para lograr el posicionamiento deseado, y lograr las ventajas antes mencionadas.

Estrategia de posicionamiento de territorio

Teniendo en cuenta el momento de reactivación económica que vive la ciudad, y la importancia de posicionarla como el mejor destino para visitar, vivir, hacer negocios e invertir, se plantea adelantar una estrategia de posicionamiento de territorio, que incluya, además, una campaña tipo paraguas para facilitar la difusión y ser efectivos.

La estrategia se dará en 3 fases, en las que la presentación de ciudad, la construcción de historias y las razones funcionales por las cuales es atractiva, marcarán la base para su operatividad.

Entendiendo que las estrategias de Marketing requieren de ajustes permanentes para lograr el impacto deseado, se detallan a continuación las necesidades principales para avanzar con el lanzamiento y fase inicial de la misma en este 2021:

a).**Campaña tipo paraguas**

Una campaña de este tipo es una manera de entregar los mensajes unificados mediante la coordinación de la promoción, la publicidad y los programas de relaciones públicas que se requieran para cumplir los objetivos propuestos.

Con todas las acciones se pretende comunicar a los potenciales consumidores-turistas que la oferta propuesta es capaz de satisfacer sus exigencias y sus demandas; en definitiva, es tratar de convencer al turista/inversionista de que merece la pena venir a Barranquilla, visitarla, invertir en ella, vivirla.

b. Adaptaciones de concepto y diseño de nuevas piezas

Teniendo ya el concepto general de la campaña y sus activos de marca, se realizarán arte finales y adaptaciones del concepto a los formatos necesarios, y se realizarán diseños de nuevas piezas, de manera que se consolide una gran campaña que comunique los atributos del territorio y persuada a los públicos potenciales a venir y/o invertir en él. La campaña proporcionará a los consumidores el conocimiento de los atractivos y de la infraestructura existente en Barranquilla y el Atlántico en general, diferenciando el destino de la competencia, inspirando confianza y credibilidad además de influir en la elección del destino y en el proceso de compra, visita o inversión.

c.**Promoción en medios convencionales**

Los anuncios en medios convencionales suelen tener poco tiempo para entregar un mensaje, por lo tanto, a través de la campaña en ellos resumiremos las ideas en una imagen visualmente impactante que pueda captar la atención de un turista/inversionista y llevarlo a crear una impresión atractiva, una sensación de deseo y la curiosidad por conocer más de Barranquilla.

	De manera estratégica se han elegido 4 grandes grupos de comunicaciones en esta primera fase, que cuentan con altísimo renombre, penetración e índices de impacto: Publicaciones Semana, Caracol Radio (y su grupo de emisoras), Blu Radio y Casa Editorial El Tiempo. d. Promoción en medios alternativos y exteriores La información visual y su capacidad para proporcionar una experiencia indirecta de los servicios turísticos se consideran eficaces para influir en la imagen de un lugar. Por lo tanto, las atracciones de Barranquilla pueden ser transportadas a través de la utilización de señales visuales para las personas que no han viajado antes a esta ciudad. El uso de fotografías en medios alternativos y exteriores favorece la comparación entre diferentes destinos y asociaciones entre las imágenes y ciertas experiencias que se obtengan durante la visita. Vallas y pantallas serán los medios alternativos mas utilizados en esta primera fase. e. Estrategia digital Las redes sociales se han convertido en una importante herramienta de formación de imagen y posicionamiento de los destinos turísticos y de inversión. Entre las decisiones de compra más comúnmente influenciadas por ese canal de comunicación están las relacionadas al ocio, especialmente el turismo y la elección de un destino turístico. Por lo tanto resulta imperativo tener una presencia bien organizada y constante en diferentes canales en línea (sitios de búsqueda, redes sociales, sitios web propios) y diversas actividades de promoción online, con el fin de llegar a los potenciales turistas/inversionistas e influir en su decisión. f. Plataforma digital En un reciente estudio sobre hábitos de compra turística en Internet se concluye que un 89% de los viajeros utiliza Internet para obtener información de destinos turísticos. Teniendo en cuenta esta elevada cifra, es básico contar con presencia permanente en la red, a través de un portal web atractivo y completo. Esta se convierte en la herramienta perfecta para eliminar las distancias, al permitir que la información contenida en la red sea compartida por cualquier persona en cualquier parte del mundo, a través de las herramientas computacionales existentes, como son: páginas web, aplicaciones móviles, foros, redes sociales, correo electrónico, etc. **g)** Material promocional Todo lo requerido para crear y difundir la campaña: fotografías, videos, infografías, artículos, testimoniales y merchandising
3.2.4 Autorizaciones, permisos y Licencias Requeridos para la Ejecución del Objeto Contractual.	**No aplica**
3.2.5 Documentos técnicos para el desarrollo del proyecto:	**No aplica**
3.3 OBLIGACIONES DEL CONTRATISTA Y DEL DISTRITO DE BARRANQUILLA	

3.3.1 Obligaciones del Contratista:	OBLIGACIONES GENERALES 1. Cumplir con las cotizaciones al Sistema de Seguridad Social Integral durante la ejecución del contrato. 2. Mantener actualizados todos sus documentos en el Distrito, especialmente el RUT. En caso de algún cambio en su situación tributaria deberá presentar un nuevo RUT al área de cuentas de la Secretaria General y/o a la Oficina de Contabilidad de la Secretaria de Hacienda 3. Indicar al momento de presentar la propuesta si es o no responsable del IVA. 4. Mantener actualizada la hoja de Vida y la Declaración de bienes y rentas en el Sigep 5. Realizarse el Examen Médico Ocupacional de conformidad con el Decreto 1072 de 2015 y mantenerlo vigente durante la ejecución del contrato 6. Afiliarse al Sistema de Riesgos Laborales 7. Asistir a las reuniones presenciales o virtuales que sean programadas por parte de la Secretaría General del Distrito, 8. Cumplir con las demás obligaciones que se deriven de la esencia o naturaleza del contrato. 9. Mantener estricta reserva y confidencialidad sobre la información que conozca por causa o con ocasión del contrato. 10. Responder y hacer uso de los bienes que le sean asignados para el desarrollo de sus obligaciones y hacer entrega de los mismos en el estado en que los recibió, salvo su deterioro normal, o daños ocasionados por caso fortuito o fuerza mayor. 11. Presentar al supervisor el del contrato un informe mensual sobre las actividades realizadas durante la ejecución del contrato. 12. Prestar los servicios en los términos y condiciones establecidas y formuladas en la propuesta y requeridas por el Distrito. OBLIGACIONES ESPECÍFICAS: 1. Brindar apoyo y acompañamiento a la Secretaria Distrital de Desarrollo Económico a través de una estrategia global consolidada dirigida a ofrecer una oferta de servicios integral al inversionista. 2. Brindar apoyo a la gestión de la Secretaria Distrital de Desarrollo Económico en la generación de una estrategia que conlleve a la obtención de insumo relevante para la ciudad que facilite la toma de decisiones de inversionistas y percepción empresarial del ambiente de negocios en el Distrito. 3. Desarrollar una mesa de Agenda Intersectorial de Territorio que fortalezca la propuesta de valor del territorio y optimice las condiciones relevantes del ambiente de negocios. 4. Promover y posicionar a Barranquilla como un destino idóneo para desarrollar negocios, eventos, invertir y vivir, resaltando las ventajas competitivas y la transformación integral de la Ciudad. 5. Cumplir con las actividades relacionadas en el numeral 3.2.3 de este estudio.
3.3.2. Obligaciones del Distrito de Barranquilla:	1. Cancelar al contratista en la forma y términos establecidos en el contrato 2. Suministrar oportunamente la información que requiere el contratista para el cumplimento de sus obligaciones contractuales. 3. Realizar la supervisión del contrato.
3.4 Modalidad de selección, justificación y fundamentos jurídicos.	La modalidad de selección del contratista corresponde a la CONTRATACION DIRECTA, toda vez, que el contrato a suscribir corresponde a los denominados CONTRATO DE PRESTACION DE SERVICIO DE APOYO A LA GESTION, el cual se encuentra consagrado en el ARTÍCULO 2.2.1.2.1.4.9., del Decreto 1082 de 2015, “Contratos de prestación de servicios profesionales y de apoyo a la gestión, o para la ejecución de trabajos artísticos que solo pueden encomendarse a determinadas personas naturales. Las Entidades Estatales pueden contratar bajo la modalidad de contratación directa la prestación de servicios profesionales y de apoyo a la gestión con la persona natural o jurídica que esté en capacidad de ejecutar el objeto del contrato, siempre y cuando la Entidad Estatal verifique la idoneidad o experiencia requerida y relacionada con el área de que se trate. En este caso, no es necesario que la Entidad Estatal haya obtenido previamente varias ofertas, de lo cual el ordenador del gasto debe dejar constancia escrita”. Los servicios profesionales y de apoyo a la gestión corresponden a aquellos de naturaleza intelectual diferentes a los de consultoría que se derivan del cumplimiento de las funciones de la Entidad Estatal, así como los relacionados con actividades operativas, logísticas, o asistenciales. Respecto a los contratos de prestación de servicios de apoyo a la gestión, dispuso el Consejo de Estado en Sentencia de Unificación CE SIII 41719 DE 2013, lo siguiente: 1.- Los contratos de prestación de servicios de simple "apoyo a la gestión, son todos los demás contratos de prestación de servicios permitidos por el articulo 32 No 3 de la Ley 80 de 1993 que no correspondan a los profesionales, esto es, que involucren cualesquiera otras actividades también identificables e intangibles que evidentemente sean requeridas por la entidad estatal y que impliquen el desempeño de un esfuerzo o actividad de apoyo,

<table>
<tr><td></td><td>acompañamiento, o soporte. 2.- El use de esta concreta figura contractual queda supeditado a las necesidades a satisfacer por parte de la Administración Pública y la sujeción al principio de planeación; lo que encuentra su manifestación practica en la elaboración de los estudios previos a la celebración del negocio jurídico, pues es allí donde deberán quedar motivadas con suficiencia las razones que justifiquen que la Administración recurra a un contrato de prestación de servicios profesionales.

Por lo anterior, el Distrito contratará directamente la prestación de servicios profesionales de personas juridica que estén en capacidad de ejecutar el objeto del contrato. Toda vez que , desde el punto de vista de la institucionalidad, la mayoría de las agencias de promoción de inversiones de la región son relativamente recientes; por tal motivo, es necesario acelerar este proceso y crear capacidades para definir objetivos estratégicos, identificar las ventajas de ciudad y evaluar los requerimientos de las empresas. Estas capacidades deben desarrollarse a través de entidades de promoción de inversiones proactivas, eficientes y focalizados, en el caso particular, el Distrito cuenta con una Agencia de promoción de Inversión para la ciudad y departamento, con el propósito de promover el desarrollo económico sostenible de la región, el Posicionamiento y comunicaciones, el Desarrollo económico, competitividad y el Apoyo al inversionista; para incentivar a las empresas nacionales y extranjeras para que inviertan.</td></tr>
<tr><td>3.5 Valor Estimado del Contrato y Justificación del Mismo</td><td>El valor estimado del contrato es de DOS MIL NOVECIENTOS DIECISIETE MILLONES DOSCIENTOS MIL PESOS ($2.917.200.000) IVA incluido y todos los tributos que se generen con ocasión a la celebración, ejecución y liquidación del contrato. La suma anterior, se obtiene de la información contenida en el Estudio de Mercado. Los cuales se encuentran discriminados de la siguiente forma: DOS MIL CUATRCIENTOS CINCUENTA Y UN MIL MILLONES CUATROCIENTOS VEINTIOCHO MIL QUINIENTOS SETENTA Y UN PESOS M/L ($2.451.428.571) por concepto de servicios de apoyo a la gestión, más CUATROCIENTOS SESENTA Y CINCO MILLONES SETECIENTOS SETENTA Y UN MIL CUATROCIENTOS VEINTINUEVE PESOS M/L ($465.771.429) por concepto del 19% de IVA. Los valores señalados incluyen IVA, el cual será discriminado por EL CONTRATISTA en su factura o equivalente, sobre los valores que lo generen, de acuerdo con las disposiciones fiscales vigentes. Se aclara que a la fecha de la firma del presente contrato el IVA Vigente corresponde al diecinueve por ciento (19%). El valor total del contrato incluye todos los costos directos e indirectos, que EL CONTRATISTA tenga que sufragar para el cumplimiento del objeto del contrato, la utilidad prevista y la valoración de los imprevistos propios de la ejecución de estos contratos, por lo cual no habrá lugar a pago de ninguna suma adicional, y EL CONTRATISTA renuncia a la reclamación de ella. EL CONTRATISTA asume todos los riesgos derivados de la ejecución del contrato.
<table>
<tr><th>Ítem</th><th>Capítulo/ Artículo</th><th>Descripción del Capítulo/Artículo</th><th>Dep</th><th>Tipo Fuente</th><th>Valor</th></tr>
<tr><td>1</td><td>413130201</td><td>ATRACCIÓN DE INVERSIÓN NACIONAL Y EXTRANJERA</td><td>55</td><td>ICLD</td><td>$ 2.917.200.000</td></tr>
<tr><td colspan="5">TOTAL</td><td>$2.917.200.000</td></tr>
</table></td></tr>
<tr><td>3.5.1 Certificado de disponibilidad Presupuestal</td><td>La contratación, cuenta con el Certificado de Disponibilidad Presupuestal:
<table>
<tr><td>Número:</td><td>2021001799</td></tr>
<tr><td>Valor:</td><td>2.917.200.000</td></tr>
<tr><td>Autorizados por</td><td>Secretaria de Hacienda</td></tr>
</table></td></tr>
<tr><td>3.5.2 Variables consideradas para calcular el presupuesto oficial:</td><td>El Distrito de Barranquilla, de acuerdo con las disposiciones del artículo 4 de la ley 1150 de 2007 y de los artículos Artículo 2.2.2.1.1.2., Artículo 2.2.1.1.1.6.1., Artículo 2.2.1.1.1.6.3. Y el numeral 2 del artículo 2.2.1.2.5.2., del decreto 1082 de 2015 y con base en la Metodología para identificar y clasificar los riesgos elaborado por Colombia Compra Eficiente procede a tipificar, estimar y asignar los riesgos de la presente contratación.

Ver Anexo A. Matriz de Riegos.</td></tr>
<tr><td>3.5.3 Forma de Pago del Contrato</td><td>La forma de pago del contrato será la siguiente: EL DISTRITO cancelará el valor del Contrato, de la siguiente manera: Un primer (01) pago por valor de SETECIENTOS VEINTINUEVE MILLONES TRESCIENTOS MIL PESOS M/L ($729.300.000) IVA INCLUIDO al quince (15) de julio de 2021, previa presentación de cuenta de cobro o factura, presentación de informes de gestión, recibo a satisfacción por parte del supervisor del contrato, certificación de encontrarse al día con el sistema integral de seguridad social y parafiscales, y el pago de impuestos a que haya lugar, previo cumplimiento de los requisitos de perfeccionamiento y ejecución. Segundo (02) pago por valor de SETECIENTOS VEINTINUEVE MILLONES TRESCIENTOS</td></tr>
</table>

	MIL PESOS M/L ($729.300.000) IVA INCLUIDO al quince (15) de septiembre de 2021, previa presentación de cuenta de cobro o factura, presentación de informes de gestión, recibo a satisfacción por parte del supervisor del contrato, certificación de encontrarse al día con el sistema integral de seguridad social y parafiscales. Un tercer (03) pago por valor de SETECIENTOS VEINTINUEVE MILLONES TRESCIENTOS MIL PESOS M/L ($729.300.000) IVA INCLUIDO al treinta (30) de noviembre de 2021, previa presentación de cuenta de cobro o factura, presentación de informes de gestión, recibo a satisfacción por parte del supervisor del contrato, certificación de encontrarse al día con el sistema integral de seguridad social y parafiscales. Un pago final por valor de SETECIENTOS VEINTINUEVE MILLONES TRESCIENTOS MIL PESOS M/L ($729.300.000) IVA INCLUIDO a fecha treinta y uno (31) de Diciembre de 2021, previa presentación de cuenta de cobro o factura, presentación de informes de gestión, recibo a satisfacción por parte del supervisor del contrato, certificación de encontrarse al día con el sistema integral de seguridad social y parafiscales. El pago se realizará de acuerdo con el PAC.

3.6 . CRITERIOS PARA SELECCIONAR LA OFERTA MÁS FAVORABLE

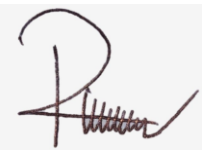
3.6.1 Requisitos Habilitantes.

Para este proceso, los requisitos habilitantes, que se exigirán serán los siguientes:

3.6.1.1 Capacidad Jurídica	• Propuesta • Carta de presentación de la propuesta dejando constancia de su responsabilidad tributaria en cuanto al IVA, el valor porcentual del mismo y declaración de no encontrarse incurso en inhabilidades e incompatibilidades. • Cédula de Ciudadanía del representante legal. • Certificado de existencia y representación legal de la entidad, no superior a 30 días de expedición. • Estatutos de conformación de la sociedad. • Acta de autorización para suscribir el contrato (en caso de que se requiera). • Certificación de cumplimiento de obligaciones con los sistemas generales de seguridad social integral y aportes parafiscales. • En caso de que se requiera revisor fiscal deberá aportar los siguientes documentos: cedula de ciudadanía, tarjeta profesional y certificado de antecedentes disciplinarios expedido por la Junta Centra de Contadores, no superior a tres meses. • Registro Único Tributario de la DIAN (RUT) actualizado. • Certificado de Antecedentes Disciplinarios expedido por la Procuraduría General de la Nación del representante legal y de la persona jurídica. • Certificado de no reportado en el Boletín de Responsables Fiscales expedido por la Contraloría General de la República del representante legal y de la persona jurídica. • Consulta de medidas correctivas expedida por la Policía Nacional del representante legal. • Certificado de Antecedentes judiciales expedido por la Policía Nacional del representante legal. • Formato Único de hoja de vida de persona jurídica. • Certificados de experiencia y/o copia de los contratos conforme a lo solicitado en el numeral 3.6.1.2. del presente estudio previo. • Constancia de estar registrado en el RUES debidamente actualizado. • Licencia de funcionamiento en los casos que aplique. • Copia de la Tarjeta Profesional. (en los casos exigidos por la Ley) • Certificado de vigencia de la Tarjeta Profesional (en caso de que aplique) • Certificado de Antecedentes Disciplinarios expedido por el órgano competente según la profesión. (En el caso que aplique).
3.6.1.2 Experiencia	Debe acreditar mínimo Cuatro (4) contratos ejecutados cuyo objeto sea igual o similar al objeto que se pretende contratar y cuyo valor final sumado sea igual o superior al valor de este proceso contractual.
3.6.1.3 Capacidad Financiera	No aplica
3.6.1.4. Capacidad Organizacional	No aplica
3.6.2. Factores de Evaluación	No aplica

<table>
<tr><td>3.6.3 Reglas de desempate de Ofertas</td><td>No aplica</td></tr>
<tr><td>3.7 Análisis de riesgos y forma de mitigarlo.</td><td>El Distrito de Barranquilla, de acuerdo con las disposiciones del artículo 4 de la ley 1150 de 2007 y de los artículos Artículo 2.2.2.1.1.2., Artículo 2.2.1.1.1.6.1., Artículo 2.2.1.1.1.6.3. y el numeral 2 del artículo 2.2.1.2.5.2. del decreto 1082 de 2015 y con base en la Metodología para identificar y clasificar los riesgos elaborado por Colombia Compra Eficiente procede a tipificar, estimar y asignar los riesgos de la presente contratación.

Ver Anexo A. Matriz de Riegos.</td></tr>
<tr><td>3.8 Garantías:</td><td>Indicar en la columna APLICA con la palabra SI o NO, si aplica o no la garantía para el proceso y diligenciar el porcentaje (%) y el Plazo de las Garantía que aplican:
<table>
<tr><th>Garantía</th><th>PRE-CONTRACTUAL</th><th>CONTRACTUAL</th><th>POST-CONTRACTUAL</th><th>APLICA</th><th>Porcentaje (%)</th><th>Plazo</th></tr>
<tr><td>Cumplimiento</td><td></td><td>X</td><td></td><td></td><td>10%</td><td>4 meses</td></tr>
<tr><td>Pago de salarios y prestaciones sociales e indemnizaciones laborales.</td><td></td><td>X</td><td></td><td></td><td>5%</td><td>Termino de duración pactado y tres (3) años más</td></tr>
<tr><td>Calidad del servicio</td><td></td><td>X</td><td></td><td></td><td>10%</td><td>4 meses</td></tr>
<tr><td>Seguro de responsabilidad civil.</td><td></td><td>X</td><td></td><td></td><td>trescientos salarios mínimos legales mensuales vigentes (400 SMLMV)</td><td>igual al plazo del contrato</td></tr>
</table></td></tr>
<tr><td rowspan="4">3.9. Interventoría o Supervisión:</td><td>Nombre del funcionario:</td><td>Andres Zapata Burgon</td></tr>
<tr><td>Identificación del funcionario:</td><td>1140884074</td></tr>
<tr><td>Cargo:</td><td>Asesor de Despacho</td></tr>
<tr><td>Dependencia:</td><td>Secretaria Distrital de Desarrollo Económico</td></tr>
<tr><td>3.9.1 Necesidad de contar con Interventoría cuando los contratos superen la menor cuantía</td><td colspan="2">No aplica</td></tr>
<tr><td>3.10 Plazo de Ejecución del Contrato</td><td colspan="2">El plazo para la ejecución del Contrato será hasta el 31 de diciembre de 2021, contados a partir del cumplimiento de los requisitos de perfeccionamiento y ejecución dispuestos en el artículo 41 de la Ley 80 de 1993.</td></tr>
<tr><td>3.11 Liquidación del Contrato</td><td colspan="2">Para liquidar el contrato se procederá conforme al marco normativo general de la liquidación de los contratos estatales previsto en el artículo 60 de la Ley 80 de 1993, modificado por el artículo 217 del Decreto 019 de 2012. El trámite aplicable a la liquidación de los contratos se establece en el artículo 11 de la Ley 1150 de 2007.</td></tr>
<tr><td>3.12 Sometimiento a un acuerdo comercial.</td><td colspan="2">No aplica</td></tr>
<tr><td>3.13 Constancia del cumplimiento del deber de análisis de las entidades estatales</td><td colspan="2">Se deja constancia que la entidad cumplió con el deber de análisis para conocer el sector relativo al objeto del Proceso de Contratación desde la perspectiva legal, comercial, financiera, organizacional, técnica y de análisis de riesgo.</td></tr>
</table>

FIRMA:	
NOMBRE:	**RICARDO PLATA SARABIA**
CARGO:	**Secretarío Distrital de Desarrollo Económico**
Proyectó:	Patricia A.

Anexo A. MATRIZ DE RIESGOS

El Distrito de Barranquilla, de acuerdo con las disposiciones del artículo 4 de la ley 1150 de 2007 y de los artículos Artículo 2.2.2.1.1.2., Artículo 2.2.1.1.1.6.1., Artículo 2.2.1.1.1.6.3. y el numeral 2 del artículo 2.2.1.2.5.2. del decreto 1082 de 2015 y con base en la Metodología para identificar y clasificar los riesgos elaborado por Colombia Compra Eficiente procede a tipificar, estimar y asignar los riesgos de la presente contratación. Seguidamente, se identifican y describen los riesgos, según el tipo y la etapa del proceso de contratación en la que ocurre. Luego, se evalúan los riegos teniendo en cuenta su impacto y su probabilidad de ocurrencia y finalmente, se establece un orden de prioridad teniendo en cuenta los controles existentes y el contexto de los mismos, así:

No.	Clase	Fuente	Etapa	Tipo	Descripción (Que puede	Consecuencia de la Ocurrencia	Probabilidad	Impacto	Calificación Total	Prioridad	¿A quién se le asigna?	Tratamiento/ Controles a ser	Impacto después del Tratamiento				¿A fecta	Pers on	Fech	Fech a	Monitoreo y revisión	
													Probabilidad	Impacto	Calificación	Calificación					¿Cómo se realiza el monitor	Periodicidad
1	Especifico	interno	Planeación	Financiero	Incumplimiento en el pago de los	Desmotivación del contratista y	1	2	3	a	Distrito	Monitorear las cuentas de cobo	1	1	2	2	No	Supervisor del Contrato	Con la presentación de la cuenta de Cobro	Conforme al plazo establecido	Verificación de cumplimiento de la cuentas d cobro	Mensual
2	Especifico	interno	Planeación	Operacionales	Incapacidad temporal o	Incumplimiento del contrato y demoras	1	2	3	o	Contratista	Establecer un plan de contingencia	1	1	2	2	No	Supervisor del Contrato	A partir del cumplimiento de los requisitos de perfeccionamiento y ejecución	Conforme al plazo establecido en el	Periódicas, verificar cumplimiento contractual	Mensual
3	Especifico	Interno	Planeación	Económicos	Incremento en contribuciones de	Desmotivación del contratista y por	1	1	2	c	Distrito	Comunica al contratista que el	1	1	2	2	No	Supervisor del contrato	A partir de la ejecutoria del acto administrativo que regule sobe el incremento de	Conforme al plazo establecido en el	Revisión de la legislación en tributación	Inicio del contrato
4	Especifico	Interno	Planeación	Operacionales	Desistimiento o abandono del servicio	Incumplimiento del contrato o demoras en	1	2	3	d	Contratista	Comunica al jefe inmediato y notificar a	1	1	2	2	No	Supervisor del contrato	A partir del cumplimiento de los requisitos de perfeccionamiento y ejecución	Conforme al plazo establecido en el	Periódicas, verifica cumplimiento contractual	Mensual

Fuente: http://www.colombiacompra.gov.co/sites/default/files/manuales/cce_manual_riesgo_web.pdf